第一图书网, tushu007.com

<<如何说别人才会听，怎么听别人才肯说>>

图书基本信息

书名：<<如何说别人才会听，怎么听别人才肯说>>

13位ISBN编号：9787507533866

10位ISBN编号：7507533867

出版时间：2011-5

出版时间：华文

作者：(美)戴尔·卡耐基|译者:章岩

页数：234

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

内容概要

说话是改变命运的最直接方式！

很多成功的牛人，你几乎看不见他们的奔波劳碌，但在不动声色中，就已经实现人生理想。

他们成功的最大密码就是说话之道！

作者简介

作者：（美国）戴尔·卡耐基（Dale Carnegie） 编译：章岩戴尔·卡耐基，美国著名的人际关系学大师，现代人际关系教育奠基人，教导人们人际沟通及处理压力的技巧。
著有《人性的弱点》等经典作品，风靡全球，畅销20余年。
译者简介：章岩，致力于心理学、历史学、营销学、管理学的研究。
在商场摸爬滚打数十载，其悟出的一条真谛为：劳心者治人，劳力者治于人。
出版作品有：《^脉圈》、《先交朋友，再做生意》、《每天懂一点人情世故》、《如何说客户才会听，怎样听客户才肯说》、《销售中的心理学诡计》等经典图书，畅销全国各大书城。

书籍目录

第一章　要想钓到鱼，就要像鱼一样思考
第二章　争辨永远不会赢
第三章　每个人都喜欢别人恭维自己
第四章　读对方最感兴趣的话题，而不是你最感兴趣的话题
第五章　为什么世上最善交友的动物是狗
第六章　听?最好的说——这样听别人最肯说
第七章　5分钟打动人心——让别人乐意帮助你
第八章　让对方说“是”，尽量避免让他说“不”
第九章　让别人认为某个主意是他（她）自己想出来的
第十章　建议永远比命令更有效
第十一章　不要过分苛求他人
第十二章　批评别人前，先谈自己的错误
第十三章　爱你的敌人，善良你自己
第十四章　如何说女人最爱听，怎样听女人最肯说
第十五章　如何说男人最爱听，怎样听男人最肯说
第十六章　你的热情，可以让听众热血沸腾
第十七章　“洗脑”真的很容易——说服别人的灵招妙法
第十八章　吊胃口的技巧——让听众欲罢不能

章节摘录

版权页：“ 你这么想，我一点也不奇怪，如果我遇到你这样的事，肯定也是这样的状态！
”听到这样的话。
即使你是一个最铁石心肠、脾气最火爆的人，也会软化下来。
不是吗？
这虽然是一句很普通的话，却完全发自内心，感同身受，是一种最真诚的鼓励。
这就是平息争执，打动对方的秘诀：同情！
就像患难兄弟一样的同情！
是的，我们每个人都是独特而不可复制的，而你之所以成为现在这样的你，原因却不全在于你自身；
同样，对面那个固执到令你愤怒的家伙，他之所以成为那样的人，原因也不全在于他个人。
我们身体里都流着同样的血.思想着同样的思想，感受着同样的感情，我们彼此支持，相互温暖。
很多时候，说出一句短短的话，就能阻止争执和纠纷，更能使对方关注并倾听你。
何乐而不为呢？
有些自以为聪明的人，经常会嘲笑别人的缺点和无意的错误，这样的聪明其实是一种傻！
你又不了解别人，怎么就知道别人一定是错的呢？
只有了解他。
站在他的立场上，才能明白他的观点、他的忌讳等等。
在这之前，你可以暂时隐藏自己的原则，这样就能减少很多不必要的麻烦，因为你已经学会了在交往中避免矛盾的产生，所以你的每一个动作都是指向胜利的.这样交往就会变得很轻松。
除非你坚持己见，唯我独尊，没有丝毫的同情。
我们不妨先来看看塔夫脱总统，是如何使一位野心勃勃但又满怀失望的母亲平息愤怒的：华盛顿一位政界高官的夫人，希望塔夫脱为他儿子安排一个职位。
这位夫人相当有影响力，甚至搞到了许多议员的支持，他们一起向塔夫脱提出建议。
但他知道，这个位置是需要技术能力的，他早已委托该部部长定下了人选。

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