

<<创造双赢的沟通>>

图书基本信息

书名：<<创造双赢的沟通>>

13位ISBN编号：9787540738938

10位ISBN编号：7540738936

出版时间：2007-7

出版时间：漓江出版

作者：刘墉

页数：133

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>

<<创造双赢的沟通>>

内容概要

沟通是生活，也是一门大学问。

本书以最浅近的文字和最生动的故事，让大家领会沟通的妙处，使这个社会能沟通得更好，使大家的心灵能够沟通。

刘墉和刘轩用最丰富的经验和成果，带您从战略到战术，从目标底线到身体语言和幽默技巧，逐渐进入沟通的堂奥。

教你如何找到共同点，折衷点，使敌人成为朋友，对手成为伙伴，真正达到没有输家的双赢的沟通。

<<创造双赢的沟通>>

作者简介

刘墉，著名作家、画家。

籍贯北京，生于台北，现居美国。

曾任美国丹维尔美术馆驻馆艺术家、纽约圣若望大学驻校艺术家、圣文森学院副教授。

已出版文学作品、绘画作品、文艺理论等70余种。

被金石堂评为“最畅销作家”。

1993年开始在祖国大陆出版作品，总发行量已突破5000万册。

1999年、2000年全中国图书销售排行榜“一百大畅销书”中，刘墉作品分别上榜20本、19本，其中有7本踏进前10名，居文学类图书前列，被誉为“特级热销作家”。

过去数年间，刘墉先生用他在祖国大陆的版税，帮助了二百多个中学生就学：举办了帮助下岗工人子女的征文比赛：并捐建了“薇薇希望小学”等38所学校。

请认定刘墉先生的正版书，切勿购买盗版品，使他在中国的公益活动能够做得更多、更广。

欢迎读者登录刘墉水云斋网站：<http://www.syzbooks.com>

<<创造双赢的沟通>>

书籍目录

前言 愿大家的心灵能够沟通引言 松鼠的启示[沟通是什么？

]五个小故事 一、聪明的宰相 二、跑堂儿的妙招 三、红胡子的深情 四、小孩子的“磨功” 五、以“礼”服人[沟通兵法第一条]认清目标与底线 一、认清自己的目标 二、认清对方的目标 三、认清自己的底线 四、认清对方的底线[沟通兵法第二条]帮对方脱下铠甲 一、鬼门关前拉一把 二、火暴司机 三、不平静的小女生[沟通兵法第三条]请坐上座，请喝好茶！ 一、无敌大律师 二、同志辛苦了 三、老王的牢骚[沟通兵法第四条]面子给你，里子给我 一、肯定总在否定前 二、否定总在私下讲 三、牺牲自己的面子，抢尽对方的里子[沟通兵法第五条]我操控，你决定 一、都是您内行，全在您手上 二、大事我做主，小事你做主 三、人人有份，人人当家[沟通兵法第六条]用身体说出真心话 一、小李的故事 二、不可随便看手表 三、特殊的敏锐 四、身体信息 五、请人捉刀的故事 六、约定俗成的语言 七、手的语言 八、双手负背的自信 九、脖子不可随便转 十、手势不可乱比 十一、眼神，眼神[沟通兵法第七条]先退一步，再往前跳 一、纽约第五街的伎俩 二、聪明的米开朗琪罗 三、先认错的好处[沟通兵法第八条]原来都是一家人 一、你是我的新朋友 二、拉近彼此的距离 三、交集在哪里 四、床头吵，床尾和[沟通兵法第九条]幽默常是最好的沟通 一、幽默可以救命 二、幽默可以作柔和的反击 三、幽默可以作为最好的暗示 四、幽默常是消除敌意最好的方法 五、幽默常能化解僵局[沟通兵法第十条]要亲吻，请找没人的地方 一、有准备，有信心 二、掌握时间，把握机会 三、寻找一个沟通的好环境 四、再试一次就成功[沟通的最高指导原则]没有不能沟通的事 一、大家都是老板 二、独家买卖 三、轮流坐上座 四、两全其美的妙法 五、各进一步，各退一步 这是沟通的时代刘墉的著作

