第一图书网, tushu007.com

<<九种个性与高效沟通>>

图书基本信息

书名：<<九种个性与高效沟通>>

13位ISBN编号：9787504745996

10位ISBN编号：7504745995

出版时间：2013-3

出版时间：中国财富出版社

作者：贾悦

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

前言

作为上司的你，很关爱下属，可是为什么他们却不领情？
作为企业老总的你，事业高度怎样更上一层楼？
作为主管的你，怎么才能让你的同事和下属更努力地工作？
为什么优秀员工的流动率总是很大，他们渴望和追求的到底是什么？
怎么才能留住他们？
不同的工作交给谁做最省心？
客户有哪些特点？
他们最关注的是什么？
怎么做才能得到他们的信任，继而与之成为朋友呢？
如果需要为客户送点礼物的话，怎样既不超出预算又送到他们心坎上呢？
到底怎样做才能让家庭气氛更和谐？
为什么孩子总是有抵触情绪？
为什么总是觉得爱人不理解自己，而自己也不懂爱人为什么总是那样？
生活、学习和工作中的无数疑惑都源于人际沟通的不畅，解决了人际沟通的问题，关系也会变得协调。
在人际交往中，著名的钻石法则强调——“用适合别人个性和需求的方式应对他人”。
借助九种个性，我们可以游刃有余地采用三种沟通策略，具体包括：　策略一：换位思考　以1号（1号一9号分别代表9种不同的个性类型）与2号沟通为例，1号要与2号沟通，首先选择换位思考的方式，也就是站在2号的角度去思考问题，如图1所示。
策略二：交会点　假如我们没有办法站在2号的角度去思考问题，九种个性交会点工具提示：我们还可以站在1号、4号的角度去沟通，如图2所示。
策略三：在理性的基础上，根据环境的需求表现出应有的个性特征　以1号为例，在跟爱人在一起的环境中表现出4号浪漫的特征，在工作的环境中表现出3号目标专注的特征，在跟孩子的环境中表现出2号助人的特征，等等。
也就是说，我们是个演员，环境需要我们演什么，我们就演什么。
总之，不论采用哪种沟通策略，我们都是站在了解自己以及他人个性类型的基础上。
本书提出了准确判断个性类型的4步判断法，以及各个性类型之间的交会点。
作者　2012年11月

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《九种个性与高效沟通》内容简介：在人际交往中，著名的钻石法则强调——“ 用适合别人个性和需求的方式应对他人 ”。
借助九种个性，我们可以游刃有余地采用三种沟通策略，具体包括：策略一：换位思考，以1号（1号—9号分别代表9种不同的个性类型）与2号沟通为例，1号要与2号沟通，首先选择换位思考的方式，也就是站在2号的角度去思考问题，策略二：交会点，假如我们没有办法站在2号的角度去思考问题，九种个性交会点工具提示：我们还可以站在1号、4号的角度去沟通。

作者简介

贾悦，毕业于北京大学心理学专业，依托坚实的心理学专业功底，致力于九种个性规范化、科学化、本土化的研究与传播，以及九种个性在管理中的应用与推广。
已出版的著作有《人人都要懂的九种个性——九型人格通俗版解读》《FBI破解身体语言图解版》《FBl教你破解性格密码图解版》。

<<九种个性与高效沟通>>

书籍目录

上篇 人皆如此——走近九种个性 第1章 换个角度认识人——九种个性 什么是“ 九种个性 ” 九种个性的基础知识 第2章 物以类聚，人以群分——认识九种不同类型的人 1号：完美、苛刻型 2号：热忱、易怒型 3号：专注、追求型 4号：浪漫、情绪型 5号：探究、木讷型 6号：质疑、忠诚型 7号：活跃、善变型 8号：控制、强权型 9号：和谐、迟缓型 第3章 科学检测自己的类型——九种个性测评 如何使用测评卷——测前说明 一套适合中国人的测评问卷 测评结果分析 第4章 怎样才能更准确——九种个性确认公式 事实最有说服力——测评案例 计算很简单——测评分数计算步骤 第5章 教你细致区分不同类型——关键区别点 一学你就会——区别点使用方法 一目了然——关键点区分表 第6章 判断他人并不难——如何识别他人的个性类型 写在脸上的信息——面孔识别法 个陸类型无法掩饰——外部特征识别法 言由心生——询问识别法 下篇 对症下药，药到病除——九种个性的具体应用 第7章 你中有我，我中有你——不同个性的交会点 难者不会，会者不难——怎样确定交会点 环环相扣，彼此相关——不同个性的交会点 第8章 心心相印——如何与不同类型的人沟通 1号：完美、苛刻型与其他类型的人如何沟通 2号：热忱、易怒型与其他类型的人如何沟通 3号：专注、追求型与其他类型的人如何沟通 4号：浪漫、情绪型与其他类型的人如何沟通 5号：探究、木讷型与其他类型的人如何沟通 6号：质疑、忠诚型与其他类型的人如何沟通 7号：活跃、善变型与其他类型的人如何沟通 8号：控制、强权型与其他类型的人如何沟通 9号：和谐、迟缓型与其他类型的人如何沟通 第9章 情投意合——如何与不同类型的人和谐相处 如何与1号——完美、苛刻型和谐相处 如何与2号——热忱、易怒型和谐相处 如何与3号——专注、追求型和谐相处 如何与4号——浪漫、情绪型和谐相处 如何与5号——探究、木讷型和谐相处 如何与6号——质疑、忠诚型和谐相处 如何与7号——活跃、善变型和谐相处 如何与8号——控制、强权型和谐相处 如何与9号——和谐、迟缓型和谐相处 附录1 初学九种个性者常见疑问解答 附录2 九种个性实用工具 后记

