

《人际关系与说话艺术》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：160000

印刷时间：2014年05月01日

开本：12k

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787515703121

丛书名：卡耐基

编辑推荐

戴尔·卡耐基是美国现代成人教育之父，被誉为20世纪*伟大的心灵导师和成功学大师。戴尔·卡耐基在道德、精神和行为方面影响了全世界成千上万人的生活，他的教学构想开创了成人教育的先河，经久不衰。他利用大量普通人不断努力取得成功的故事，通过演讲和著作唤起了无数陷入迷惘之中的人的斗志，激励他们取得了辉煌的成功。《人际关系与说话艺术》一书围绕如何使自己成为一个受人欢迎的说话高手，将卡耐基作品中的相关内容汇编，使读者领略并掌握卡耐基总结的口才技巧，从而为自己的社交生活铺平道路。

内容简介

所谓成功者，就是善于调动一切社会资源、善于说服大多数的人。家庭、事业、幸福、荣誉、财富……不管我们追求的是什么，更好的人际关系和更优秀的说话艺术都是前提。所以，请你务必不要错过《人际关系与说话艺术（卡耐基）》，它将给你所希望得到的东西。

《人际关系与说话艺术（卡耐基）》是戴尔·卡耐基系列中*现实意义的“人生速成法则”，将教会你最常用也是最实用的处世道理，让你在这个看似纷繁复杂的世界中游刃有余。

作者简介

戴尔·卡耐基(1888 - 1955)美国著名的人际关系学大师，西方现代人际关系教育的奠基人。卡耐基利用大量普通人不断努力取得成功的故事，通过演讲和著作唤起无数陷入迷惘者的斗志，激励他们取得辉煌的成功。接受卡耐基课程的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。千千万万的人从卡耐基的教育中获益。卡耐基的著作被译成三十多种语言，在全世界范围内得到广泛的传播，成为销量仅次于《圣经》的著作。美国《时代周刊》这样评价他：“或许除了自由女神，他就是美国的象征。”

目录

上篇 卡耐基教你人际关系
第一章 人格魅力绽放于细节之中
用你的耳朵征服人心

通过语气洞悉人的心理
微笑，体现真诚融化冰雪
不同的说话方式，不同的语言魅力
展现尊重，你会收获更多

第二章 把握角色，缔造“大众情人”
尊重别人眼中的风景
理解和同情是消除敌意的良方
拉近距离，把“我”变成“我们”
信任，要靠努力去建立
该告别时就得告别
付出喜欢，才能收获喜欢 上篇 卡耐基教你人际关系 第一章
人格魅力绽放于细节之中 用你的耳朵征服人心 通过语气洞悉人的心理
微笑，体现真诚融化冰雪 不同的说话方式，不同的语言魅力
展现尊重，你会收获更多第二章 把握角色，缔造“大众情人” 尊重别人眼中的风景
理解和同情是消除敌意的良方 拉近距离，把“我”变成“我们”
信任，要靠努力去建立 该告别时就得告别 付出喜欢，才能收获喜欢 第三章
学会释然，与对方握手言和 计较少一点，让烦恼烟消云散
耐心地给对方一个说话的机会 面对讥讽，莫失风度 会控制情绪就是最好的风度
付出我们的爱和关怀 展露笑容是最好的安慰 不能改变世界，但能改变自己
巧妙应对强势的说话对象第四章 做职场明星，不做团队边缘人
求职没有什么捷径和窍门 面试中的交谈艺术 职场有职场的说话方式
莫在职场谈论禁忌话题 与下属沟通的艺术 和上司争论的艺术 第五章
人生的幸福，是营造美满的家庭 批评是伤害家庭的利刃
以爱和自由来支持对方的工作 回家，把工作关在门外
婚姻的成功，不是改造而是尊重 唠叨和吵闹，婚姻的两剂毒药
和谐家庭需要俏皮的语言 从细节处收获幸福 用礼貌为婚姻保鲜
“性福”是幸福的保证下篇 卡耐基教你说话艺术 第六章 赞美——助推成功的润滑剂
懂得赞美，比懂得倾听更重要 别让赞美变成恭维 即使不能赞美，也别去嘲笑
用赞美作为铺垫 用鼓励的方式，让人不轻易放弃 练就关照他人而不造作的功夫
用欣赏和赞美浇灌爱情之花第七章 循循善诱，你的观点让他接受 说服，从定位开始
多想想对方需要什么 尊重他人的意见，别直接说“你错了”
让对方觉得是自己的主意 用“一滴蜂蜜”黏住他人的心 学会用话题引导谈话
用对方的观点来说服对方第八章 求助于人，就要直触心门 不妨让对方提出可选方案
打动他的心，才能得到他的帮助 用正确的提问方式提出请求
让对方替你说出你的需求 别给对方拒绝的机会 第九章 巧舌如簧，语不惊人誓不休
说话要一语中的 用悬念开始你的话 用幽默点缀话语 巧妙地接下“烫手山芋”
具体数字是语言中的钢筋第十章 提高语商，建立属于自己的语言风格
建立自己的风格 灵活的语调让语言更生动 巧妙的比喻让语言更明晰
让自己成为一位绅士 会找话题，打开他人的话匣子

