第一图书网, tushu007.com

<<沟通的力量>>

图书基本信息

书名：<<沟通的力量>>

13位ISBN编号：9787509800218

10位ISBN编号：7509800218

出版时间：2008-9

出版时间：马有伦 中共党史出版社 (2008-09出版)

作者：马有伦

页数：275

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

第一图书网, tushu007.com

前言

一个人是否能够取得成功，沟通有着非常重要的地位。
沟通既是一个理论问题，更是一个实践问题。
沟通是人与人之间的信息互动，通过沟通形成的人际关系是整个社会的超复杂系统，如何实现有效沟通，对于任何人都显得异常重要。
靠什么进行有效沟通呢？
沟通的力量在交友，沟通的力量在人脉，沟通的力量在识人。
为什么说沟通的力量在交友呢？
沟通的目的就是与人交往，与人交往自然可能成为朋友，也可能成为敌人。
我们主张，多交友，少树敌。
朋友的价值，说穿了就是有用。
从实质上来说，主要是别人对自己有用；可是从实践上说，却是自己对别人有用。
这就是“沟通的交换价值”。
这种交换价值，有物质的，也有精神的。
结交人才，不能看对方对自己有什么价值，而首先要看自己对对方有什么价值。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

一个人是否能够取得成功，沟通有着非常重要的地位。
沟通既是一个理论问题，更是一个实践问题。
沟通是人与人之间的信息互动，通过沟通形成的人际关系是整个社会的超复杂系统，如何实现有效沟通，对于任何人都显得异常重要。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

马有伦，英语语言文学硕士，任职于东莞理工学院。
主要从事语言教学和跨文化交际研究。
发表过的论文主要有《论翻译的接受性》、《少数民族地区大专非专业英语教改初探》、《大学英语教学语篇解读模式探索》等。
参与编写《活学活用四级词汇》、《现代商务英语谈判》等。

<<沟通的力量>>

书籍目录

第一篇 交友第一章 认清人，说对话l、根据个性选择沟通方式2、根据对象采取应对技巧3、只有积极主动才能有效沟通4、只要勇于实践才能结交好友5、克服自卑感，不怕出丑不怕羞6、突出个性化，张扬特点敢亮剑第二章 满足需要，奉献自己7、虚心请教，满足对方心理渴望8、诱发冲动，尽量让人获得自重9、捧出一片赤诚心10、给人意外的美名11、好话说到心里12、赞美恰到好处第三章 以柔克刚，以圆藏方13、把丑话说得动听14、让纠错增加温情15、怨气藏在肚子里16、误会摆在桌面上17、求同存异，各得其所18、外圆内方，协调关系第四章 交四方朋友，结天下英才19、多个朋友多条路20、当面顶撞害处多21、从内心里开始奋斗22、从错误中学习经验23、减少命令，协商好办事24、淡化责备，激励鼓干劲第二篇 沟通的能量在人脉第五章 成功要人帮25、藏锋敛气，风头莫强出26、珍惜缘分，人脉在积累27、借梯上楼，找个能人帮忙28、韬光养晦，不与强者分食29、学会退让，别跟他人较劲30、善于选择，及时离开险境第六章 做事守章法31、不急不躁，成功不是一天的事32、步步为营，沟通不能急于求成33、做事留余地，日后好相逢34、一见难如故，浅交不深谋35、把握关系，提升情感智力36、守口如瓶，不先暴露机密第七章 人情需交换37、馈赠沟通，礼巧人不怪38、平时多帮人，急事有人帮39、散财聚人，推功让利40、替人着想，为人节约时间41、及时认错，给人留下好感42、大肚容天下，开口笑人间第八章 打铁靠本身43、提高认同感44、不抱害人心45、让嫉妒消化在萌芽中46、把怨恨化解在无形中47、尽快消除误解48、不把别人当傻子49、突出自己的作用第三篇 识人第九章 兴趣爱好50、抽烟与识人5l、饮酒与识人52、读书与识人53、写字与识人54、欲望与识人55、爱好与识人第十章 饮食居家56、吃相与识人57、零食与识人58、挑食与识人59、家居与识人第十一章 穿衣戴帽60、服饰与识人61、首饰与识人62、眼镜与识人63、化妆与识人61、提包与识人第十二章 行为举止65、握手与识人66、体态与识人67、足语与识人68、走路与识人69、开车与识人70、旅游与识人

章节摘录

第一章 认清人，说对话把人看清楚了，可以避免误入歧途；把话说对路了，能够增加成功的效率。
1、根据个性选择沟通方式个性虽然是个很流行的词语，可是很多人并不了解对方的个性，以至于选择了不适当的沟通方式，在沟通中出现问题。
判断一个人的个性，标准有：（1）看一个人是怎样与外界联系根据这一标准，人可分为外向型和内向型。
外向型的人把注意力和精力放在身外的世界，喜欢主动与人沟通，因此认识很多人，跟人沟通时，显得精神抖擞；内向型的人专注于自己的内心感受，喜欢独处并陶醉其中，不喜欢被人关注。
这种人做事的规律是先想后做，由此可以看出这种人心理活动居多。
（2）看一个人平时关注的信息根据这一标准，可以把人分为感知型和直觉型。
感知型的人注重自己看到的、听到的、触摸到的具体感受，这种人只相信客观存在、真实可靠的事物，相信自己的经验。
直觉型的人则相信“第六感觉”，即直觉，这种人总能花样翻新，总能出很多新点子，他们经常预测某件事将要发生，对一切事情都要追根究底。

编辑推荐

《沟通的力量》告诉我们每个人都需要沟通，可很多人都没沟通好，没有沟通到位，没有充分发挥沟通的效用，没有最大限度地发挥沟通的力量。
沟通的力量在交友，沟通的力量在人脉，沟通的力量在识人。

第一图书网, tushu007.com

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