

<<有效沟通的艺术>>

图书基本信息

书名：<<有效沟通的艺术>>

13位ISBN编号：9787546356136

10位ISBN编号：754635613X

出版时间：2011-6

出版时间：吉林出版集团有限责任公司

作者：范晟晟

页数：239

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>

## <<有效沟通的艺术>>

### 前言

你不想一张嘴就语惊四座？  
你不想一开口就俘获他人的心？  
你不想什么都不说，只靠简单的表情就赢得别人的好感？  
你不想从一个平平凡凡的小老百姓蜕变成一位出类拔萃的成功人士？  
那么，请抽空学点沟通的技巧吧！

石油大王洛克菲勒说：“假如人际沟通能力也是同糖或咖啡一样的商品的话，我愿意付出比太阳底下任何东西都珍贵的价格购买这种能力。

”柯达之父乔治·伊斯曼也说：“人生的幸福就是人际关系的幸福，人生的成功就是人际沟通的成功。”国内的企业家将此概括为：“山高人为峰，沟通赢天下。

”可见，沟通是一种十分重要的能力，是我们立足于这个社会必须掌握的一种技能。

的确，随着社会的高速发展，人际交往已达到了一个前所未有的程度。

在这时刻发生着巨大变革的时代里，我们必须与他人进行有效的沟通。

只有这样，我们才能打动人、凝聚人，才能达到自己想要的目的，获得在这个世界上生存和发展的机会。

可以说，没有沟通，个人就难以生存；不会沟通，个人就难以发展。

为什么销售精英总能让人们高兴地掏钱购买他们推销的产品？

为什么谈判高手总能化干戈为玉帛，化腐朽为神奇？

为什么演讲大师总能获得听众的连连赞叹？

因为他们都是沟通巨匠，能在自己擅长的领域里驰骋自如。

而现实生活中的我们，往往因为缺乏沟通的综合本领，在与他人打交道时，总会显得束手束脚甚至举步维艰。

是啊，面对陌生人时，我们常因不知聊什么话题而陷入尴尬；面对职场中形形色色的人，我们会因不谙沟通之道而让自己陷入各种危机中；在寻求他人帮助的时候，我们会因不知道怎样开口而失去一次次的机会；在日常与亲朋好友的接触中，我们总因沟通不善而生出间隙和误解……因此，我们迫切需要学习沟通的技巧，使我们的工作得心应手，生活美满幸福。