[显示全部信息](#)

前言

戴尔·卡耐基是美国现代成人教育之父，被誉为20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师。戴尔·卡耐基在道德、精神和行为方面影响了全世界成千上万人的生活，他的教学构想开创了成人教育的先河，经久不衰。他利用大量普通人不断努力取得成功的故事，通过演讲和著作唤起了无数陷入迷惘之中的人的斗志，激励他们取得了辉煌的成功。

事实上，发明之王爱迪生、“米老鼠”的父亲沃尔特·迪斯尼、建筑业奇迹的创造者里维父子、旅馆业巨子希尔顿、白手起家的塑料大王王永庆、麦当劳的创始人雷·克洛克等世界名人，都深受卡耐基思想和观点的激励和影响。这也就是卡耐基的《人性的弱点》和《人性的优点》等几部代表作能够成为除《圣经》之外20世纪最畅销的图书的原因。也正是如此，美国的《纽约时报》才会评价说：“除自由女神之外，卡耐基精神就是美国的象征。”本套丛书分为《人性弱点与人性优点》、《人际关系与说话艺术》、《魅力口才与演讲艺术》和《领导艺术与高效管理》四册，将卡耐基著作中最精华的部分呈现在读者的面前。

卡耐基一生致力于对人性问题的研究，《人性弱点与人性优点》所汇集的，正是卡耐基人性研究的精华部分，可以帮助读者解决如何在日常的商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人，以及如何击败人类的生存之敌——忧虑等一系列问题，帮助读者创造幸福美好的人生。戴尔·卡耐基是美国现代成人教育之父，被誉为20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师。戴尔·卡耐基在道德、精神和行为方面影响了全世界成千上万人的生活，他的教学构想开创了成人教育的先河，经久不衰。他利用大量普通人不断努力取得成功的故事，通过演讲和著作唤起了无数陷入迷惘之中的人的斗志，激励他们取得了辉煌的成功。事实上，发明之王爱迪生、“米老鼠”的父亲沃尔特·迪斯尼、建筑业奇迹的创造者里维父子、旅馆业巨子希尔顿、白手起家的塑料大王王永庆、麦当劳的创始人雷·克洛克等世界名人，都深受卡耐基思想和观点的激励和影响。这也就是卡耐基的《人性的弱点》和《人性的优点》等几部代表作能够成为除《圣经》之外20世纪最畅销的图书的原因。也正是如此，美国的《纽约时报》才会评价说：“除自由女神之外，卡耐基精神就是美国的象征。”本套丛书分为《人性弱点与人性优点》、《人际关系与说话艺术》、《魅力口才与演讲艺术》和《领导艺术与高效管理》四册，将卡耐基著作中最精华的部分呈现在读者的面前。卡耐基一生致力于对人性问题的研究，《人性弱点与人性优点》所汇集的，正是卡耐基人性研究的精华部分，可以帮助读者解决如何在日常的商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人，以及如何击败人类的生存之敌——忧虑等一系列问题，帮助读者创造幸福美好的人生。《人际关系与说话艺术》一书围绕如何使自己成为一个受人欢迎的说话高手，将卡耐基作品中的相关内容汇编，使读者领略并掌握卡耐基总结的口才技巧，从而为自己的社交生活铺平道路。《魅力口才与演讲艺术》整理并汇集了卡耐基关于口才的智慧，重点指出了口才自我训练的切实可行的方法。帮助读者学会真正意义上的口才之道，从而真正成为一名口才与演讲达人。《领导艺术与高效管理》是对卡耐基管理艺术和成功之道的阐述，通过引用大量的真实事例告诉读者如何化解矛盾、如何激励员工、如何授权、如何高效管理等方面的管理秘诀，从而帮助读者轻松实现管理能力的自我提升。最后，如果读者都能够从卡耐基的著作中汲取有用的思想和智慧，并且用以改变自己的人生轨迹，这便是编者最大的心愿。

