

<<全球100位名人与中学生谈沟通>>

图书基本信息

书名：<<全球100位名人与中学生谈沟通>>

13位ISBN编号：9787807550860

10位ISBN编号：7807550864

出版时间：2007-7

出版时间：花山文艺出版社

作者：刘英俊 编

页数：226

字数：270000

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>

<<全球100位名人与中学生谈沟通>>

内容概要

生命是这样吝啬，我们的舞台是这样狭小！

一生一世，我们被安排在无限时空的一个小小的坐标点上。

我们穷尽自己的目力与脚力，也不可能望到远古的花开，走遍人心的角落。

拘感觉让我们这么不甘！

好在，我们可以在书页上倾听智者的殷殷叮嘱！

那些成就卓著的名人，带着他们至真的人生体悟，从岁月深处走来，从遥远天边走来，聚拢在一起，和你娓娓而谈，将他们的黄金人生法则悉数告诉你。

他们悟了很久才悟透的人生道理，他们探索了很久才探索到的成功道路，你只需拿出一分钟的时间就可以将它转变为自己的精神财富。

你的生命，从此将被注入一股神奇的力量。

你拥有了借助成功人士的头脑思考自己的人生课题的可能。

虽然你不曾伸手到那些富豪的钱袋里去拿钱，但是，有一种丰赡的馈赠，比金钱更为金贵！

一个人的成功，在很大程度上取决于人际沟通能力。

勤于沟通，我们就能得到他人的理解和认同，就能有超高人气和很多朋友；善于沟通，会提升我们的个人竞争力，我们的学习、生活就会有高效率，就会通达顺畅。

本书汇集了全球100位名人对沟通这一话题的独到见解。

他们中有政界要人、文化大家、财经名人以及其他各界名人。

阅读这些以不同的角度来阐述沟通的精彩文章，我们会被他们高超的沟通智慧所感染，感受到沟通的魅力，会对沟通常识和技巧有比较丰富的理解。

提升我们营造和谐人际关系的能力。

作者简介

滕刚，著名作家。

迄今已在《人民文学》、《北京文学》等刊物发表作品300多万字。

出版《预感》、《克尔萨斯的下半夜》、《个人履历表》、《秘密情节》、《百花凋零》等文集。

曾获《微型小说选刊》2002年、2003年、2004年、2005年“我最喜欢的微型小说作品奖”，《小小说选刊》1989-1990、2003-2004全国优秀小说作品奖、首届全国微型小说个人作品集评奖优秀文集奖、首届全国微型小说年度评选一等奖，名列2003年度中国小小说十大新闻人物，其作品荣登中国小说学会2005年小小说排行榜。

部分作品被译成英、法、日等国文字。

<<全球100位名人与中学生谈沟通>>

书籍目录

第一辑 说话的艺术 让对方一直说“是” [美]戴尔·卡耐基 拒绝极端 (台湾)李开复 用别人听得懂的语言来打动他 [英]查斯特菲尔德 论言谈 [英]弗兰西斯·培根 说话要简洁 [美]奥里森·马登 三思而后言 [美]乔治·华盛顿 谈话的艺术 梁实秋 勿道人之短 [美]艾密尔·贝克尔 很好 朱自清 为什么不说“不” [美]刘墉 多余的最后一句话 刘仪伟第二辑 许多人都会说话,但成功者更会倾听 有效倾听的四个步骤 [美]马修·麦凯 听话的艺术 杨绛 善于倾听 [美]戴尔·卡耐基 专注地倾听 [美]艾密尔·贝克尔 虚心听取批评意见胜过与他人论辩 [美]约翰·马克斯·坦普尔顿 聆听 [美]理查德·卡尔森 适度地注视与倾听 [美]苏珊·斯科特 化解朋友间的矛盾 [美]迈克尔·P·尼科尔斯 以接纳的态度倾听 任柏良 带着情感去倾听别人的讲话 [日]青木仁志 听话长知识 [美]约翰·马克斯·坦普尔顿第三辑 微笑的价值 挥不去的第一印象 任柏良 论礼貌 [英]弗兰西斯·培根 微笑的魅力 [美]戴尔·卡耐基 心灵的交流 [美]爱默生 沉默 朱自清 懂得赞扬 [美]乔治·华盛顿 一个微笑,会生出另一个微笑 [美]约翰·马克斯·坦普尔顿 真诚 [美]罗伯特·博尔顿 身体动作 [美]马修·麦凯 没有人喜欢受人指使(节选) [美]戴尔·卡耐基 当人际关系危在旦夕时 [美]苏珊·斯科特第四辑 这样的沟通技巧最有效第五辑 代沟 = 等待沟通第六辑 交友之道第七辑 不要刻意去讨人喜欢第八辑 一些该做与不该做的事

