

<<漫话人际沟通>>

图书基本信息

书名：<<漫话人际沟通>>

13位ISBN编号：9787513617284

10位ISBN编号：7513617287

出版时间：2012-9

出版时间：中国经济出版社

作者：王瑞，刘庆贞 编著

页数：185

字数：178000

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>

## <<漫话人际沟通>>

### 内容概要

在现在的职场环境中，人际沟通能力成为事业发展的一项重要因素。与领导良好的沟通，是你事业发展的必经之路；与同事的沟通，是职业生活中的家常便饭；与下属的沟通，可以体现你的管理艺术；面对客户，面对招聘人员，你也必须要有良好的沟通能力……沟通可谓是在职场生活的角角落落，关系着事业发展的每一步，可以成为障碍，也可以成为成功的助推器，关键是你职场人际沟通的效果。

本书以幽默活泼的形式，配以诙谐轻松的小漫画，将沟通的技巧以及各种场合沟通的艺术讲述给读者，并且从上下级、平辈、客户、以及沟通的心理法则、技巧、误区等多个角度入手，与读者探讨人际沟通的有效策略。

最能帮助自己提升的人莫过于自身，本书将带领读者从心理学的角度，给实践一些指导，提升读者职场人际沟通的能力。

## &lt;&lt;漫话人际沟通&gt;&gt;

## 书籍目录

- 1 沟通就是人生——人际关系是事业的助推器
- 关系是一门艺术——成功沟通的步骤
- “借钱”是一件复杂的事——关系不像你想的那样
- 领导决定你的未来——处理仰视关系的原则
- 同事决定你的宽度——处理平视关系的原则
- 下属决定你的业绩——处理俯视关系的原则
- 你的圈子就是你的全部——关系决定你的命运
- 2 人往高处走的必经之路——与领导的交往
- 别把领导当哥们待——关系复杂难处理
- 不要跟领导较真——恰如其分的迎合
- 不要替老板做决定——避免越俎代庖
- 不要有太多的抱怨——理解领导的难处
- 锋芒不要太露——切忌与上司争功
- 花堪折时直须折——不放过展现才能的机会
- 开国皇帝为什么喜欢杀功臣——枪打出头鸟
- 领导没什么可恐惧的——摆正自己的心理
- 领导说话有深意——揣摩领导的心理
- 没有任何借口——主动服从领导
- 委婉的表达，良好的效果——提建议讲方法
- 老板也矛盾——压力的心理学本质
- 3 提升管理的艺术——与下属的关系
- 不要对员工太苛刻——承受能力是有限的
- 不要偏袒某一员工——员工需要公平
- 促使员工更主动的方法——赞美
- 道高一尺，魔高一丈——应对难缠员工有方法
- 犯过错的员工，更容易进步——用发展眼光看下属
- 批评不是简单的指责——批评的艺术
- 让员工看到自己的成就——成就激励
- 善于用人短变长——合理分配工作
- 适时抓住员工的心——感情投资
- 远离阿谀奉承的人——会捧你的人也会毁你
- 4 一起共事，携手并进——与同事关系
- 避免别人给你加污点——远离爱打“小报告”的人
- 不要把同事的隐私当话题闲聊——留下好的口碑
- 别算计别人，也别被人算计——害人、被害都很危险
- 不要太张扬自己的个性——低调是美德
- 成为团队或组织的一员——团队的力量大
- 处理好与“小圈子”的关系——不要孤立或被孤立
- 近朱者赤，近墨者黑——与优秀的人合作
- 学会去恭喜他人——显示你的胸怀
- 鹬蚌相争，渔翁得利——争斗只会两败俱伤
- 5 扶摇直上——跳槽的策略
- 不要挥挥衣袖不带走一片云彩——珍惜人际资源
- 不要埋下人际关系的地雷——不诋毁原单位
- 辞职并不是离开了事——跳槽离职也要走程序

## &lt;&lt;漫话人际沟通&gt;&gt;

坚守岗位还是跳槽——找准发展的方向  
 跳槽究竟是为何——面试巧回答  
 选择跳槽要慎重——不要让人际关系影响工作  
 找好前进的路——敲定下一份工作再辞职  
 6 良好关系赢得效益——与客户的交往  
 微笑可以拉近距离——微笑效应  
 不要天花乱坠的夸大——实在更容易让人心服  
 欺骗别人会砸了自己的招牌——人要讲诚信  
 该放手时就放手，先去拿别的——先舍后得会变通  
 费尽心思安排的“偶遇”——竞争不要尴尬  
 千万别喊错了还装熟悉——恰当地使用称呼  
 客户是上帝，上帝带给你利益——以客户为中心  
 十里不同风，百里不同俗——入乡随俗  
 7 透过现象抓住本质——巧妙运用心理学  
 你看到的可能只是假象——晕轮效应  
 别用老眼光看人——刻板效应  
 从最小的要求开始，得寸能进尺——门槛效应  
 卡迪文实验室里的奇怪现象——共生效应  
 切勿以貌取人，会看走眼的——首因效应  
 不要小瞧任何人——蝴蝶效应  
 我相信你一定能做好——罗森塔尔效应  
 出示你的“心理名片”——名片效应  
 男女搭配，干活不累——异性效应  
 三个和尚没水吃——责任分散效应  
 别人挑刺不要放心上——酸葡萄效应  
 经常出现在目标面前——曝光效应  
 8 人际交往有章可循——交往中的技巧  
 我有两只耳朵一张嘴——善于倾听  
 言而无信难立足——诚信  
 授人玫瑰手有余香——赞美  
 不要捆绑在一起——刺猬定律  
 宰相肚里能撑船——忍让使人际关系更和谐  
 话有很多种说法——表达的技巧  
 站到对方那一边——“自己人”好办事  
 得饶人处且饶人——留面子使人感激  
 在人背后说好话——背后的话更有效果  
 察言观色更深入——识别非言语含义  
 当对方下巴上扬时请反思——下巴上扬是愤怒的表现  
 9 少走冤枉路——避开交往的误区  
 闭上你的嘴没人把你当哑巴——不要多说话  
 兵来将挡，水来土掩——勇于面对职场排挤  
 退一步海阔天空——不要做无意义的争执  
 敞开心扉见真情——消除同事敌意  
 费心思，无意义——避免逢场做戏  
 踮一踮脚尖就更靠近阳光——克服自卑  
 谁也不欠你钱——别把不满挂脸上  
 别让他的谎言欺骗你——微表情漏了陷