在线试读部分章节

第一章人格魅力绽放于细节之中 用你的耳朵征服人心 什么样的人才是最受欢迎、最有魅力的人呢？是那些随时随地都能侃侃而谈的人吗？事实并非如此。你一定看到过这样的场面：一个人在滔滔不绝地高谈阔论，而坐在他对面的人们虽然带着礼貌性的微笑倾听着，但却忍不住去玩弄自己的手表。你想想，这些人会喜欢这位先生并在下一次宴会还邀请他参加吗？答案很可能是否定的。但是如果你去问这位发表意见的先生，问他是否喜欢这些听他说话的人，答案一定会让你吃惊——他非常喜欢他们，尽管他们整个晚上几乎都没有发表过什么建设性的意见。

为什么会这样呢？这就是倾听的魅力。人在内心深处都是骄傲的，他们喜欢表达自己的观点并得到他人的认可。没有什么比耐心地倾听更容易赢得一个人的好感，也没有什么比驳斥他人的意见或是和他人抢着说话更容易激怒对方的了。

不久前，我在纽约著名的出版家格力特举行的宴会上，遇到了一位著名的植物学家，之前，我从未和他交谈过，但是我却觉得他是个极富魅力的人。我一直坐在椅子上，静静地听他给我介绍大植物学家玻尔本以及室内花草等，他还告诉我许多关于廉价马铃薯的惊人事实。因为我自己拥有一个室内小花园，所以我经常会遇到一些植物方面的问题，对此他非常热情地告诉我应该如何解决我的问题。

正如我所说的，我们是在宴会中。当然，在座的还有另外十几位客人，但我违反了一般的宴会礼节，几乎完全没有注意到其他人的存在，而是单独与这位植物学家谈了好几个小时。当我向众人告辞的时候，这位植物学家转身对主人说：“卡耐基先生真是一个让人愉快的朋友。”然后他又开始夸奖我在其他方面如何如何……总之，他最后说我是一个“最有魅力的谈话对象”。

一个有魅力的谈话对象？我？可在这次交谈中我几乎没有说几句话。

事实上，如果我们不改变关于植物的话题，即使让我来说，恐怕根本说不出什么让人印象深刻的话来，因为我对于植物学的了解，几乎可以说是全然无知。

但是请注意，我做到了完全认真地倾听他所讲的每一句话。我专注地听着，因为我真的感兴趣。而他也察觉到了这一点，正是我的用心倾听让他非常高兴。可见，这种认真倾听对方说话的态度，正是我们对他人的一种超越语言的最高赞美。

第一章人格魅力绽放于细节之中 用你的耳朵征服人心 什么样的人才是最受欢迎、最有魅力的人呢？是那些随时随地都能侃侃而谈的人吗？事实并非如此。你一定看到过这样的场面：一个人在滔滔不绝地高谈阔论，而坐在他对面的人们虽然带着礼貌性的微笑倾听着，但却忍不住去玩弄自己的手表。你想想，这些人会喜欢这位先生并在下一次宴会还邀请他参加吗？答案很可能是否定的。但是如果你去问这位发表意见的先生，问他是否喜欢这些听他说话的人，答案一定会让你吃惊——他非常喜欢他们，尽管他们整个晚上几乎都没有发表过什么建设性的意见。