章节摘录

版权页： 插图： 无论自觉与否，他们的生命都是追求一种独特性，或是在打扮上表现出来，或是在天赋才华中流露，不会随波逐流，十分有灵气。
脸上时常挂着一丝哀愁，挥之不去，忧忧郁郁。
陶醉于拥抱痛苦中，行动飘忽，无法捉摸，甚至他们自己也不知道要些什么。
好幻想，拥有过人的创造力，对美感有独到的洞察力。
觉得别人不理解他，虽然心底极端渴望寻找共性，表面上却又摆出一副毫不在乎的嘴脸。
感情脆弱，容易受伤，看来娇柔无力、精神涣散。
对自我感情的觉察力很强，自我中心、自我指向（self—referencing），但普遍不像3号有自私自利的倾向。
能量很低，经常一副有心无力的样子。
觉得自己非常不完美。
在恋爱中特别缠绵轰烈，会刻意用各种方法引起伴侣的关怀，或利用离离合合的手段，借以掌握关系中的主导权。
5.4号的潜在因素 他们早年就恐惧被遗弃和不被重视，时常处在别人会舍他而去的惶恐中。
为了在没完没了的担忧中支撑下去，他们自觉要追求一种独特性，这样一来别人就会留意他，而就算别人不理会他，凭着这种与众不同的气质，他们亦可以内在地圆满自足。
然而他们始终期望别人的爱，所以他们总是找机会表现这种渴求，如果遭到拒绝，就会退到自己的世界中，从此筑起一道围墙，以幻想与现实打交道。
6.4号的个性优势 在各类型人中，4号的创造力和艺术感是无出其右的，他们对日常事物有着过人的洞察力，而且会用意想不到的方式，将其重新排列、整合，这种惊人的创作力常常叫人赞叹不已。
他们在热情洋溢、精神亢奋时所爆发出来的能量是惊天动地的，这时他们会突然变为一个精力饱满的人，会不知疲倦地完成目标任务。
真诚、坦率，说话不会拐弯抹角，不会阿谀奉承，如果能接受他们不耍嘴皮的坦白可爱，他们也是可以与人交心的。
只要他们视为可以真诚交往的人，他们会为朋友仗义而不计较自身的付出。
敏感度极高，对人的不幸遭遇有深层且天赋的同情心，会立刻抛开自己的麻烦，去支持受苦的人。
非常重视真实，因此忠于自己的感情和行径，天真率性。
抗拒现存制度和规律，能带给人全新的角度去理解、欣赏世界。
7.4号的个性缺陷 自我封闭、性情孤傲。
嫉妒与计较。
自愧与自卑。
自我摧毁。

后记

管理学研究认为，管理工作中的70%是沟通与协调。
而管理中出现的障碍，70%是由于沟通不畅所引起的问题、矛盾、不协调。
从这个意义上讲，无论是东方管理还是西方管理，协调与沟通都占有非常重要的地位和作用。
　所谓沟通，是指人与人之间传达思想，转移信息的过程；是一个人获得他人思想、感情、见解、价值观的一种途径：是人与人之间交往的一座桥梁，通过这个桥梁人们可以分享彼此的感情和知识，消除误会，增进了解。
　所谓协调，是指相关人员运用自己的权力，威信以及各种方法、技巧，使运转活动中的各种资源、各种关系、各种层次、各个环节、各个因素整合起来，进而行动一致，形成组织活力，社会合力，实现组织目标，取得组织绩效的管理过程。
　就沟通与协调能力而言，一般包含五个方面的内容：一是有全局观念、民主作风和协作意识；二是语言文字表达条理清晰，用语流畅，重点突出；三是尊重他人，善于团结和自己意见不同的人一道工作；四是坚持原则性与灵活性相结合，营造宽松、和谐的工作氛围；五是能够建立和运用工作联系网络，有效运用各种沟通方式。
　人们在日常生活学习和工作中发现，沟通与协调谈起来容易，做起来难。
有没有更加行之有效的方法或者是更加有效的角度呢？
有没有可以更具体地将沟通协调能力所涉及的五个方面的内容更直观地体现的工具呢？
答案是肯定的。
“九种个性”便是帮助人们实现高效沟通的方法和工具。
　九种个性在沟通与协调中的工具性、可行性和实用性之所以十分明显，是源于九种个性是以人的个性为研究对象，而人的意识、行为无不与人的个性密切相关。
在一定意义上说，把握住了人的个性，也就把握住了人的脉络。
　沟通无处不在。
把握个性，实现高效沟通。
　作者　2012年11月于北京牡丹园

编辑推荐

《九种个性与高效沟通》是由中国财富出版社和华夏智库培训中心共同打造的本土原创经管书系，书系致力于中国本土企业经营战略、运作管理、人力资源优化及营销模式等方面的研究，涵盖战略、管理、人力资源、营销、个人成长5大板块。
具体内容涉及企业战略、决策力、领导力、商业模式、资本运营、执行力、中层管理、管理技能、团队建设、沟通技巧、危机管理、绩效考核、薪酬福利、市场营销、营销管理、品牌经营、营销策划、网络营销、国际贸易、渠道建设、经销商管理、销售技巧、商务谈判、电话销售、门店销售、客户服务、大客户销售、人际关系、形象礼仪、职业素养3个小项。
打造中国本土原创经管书系是我们的工作，建立中国特色的企业管理运作理论体系是我们的责任！
与您牵手，共创华夏盛世，愿我们共同努力！

第一图书网, tushu007.com

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