那么，沟通的技巧有哪些？

它们很难掌握吗？

幸运的是，已经有很多人就这个问题、在这个领域进行了长期的耕耘和探索，总结出了大量理论和实践经验。

本书正是在借鉴这些经验的基础上，结合当下人们的生存现状而编写的。

它从沟通中的语言艺术、行为艺术、媒介艺术等角度进行阐述，内容涵盖了生活、学习、工作各个方面，既源于实践，又服务于实践，是一本精炼全面、受益终生的沟通宝典。

而且，本书集知识性和趣味性于一体，讲解理论简洁通俗，列举案例生动有趣，读者一看就懂、一学就会，绝对是一本简单实用的好书。

如果说沟通是人类必修的交往技巧，那么《有效沟通的艺术》一书则是奉献给广大读者最超值的人际大礼包。

希望本书能帮助读者朋友们找到成功沟通的突破口，使你在与他人的沟通中不断进步，走向成功的巅峰！

## <<有效沟通的艺术>>

### 内容概要

《有效沟通的艺术》蕴含着丰富的金矿，它让你看到，只要掌握了富有领袖气质和个人魅力的沟通技能就能成为职场达人和社交高手。

如何把陌生人迅速变成朋友？

如何成功说服他人？

如何巧妙化解尴尬？

如何在社交场合口吐莲花？

如何在谈判中大获全胜？

如何充满自信地当众演说？

如何跟家人和朋友更好地沟通？

这是一本教人行动的书，书中所说的不是空洞的理论，而是简单实用的方法，有着令人难以相信的神奇功效。

很多人认为善于沟通是一种天赋，是学不到、也提高不了的。

但事实上，沟通技能是可以通过努力和练习不断提高的，学习理解他人并更加清晰地表达自己的观点会让生活的各个方面都得到改善。

无论你是深谙沟通之道的职场老手，还是初出茅庐的职场新人，都能在《有效沟通的艺术》中找到处理沟通问题的要点、方法和秘诀。

想让自己迅速变身为沟通达人，在工作和社交中脱颖而出，就从阅读《有效沟通的艺术》开始！  
本书由范晟晟编著。

## <<有效沟通的艺术>>

### 书籍目录

#### 第一章 妙语连珠放光彩，巧妙沟通赢人心

“老总”还是“老大”称呼中

有玄机

引经据典，口吐莲花

妙用修辞，语出惊人

幽默，交谈的最高境界

俗谚俚语，入木三分

讲话要通俗易懂，故弄玄虚惹人厌

恰当恭维，多谈对方得意的事

自嘲，既博取同情又活跃气氛

谈话中的“温水煮青蛙”效应

适当煽情，引起对方共鸣

#### 第二章 运用博弈巧争锋，论辩有理无人敌

先发制人，占据主动

避实就虚，巧妙化解锋芒

绝地反击，毫不留情

找出漏洞，一击致命

用机智化解别人的刁难

妙用激将法改变对方立场

滴水不漏，无懈可击

将计就计，变被动为主动

#### 第三章 掌握分寸稳拿捏，注意禁忌避嫌疑

语气比语意更重要

言简意赅，惜言如金

注意分寸，情急之下切勿口不择言

玩笑要适当，避免交浅言深

言多必失，口无遮拦种苦果

刚柔并济，洒脱为人

关上抱怨的闸门

小心手势的禁忌

#### 第四章 激励赞美顺人意，善用恭维得人心

“煲”好赞美这碗汤

赞美拒绝陈词滥调

巧妙对比，把别人夸得心花怒放

层层推进，把赞美送到对方心底

投其所好，事半功倍

放大对方的优点

借“贬低”自己来抬高别人

#### 第五章 不同人要不同待，看客下菜巧安排

借助提问推开沉默寡言者的心扉

以牙还牙，打击傲慢无礼者的

嚣张气焰

巧妙应对欺软怕硬之辈

灵活结交性格古怪的人

时刻防备阴险小人射出的暗箭

## <<有效沟通的艺术>>

义正词严，警告搬弄是非者

送一顶高帽给虚荣之人

用诚心打动“好好先生”

### 第六章 成功演讲有技巧，慷慨激昂燃激情

提前规划演讲这盘棋

字字珠玑，让语言的魅力征服听众

巧用语气调动听众的情绪

即兴发挥，活跃气氛

随机应变，掌控全局

牵引互动，让听众积极参与

机智敏锐，摆脱“卡壳”尴尬

### 第七章 态度真诚赢好感，心心相碰出真情

彬彬有礼，狮子也要敬你三分

谦虚的人永远不会得罪人

坦诚随和是沟通的法宝

心胸宽广是广交朋友的前提

让乐观为人生导航

高举爱和尊重的旗帜

### 第八章 恩威并举巧变通，嘘寒问暖两相亲

一句承诺胜似一箩筐敷衍

让批评的话在蜜糖里打个滚

事实永远胜于雄辩

细心揣摩，方能把话题引向深入

雪中送炭必然好过锦上添花

好钢要用在刀刃上

建言献策，帮别人拨开迷雾

### 第九章 积极管理好情绪，你欢我乐笑开颜

不做怒火的奴隶

暴躁的驴子走不出磨坊

冲动是沟通的拦路虎

口舌之快贪不得

用冷静浇灭嫉妒的邪火，

处变不惊，从容应对各种意外

宽容别人就是善待自己

良性沟通从少说“我”开始

每天与快乐同行

### 第十章 尴尬冲突可化解，圆场解围生和谐

让无心的伤害随风而去

笑话是消除尴尬的良方

主动认错，冰释前嫌

得理还需饶人

用委婉的语言指出别人的缺点

必要时，说点善意的谎言

多多运用调侃的艺术

换位思考，避免不必要的纠纷

### 第十一章 察言观色解人意，耐心倾听更相通

练就一双洞察人心的火眼金睛

## <<有效沟通的艺术>>

快速领会对方的真实意图

不要随意打断别人

沟通切忌三心二意

竖起耳朵，听出对方的弦外之音

及时回应对方的精彩论述

抛砖引玉，收获更多有效信息

第十二章 好的形象会说话，此时无声胜有声

用友善架起沟通的桥梁

保持一颗真实坦然的心

微笑是最好的名片

放松身心才能愉快沟通

眉目传情，眼睛也会说话

举止优雅，坐立有型

注重仪表，为形象加分

凸显个性，吸引别人眼球

第十三章 借物言情抒胸臆，媒介沟通巧出彩

借助礼物传情意

别让书信退出交际舞台

用简历成功推销自己

小请柬包含大学问

用贺卡传递祝福和谢意

巧用网络，成为沟通达人

映像沟通赢天下

数据沟通让人一目了然

第十四章 交流灵活不树敌，同事沟通要融洽

委婉与率真的博弈

友善待人，创造和谐的工作氛围

大度能容天下事

尊重他人才能赢得他人的尊重

聪明地应对异议和分歧

虚心向老同事学习

热情关心新同事

用闲聊拉近彼此的距离

第十五章 上通下达巧游弋，沟通领导要谨慎

赞美和鼓励比批评更有效

别念唐僧的“紧箍咒”

批评下属要有“度”

