

<<专家指点表扬的技巧>>

图书基本信息

书名：<<专家指点表扬的技巧>>

13位ISBN编号：9787030163387

10位ISBN编号：7030163389

出版时间：2006-1

出版时间：科学出版社

作者：铃木义幸

页数：138

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>

## <<专家指点表扬的技巧>>

### 内容概要

“专家指点”是一套加强人际之间的交往能力，增进人与人之间沟通技巧的丛书。在与人交往的过程中，讲究方式方法是非常重要的，具备良好的沟通技巧和协作能力，才能达到事半功倍的效果。

本书即为该系列之一。

“说话”是一门“艺术”，让听者欣然接受说话者的意思，“表扬”的技巧就必不可少。本书即为读者介绍了说话中恰当的切入点，不仅适时地赞扬了对方，而且不会令人产生恭维的感觉。全书共分为六章，内容包括认同、承认、一言传情、因人而异的待人方法、适合的交流方式和说话的实例等。

本书通过介绍表扬的技巧，帮助说话者循循善诱、激发听者的兴趣和干劲儿，达到满意的谈话效果。

本书适合上班族、学生等广泛人群阅读。

## <<专家指点表扬的技巧>>

### 作者简介

铃木义幸，毕业于日本庆应大学文部人间关系系社会学专业。  
早先工作于马坎博报堂公司，后留学美国就读于中田纳西州州立大学临床心理医学专业，获硕士学位后，就职于田纳西州公立心理咨询所。  
回国后，担任沟通研究所讲师，先后担任21心理指导中心的副社长、社长。  
一直致力于研究大企业人力资源管理以及员工心理咨询的工作。  
曾经指导过经理人、管理者、会计师等专业人士上百人的心理训练。  
被多家国内外财团法人团体聘为心理指导专家。  
著有《激活人们的心灵孤岛》、《当代经营》、《决断的法则》等多部著作。

## <<专家指点表扬的技巧>>

### 书籍目录

序幕 田中科长的忧虑第1章 初识认同 1 初识认同 2 为何“认同” 3 耐性型指导的界限 4 认同出效果，运动会上露端倪 5 都需要认同第2章 承认并赞扬 1 真心赞美 2 超级认同——委托 3 把对方的影响转化成语言 4 抬高对方的介绍 5 不动声色的责备 6 不擅自决定，征求对方的意见 7 道歉的力量 8 给予否决权 9 应对部下 10 信件的快速回复 11 赠送礼物第3章 一言传情 1 素查 2 反复搭话 3 诚恳地问候 4 临别赠言 5 有意识的回应 6 重复 7 对部下的重复第4章 因人而异的待人方法 1 四种类型 2 对支配型人的认同方法 3 对动力型人的认同方法 4 对支持型人的认同方法 5 应对策略型第5章 选择适合对方的交流方式第6章 认可改变了什么？  
译者跋

## <<专家指点表扬的技巧>>

### 章节摘录

初识认同 提起认同，可能有不少人是初次听到，也许大部分人还不明白它到底是什么意思。

我至今还清晰地记得第一次听到这个词以后的茫然，那是在五年前，一位美国的指导教练让我初次接触到了这个词。

“它和赞扬相同吗？”有一个学员这样问道。

“赞扬只是其中之一，其实它包括了你对对方的存在表示认同的所有的行为和语言。

” “那像打招呼，说话之类的也算认同吗？” “当然算了，前提是其中包含了你有认同对方的愿望。

”讨论会就在这样的似懂非懂的解释中结束了。

令人吃惊的还不止这些，讨论会本来定为七点钟结束，但教练在六点的时候却宣布他已经讲完了，“可能是提前结束了吧”，我心里暗想。

“有关指导的东西我都讲完了，但还有些重要的事情要告诉大家。

此次讨论会得以在日本顺利召开，应该是归功于A发给我的一封邮件，A.....” 他把A所做的事情——做了详述，即使作为他的同事的我对于其中的不少事情也是初次耳闻。

接下来是B，紧接着是C，他足足花了一个小时把促成此事的每个人都请上了讲台，向大家介绍他们的贡献。

最后，他又拿出了礼物派发给大家，礼物多到甚至让人怀疑他是如何进行行李箱的。听说还是根据各人不同的风格准备好的。

我当时刚迷上高尔夫，给我的礼物是一个爆发力非常强的高尔夫球，据说是在美国最畅销的品牌。

而且还有赠言写道“希望你也像它一样，能有突飞猛进的进步”，初次见面的他竟能有如此细心的考虑，真是令人佩服。

在这一个小时里，我们亲身体验了认同，他给我们的不是在理论，而是在实际中真实的体验。

P8-10

## <<专家指点表扬的技巧>>

### 媒体关注与评论

教给你如何去表扬？  
如何应对表扬？  
如何培养表扬的技巧？

<<专家指点表扬的技巧>>

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>