

<<协商力>>

图书基本信息

书名：<<协商力>>

13位ISBN编号：9787539038742

10位ISBN编号：7539038748

出版时间：2010-7

出版时间：江西科学技术出版社

作者：严澍

页数：220

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>

## <<协商力>>

### 内容概要

在人生的道路上，我们始终要与他人同行。

同行的道路上，有一个岔路口，一边是沟通、协商、团结、乐观、轻松、成功，一边是自我封闭、我行我素、孤军奋战、悲观失望、错综复杂、功亏一篑…… 协商，才是王道。

翻开本书，你将体会到协商在生活中扮演的角色，它不仅是一种智慧，更是一种技巧，在长久的磨炼中，协商会成为我们生活的一部分，让快乐、幸福慢慢延展。

## <<协商力>>

### 书籍目录

前言 没有协商力,就没有共鸣力Chapter 1 协商的八个理由 1. 皆大欢喜,谁都喜欢——做个人见人爱的社交达人 2. 争吵不见了——解决问题,争吵不如协商 3. 合纵连横——会协商,就不会被孤立 4. 退一步海阔天空——退一步,是为了进一大步 5. 与压力对话——温柔地制服压力 6. 智者的好帮手——成功的秘籍就是协商 7. 峰回路转要靠它——绝境之时,协商可以救命 8. 化敌为友也靠它——协商能把敌人变成朋友Chapter 2 完美技巧,协商游刃有余!

1. 戒掉浮躁 2. 用心倾听 3. 幽默无敌 4. 以德服人 5. 难得糊涂 6. 巧用智慧 7. 注重细节 8. 控制情绪 9. 察言观色 10. 信守诺言Chapter 3 无处不在的协商,就看你怎么做!

1. 友情的可贵——朋友间的协商 2. 血浓于水——亲子间的协商 3. 一辈子的承诺——夫妻间的协商 4. 永远是服从吗?

——上司和下属间的协商 5. 以公司之名——同事间的协商 6. 是敌更是友——对手间的协商 7. 天下最大的难题——婆媳间的协商 8. 萍水相逢——无处不在的协商Chapter 4 协商中不可触碰的陷阱 1. 口无遮拦——对方只会离你越来越远 2. 固执己见——协商陷入僵局 3. 急功近利——最后只会一无所有!

4. 过度奉承——对人对己都不好 5. 过度敏感——始终迈不开协商的步伐 6. 不懂装懂——让人把你当小丑结语

## <<协商力>>

### 章节摘录

以德服人的秘诀，就在于你对他人的感化往往是在无形中造成的，这种感化将带给你更多的回报。我们在协商、谈判中，总想尽一切办法得到最大的利益，却忽略了应该遵循的原则，经常会赢了比赛而输了品德。

以德服人的故事，总是在平凡的人身上体现得最为透彻，不为钱所动，不为利所屈服，更难能可贵的是坚持自己的原则。

下面这个故事的主人公就是这样一个人：有一队骑兵在上尉的率领下去寻找马饲料。

这位上尉是个蛮横无理的人，当他们来到一个破旧的小木屋前，上尉毫无礼貌地一脚踹开了门，发现屋子里站着个白胡子老人。

上尉看见是个柔弱的老人，便毫不客气地命令说：“马上带我去找马料！”

”这位老人看了看上尉，语气温和地回答：“没问题！”

长官，马上就带您去。

”于是，老人在前面带路，带着部队顺着山坡往上爬。

不一会儿，眼前出现了一片长得很好的麦田。

## <<协商力>>

### 编辑推荐

《协商力》：职场优势，精英必备。  
没有协商力，就没有共鸣力。

#### 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>