

<<魔力沟通术>>

图书基本信息

书名：<<魔力沟通术>>

13位ISBN编号：9787562259800

10位ISBN编号：7562259801

出版时间：2013-5

出版时间：华中师范大学出版社

作者：约翰·波斯维尔

译者：杨莎

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>

<<魔力沟通术>>

前言

<<魔力沟通术>>

内容概要

《魔力沟通术:让沉闷的谈话立刻变得活力十足》内容简介：这是一本简单而活泼的沟通话术指南，告诉你如何说话更能吸引大家的注意力。

这是一部简单易学的礼仪指南，教会你用更有效、更有力的方式进行表达。

你是否听说过这句话：棍棒和石头会伤人，“而言语绝不会伤人”？

不管这是谁说的，它都不正确。

言语会伤人，言语很重要。

不恰当的言语会引起误解，让生意泡汤，甚至令婚姻破裂。

举个简单的例子：有人对你说，“你错了。”

你听到后会立即提高戒备，并很有可能做出攻击性的回应。

但如果对方说的是，“我认为……”或者“我的理由是……”，那结果又会怎样呢？

仅仅换个说话方式，就会让谈话对方的回应更为理智。

《魔力沟通术:让沉闷的谈话立刻变得活力十足》会告诉你一些简单的技巧和实例，让你的言谈更友善、更温和，从而使你的沟通更有效，避免一出口就把事情搞砸，会帮助你在直击要点的同时，赢得别人的聆听甚至是赞赏。

《魔力沟通术:让沉闷的谈话立刻变得活力十足》将通过直观的图片告诉你，人类如何真正地进行交谈。

它将把沉闷的空气变成创意十足的火花。

这本《魔力沟通术:让沉闷的谈话立刻变得活力十足》是一件完美的实用工具。

无论你是专业人士还是普通百姓，只要你希望说的话有人听进去，你就一定要读这本《魔力沟通术:让沉闷的谈话立刻变得活力十足》！

海报：

<<魔力沟通术>>

作者简介

<<魔力沟通术>>

书籍目录

第一章 力量的来源 不可不知的三要素 不可不晓的六要点 两个方向 三种态度 肢体语言 基础训练 突破障碍 办公室最常见的技巧 因人而异 第二章 用“我”代替“你” 第三章 把责任推给“他们” “请”找借口 不要直接说“不” 主动承担责任 第四章 可以和可能 如何给出建议 接受一份工作 主动倾听 让语言变简单 换个角度思考 第五章 避免对抗 选择沉默 不要顶撞上司 确认收到 如何解雇员工 毫无怨言 第六章 使用问句 把问题踢回去 提出解决方案 提问对方 避免冷场 留下思考的时间 有问有答 第七章 不要惹人讨厌 别说蠢话 要求加薪 争取利益 背后说好话 不要打断别人说话 第八章 避免否定 拒绝求职者 写一封感谢信 劝说他人 可以再宽容一些 第九章 说得委婉些 你我之间 开场白 幽默的力量 客户并不全对 委婉地说出意见 事实与大道理 第十章 以礼待人 道歉 真心实意的帮助别人 礼貌用语 让上司先说 原谅 友善 第十一章 办公室沟通礼仪 办公室的电话礼仪 接待客户的礼仪 办公室的个人言行礼仪 让对方打开心扉 和上司交谈的技巧 和同事交谈的技巧 和下属交谈的技巧 争执后的冷处理

<<魔力沟通术>>

章节摘录

版权页：插图：主动承担责任 对于不是你职责范围内，你不能做出决定的事情，你可以选择将“责任”推给他人，因为这种“责任”并不是真正的责任。

这一节说的“责任”才是真正的责任。

有的时候，并不是做了什么事情，才需要承担责任，说出去的话也需要承担责任。

我经常见到这样的员工，说起自己的公司时，他们总是说“他们业务部门怎么怎么样”，“他们财务部怎么怎么样”，每当我听到这样的话，总是想要走上前去问一问：“你是这个公司的一员吗？”

说出这样的话，是一种缺乏责任感的典型表现，他们没有将自身的角色融入到公司当中。

还有的人，在出现问题后，会指责别人：“你没有抓住我讲话的重点。”

他从未考虑是不是自己没有说清楚。

沟通的魔力在于，怎样将事情结束，又不伤和气，而不是相互推诿责任。

<<魔力沟通术>>

编辑推荐

《魔力沟通术:让沉闷的谈话立刻变得活力十足》编辑推荐：这样说，最有效？重要的不是你说什么，而是对方听到什么。

不要说：“你没明白。

”而说：“我没说清楚。

”《魔力沟通术:让沉闷的谈话立刻变得活力十足》讲述了一语中的，一招扭转局势，轻松、精悍，迅速掌握更顺畅、更高效的神奇话术。

《魔力沟通术:让沉闷的谈话立刻变得活力十足》告诉我们成为一个高超的沟通者是一个过程，而这个过程也会让你变得更有自知之明——知道在各种场合中如何获得理解，无论这个场合是私人的或是工作上的，无论它是某个亲密时刻，一场商业会议，或是一次公开演讲。

<<魔力沟通术>>

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>