

<<史上最强的沟通术>>

图书基本信息

书名：<<史上最强的沟通术>>

13位ISBN编号：9787111276425

10位ISBN编号：7111276426

出版时间：2009-7

出版时间：机械工业出版社

作者：郭鹏

页数：204

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>

## <<史上最强的沟通术>>

### 前言

古代有一位国王，一天晚上做了一个梦，梦见自己满口的牙都掉了。

于是，他就找了两位解梦的人。

国王问他们：“为什么我会梦见自己满口的牙全掉了呢？”

”第一个解梦的人说：“皇上，这个梦的意思是，在你所有的亲属都死去以后，你才能死。”

”皇上一听，龙颜大怒，打了他一百大棍。

第二个解梦的人说：“至高无上的皇上，这个梦的意思是，您将是您所有亲属当中最长寿的一位呀！”

”皇上听了很高兴，便拿出了一百枚金币，赏给了第二个解梦的人。

同样的事情，同样的内容，为什么一个会挨打，另一个却受到嘉奖呢？

因为挨打的人不会说话，得赏的人会说话。

“一句话说得人笑，一句话说得人跳。”

”关键就看你能不能把话说得巧妙。

这里所谓的巧妙，指的就是能够说出最善解人意或最贴切的话。

要达到巧妙的境界，就必须对周围的人事十分敏感，并掌握说话的技巧，随时都能果断地陈述自己的意见，而且重点是不能引起他人的反感。

用这种技巧来处理棘手的情况或人际关系，你自然会令人感觉“如沐春风”而不是“言语可憎”。

从小到大，我们受到的教育中，关于“说话”的部分并不算少，比如作文，比如演讲，都是在教你如何表达自己的思想。

然而，大家似乎都忽略了另一个重要内容——听。

## <<史上最强的沟通术>>

### 内容概要

本书给读者提供了出色沟通所需要具备的各种技巧，让读者在轻松阅读的同时掌握良好的沟通秘诀。本书涉及了沟通的各种细节，从说话技巧、沟通分寸、幽默用语、倾听技巧、印象管理、人脉拓展等几个方面，循序渐进地帮助读者掌握良好沟通所需要具备的各种技巧。本书更细致地讲解了职场沟通、商场沟通、情场沟通必须具备的沟通技巧，便于读者在实际生活中应用。

## <<史上最强的沟通术>>

### 作者简介

郭鹏，人际沟通学、公关学专家，长期从事沟通学、社交学研究工作，对人际沟通、公关营销有自己独到的见解。

最近几年，郭老师一直活跃在各大成功学培训机构进行讲学，听众涉及海内外近万人，学员对郭老师的演讲深表欢迎。

本书是郭老师多年公关工作和教学研究的结晶。

## <<史上最强的沟通术>>

### 书籍目录

- 第一章 保证前提，沟通才能顺畅
  - 尊重，显露内涵赢得和谐关系
  - 自信，融化沉默坚冰收获春天
  - 真诚，让人放松戒备收起冷漠
  - 互动，在你来我往中交流观点
  - 平等，消除位差才能有效沟通
  - 宽容，沟通从倾听刺耳话开始
- 第二章 掌握技巧，到哪都受欢迎
  - 上什么山，就要唱什么歌
  - 说话太直，往往伤人害己
  - 温言婉转，才是最佳选择
  - 摆脱困境，全凭说话智慧
  - 棘手话题，善于巧妙化解
  - 顺水推舟，阻力才能最小
  - 揣着明白，言语适当糊涂
- 第三章 掌握分寸，人际才能和谐
  - 玩笑固然好，也要有分寸
  - 适时闭嘴巴，不要惹是非
  - 不咄咄逼人，要得理饶人
  - 高处不胜寒，忌居高临下
  - 把握好尺度，留出点余地
  - 言语太罗嗦，折磨人耳朵
  - 即便有身份，也别出狂言
- 第四章 诙谐幽默，牢牢吸引对方
  - 开心一笑，距离立消
  - 豁达自信，自我解嘲
  - 适度调侃，活跃气氛
  - 先顺后逆，巧妙反驳
  - 隐含判断，韵味无穷
  - 出人意料，妙语成趣
- 第五章 既要能说，更要懂得倾听
  - 沉默是金，让对方多说话
  - 专注倾听，打开对方心扉
  - 放下架子，才能听到真话
  - 用心倾听，不要自说自话
  - 洞察入微，听出弦外之音
  - 抛砖引玉，得到更多信息
- 第六章 初次见面，学会印象管理
  - 第一印象，决定沟通效果
  - 一见如故，化陌生为熟悉
  - 自我介绍，你可以更出彩
  - 巧选话题，拉近彼此距离
  - 妙用心机，说到对方心里
  - 记住名字，让人感到愉悦
- 第七章 打入圈子，迅速赢取人脉

