

《快速提升传达力的70个小窍门》

图书基本信息

书名：《快速提升传达力的70个小窍门》

13位ISBN编号：9787121220555

出版时间：2014-1-1

作者：(日) 久保尤希也 著

页数：212

译者：王荣

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《快速提升传达力的70个小窍门》

内容概要

本书不会教你如何提高与人交流的能力，如何扩大朋友圈。也不会教你怎么交女朋友，怎么建立一个和谐的家庭关系。本书仅仅是在教你在商业活动中如何更加容易地将自己的意思传达给对方。书中提供了作者的商业生涯中经历和实践过的，以及从优秀商业人才那里学到的70种沟通方法，掌握了这些方法，可轻松快速提升你的传达力，不管跟客户、上司还是同事，都能更加轻松地交流了，你的工作事业也会变得一帆风顺。本书语言幽默，案例丰富，可轻松阅读。

《快速提升传达力的70个小窍门》

作者简介

久保尤希也Inspire consulting股份有限公司董事长。她曾担任东京国税局的国税调查官，后进入光通信股份公司成为开发部门的顶梁柱，并成功成长为业界的TOP10。著有《文科商人也能理解的计算能力教科书》、《年轻人必须学会的计算能力》、《给一般人准备的日本最简单的会计指南》，以及《提高大脑反应的45种方法》等书。

《快速提升传达力的70个小窍门》

书籍目录

第1章 问题并不是你说话的方式

——改变你的传达能力 1

- 1 严格遵守三原则 2
- 2 不是“说”而是“传达” 4
- 3 集中叙述对话的重点 7
- 4 30秒表述清楚 9
- 5 确认目的 12
- 6 用冲击性的语言表述 15
- 7 带着热情表述 18
- 8 提前明确想要传达给别人的信息 22
- 9 看好前后关系 25
- 10 将你模糊的感觉清晰地用语言表述出来 27
- 11 不明白的地方也要清晰地说出来 30
- 12 明确时限 32
- 13 保持客观的视角 34
- 14 不管是谁的错，自己先道歉 37
- 15 不找借口 40

第2章 让对方进入倾听的姿态

——改变信赖感 42

- 1 坏消息说在前面 43
- 2 抓住言语上的尾巴 45
- 3 语言要简短精练 47
- 4 具体说明 50
- 5 没底也要保持自信 52
- 6 善于使用白板 54
- 7 善于使用图表 56
- 8 最初就明确“目的是什么” 58
- 9 拥有自我意见 61
- 10 根据对象不同改变你的信息库 64
- 11 观察做得不好的人 66
- 12 了解自己的习惯 69
- 13 选择对方喜欢的联络方式 71
- 14 每次机会都要做到最好 74
- 15 用5分钟仔细调查对方 77
- 16 问候的时候要给对方留下印象 79

第3章 不要全部写出来，削减内容

——改变发邮件的方法 82

- 1 减少发错邮件的情况 83
- 2 只复制名字 86
- 3 严守一封邮件只说一件事的原则 89
- 4 寄信人名字后面加上尊称 92
- 5 在组织商业谈判的时候，信件里明确写出建议的谈判时间 95
- 6 表现得越稳重越好 98
- 7 在电话里做下的约定要记录在案 101
- 8 明确表示自己的意思 104

《快速提升传达力的70个小窍门》

- 9 不要只依靠邮件 106
- 第4章 在交流过程中得出结论
 - 改变交流的方式 109
 - 1 使用简单易懂的表述 110
 - 2 使用能够增加信赖感的语言 113
 - 3 深入了解对方 115
 - 4 养成作议事日程的习惯 117
 - 5 只将你总结出的要点告诉对方 119
 - 6 在视线所及的范围内准备一块表 121
 - 7 当场提问 124
 - 8 拥有下决断的意识 126
 - 9 短时间交换情报 128
 - 10 在批判之前先想好如何改正 130
 - 11 讨论从数字开始 132
 - 12 不要让对方感到困扰 134
 - 13 知道自己的底线在哪里 137
 - 14 最多让4成 139
 - 15 大胆喊价 141
 - 16 聆听顾客的声音 143
 - 17 想好后话 145
 - 18 用大义名分来拒绝对方 147
- 第5章 决胜时绝不放松
 - 改变你的实力 149
 - 1 对话时说出对方的名字 150
 - 2 有优先顺序的对话 152
 - 3 站在对方的视角 154
 - 4 和关键人物交流 156
 - 5 利益和风险放在一块告诉对方 159
 - 6 对话的最后再加一把劲儿 162
 - 7 给对方留出提问的余地 165
 - 8 关注对方的需求 168
 - 9 快速回应对方的提问 170
 - 10 堂堂正正地交谈 173
 - 11 平时积累素材 176
 - 12 对方真正开始听以后再说你的核心内容 179
 - 13 将自己的热情一面表现出来 182
 - 14 自娱自乐 184
- 后记 188
- 译者后记 192

《快速提升传达力的70个小窍门》

精彩短评

1、传达力这个名词很抢眼，但具体沟通技巧看目录就已经足够

《快速提升传达力的70个小窍门》

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:www.tushu000.com