给下属发言的机会

对症下药，巧妙征服顽固性员工

注意跟领导说话的方式和技巧

虚心接受领导的批评

这样向领导提建议最有效

第十六章 唇枪舌剑赢谈判，生意场上无挡阻

预则立，不预则废

语言战VS心理战

以子之矛攻子之盾

占据主动，以强势压倒对方

## <<有效沟通的艺术>>

一语双关，进退自如  
守住阵地，把问题推给对方  
避实就虚，化被动为主动  
诚信是经营之本  
能言善辩巧攻心  
促销宣传绝招多

### 第十七章 谈情说爱有技巧，恋爱沟通甜如蜜

大胆说出你的爱  
用甜言蜜语俘获对方的心  
专属称呼让感情升温  
别让过去的事伤害现在的感情  
发自内心地尊重对方  
巧用非语言沟通增进感情  
巧妙拒绝他人的示爱  
当爱已成往事

### 第十八章 相识相知成朋友，友谊率靠永长久

选对话题，让陌路变知交  
用真诚灌溉友情  
和朋友分享自己的喜怒哀乐  
用理解和体谅培育友情  
不要透支友情的“账户”  
同志方为友  
借助朋友拓展自己的人脉  
好友交往也有禁区

### 第十九章 日常沟通处理好，美满家庭和睦多

珍惜缘分，同舟共济  
妥协是夫妻相处之道  
唠叨是感情的杀手  
婆媳、妯娌沟通有方  
有了小家，别忘大家  
教育孩子，以身作则  
懂孩子才能教好孩子  
让孩子参与家庭事务  
建立与孩子平等沟通的平台

### 第二十章 求人不难好办事，灵敏沟通促合作

“一见如故”好办事  
用美妙的话语“逼”对方出手  
诱“敌”深入，成功实现自己的目的  
巧妙地把“借”字说出口  
小付出换取大回报  
放眼长远，实现价值最大化  
耐心是达成合作的法宝  
求同存异，合作无处不在

## <<有效沟通的艺术>>

### 章节摘录

版权页：插图：民国时期，东北奉系军阀的统帅张作霖，对付日本人很有一套，所以日本人对他又恨又怕。

有一次，张作霖应邀参加一个宴席时，几个在场的日本人知道张作霖出身土匪是个粗人，对字画之类是一窍不通，于是故意刁难他，请他即席作一幅字画赠给他们。

张作霖虽然性情粗狂，却是个明白人，他知道这些日本人是怀不怀好意的，目的是想让他当众出丑。

然而张作霖非常爽快地答应了日本人的要求。

只见他走到桌前，大笔一挥在宣纸上写下了一个“虚”字，然后落款“张作霖手黑”。

这让在场的客人们都面面相觑，一时之间不能理解其意，几个日本人更是摸不着头脑。

这时，张作霖的秘书立刻反应过来，他连忙在张作霖耳边低声提醒道：“大帅，您的‘墨’字下边少写了一个‘土’，‘手墨’写成了‘手黑’。”

”这时在场的很多了解张作霖的中国客人也很快明白了事情的原委。

正当大家为张作霖如何收场而担心时，只见他拍了拍秘书的肩膀，然后大声训斥说：“你以为我不晓得这个‘墨’字下面还有个‘土’字吗？”

我这是故意少写的，因为这是日本想要的东西，我这叫‘寸土不让’。

”这一番话，立刻博得了满堂喝彩，众人纷纷拍手叫好。

几个日本人不但没有达到让张作霖出丑的目的反而被张作霖羞辱了一番，最后只得灰溜溜地离去。



## <<有效沟通的艺术>>

### 编辑推荐

《有效沟通的艺术》：享誉世界的成功学大师戴尔·卡耐基说过：“一个人的成功，只有5%归于他的专业知识，还有85%归于他表达思想、领导他人及唤起他人热情的能力。

”沟通是人际交流的重要工具，一个人的生活和生命的质量，取决于他的沟通能力与影响力。

沟通是一个人取得成功的最重要因素，其重要性甚至远远超出他的专业知识。

无论您目前从事的是何种职业，处于何种年龄阶段，如果您读完《有效沟通的艺术》并将之应用到自己的日常工作和生活当中，您将会很快感受到阅读《有效沟通的艺术》所带给您的巨大变化！

沟通不仅仅是人的本能需要，还是一门深奥的学问，一种美妙的艺术。

为什么有人不干活还能讨得老板欢心？

为什么有人谈笑间困难迎刃而解？

为什么有人处处受人欢迎？

为什么有人口吐莲花、语惊四座？

这是一个沟通的时代，沟通能力决定你的人生成败！

高超的沟通技巧能帮助你有效改善人际关系和提升个人影响力，让你脱胎换骨，从此开始成功的职业生涯和幸福的生活。

<<有效沟通的艺术>>

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>