

<<只需倾听>>

图书基本信息

<<只需倾听>>

内容概要

善于倾听是沟通的关键 如何修补破碎的家庭，让冷战的夫妻重归于好？

如何让叛逆的孩子乖乖听话？

 如何引起潜在客户的兴趣？

 如何让老板听懂你的诉求？

 如何让支离破碎的团队高效合作？

如何帮助销售人员创出卓越的业绩？

 如何让不友善的对手变成自己的朋友？

 掌握良好的倾听能力并不难。

作为一位“跨界”沟通专家，郭士顿博士把他30余年的临床经验与商界及生活中的沟通问题结合起来，用简单易懂的语言和大量真实的案例为我们透彻地分析倾听的奥秘。

他将这些道理总结成9条核心法则、12个简易沟通秘诀，并教我们如何快速处理7种常见棘手问题。

读完本书，你会发现，当你面对不可理喻的人时，不再一筹莫展，说服对方变得很容易。

更有价值的是，你会赢得他们宝贵的信任。

除此之外，你还将学会和自己对话，控制自己的情绪，宽容地接纳自己，以更加健康的心态面对工作和生活——这正是这一切成功的起点。

把握暗含玄机的心理世界，只需倾听

<<只需倾听>>

作者简介

马克·郭士顿(Mark Goulston),跨界沟通专家、商界心理权威、年度最优秀的精神科医师。

在过去25年间,郭士顿医生与众多知名企业展开合作,凭借其在人际关系和沟通方面的独特洞察力,他成功地帮助了个人、团队和组织发挥出最大的潜力。

他服务过的客户包括:FBI、IBM、联邦快递、柯达、美林证券、高盛及美国洛杉矶警察局等。他也曾受邀担任《华尔街日报》、《财富》、《新闻周刊》、《时代》、路透社、美国国家公共电台、“奥普拉秀”和“今日秀”的特约嘉宾,向人们传授处理各种复杂人际关系的方法技巧,引导他们通过学会倾听来解决各种棘手问题。

此外,他还著有《摆脱你的工作坏习惯》等畅销作品。

<<只需倾听>>

书籍目录

名家推荐权威推荐作者简介第1章 2个沟通奥秘 奥秘1 谁劫持了你 奥秘2 大脑为何会从说“不”到说“是”第2章 9条核心沟通法则 法则1 从“噢，完蛋了”到“对，就这么办” 法则2 清空成见，开始倾听 法则3 让对方感觉到你的理解 法则4 对别人感兴趣，而不是证明自己有趣 法则5 让别人感到自己有价值 法则6 帮助他人抒发郁结 法则7 消除错位现象 法则8 茫然无助的时候，主动示弱 法则9 远离“有毒”的人第3章 12个简易沟通秘诀 秘诀1 真的不可能吗 秘诀2 魔力悖论 秘诀3 同理心催生法 秘诀4 出人意料的立场转换 秘诀5 你真的这么想吗 秘诀6 “嗯.....”的力量 秘诀7 先自我揭短 秘诀8 从“交易”到“交心” 秘诀9 “肩并肩”的交流 秘诀10 填空法 秘诀11 朝着“不行”一路挺进 秘诀12 重量级的感谢和道歉第4章 快速应对7种棘手问题 运用1 如何搞定糟糕的团队 运用2 如何顺利升迁 运用3 如何对付自恋狂 运用4 如何拓展人脉 运用5 如何对付失控的人 运用6 如何与自己对话 运用7 如何接近大人物后记郭士顿医生主题演讲与研讨会

<<只需倾听>>

章节摘录

<<只需倾听>>

媒体关注与评论

“很赞的技巧……这本指南既实用又有趣。

——《出版商周刊》这是一部里程碑式的著作，每一个当下或未来的领导者都应该读，更重要的是，要好好运用它。

——沃伦？

本尼斯当代领导力大师、四任美国总统顾问团成员 沟通不仅仅是把话说出来而已，而是要让对方听进去。

马克？

郭士顿为沟通赋予了全新的意义。

在通向更优质的倾听、关爱、指导和成就感的路途中，《只需倾听》是不可或缺的指导手册。

我们感谢你，马克。

——弗朗西斯？

赫塞尔本德鲁克基金会CEO、《赫塞尔本论领导力》作者 这本书我买了许多，给美泰的资深管理团队每人发了一本，也给我长大成人的孩子们每人送了一本。

——鲍勃？

埃克特美泰公司CEO兼董事长郭士顿在书中流露出的深切关爱是极少见的，而他的能力——帮我们卸掉盔甲，看见真实的自己——既是上天赐给他的天赋，亦是他赠送给我们的礼物。

这本书里的声音是发自内心的，现在，该我们用心倾听了。

——乔希？

维茨金《学习的艺术》作者《聆听式沟通》是一部权威性的人际交流著作——可谓现代版《人性的弱点》。

——马蒂？

尼姆克《美国新闻与世界报道》（U.S. News & World Report）特约编辑读着简单，学着容易，并且结果很令人惊喜。

——马歇尔？

古德史密斯畅销书《魔鬼管理学》作者

<<只需倾听>>

编辑推荐

<<只需倾听>>

名人推荐

<<只需倾听>>

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>