

<<交往中听与说的技巧>>

图书基本信息

书名：<<交往中听与说的技巧>>

13位ISBN编号：9787800997907

10位ISBN编号：7800997901

出版时间：2004年1月1日

出版时间：中国三峡出版社

作者：王刚

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>

<<交往中听与说的技巧>>

内容概要

莎士比亚说：“最完美的说话艺术不仅是一味地说，还要善于倾听他人的内在声音。”

善听，可以掌握他人的心声，促进情感的交流与互动，同时也意味着对他人的尊重。
善说，可以寻求沟通的共鸣点，以婉转态度感化对方，让彼此间都有回旋的余地。

本书教你在交往中善用说的利器，点破说话艺术的玄机，善用听的法宝，窥出当事人的重重心幕。

<<交往中听与说的技巧>>

书籍目录

- 第1章 领导者如何利用倾听的策略与说话的技巧建构人际之桥
 - 1 领导者如何善用倾听的策略建构沟通之桥
 - 2 领导如何利用说话的技巧达成目的的实现
- 第2章 如何应用听与说的技巧与下属交流
 - 1 如何从批评中所取完善自我的良策
 - 2 如何善用批评的艺术手法感化人
- 第3章 如何在职场中运用听与说的技巧提高人气
 - 1 如何运用善听提高职场中的人气
 - 2 如何利用说话调整人与人之间的心理距离
- 第4章 如何在客户交往中运用听与说的技巧把握胜机
 - 1 如何利用听的技巧获得胜算
 - 2 如何学会与客户交谈的技巧
- 第5章 与人交往中如何用听与说的技巧改善彼此关系
 - 1 听取朋辈的谈话有助于关系的融洽
 - 2 用说话的策略搭建彼此交往的桥梁
- 第6章 如何运用听与说的技巧让情感更加牢固
 - 1 如何运用听觉让情感纽带更牢固
 - 2 怎样利用说话解决情感冲突
- 第7章 如何在谈判中用倾听制胜并用谈话艺术左右局面
 - 1 如何在谈判中利用倾听掌握制胜的先机
 - 2 如何在谈判中用谈话的尺度左右局面

<<交往中听与说的技巧>>

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>