

<<人际沟通技巧>>

图书基本信息

书名：<<人际沟通技巧>>

13位ISBN编号：9787806816202

10位ISBN编号：7806816208

出版时间：2005-5

出版时间：上海社会科学院出版社

作者：麦凯

页数：271

字数：295000

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>

## <<人际沟通技巧>>

### 内容概要

本书集沟通技巧之精粹于一册，内容浓缩，实例和练习十分丰富，一册在手足以训练你想掌握的任何技巧。

本书教你如何进行沟通，而非空谈理论。

只在对你理解具体的沟通技巧有直接帮助时，才涉及纯理论。

浏览本书目录，你会发现本书各篇章有不同的侧重点。

前三章谈的是基本技巧。

人人都需要知道如何倾听，如何袒露思想和情感，如何表达真实的想法。

高级技巧有六章：教你如何运用和理解身体语言，如何诠释辅助语言和弦外之音，如何揭示潜台词，如何将交互影响分析用于你的沟通，如何澄清自己和他人的语言，如何消除文化和性别隔阂。

## <<人际沟通技巧>>

### 作者简介

马修·麦凯，博士，Haight Ashbury心理咨询服务中心创始人，主任。

旧金山简单疗法协会会长。

麦凯博士曾合作出版了11本畅销书，如《自尊》（Self-Esteem）、《放松和减压手册》（The Relaxation & Stress Reduction Workbook）、《怒火伤身：如何平息内心的愤怒》（When Ang

## <<人际沟通技巧>>

### 书籍目录

序译序前言 基本技巧1.倾听 真倾听与假倾听 倾听障碍 评估你的倾听障碍 有效倾听的四个步骤 不折不扣的倾听 夫妻间的倾听2.自我袒露 自我袒露的好处 自我袒露的障碍 自我袒露的理想境界 练习自我袒露训练3.表达 四种表达方式 完整信息 混杂信息 传递信息前的准备 练习完整表达 有效表达的准则 高级技巧4.身体语言 身体动作 空间关系5.辅助语言和弦外之音 辅助语言的要素 改变你的辅助语言 弦外之音 (Metamessage) 应对弦外之音6.潜台词 8种潜台词 潜台词的用途7.交互影响分析 父母、孩子和成人的信息 分析你的沟通行为 交互影响的种类 沟通应清楚明白8.澄清语言 理解模型 质疑模型的局限 对模型中的曲解提出质疑 一点说明9.文化与性别 文化差异 性别差异 应对冲突的技巧10.直言不讳 你的合法权利 识别三种基本的沟通风格 直言不讳的目标 直言不讳的表达 积极的倾听 融合直言不讳的表达和积极的倾听 回应批评 具体的直言不讳策略 直言不讳技巧训练11.合理的争吵12.谈判 社交技巧13.预断14.交往 家庭沟通技巧15.性的沟通16.与孩子沟通17.家庭沟通 公共场合的沟通技巧18.影响他人19.小群体20.演讲21.面谈参考书目作者介绍

## &lt;&lt;人际沟通技巧&gt;&gt;

## 章节摘录

小群体 德克特里克仪器设备公司(Techtrex Instrument("orporation)的西海岸销售部的成员正在开会，讨论科学测量仪的下一年度营销计划。

比尔，部门经理。

他对本次会议很担心，因为营销计划要求提高明年的销售额。

这项计划已经定了下来，纵然目前经济不景气，也没有新产品可供上市，而且他的旅行预算也被削减了。

比尔觉得他必须说服他的销售人员执行一项不切实际的计划。

乔，最优秀的销售员。

他来开会是为了告诉大家，他是如何做到连续三年名列销售榜榜首的。

他不在意时世是否艰难——如果每个人都以他为榜样的话，他们就可以创造奇迹。

帕特里克，销售员。

他不相信努力工作就能成事。

生活就是享乐。

他认为那项销售计划简直荒唐——用不了三个月大家就会把这事儿忘了。

他来这里是为了说笑，让大家乐乐，再看看能否让乔伊丝和他上床。

乔伊丝，唯一的女销售员。

她觉得必须证明自己能和男人干的一样好。

因为她是新手，所以她的销售区最小，销售情况最差。

她来开会是为了看看能否从帕特里克的销售区里把内华达这一块弄过来。

凯瑟琳，销售部秘书。

她来该公司工作已经好几年了，看到很多销售人员进进出出。

她不懂营销计划，也不想学习什么营销知识。

她来开会，是为了想从乔那儿打听公司的内幕消息；听帕特里克讲笑话；吓吓乔伊丝，因为她没有严格填写报价表和支出凭证。

会议开得一塌糊涂。

比尔支支吾吾讲了一通计划，而没有清楚地摆出任何事实和数据。

乔唠里唠嗦说了一大通不着边际的话，讲他如何弄清卡特实验室账目的。

帕特里克和凯瑟琳你一言我一语地嘲讽着营销计划制定者。

乔伊丝却在努力解释达到销售新目标的唯一途径是重组每个人的销售区。

没人真正在倾听别人说话，或提出建设性意见。

没有团队精神或共同P222目标。

会议草草收场，只做了一个模糊决议：“尽我们最大的努力”和“看看第一季度的运作情况”。

每个人都带着恼怒和不满离开了会场。

其实，所有这些人在各自的私人生活中都是相当称职和成功的。

他们能与家人和所爱的人进行充分的沟通。

但在为完成某项任务而组成的小团体中，却不能进行有效的沟通。

## <<人际沟通技巧>>

### 编辑推荐

本书之价值，在于它像一部循序渐进的教科书，从初级的倾听、表达技巧，到高级的语言技巧，直至社交、家庭和公共场合的沟通技巧，可以说人际沟通的技巧已一网打尽。值得称道的是，本书不像一般教科书那样枯燥乏味，而是借助众多具体而微的实例来说事，并要求读者自己写出可能的反应，最后告知你怎样才是正确的应对方式。通过阅读本书，以及“身体力行”的体会、操练，你必然会有所收获。

<<人际沟通技巧>>

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>