

<<活学活用沟通技巧>>

图书基本信息

书名：<<活学活用沟通技巧>>

13位ISBN编号：9787506461542

10位ISBN编号：7506461544

出版时间：2010-1

出版时间：吕叔春 中国纺织出版社 (2010-01出版)

作者：吕叔春

页数：328

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>

<<活学活用沟通技巧>>

前言

什么是沟通？

所谓沟通就是信息传与受的目的，发送者凭借一定的渠道，将信息传递给接收者，并寻求反馈以达到相互理解的目的。

简单地说，沟通就是为人处世的方法和技巧。

可能你有过这样的经历，同样一件需要与人商谈的事情，不同的人去面谈，结果大不相同。

沟通能力强的人，能把平常的话题讲得引人入胜；沟通能力弱的人，即使讲的内容非常好，但听者却会觉得索然无味。

有些建议，沟通能力强的人一说就通过了；而那些沟通能力弱的人就是说上千言万语也没有用。

在日常生活中，几乎每个人都可能碰到因“言不达意”而使人曲解、误解，招致烦恼，甚至结下怨仇的事情。

在社交场合，你也许未能及时察觉到沟通对象心绪不宁而自己喋喋不休，这时你的“金玉良言”是不可能收到好效果的。

由此可见，沟通能力已经成为一个人人际关系好坏的重要指标，并在人际交往过程中起着至关重要的作用。

在工作、赚钱、事业发展方面，我们需要别人的支持、合作才能成功。

那么，如何才能得到别人的鼎力相助呢？

这就要靠你与上司、老板、客户的沟通能力了。

婚姻生活更是如此，从交朋友到谈恋爱，再到婚后的家庭生活，以及后来的亲子关系，无不需要沟通。

正如戴尔·卡耐基所说：“一个人事业的成功，只有15%是靠他的专业技术，另外的85%则要靠人际关系和处事技巧。

”也就是说，一个人要想在激烈的竞争中胜出，不仅需要较高的学识，更需要拥有很强的沟通能力。

如果没有沟通，人们就会缺少一条通往成功的路径，缺少一份关爱，缺少一种天长地久的友谊。

<<活学活用沟通技巧>>

内容概要

《活学活用沟通技巧》对沟通学在人际关系中的运用作了详细阐述，既注重沟通理论的系统性和科学性，又注重沟通方法的技巧性和实用性。

旨在帮助读者掌握沟通的技巧，提高沟通的能力，并能在实际工作生活中运用沟通手段解决问题。合理的妙语箴言、经典的成功案例，把理论与实际相互结合起来，逐层剖析渗透，必将给读者带来非同寻常的收获。

<<活学活用沟通技巧>>

书籍目录

第一章 语言沟通：好口才才是成功的基础1. 好口才才能改变一个人的命运 / 32. 事业想成功，先要会说话 / 43. 语言水平决定做人高度 / 54. 如何让语言沟通没有歧义 / 75. 要说就说到点子上 / 86. 沟通中切忌道人之短 / 107. 如何提高自己的语言沟通能力 / 118. 语言沟通的禁忌 / 149. 沟通切忌直言直语 / 1610. 说话应多用礼貌用语 / 1811. 用你的“嘴”说动别人的“腿” / 19

第二章 沟通：礼到心坎儿情更浓1. 礼是人际沟通的桥梁 / 252. 送礼送好也要“看”好 / 263. 不同的人，送不同的礼 / 274. “礼”到心坎儿情更浓 / 295. “一送即中”的送礼方法 / 306. 需要掌握的送礼技巧 / 327. 雪中送炭胜于锦上添花 / 348. 抓住送礼的好时机 / 369. 送礼的禁忌要记牢 / 3810. 送礼看对象，投其所好是关键 / 40

第三章 情感沟通：实现心与心的碰撞1. 感情投资到位，让沟通卓有成效 / 452. 情感互换，争取对方的最大同情 / 463. 恩威并用，让人心甘情愿为你效劳 / 484. 眼泪，情感沟通的利器 / 495. 煽情，让对方动容的好方法 / 516. 引发“心理共鸣”，常能事半功倍 / 527. 将心比心，学会交换立场 / 548. 以情沟通，让人心服口服 / 569. 妙言激将，巧达目的 / 58

第四章 形象沟通：好的形象会说话1. 沟通，从微笑开始 / 632. 好的形象会说话 / 643. 沟通中应有的说话态度 / 654. 塑造良好的第一印象 / 675. 表情放轻松，沟通就会更轻松 / 696. 通过仪表展现自我魅力 / 707. 用动听的声音打动别人的心 / 718. 用好肢体语言 / 739. 举手投足“露马脚” / 7410. 眼睛是心灵的窗户 / 7511. 读懂对方鼻子的“语言” / 76

