

《交流与沟通能力训练》

书籍信息

版次：1

页数：173

字数：240000

印刷时间：2013年09月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787303167685

内容简介

《中等职业学校公共素质教育系列规划教材·核心职业素养训练系列：交流与沟通能力训练》具有以下几个的特点。

第一，以职业院校学生的合作能力现状为出发点，针对学生的基础和特点，介绍他们最欠缺、最需要的技能。

第二，体现“职业”特色，在案例的选择和能力训练的设计上融入职场元素，如职场案例、职业情境体验，让学生提前对职场有所了解，感受职场氛围。

第三，以能力训练为主，理论指导为辅，通过有针对性的训练让学生在活动中掌握相关技能，真正做到“有趣、有用、有效”。

第四，采用学习目标、学习引导、能力训练、知识链接、推荐阅读、课外练习的编写体例，层次分明，可操作性强。

目录

第一章 语言交流

第一节 敞开心扉

第二节 学会倾听

第三节 真诚赞美

第四节 有效说服

第五节 学会说“不”

第六节 面对冲突

第七节 分清对象

第八节 流利表达

第九节 当众演讲

第二章 交流礼仪

第一节 肢体语言

第二节 仪表礼仪

[显示全部信息](#)

在线试读部分章节

（三）模仿对方，寻找相似点

物以类聚，人以群分。每个人都喜欢两类人：一是和自己一样的人；二是自己希望变成的那个人。在说服时，有意识地模仿对方，他的动作，他的表情，说话的语气，就会达到意想不到的效果。

例如：他说话慢，你就慢；他说快，你就快；他手插口袋，你也手插口袋；他微笑，你也微笑。但是，要注意，不用太同步，要有一个时间上的延迟，他跷二郎腿，你隔20秒再跷，他喝水，你隔10秒再喝。

（四）名言支持法

名人的话往往有一种号召力，因此借助名人的话，有时可省去与对方许多不必要的对话。引用名人的话要引证得明白确切，有针对性，要把名人的姓名说出来，对原话只要记得大意。再则，所引用的名人，必须是对方崇敬的，否则，即使你引用再恰当，人家还是听不进去。

（五）暗示说服法

通过委婉的语言形式，把自己的思想巧妙地传递给对方。受暗示是人的一种本能。比如困难临头的时候，人们会安慰自己或他人：“快过去了，快过去了”从而减少忍耐的痛苦。人们在追求成功时，常常会鼓励自己“坚持一下，我一定可以的”。这些简单的语言给了人们强烈的暗示，让人们在无形中有了强大的抵抗困难或勇于进取的动力。

暗示有以下几种方式：借此言彼，利用事物与事物之间的相似之处，互相比较；旁敲侧击，说话时避开正面，而从侧面曲折表达、鼓动等。

（六）对比说服法

鲁迅先生说：“如果有人提议在房子墙壁上开个窗口，势必会遭到众人的反对，窗口肯定开不成。可是如果提议把房顶扒掉，众人则会相应退让，同意开个窗口”。当提议把房顶扒掉时，对方心中的“秤砣”就变小了，对于“墙壁上开个窗口”就会顺利答应了。

冷热水效应可以用来劝说他人，如果你想让对方接受“一盆温水”，为了不使他拒绝，不妨先让他试试“冷水”的滋味，再将温水端上，这样他就会欣然接受了。

（七）“使人信”五步定式

[显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)