为什么会这样呢？这就是倾听的魅力。人在内心深处都是骄傲的，他们喜欢表达自己的观点并得到他人的认可。没有什么比耐心地倾听更容易赢得一个人的好感，也没有什么比驳斥他人的意见或是和他人抢着说话更

容易激怒对方的了。不久前，我在纽约著名的出版家格力特举行的宴会上，遇到了一位著名的植物学家，之前，我从未和他交谈过，但是我却觉得他是个极富魅力的人。我一直坐在椅子上，静静地听他给我介绍大植物学家玻尔本以及室内花草等，他还告诉我许多关于廉价马铃薯的惊人事实。因为我自己拥有一个室内小花园，所以我经常会遇到一些植物方面的问题，对此他非常热情地告诉我应该如何解决我的问题。正如我所说的，我们是在宴会中。当然，在座的还有另外十几位客人，但我违反了一般的宴会礼节，几乎完全没有注意到其他人的存在，而是单独与这位植物学家谈了好几个小时。当我向众人告辞的时候，这位植物学家转身对主人说：“卡耐基先生真是一个让人愉快的朋友。”然后他又开始夸奖我在其他方面如何如何……总之，他最后说我是一个“最有魅力的谈话对象”。

一个有魅力的谈话对象？我？可在这次交谈中我几乎没有说几句话。事实上，如果我们不改变关于植物的话题，即使让我来说，恐怕根本说不出什么让人印象深刻的话来，因为我对于植物学的了解，几乎可以说是全然无知。但是请注意，我做到了完全认真地倾听他所讲的每一句话。我专注地听着，因为我真的感兴趣。而他也察觉到了这一点，正是我的用心倾听让他非常高兴。可见，这种认真倾听对方说话的态度，正是我们对他人的一种超越语言的最高赞美。相似的事情还发生在我的另一次聚会中。

那一次我应邀参加一次桥牌聚会，由于我不会打桥牌就坐在一旁观看。恰好我身边也有一位不会打桥牌的女士，于是我们便聊了起来。当她知道我在罗威·托马斯先生进入无线电广播行业之前，曾经作为他的私人助理随同他到欧洲各地旅行时，她高兴地叫道：“卡耐基先生，你能不能将你们到过的有趣地方都讲给我听呀？”

我们在沙发上坐下，她先说到她和丈夫前不久刚从非洲回来。我说：“非洲一定是个非常有趣的地方吧？我总想去那儿看看，但除了在阿尔及利亚待过一天之外，就没有到过其他地方了。快给我讲讲，你有没有看到过野兽？”结果，那次谈话持续了四十五分钟。那位女士滔滔不绝地讲述她在非洲的所见所闻，她不再问我去过的地方——事实上，我想她并非真的想听我谈我的旅行，她所想只是可以借此机会来讲她所到过的地方。

她这样做很奇怪吗？并非如此，其实许多人都是这样做的。例如，艾德伍德在他的书《相爱的人》中说：“很少有人能拒绝那种带有认可态度的专注倾听。”专注的倾听可以轻易为我们获得他人的好感，也可以说是最为经济而有效的赞美方式。除了赞美，倾听也是我们帮助他人打开心结的最简单方式。当一位朋友就他遇到的困难向你抱怨的时候，如果你做不到其他的帮助，那么就耐心地倾听他的话吧。在倾听的过程中，其实我们也就在帮他化解烦恼了。我认识一位住在西雅图的本特太太，上次我去拜访她时，她给我讲述了自己如何用倾听化解了妹妹对于妹夫的不满。一天，本特太太来到妹妹家，她想好好地劝导妹妹和妹夫。本特太太一到妹妹家后，妹妹就开始数落起丈夫的不是：“他每天总是要到很晚才回家，可即使回来了也根本不愿意和我好好说几句话。唉，这样的日子我真的没法过下去了。” P2 - 4

[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)