## <<史上最强的沟通术>>

克服胆怯，先声夺人  
展示自我，引人注目  
有亲和力，获取好感  
将心比心，经营人脉  
分享给予，拉近关系  
放低姿态，赢得好感

### 第八章 积极沟通，走向职场成功

同事之间，沟通创造共赢  
面对上司，更要巧妙用语  
批评下属，到位还不伤人  
带领团队，讲故事动人心  
接受表扬，谦虚赢得尊敬  
责备别人，忠言何须逆耳

### 第九章 面对客户，讲究谈判艺术

一句话引起他的兴趣  
攻心为上让对方同意  
满足物质和心理需要  
不要让价格把你打倒  
争吵永远不会有好处  
面对异议该怎么处理

### 第十章 甜言蜜语，情场不会失意

点缀爱情，要靠甜言蜜语  
巧妙表白，让他对你中意  
欣赏对方，要赞美和鼓励  
开个玩笑，生活变得有趣  
善意谎言，避免出现裂痕  
把握分寸，谈情也有忌讳

### 第十一章 阳光心态，沟通就在状态

虚怀若谷，示弱是种智慧  
抬杠较劲，愚蠢错误之举  
不揭人短，让言语合时宜  
赞美别人，沟通更加融洽  
和风细雨，不要出言不逊  
善言对人，沟通从心开始

## <<史上最强的沟通术>>

### 章节摘录

人家和尚心中有佛，所以看你如佛；而你心中有粪，所以看人如粪。

当你骂别人的同时，也是在骂自己。

这个饶有趣味的故事给我们的启示是：从批评者的言行能看出其眼界和见识。

所以人的心里想些什么，就会说出什么样的话，这正好反映出一个人待人处事的风范和内涵。

而骂人的同时也成为别人讨厌的对象，运用言语骂人的人，必定得不到对方的认同，也会失去别人的信任。

一个好的沟通应该是建立在彼此尊重的基础上，才能达到谈话的成果。

沟通就像在跳交际舞，必须要相互尊重。

沟通的过程是基于相互尊重的基础之上的收集正确的信息、给出好的信息和取得进展的过程。

只尊重自己但不尊重别人会成为自大的人，没有人愿意与自大的人沟通。

所以，对别人缺乏尊重会阻碍自己成为有效的沟通者。

同样的，如果不尊重自己也会导致无效的沟通。

如果我们自我评价很低，就不能说出我们的想法、目标、好恶。

所以，沟通过程中的尊重标准是指我们要赢得别人的尊重，那么首先我们必须尊重自己；如果我们不尊重自己，没有人会尊重我们。

其次，我们要尊重他人，同时赢得别人对自己的尊重。

所以尊重是双向的。

这就是相互尊重的真正含义，尊重他人也尊重自己，没有这一点，成功的沟通是不可能的。

这也促使我们努力获得和给予好的信息。

如果这些都做得好而彻底，谈话取得进展就是水到渠成的事情了。

作为一个有过五千年封建专制和严重等级观念历史的国家，中国人从来都缺少对“尊重”的重视。

因为等级制度森严，人被划分为三六九等，社会地位高自然是高人一等，对社会地位低的人自然是瞧不起甚至歧视，更谈不上尊重；因为封建专制，平民没有话语权和政治参与权，自身权利自然得不到保护和尊重；封建专制和等级制度造就了对个体权利保护、尊重的社会规则和行为规范的缺失。

中国素来存在“文人相轻”的传统，那么为什么存在这种传统呢？

主要原因在于读书是底层人士向上流动、从低等级向高等级迈进的主要途径，文人们似乎把自己看作向高层次流动的“潜力股”，自我感觉良好，因此看不起其他的文人，在自己社会等级没有提高之前，心理上会有一些慰藉。

更为严重的是，以前是“文人相轻”，现在则是“人人相轻”。

有钱的看不起没钱的，没钱的骂有钱的是“暴发户”；城市的看不起农村的；长得漂亮的看不起长得一般的，长得一般的看不起长得丑的。

## <<史上最强的沟通术>>

### 编辑推荐

《史上最强的沟通术》由机械工业出版社出版。



<<史上最强的沟通术>>

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>