第一图书网, tushu007.com

<<沟通术>>

图书基本信息

书名：<<沟通术>>

13位ISBN编号：9787563441273

10位ISBN编号：7563441271

出版时间：2011-6

出版时间：延边大学出版社

作者：侯伟

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

内容概要

这本书让你明白怎样与人沟通，怎样打造通向成功的人际关系。

这本书要告诉你与人沟通的秘诀，让你有一个良好的心态，瞬间打通人际交往中的障碍，拥有好人缘。
这本书帮你在工作和生活中不断地提升你的交际财富，使你在日常的交际圈中拥有主动权，在生活的舞台上进退自如，为你在前进的道路上加速！

<<沟通术>>

书籍目录

第一章　处处留心皆人脉，人情练达即财富
　第一节：积极主动拓展人脉
　第二节：怎样才能打开“话匣子”
　第三节：结识一个陌生人，跨进一个新圈子
　第四节：宽容可保友谊之树长青
　第五节：保持沟通使人脉四季开花
　第六节：善于开采利用同学资源
　第七节：不要忽视一张小小的名片
　第八节：利用网络展现自己
　第九节：优势互补的朋友能使你终生受益
　第十节：怎样能让“贵人”青睐你
第二章　掌控和操纵对方的心理策略
　第一节：真诚的溢美之词可以轻松驭人
　第二节：以身作则更有说服力
　第三节：恩威并重很有效一
　第四节：子欲擒之，先可纵之
　第五节：以柔克刚，以弱制强
　第六节：互惠互利皆大欢喜
　第七节：“惊吓”也是一种很有效的说服方式
　第八节：找到与对方沟通的共同语
　第九节：得寸才能进尺
　第十节：让对方讲出自己的意见和不满.
第三章　树立良好形象，让沟通更顺畅
　第一节：微笑让自己更从容
　第二节:第一印象的作用
　……
第四章　做个招人喜欢的人“缘”人
第五章　沟通“十术”，左右逢源
第六章　打通人脉，助你成功
第七章　沟通策略，因人而异
第八章　完美沟通，巧计妙用
第九章　每一个中国人都应该知道的人际“潜规则”
第十章　沟通的“雷区”炸到你了吗

章节摘录

版权页：然后，卡耐基取出一张信纸，在中间画一条线，一边写着“利”，另一边写着“弊”。
他在“利”这边的下面写下这些字：“舞厅空下来”。
接着说：“你有把舞厅租给别人开舞会或开大会的好处，这是一个很大的好处，因为像这类的活动，比租给人家讲场课能增加不少收入。
如果我把你的舞厅占用二十个晚上来讲课，对你当然是一笔不小的损失。
“现在，我们来考虑坏处方面。
第一、你不但不能从我这儿增加收入，反而会减少你的收入。
事实上，你将一点收入也没有，因为我无法支付你所要求的租金，我只好被逼到别的地方去开这些课。
你还有一个坏处。
这些课程吸引了不少受过教育、修养高的群众到你的饭店来。
这对你是一个很好的宣传，不是吗？
事实上，如果你花费五千美元在报上登广告的话，也无法像我的这些课程能吸引这么多的人来看看你的饭店。
这对一家饭店来讲，不是价值很大吗？
”卡耐基一面说，一面把这两项坏处写在“弊”的下面，然后把纸递给饭店的经理，说：“我希望你好好考虑你可能得到的利弊，然后告诉我你的最后决定。
”第二天卡耐基收到一封信，通知他租金只涨百分之五十，而不是百分之三百。
在这里，卡耐基没有说一句他所要的，就得到这个减租的结果。
卡耐基一直都是谈论对方所要的，以及他如何能得到他所要的。
假设卡耐基做出平常一般人所做的，他怒气冲冲地冲到经理办公室说：“你这是什么意思，明明知道我的入场券已经印好，通知已经发出，却要增加我三倍的租金？
岂有此理！
”那么情形会怎样呢？
一场争论就会如火如荼地展开。
而你们知道争论会带来什么后果。
甚至即使卡耐基能够使他相信他是错误的，他的自尊心也会使他很难屈服和让步。

媒体关注与评论

如何与他人打交道的能力，也是一种可以购买的商品，这正如同糖和咖啡一样．我愿意付出任何代价来购买这种能力。

——石油大王 洛克菲勒企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。

——日本经营之神 松下幸之助沟通是管理的浓缩。

——世界500强企业榜首沃尔玛公司总裁 萨姆·沃尔顿

编辑推荐

《沟通术:成为沟通高手、成就你的梦想》：这本书让你明白怎样与人沟通，怎样打造通向成功的人际关系。
哈佛大学就业指导小组调查结果显示：在500名被解职的男女中，因人际沟通不良而导致工作不称职者占82%。
普林斯顿大学对一万份人事档案进行分析发现，“智慧”、“专业技术”和“经验”只占成功因素的25%，其余75%决定于良好的人际沟通。

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