苏东坡与佛印——讨厌人的心理真相

## &lt;&lt;漫话人际沟通&gt;&gt;

## 章节摘录

“借钱”是一件复杂的事——关系不像你想的那样你在办公室里借过同事的钱吗？

有没有同事曾经借过你的钱？

他们还的及时还是拖拉？

“借钱”这个话题最好不要发生在同事之间，如果必然会说的话一定要学会处理，因为关系并没有你想象的那么简单。

同事之间的关系本来就难相处，再涉及到借钱这个主题的话就会更麻烦。

同事尽管不像家人朋友那样亲密无间，却也朝夕相处抬头不见低头见。

处理不当的话，再好的感情也有可能因为借钱而搞僵。

小丽和维娜在同一家公司上班，两人既是同事又是好朋友，情同姐妹，经常在一起。

有一次她们同去逛商场，小丽看上一件包包，可惜带的钱已经在买衣服时花得差不多了。

维娜虽然知道小丽是个能花钱的主，但仍然看在姐妹的份儿上毫不犹豫的拔刀相助，帮她刷了卡。

两个月过去了，小丽虽然与维娜天天抬头不见低头见，可小丽却像没事人似的，完全忘记了刷卡的事，更不用提还钱了。

维娜实在忍不住了，在办公室里说出了小丽借钱不还的事情，小丽感到非常的尴尬，也很愤怒。

维娜当着同事的面开始数落小丽的奢侈浪费，小丽也不甘示弱，例举维娜的种种不是。

原本一对好朋友就这样闹僵了，周围的同事也不知说什么好。

借钱不还一般有两种可能性，一种是真的忘记，一种是装糊涂，不想还。

如果是第一种最好，你可以委婉的提醒对方，对方会通过你的提醒突然记起，立刻还钱并羞愧地道歉。

当然此时，你要表示自己不是在追债。

委婉提醒的方法可以是你当他的面，突然想起还没还另外一个人的钱。

也可以说今天要买什么东西忘带钱了。

能不能把那次的先给我，表示你不是在特地要钱。

第二种可就麻烦了，暗示还钱已经是无用的，因为他们压根就不想还。

对于此类人，如果你还看重彼此的关系，不太在乎那些钱就当送给他吧。

如果钱不是小数目，你可以直接明说。

领导决定你的未来——处理仰视关系的原则你是否工作非常的卖力却没有升职？

你是否具有很多的才华却找不到发挥的空间？

你是否不明白那些不如你的人为什么会步步高升？

当你出现这些困惑的时候。

需要审视一下你的人际关系，尤其是与领导的关系，因为在职场中，领导能决定你的未来。

在工作中，获得领导的信任和重用，使自己获得更大的发展空间，那就需要讲究处理与领导关系的艺术，讲究处理仰视关系的原则。

俗话说“知己知彼方能百战不殆”，掌握领导者的性情特点，善于领会领导者的意图。

采取合适的方法与之交往，就容易使双方相处融洽、配合默契。

小强中文系毕业后，进入政府机关工作，工作非常用功，但劲儿总是使不到点子上，总是得不到领导的赏识。

上班的第三天，看见主任桌上有一份领导发言稿，他觉得结构不够合理，于是，也没问过主任就自己把稿子拿回去改了。

改完以后，还直接把稿子交到领导手里。

那篇稿子的初稿是主任写的，已经给领导看过，并根据领导的意思做了修改，文章的结构也是领导惯用的。

开会时，领导读起稿子来很不顺，与自己习惯的风格相去甚远。

会后，领导对主任大发雷霆，主任非常委屈。

事后，主任把小强叫到办公室，小强不但不觉得自己做错了事，而且还辩解说是为了主任好。

<<漫话人际沟通>>

处理好与领导之间的关系，首先要做好对领导的了解。

只有充分的了解了领导，才能依据领导的思路卓有成效地开展工作，有效的完成领导交给的工作。

如果不了解领导意图，只管按照自己的主观愿望去做工作，就很难做到心领神会，默契配合，有时甚至会出现“帮倒忙”的现象。

这样不利于做好工作，影响与领导的关系，对自己的发展也产生阻碍。

相反，在具备能力的前提下，掌握与领导相处的原则，与领导的关系融洽，保证你会步步高升。

.....

## <<漫话人际沟通>>

### 编辑推荐

《漫话人际沟通》在内容上对各种人际沟通的知识和方法进行了精心的筛选，从中选取了对读者最为有用和有效的各种内容，并采用统一的体例进行安排，方便读者阅读。

同时《漫画人际沟通》对各种知识进行的简化和通俗化，让各种理论能够与工作生活结合的更加紧密。

另外本书在形式上采用了漫画和文字相结合的方式，通过幽默风趣的漫画让整本书的内容变得活泼有趣、直观而又简洁，不但大大提高了内容的可读性，同时也提高内容的趣味性。

另外本书将各种行之有效的处理方法和指导意见整理成了清晰的条目，让读者能够直接将各种内容拿来就用，力求在最大限度上方便和满足读者的需要。



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>