

<<有一种沟通叫妥协>>

图书基本信息

书名：<<有一种沟通叫妥协>>

13位ISBN编号：9787504464866

10位ISBN编号：7504464864

出版时间：2009-6

出版时间：中国商业出版社

作者：余长保

页数：274

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>

<<有一种沟通叫妥协>>

前言

妥协，说起来简单，做起来却很难。

妥协的结局有时是退一步海阔天空、两全其美或者是皆大欢喜，但有时却会适得其反，甚至丧失尊严。

有的人认为妥协是无能的体现或是不进取的消极观念，还有人说妥协是顾大局、识大体，解决问题的最好的方式方法。

在竞争的社会里，你不是一个孤立的个体，随时需要和人去沟通配合才能达到个人的意愿。

这时，就会面临抉择。

当要做出抉择的时候，人的思维首先想到的是自私和个人的欲望。

当双方彼此个人的欲望都占据上风，争执无果时，要双方沟通协商解决，那势必就有一方需要妥协。

妥协不只是简单的一句话而已，当中包括情感的积累，你平时做人的原则、人品以及对人的友善，这都是你达到个人目的所铺设道路的基石。

因此，人们常说先做人再做事，正是这个道理。

人要看得透彻，看清功名富贵是假象，认得真切，才可以担负天下的重任，也才可以摆脱世间功名利禄的束缚。

这就要求人必须学会妥协。

妥协，是人类文明进步、社会繁荣发展的助推器和减灾器。

<<有一种沟通叫妥协>>

内容概要

提到妥协，许多人会想到屈服、软弱或者是投降。

似乎只有毫不妥协，才能体现个人精神，才能显示英雄本色。

其实在现实生活中，人与人之间的沟通和交流大多时候都存在着妥协。

如果不肯做出任何妥协，那只能失去自身的生存与发展的机会，成为最终的失败者。

妥协是适应社会环境的一种健康的心态，更是人际关系中的一种良好的合作行为。

无论是管理中、谈判时、销售过程中，还是朋友间相处、夫妻感情等等，无不需要妥协的能力。

本书所阐述的沟通中的妥协并不是放弃原则，一味地让步。

两是一种适当的交换，一种以退为进的策略，一种明智，一种美德。

学会妥协，就能够在人际交往中实现双赢，赢得别人更多的尊重，成为生活中的智者和强者。

<<有一种沟通叫妥协>>

书籍目录

第一章 与现实妥协——不要试图游离于规则之外 人生在妥协的过程中积淀智慧 无为之中求有为
妥协是韬光养晦、寻求生存的大谋略 妥协是一种原则，但原则是不能妥协的 妥协是另一种方式的接受 消除“妥协就是软弱”的偏见 让步是对妥协的另一种诠释 妥协使你获得更多 我们控制不了天气，但能控制脾气 用理性的妥协消除“应激反应” 第二章 与人生妥协——学会了包容就意味着成熟 得失不必挂心上，乐观豁达就逍遥 平平淡淡，从从容容才是真 宠辱不惊，乐天知命 有内涵的人才懂得妥协 弯腰是为挺起做准备 理性的回应才是高明的妥协 四十不惑需要大智慧 无谓的意气之争要不得 第三章 与心态妥协——忍让他人就是善待自己 懂得宽恕，用长远的眼光看事情 在恰当时机接受别人的妥协…… 第四章 与结果妥协——在方圆进退中实现利益最大化 第五章 与婚姻妥协——用爱的方式充实爱的内涵 第六章 与工作妥协——受得了委屈才能成得了大器 第七章 与得失妥协——做出解决问题的最佳选择 第八章 与对手妥协——在博弈中实现双赢 第九章 与幸福妥协——用“和为贵”的种子培育人生的幸福之花

<<有一种沟通叫妥协>>

章节摘录

插图：然而今天人们常常会遇到这样一些人，他们的面容严肃正经，神态庄严，摆出一副不屑与人为伍的样子，假作高傲的贵人的身份，其做派令人可笑。

这往往是一群身份卑微的人，他们打心里认为高贵是一种特权，所以竭力向这个团体靠拢。

只要遇到了可以称贵的人，即在社会上有身份、地位、贵族血统等等的社会名流，他们便卑躬屈膝，点头哈腰，百般奉承讨好。

遇到了与自己同等身份或不及自己的人，他们马上换上另一副面孔，正襟危坐，不苟言谈，巍然不可冒犯的姿态，对尊和卑的严格的划分，到了令人无法忍受的地步。

这是地地道道的伪君子，品格卑劣的小人物。

故意忸怩作态，是一种很强的表现欲望在作祟，其表演往往又流于肤浅。

弯的变成直的，直的变成弯的，做作不自然，令人作呕。

真挚的感情、美丽的情操，与过分的掩饰、矫情的表演格格不入，矫揉造作不仅不利于感情、友好、希望等等内含的表达，也败坏了真的形象、美的形象、善的形象，没有丝毫可以值得欣赏的。

成功的人际交往，都是建立在自信而又谦虚、热情而又端庄的基础上的。

美好的塑造，离不开良好的文化教养、出类拔萃的聪明才智和高雅不俗的仪表。

惟有如此，才会有上好的率真的表现。

有道是：“满罐子不摇半罐子晃荡”。

学识渊博、修养深厚的智者是不会装腔作势的。

“钦差大臣”更是淋漓尽致地揭示了俄国上层社会的虚假丑恶的众生相。

那些贪图近利的官吏们为了能抓到一个机会，用尽装腔作势之能事。

陈胜在贫困时对天盟誓，要求同享富贵。

一旦富贵了反而容不得那些才摆脱不久的“贫穷哥儿们”连“装腔作势”的面纱也不要了。

<<有一种沟通叫妥协>>

编辑推荐

妥协是适应社会环境的一种健康的心态，更是人际关系中的一种良好的合作行为。无论是管理中、谈判时、销售过程中，还是朋友间相处、夫妻感情等等，无不都需要妥协的能力。《有一种沟通叫妥协》所阐述的沟通中的妥协并不是放弃原则，一味地让步。而是一种适当的交换，一种以退为进的策略，一种明智，一种美德。学会妥协，就能够在人际交往中实现双赢，赢得别人更多的尊重，成为生活中的智者和强者。提到妥协，许多人会想到屈服、软弱或者是投降。似乎只有毫不妥协，才能体现个人精神，才能显示英雄本色。其实在现实生活中，人与人之间的沟通和交流大多时候都存在着妥协。如果不肯做出任何妥协，那只能失去自身的生存与发展的机会，成为最终的失败者。

<<有一种沟通叫妥协>>

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>