<<创造双赢的沟通>>

章节摘录

[面子给你，里子给我] 一、肯定总在否定前 许多年前父亲对我说过一个真实，而且改变他一生的故事。

当他在大学念书的时候，有一次代表学校参加社团办的“社团负责人研习会”。

听这研习会的名字，就知道所有参加者都是“社团的负责人”，也都是各校的精英。

据说研习会中竞争最激烈的是会长的选举。

会长不但要领导全体学员、对外发言、带团体活动，而且可能被看重，成为未来全省活动的领头人。

我父亲也参加了会长的竞选，并且跟其他十几位参选者一样，事先准备了竞选的讲稿，列出一大堆“政见”。

抽签上台，他抽到了最后一号，大家都说这是最倒霉的，因为自己的政见，可能全被别人说完了。

果然，每个学校的代表都讲得头头是道，他们确实说出了各种好的点子，也强调了自己的长处。

轮到我父亲发言。

他居然把原来准备的讲稿扔了。

空手上台，利用他强记的功夫，把前面十几个人政见的重点一一提出来。

每提一项，他都向着那个人表示敬意，表示他十分钦佩那个人的观点。

他甚至说出了每个人的名字。

原来，当大家都低头复习自己讲稿的时候，他却十分专注地听每个人的政见。

直到最后，他才加以整合，说出他自己的看法，并强调他的能力不比别人强，靠的只是为大家服务的热忱。

投票结果，我父亲当选了。

为什么？他事后分析——因为他用那一番话证明了自己记忆分析的能力，更因为他使每个人有被尊重的感觉。

想想，如果你参加竞选，政见发表完毕，你自知不如人，一定无法当选，你会希望谁当选？是希望咄咄逼人，气势凌人，把你否定的人；还是能够肯定你的看法，对你包容、礼遇的人？当然是后者。

在这社会上，你发现那些能力特强、个性特强、显然占上风的人，常不见得是最好的沟通者。

最好的沟通者，不是最强的否定者、破坏者，而是最好的肯定者、建设者。

他能在两个完全相反的看法中，找到一个小小的共同点，然后强调那一点，赞美对方的那一点，再一步步把自己的观点推销出去。

否定之前先肯定，这是沟通最重要的原则。

因为无论多么不上路的人，总有他值得被肯定的地方，你愈肯定他，他愈觉得你是一个可以谈的人，他也愈对你有好感。

所以，肯定是另一种解除武装的方法。

二、否定总在私下讲 再听我说两个真实故事吧——我一向都自己洗头，只有剪头发的时候，才由理发师洗。

我去的理发店总要客人躺下来洗头，虽然比较舒服，但是后脑勺，也就是后面靠脖子的地方不容易洗干净，我的皮肤又敏感，只要有一点点残留的肥皂，就会痒。

有一天，我去理发，才进门，就想起每次都头痒这件事，便对理发师说：“我自己洗头都不会痒，每次你们给我洗，第二天就痒。”

不知是不是声音大了，居然好几位理发师异口同声地回我：“怎么可能？”而那天我理发的气氛特别差，好像身陷丛林，四处危机的感觉。

尤其他们为我刮胡子的时候，我更是紧张得直冒汗，后悔自己说话没技巧。

可不是吗？如果我在洗头时，私下小声对理发师说：“麻烦您后面多冲冲，因为我皮肤比较敏感，容易痒。”

事情不是会更好吗？我的错误在于没有肯定之前，先否定，而且没有私下否定，是公开否定。

在众人的面前否定一个人，常常等于“公开的挑战”，道理很简单——你没有给对方面子。

<<创造双赢的沟通>>

相信大家都读过“卖油郎”的故事。

当神射手陈尧咨正在表演他的绝活的时候，卖油的老人却当着人家的面说：“不过熟练罢了。

”这不是公开的挑战吗？你凭什么说我只不过是熟练？你又有什么了不得的本事？怪不得神射手要不高兴了。

也就因为那次理发的经验：有一天，我去纽约长岛的一家餐馆吃饭。

餐馆经理特别介绍了一种叫Libeny School的红酒和一盘焗菠菜给我。

我先品了酒，觉得不错。

但是跟着尝尝焗菠菜，却难吃得很。

我很想把那菠菜退掉，正要把经理叫来，告诉他实在难吃，但是跟着想起洗头那件事，于是我换了个方法——我请经理过来，对他举着酒杯说：“您介绍我这种酒真不错！”“谢谢！是真的吗？”他居然敏感地。

带着一种特殊的笑说，“如果您不喜欢，我可以给您换一杯。

” P39-44

<<创造双赢的沟通>>

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>