

<<最有效的沟通>>

图书基本信息

书名：<<最有效的沟通>>

13位ISBN编号：9787561348765

10位ISBN编号：7561348762

出版时间：2010-4

出版时间：陕西师范大学出版社

作者：李俊杰 等著

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>

## <<最有效的沟通>>

### 前言

职场社会，危险与机遇瞬息万变。

有时候仅一句无意的话语，一次倾心的交流就有可能让你在光明与黑暗之间转场。

在这里生存，除了必备的公共知识能力和相应的特殊专业能力，语言表达与沟通力成为维系你前行的突变基因。

擅长表达让你一路坦途，不擅长表达则是荆棘丛生；擅长沟通能让天涯变咫尺，不擅长沟通则使咫尺成天涯。

然而，语言表达与沟通这个看似天生就有，不学即会的能力，现实中却很少有人予以重视。

很多人大都满足于自己从小养成的习惯性说话模式，对于“对谁说，何时说，说什么，怎么说”这些课题经常随心所欲而不知道较好规范或者修饰，结果，导致出现许多不必要的麻烦和遗憾。

其实语言表达与沟通才是一个人最为核心的竞争力，它是一切能力的基础，更是实现价值最为关键的密匙。

所以我们常说：有能力不一定有好口才，但好口才一定有能力。

无论从事理工科类，还是文科类的职业者，他们所有的才能都要围绕语言表达与沟通展开。

比如设计类，要能把设计理念传递并说服客户；比如管理，要能让意图与规则很好融入每个员工……

“天空中飞翔着小鸟”与“小鸟把天空飞高了”，同样的意思，给你的却是不一样的感受力。

好的语言表达力。

## <<最有效的沟通>>

### 内容概要

每天的沟通课，从每一个细节入手。

认识自我、学会交朋友、扩展思维的广度与深度，使演讲更有魔力的技巧与秘诀、沟通从心开始、进行成功的谈判……每周的总结课，让每位学习者循序渐进、胸有成竹…… 30天只要你肯学、能学、会学、一切皆有可能——你就会成为沟通高手！

《最有效的沟通——30天使你成为人际高手的秘道》是作者们根据千张沟通方面的教学光盘和十几年的讲课经验，以及企业、团队做内训时积累下的训练方法，在实践中磨练而成。

本书将使你在未来的30天里打破与人沟通的障碍；它将让你眼睛更明亮，耳朵更灵敏，思维更开阔；它将让你在学习中学会沟通，在海通中学会用心听、感悟、思考、交朋友、说服合作者，让你人生每一步更顺利，也更成功地达到你的人生目标。

<<最有效的沟通>>

书籍目录

序第一周：沟通第一道——硬化心质 第1天 自我认知 第2天 改变图新 第3天 形象魅力 第4天 挺身而出  
第5天 公众站立 第6天 大声放歌 第7天 意在象外 第一周总结：学会交朋友第二周：沟通无闻道——  
百变思维 第8天 发散思维 第9天 逆向思维 第10天 创新思维 第11天 辩证思维 第12天 联想思维 第13天  
形象思维 第14天 正思维 第二周总结：如何扩展思维的广度与深度第三周：沟通阳关道——魅力表达  
第15天 照本宣科 第16天 我来说书 第17天 我说我事 第18天 万能公式 第19天 有效公式 第20天 打开自  
己 第21天 魅力语言 第三周总结：强化演讲效果的四大秘诀第四周：沟通可道——以道驭术 第22天  
混天功 第23天 七伤拳 第24天 天龙七剑 第25天 一阳指 第26天 去烦恼指 第27天 九阴真经 第28天 缠丝  
擒拿手 第29天 推心掌 第30天 九阳神功 第四周总结：进行一场准备充分的商务谈判附录一附录二附  
录三附录四附录五

## <<最有效的沟通>>

### 章节摘录

长途电话、政治、不愉快的会谈，毫无效果。

于是杰克奉命前往纽约，当面说服铜器承包商。

“您知道吗？”

在布鲁克林区，用你这个姓名的，只有你一个人。

”杰克走进那家公司董事长办公室之后，立刻就这么说。

董事长有点吃惊，“不，我并不知道。

”“哦，”杰克说，“今天早上我下了火车之后，就查阅电话簿找你的地址，在布鲁克林的电话簿里，有你这个姓的，只有你一个人。

”“我一直不知道。

”董事长说。

他很有兴趣的查阅电话簿。

“嗯，这是一个很不平常的姓，”他骄傲地说，“我这个家族从荷兰移民到纽约，几乎有二百年了。

”一连好几分钟，他继续说他的家族和祖先。

当他说完之后杰克就恭维他有很大的一家工厂，杰克说他以前也拜访过同一性质的其他工厂，但与这家工厂相比都差得太多了。

“我从未见过这么干净整洁的铜器工厂。

”杰克如此说。

“我花了一生的心血建立了这个事业，”董事长说，“我为此感到非常骄傲。

你愿意不愿意到工厂各处参观一下？”

”杰克爽快地答应了。

在参观过程中，杰克夸奖他的组织制度健全，并告诉他为什么他的工厂看起来比其他的竞争者高级，以及好处在什么地方。

杰克还对一些不寻常的机器表示赞赏，这位董事长就宣称是他发明的。

他花了不少的时间，向杰克说明那些机器如何操作，以及他们的工作效率是多么的良好。

他还坚持要请杰克吃午饭。

吃完午饭后，董事长说：“现在我们谈谈正事吧。

我知道你这次来的目的。

没想到我们的相处是如此愉快。

你可以带着我的保证回到费城去，我保证你们所有的材料都如期运到，即使其他的生意因此而延误也无所谓。

”杰克甚至未开口要求就得到了他想要得到的东西。

那些器材及时运到，大厦就在期限届满的当天完工了。

要求他人办事，很多时候必须要求在他人身上细打思量、狠下工夫，适当的赞扬是必要的。

这就是沟通中说服别人的要害所在。

## <<最有效的沟通>>

### 编辑推荐

《最有效的沟通:30天使你成为人际高手的秘道》：30天，让你提升内在心理素质，创造非凡影响力。30天，让你的说话、聆听、回应、问话更有效。

30天，让你事业更成功，感情更和谐，生活更精彩。

“对谁说，何时说，说什么，怎么说。

”——无论男女老少，都会遇到这样的问题。

《最有效的沟通——30天使你成为人际高手的秘道》这本书让你学会选择在正确时间、正确地点，用正确的方式说出正确的话，从而成功地表达自己的需要，达到沟通的目的。

这本书的特点实用、实战、实效，让涉世不深的大中学生学会沟通；让职场中的择业者更好地展示自我；让商界精英更成功地表达自我。

对自己认识得越多成功的几率就越高六种让别人喜欢你的方法：1.真诚地关心别人2.经常微笑3.姓名对任何人而言，都是最悦耳的声音4.聆听鼓励别人多谈他自己的事5.谈论他人感兴趣的话题6.衷心让他人觉得他很重要。

从心开始以诚沟通沟通高手秘道的全面剖析。

成功心理沟通与口才必备书。

<<最有效的沟通>>

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>