

<<改变自己沟通上的弱点>>

图书基本信息

书名：<<改变自己沟通上的弱点>>

13位ISBN编号：9787506473170

10位ISBN编号：7506473178

出版时间：2011-5

出版时间：中国纺织出版社

作者：布德

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>

## <<改变自己沟通上的弱点>>

### 内容概要

《改变自己沟通上的弱点》讲述了沟通存在于我们每个人的生活中，是增进情谊、解决问题不可或缺的方式。

在工作中，沟通有助于我们建立和谐的工作关系；在生活中，沟通有利于我们发展亲密的朋友情谊；在家庭中，沟通有益于我们营造融洽的家庭氛围。

松下幸之助说过：“过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。”这足以说明，沟通伴随人类活动的始终，我们对于沟通的学习，永无止境。

《改变自己沟通上的弱点》将帮助读者充分认识并改变自己沟通上的弱点，掌握良好的沟通方式和更多的沟通技巧，进而成为一个具有影响力的沟通高手。

## <<改变自己沟通上的弱点>>

### 书籍目录

第一章 善于沟通，人生更精彩在现实生活之中，每个人都不可避免地要与他人进行交往，而正常交往也就离不开顺畅的沟通。

善于沟通的人，会拥有较好的人际关系，具备较强的做事能力，获得更多的成功机遇。

用尊重营造和谐沟通顾及他人的颜面心里虽然明白，表面假装糊涂给自己留一点余地以对方能接受的方式发表看法与对方保持适度的距离出言不逊只能使情况恶化欣赏他人的优点和长处不失时机地赞美他人沟通让你更容易走向成功第二章 有效沟通始于良好心态拥有什么样的心态，就会用相应的方式去做事，也会得到相应的结果。

因此，我们若想进行有效沟通，先要拥有良好的心态。

处于强势时主动向他人示弱为别人的短处遮羞坦然面对流言蜚语以诚相待你面对的人在他人需要时伸一把手关注对方的感受第三章 洞悉对方心理，深入对方内心不清楚对方的真实想法，无论怎么交流，你都不可能达到有效的沟通目的。

只有明白对方想的是什么，是怎么想的，你才能与对方深入地进行沟通。

选好与对方沟通的切入点让对方与自己产生感情上的共鸣迎合对方的兴趣说话尊重对方的观点了解对方需要的是什么和对方进行换位思考引导对方说出更多详细信息第四章 把话说到别人心坎上巧将正话反着说虚心向别人请教使用对方易懂的话把话说到点子上恶语相加不如好言相劝第五章 面对尴尬，妙用幽默化解幽默为沟通加点作料幽默可以后天培养获得巧用幽默的技巧自嘲化解尴尬委婉表达令人乐于接受幽默也要分对象和场合用幽默化解纷争第六章 克制自己的不良情绪随便指责是愚蠢的行为化被动为主动应对嘲笑理智应对蛮横不讲理的人冷静化解对方的敌意遇到反对也要勇于发表看法不要动不动就生气凡事不要太较真儿和人抬杠，自己难免吃亏第七章 适当运用身体语言有助于沟通不要忽视眼神的运用恰当使用肢体语言用微笑获得对方的好感距离并不是越近越好倾听对方的表达运用触摸进行沟通表情语言也可以交流第八章 职场沟通做到进退有度沟通实现双赢会说话得到上司赏识把握好批评下属的尺度忠言可以不必逆耳不失谦虚地面对表扬从领导的角度看问题与同事和谐相处第九章 用沟通化解生活中的矛盾爱需要理解与沟通不要苛求虚无的完美妻子要学会赞美你的丈夫丈夫要做妻子的忠实听众沟通中离不了宽容爱要敢于说出口第十章 避免进入人际沟通的“雷区”不轻易得罪一个人一味争高下得不偿失随便打断他人的谈话讨人厌在人面前炫耀自己适得其反相互信任才好进行沟通热情过度反而不好玩笑不要开大了避免陷入冷场而难以沟通面对分歧，求同存异