第五章 目的性沟通：巧沟通，办成事1. 从一开始就让对方说“是” / 812. 出其不意，巧妙服人 / 823. 用赞美使对方为自己办事 / 844. 巧用暗示 / 865. 如何大方把“借”字说出口 / 876. 循循善诱，让别人心甘情愿为自己办事 / 90

第六章 取悦性沟通：嘴巴甜点儿事好办1. 善用恭维巧得人心 / 952. 适度的赞美，人人都爱听 / 973. 用赞美挠其“痒”，让对方舒服 / 994. 背后的赞美更“动听” / 1005. 赞美要细致深入 / 1026. 避免赞美中的陈词滥调 / 103.....

第七章 博弈性沟通：用舌头征服对手

第八章 情绪沟通：你的快乐就是我的快乐

第九章 冲突性沟通：有效的反驳和进攻

第十章 非口头沟通：不用嘴，一样能交流

第十一章 电话沟通：塑造良好的声波形象

第十二章 谈判桌上的沟通：唇枪舌剑，胜过百万雄师

第十三章 恋爱时的沟通：谈情说爱有技巧

第十四章 同事问的沟通：创造和谐的工作气氛

第十五章 上下级间的沟通：上通下达的交流法

第十六章 朋友问的沟通：让友谊地久天长

第十七章 家庭生活里的沟通：沟通好，家庭更和睦

第十八章 生意场上的沟通：好沟通，让你赚大钱

参考文献

<<活学活用沟通技巧>>

章节摘录

社会交往是离不开语言沟通的，而社会是由形形色色的人所聚集成的，每个人的想法、脾气、生活背景和立场都是不同的。

又由于每个人所处的立场不同，所以对一个问题或是一句话的理解也会有所不同，这时候就很容易出现分歧和误解。

要想避免这种情况发生，就要在说话时多加小心，同时还要掌握一些说话的技巧，以及注意自己说话的方式。

一般说来，能让别人对自己的言语产生歧义的原因有以下几种。

1.词不达意在日常生活中，有些人不管是在表达信息，或者在说明某些事情时，常在言词上有所缺失，如随便省略主语。

有一个团长买了一头驴子作为吉祥物。

不幸的是，没过几天驴子死了。

由于团长出差在外，于是副团长便打了个电报给团长：“驴子不幸逝世。

再买一头，还是等你回来？

”如果改成“驴子不幸逝世。

再买一头驴，还是等你回来再买？

”就不会闹笑话了。

2.过分小心有些人不管遇到什么事，都顾虑过多，从不发表意见，生怕得罪别人。

事实上，这些人的存在感相当薄弱，容易变成被人误会的对象。

这些人总希望对方不必听太多说明就能明白自己的意思，缺乏积极表达自己意见的魄力。

对于这类人而言，含蓄并不是美德，而是要深刻地反省。

3.自以为是有些人做任何事从不和人商量，只管自作主张地行动，而这么一来，即使自己把工作圆满完成，上级及周围的人也不会表示欢迎。

4.欠缺体贴有时候，纵然只是一句玩笑话，但若造成对方的不快，恐怕也会导致误解。

甚至是一句安慰、犒劳的话，如果对方接受的方式不同，也可能导致误解。

<<活学活用沟通技巧>>

编辑推荐

《活学活用沟通技巧》：良好的沟通能力让你处世圆通良好的沟通能力使你走向成功一个人要想在激烈的竞争中胜出，不仅需要较高的学识，更需要拥有很强的沟通能力。

没有沟通，人们就缺少了一条通往成功的路径，就缺少了一份关爱，就缺少了一种天长地久的友谊，家庭生活就少了一份和谐。

沟通是艺术，沟通有学问征服一个人，以至于征服一群人，用的往往不是刀剑，而是沟通手段。

嘴沟通——说好了，魅力就有了礼沟通——礼到心坎儿情更浓情感沟通——实现心与心的碰撞形象沟通——好的形象会说话目的性沟通——巧沟通，办成事取悦性沟通——嘴巴甜点儿事易成博弈性沟通——用舌头征服对手情绪沟通——你的快乐就是我的快乐冲突性沟通——有效的反驳和进攻非口头沟通——不用嘴。

一样能交流电话沟通——塑造良好的声波形象谈判桌上的沟通——唇枪舌剑。

胜过百万雄师恋爱时的沟通——谈情说爱有技巧同事间的沟通——创造和谐的工作气氛上下级间的沟通——上通下达的交流法朋友间的沟通——让友谊地久天长家庭生活里的沟通——沟通好，家庭更和睦生意场上的沟通——好沟通，让你赚大钱

<<活学活用沟通技巧>>

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>