<<全球100位名人与中学生谈沟通>>

章节摘录

null文/【美】戴尔·卡耐基

让对方一直说“是”

让他人说，“是，是的”——正是通过这个技巧，银行出纳员埃伯森才保住了一位差点失去的未来客户。

“这位先生来此开设账户，我递给他一张常用的填写表格。

”在银行做出纳的埃伯森先生说，“其中一些问题他爽快的填写完毕，另一些则断然拒绝回答。

” “要是在学习人际关系课程之前，我一定会告诉他如果拒绝向银行提供完整的个人信息，我们将无法为他开户。惭愧的说，我以前就是这么做的。这种威胁式的言语自然令我感觉不错，我通过申明银行的规定不容违反而显示了权威，但这种态度无疑对顾客表现出不欢迎和不尊重。

“于是，这一次我从人性出发，不再考虑银行而只谈论

顾客的需要。

最重要的是，我要让他从一开始就说‘是，是的。

’我对他的做法表示认可，并说明他拒填的信息并非非写不可。

“不过，我说

：‘假设你去世的时候在我们这里还有存款，你不愿意将你的钱继承给你的法律继承人吗？

’ “当然愿意。

’他答道。

“‘既然如此’”我继续说，‘你不认为

把继承人的名字会对我们届时及时、准确地依照你的意思办理有帮助吗？

’ “他再次承认：‘是的，的确

有帮助。

“当这个年轻人意识到我们要此信息并非

出于自身兴趣，而是为了他的利益时，他的态度渐渐缓和下来。离开银行之前，他不仅告诉了我们需要的全部信息，还接受我的建议开设了一个账户，他把自己的母亲设为账户的受益人，并爽快地回答了关于他的所有问题。

“我从

谈话一开始就让他说‘是，是的’，这么做果真令他忘记了原本存在的问题，并高兴的接受了我的建议。

西屋电器公司的销售代表艾林逊也为

我们讲述了这样一个故事：

“在我的辖区里有一个十分重要的客户，公

司一直想和他做生意。然而，前任代表和他联络了10年却没能谈成一笔业务。我负责这片区域后的3年里也定期登门拜访他，却同样一无所获。经过了13年的拜访和游说，我们后来终于卖给他几台发动机。如果使用没有什么问题，我们接下来就会签订几百台的订单，而这正是我所期望的。

“后来情况怎么样了呢？

我敢肯定没问题的，所以3周后兴致勃勃的给他打电话，但他们的总工程师的话令人震惊：‘艾林逊，我们不能再买你们的发动机了。

’ “为什么？

我惊讶极了。究竟怎么了？

“’因为他们太热了。我无法把手放上去

。 “我知道此时争论没有任何意义，我以前争论的太久

了，这次希望得到‘是’的回答。

“既然如此，史密斯先生，那好吧。‘我说，我百分之百地同意，如果这些发动机运行起来

<<全球100位名人与中学生谈沟通>>

太热了，你就不要购买。你必须选择那些符合国家标准的发动机，是不是？

“‘国家机电制造协会规定，正常设计的发动机在运转时温度可以比室温高出72度，对不对？’

“‘是的，很对。

他同意，‘但你的发动机温度比那个高多了。

“我没有反驳，继续问道：‘那么你车间里

的温度有多高呢？’

“‘恩，’他说，‘大概有华氏75度。

“‘好的，’我说，‘你车间的温度是75度，再加上72度就是147

度。

你把手放在一个有开水的水龙头下面怎么会不被烫伤呢？’

他不得不再次说‘是’。

“‘这样吧，’我建议到，‘你以后再不要把手放在上面了。

“‘好吧，我想你是对的。

’他承认。

我们又聊了一会。

然后他就让秘书安排在下月与我们签订价值约35000美元的合作。

“几年来，我花费数千美元却一无所获，直到自己终于了解到争吵是

多么没有意义。

而从他人角度看事情并让他们说出‘是’原本更能带来收益，并且充满了乐趣。

”

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>