## <<改变自己沟通上的弱点>>

### 章节摘录

李瑞英万万没想到，进了考场，主考官的位置上坐着的竟然是自己误认为“看门大爷”的那位老人。

后来，李瑞英知道了那老人就是播音界的权威张颂教授。

本来没有太多心理压力的李瑞英轻松回答，沉着应对，终以优异的成绩叩开了播音专业高等学府的大门。

尊重他人，是中华民族的传统美德。

尊重他人不是同情、怜悯，更不是赏赐，尊重他人就等于尊重自己。

尊重不是单向的，而是相互的。

夫妻在朝夕相处中学会尊重对方，才能使爱天长地久；同事之间在工作中学会尊重对方，才能使友谊之树常青；邻里在相互谅解中尊重下属，才能和睦相处；上级长辈在批评中学会尊重对方，才能使其认识错误，不断成长进步。

在现代企业大力倡导“以人为本”的企业文化的大背景下，尊重员工就成为企业领导者必备的一项基本素质。

企业领导者无论是在上司还是在下属面前，都要保持谦逊和礼貌的态度。

把自己的位置看得很重，对下属颐指气使、呼来唤去的人，只能引起下属的反感和厌恶。

你想让下属怎样对待你，就要怎样对待下属；要想赢得下属的尊重，就应该首先尊重下属。

领导者要将尊重员工看作是提升自身形象，满足员工需求，提升企业整体凝聚力和竞争力的重要途径。

多用一些敬语不仅不会降低你的威信，反而会提升你的亲和力和人格魅力。

比如，“小李，请你来我办公室一下”和“小王，过来一趟”，多一个“请”字感觉会大不相同。

一个商人看到一个衣衫褴褛的铅笔推销员，出于怜悯，他塞给那人一元钱。

不一会儿，商人返回来，又取了几支铅笔，并抱歉地解释自己忘取笔了。

临走前，商人又说：“你跟我都是商人，因为你也有东西要卖。”

几个月后，他们再次相遇，那卖笔的人已成为推销商，充满感激地对商人说：“谢谢您！

您给了我自尊。

是您告诉了我，我是个商人。

给需要帮助的人一些力所能及的帮助，很多人都可以做得到，可是能在帮助他人的同时考虑到他的自尊，却未见得人人都能做得到。

在这一点上，那位商人的确令人敬佩，因为他懂得尊重他人。

尊重他人使他人拥有自尊和自信。

商人的几句话让铅笔推销员从“乞丐”的自卑中解脱出来，自信地踏上经商之路。

人格是个人最神圣的领地。

人皆希望被注意、被尊重。

你尊重了他，他会觉得自己的生命不再仅属于自己，也属于你。

为什么有时候我们感到与一些残疾人不容易沟通，因为他们在人际交往中常常得不到尊重，渐渐封闭了自己。

一旦你尊重他，以平等的身份待他，他会热泪盈眶，敞开心扉，让你在他心灵中遨游。

一次在大街上，一个行乞的老人拦住了福楼拜，请求施舍。

福楼拜一摸口袋，发现身上没带钱，于是对老人说：“兄弟，很抱歉，今天没有带钱出来。”

一句话，老人热泪盈眶，喃喃道：“啊，不，先生，您给了我比金钱更珍贵的东西。

上帝保佑您！

齐国大旱，民不聊生。

一个人在路口置锅施粥。

## <<改变自己沟通上的弱点>>

这时，来了一个衣衫褴褛、面黄肌瘦的汉子。

施粥人大喊道：“喂，过来喝粥！”

。

”汉子却始终理也没理他，最后饿死在了路旁。

本来施粥人心地善良，施粥于路口，不失为善之举。

因为一句话，不太注意人尊严的话，而令那位自尊心强的逃荒者不食嗟来之食，宁愿饿死。

很多人把握不准尊重的尺度，失去自我，令自己陷入自卑状态中。

其实，尊重是相互的。

千万不要把自己打扮成救世主的样子。

没有谁比谁高贵，也没有谁比谁卑下，大家都是平等的。

为人处世，要做到不亢不卑。

尊重的态度都会被反弹回到自己身上。

当你想到别人的时候，一定要向积极正面的方向思考，不断地设法让别人觉得他自己很重要。

这样，你也会获得他人的尊重。

……

<<改变自己沟通上的弱点>>

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>