

<<赢在会沟通>>

图书基本信息

书名：<<赢在会沟通>>

13位ISBN编号：9787506431163

10位ISBN编号：7506431165

出版时间：2004-12

出版时间：中国纺织

作者：厉尊

页数：287

字数：320000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<赢在会沟通>>

内容概要

沟通的艺术主要探讨人们表达倾听的方式，如何做以及应该做什么让积极倾听起作用，倾听时应该避免哪些语言和非语言行为；告诉人们如何做到自信的讲话、相应的非语言工具、改进传播信息内容的技巧和工具、运用语言的积极有力的方式；让人们认识到如何说要比说什么更重要，也提供建设性解决冲突的模式和工具，更对沟通中的常见难题提出解决方案，如沟通中的禁忌，解决客户抱怨问题、销售问题、服务问题，如何有交地进行面试、培训员工、主持会议、处理与管理层的关系等；总结特定沟通环境中的沟通技巧和方法。

如电话沟通的要领，团队合作中的建议、提高可信度的行为等等。

无论你是深谙沟通之道的老手，还是初出茅庐的新人，都会找到处理沟通问题的要点、方法和秘诀，让自己幽默风趣，深刻隽永，雅俗共赏。

一旦学会了有效的沟通方法，你必将改变生活，获得事业成功。

<<赢在会沟通>>

书籍目录

第一章 沟通能力是一门硬功夫 1.沟通就是一个交流的过程 2.沟通和我们的生活息息相关 3.不可不知的沟通六要素 4.沟通满足我们的心里需求 5.沟通是生活的良伴 6.沟通发展人际关系 7.沟通是一种工作技能 8.沟通力是一种关键能力 9.掌握沟通的类型 10.正确解决沟通中的障碍第二章 沟通是一个相互说服的过程 1.光说不练无法说服 2.所谓说服力就是影响力 3.说服和自我形成 4.简单明了的说服是说服的前提 5.一定要言行一致 6.消除对方的不安与负担,激起他的干劲 7.敞开心扉迎向对方 8.小小的致意就能使说服成功 9.改变对方之前先改变自己 10.要想抓信对方的心理,首先得关心对方 11.通过练习增强说服力 12.在说服中应注意的事项 13.各种形态的说服法 14.说服的事前准备要充分 15.必须提出自己的忠告第三章 会话沟通是一门基础 1.以不经意的会话来说服人.....第四章 抓住沟通中的关键点第五章 掌握语言沟通的要点第六章 用好非语言沟通的技巧第七章 全面提高你的沟通能力第八章 沟通妙用案例

<<赢在会沟通>>

章节摘录

“这部电影糟透了，花了两个钟头，看来一点意义也没有。

” “看电影何必要看什么意义呢？

而且，这一部片子实在也不能算是很坏。

” “不过我认为它的布景是很壮观的，一定费了许多工夫。

” “那也不一定，他们弄惯了，这些布景是很拙劣的。

” “还有演员也算相当卖力，只可惜为剧本所限，不能充分发挥他们的演技。

” “这几个演员已经算是演得不错的了，如果在别的剧本里，一定更为失败。

” “……” 这些对话你看来也许觉得好笑，不过这情形多着呢！

有些人差不多成了习惯，专和别人作对，无论别人说什么，他总是唱反调。

他自己本来一点成见也没有，不过你说“是”的时候，他一定会说“否”，到你说“否”时，他又说“是”了。

这是最受不了的习惯，犯这种错的人很多，且往往不自知。

为什么会这样呢？

因为他不喜欢听取别人的意见，以自我为中心，而且他自以为比别人高明，事事要占上风。

即使你真的见识比别人高，这种态度也是不对。

你简直不为对方留一点余地，好像要让他窘迫到无路可走，才觉得满意。

我知道你并没有想到这一层，但实际上你正是这样做的。

这种习惯使你与朋友或同事疏远，没有人肯提供你一点意见，更不敢向你进一点忠告，你本来是很好的人，但不幸你有一点爱和人抬杠的脾气。

唯一改善的方法是养成尊重别人的习惯。

首先你要明白，在日常谈论的十有八九没有绝对是非标准的问题当中，你的意见不一定是对的，而别人的意见也不一定是错的。

把双方的总和再行分配，你最多只有一半是对的。

那么你为什么每次都要反驳别人呢？

有这种毛病的人，大概都是聪明人居多（要不就是自作聪明的人），他也许太热心，想从自己的思想中提出更高超的见解，他以为这样可使人敬服，但事实上完全错了。

一些平凡的事情，是不必去费心作更高深的研究——至少我们日常谈话的目的，是消遣多于研究，既不是在慎重地讨论问题，又何必在琐碎的事情上抬杠呢？

所以，第二点你要注意的，就是在轻松的谈话中不可太过认真。

第三，别人和你谈话时，他根本没有准备请你说教，大家说说笑笑罢了，你若要硬作聪明，提出更高超的见解（即使真是可钦佩的见解），对方绝不会乐意接受的，所以，最好不要随时摆出想要教导别人的态度。

下一次你的同事贡献你一个意见时，你若不能即刻赞同，你最低限度要表示可以考虑，但不可马上反驳。

要是你的朋友和你谈天，你更要注意，意见的纷争会把一切有趣的生活变成乏味。

倘若你的太太问你：“我的发型好吗？”

” “不好。

” “我的衣服美丽吗？”

” “不太美丽。

” 或她说：“这双红色的鞋子真好看。

” 你却偏要说：“不如黑的。

” 她说：“孩子应该早点起床。

” 你却说“迟点也不要紧。

” 试想，这是如何的杀风景啊！

记着你不可做一个固执的同事、不可做个没趣的朋友、一个冷酷的父亲，或者一个执拗的人。

<<赢在会沟通>>

我们常听到批评某人“抬死杠”，就是爱与人唱反调表现与人不同。现在你明白了抬杠是愚蠢的，那么，希望你避免与人作对才好。

<<赢在会沟通>>

编辑推荐

阅读《赢在会沟通》将带领读者正确掌握沟通技术，成功摆脱工作和生活中的困境，轻松获取美好的人生！

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>