第一图书网, tushu007.com

<<每日遇见卡耐基>>

图书基本信息

书名：<<每日遇见卡耐基>>

13位ISBN编号：9787113155285

10位ISBN编号：7113155286

出版时间：2013-1

出版时间：吴学刚 中国铁道出版社 (2013-01出版)

作者：吴学刚

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

前言

戴尔·卡耐基是20世纪最伟大的成功学大师，“美国现代成人教育之父”。
卡耐基的一生是经历坎坷而成功的。
小时候，卡耐基住在乡间，每天要帮助家里挤牛奶、伐木、喂猪，晚上才能在煤油灯下刻苦学习。
毕业后，卡耐基曾经替一家公司兜售成肉、肥皂和脂油，在印第安人村落之间来回奔波。
他学过表演，可是却无法从戏剧方面寻求发展；他尝试推销卡车，却因对机械不熟而以失败告终。
这些不同的工作经历使他积累了丰富的生活经验。
他不断地观察总结，形成了具有深刻智慧的哲学思想。
他一生致力于人性问题的研究，运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点，进行探索和分析，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。
美国卡耐基成人教育机构、国际卡耐基成人教育机构和它们遍布世界各地的分支机构多达1700余家。
在其中接受教育的不仅有明星、巨商、各界精英，也有军政要人、内阁成员，甚至还有几位总统。
千千万万的人从卡耐基的成人教育中获益匪浅。
卡耐基在实践的基础上撰写而成的著作是20世纪最畅销的成功励志经典。
卡耐基的主要著作有《人性的弱点》《人性的优点》《人性的光辉》《美好的人生》《快乐的人生》《伟大的人物》《语言的突破》等。
此外，卡耐基的门人亚瑟·裴尔博士所著的、阐释卡耐基学说的《积极的人生》，卡耐基夫人姚乐丝·卡耐基按照丈夫的哲学模式所著的《写给女孩的信》，卡耐基的妹妹朵乐蒂·卡耐基根据哥哥搜集的名言、警语所编的《智慧的锦囊》，构成了卡耐基做人处世教育的全部作品，它们不仅是卡耐基成人教育的教科书，也是趣味无穷的优秀读物。
如今，世界各国几乎都有这些著作的译本。
自从卡耐基的著作问世以来，改变了千千万万人的命运。
发明大王爱迪生、世纪伟人爱因斯坦、印度圣雄甘地、建筑业奇迹的创造者里维父子、旅馆业巨头希尔顿、麦当劳的创始人克洛克等，都深受卡耐基思想和观点的影响。
卡耐基的思想具有极强的实用性和指导性，以及对社会各类人群和各个时代的适应性，随着时间的流逝，卡耐基的思想和见解并没有被时代所抛弃；相反，在今天这个竞争激烈的社会，他的思想和洞见更加深刻和实用，对于人们更具有指导意义。
《每日遇见卡耐基》系列图书以精美的语句结合生动具体的事例，增强了文章的可读性和趣味性，从语言的突破、做对事的方法、办成事的方法等方面，生动而具体地阐释了卡耐基的成功学。
衷心地希望本书能使读者加深对卡耐基成功学的了解，而且能从中找到适合自己做人、做事的方法，并总结出自己的人生经验，找到属于自己的成功之路。

<<每日遇见卡耐基>>

内容概要

《每日遇见卡耐基:和成功学大师学语言的突破》以精美的语句结合生动具体的事例，增强了文章的可读性和趣味性，从语言的突破、做对事的方法、办成事的方法等方面，生动而具体地阐释了卡耐基的成功学。
《每日遇见卡耐基:和成功学大师学语言的突破》能使读者加深对卡耐基成功学的了解，而且能从中找到适合自己做人、做事的方法，并总结出自己的人生经验，找到属于自己的成功之路。

书籍目录

第一章 赞美的艺术 真诚的赞美能获得良好的人际关系 送人一顶“ 高帽子 ” 多在背后说人好话 “ 自甘堕落 ” 也是一种赞美 赞赏不同于“ 拍马屁 ” 恭维是最好的“ 润滑剂 ” 学会对领导说赞美的话 用赞美改变你周围的气氛 赞美一定要有新意 最能打动人心的赞美秘笈 第二章 批评的艺术 批评要讲究艺术 选择不同的批评方式 适可而止，见好就收 批评前先赞美对方 委婉的批评更有说服力 在“ 苦药 ” 上抹点糖 批评他人一定要悠着点 掌握有效批评的实用技巧 最忌讳的12种批评方式 第三章 幽默的艺术 “ 一语惊人 ” 的幽默最有威力 幽默是一种快乐的力量 拒绝也需要幽默 幽默能帮助你建立融洽的同事关系 让谈判在轻松愉快的气氛中进行 幽默的谈话会使顾客喜欢上你 掌握幽默的交友技巧 幽默是演讲中的食盐 幽默是爱情的催化剂 用幽默博得他人的同情 幽默使幸福的婚姻锦上添花 幽默要注意时机、场合和对象 第四章 沟通的艺术 聊天是沟通情感的好方式 精妙的提问有利于沟通 沟通最忌遮遮掩掩 道歉要讲究技巧和方法 巧妙表达不便说出口的事 解释需要遵循一定的原则 抬杠是一块绊脚石 正确对待闲言碎语 安慰也需要好的口才技术 任何人都赢不了争论 见什么人说什么话 第五章 说服的艺术 一开始就让对方说“ 是 ” 动之以情，晓之以理，衡之以利 适当运用“ 激将法 ” 巧妙引导使对方就范 有效的说服是让人口服心也服 说服也需要知己知彼 将心比心，设身处地为对方着想 委婉法比直接表达更有力 绝望进攻术 不断提高自己的说服力 第六章 演讲的艺术 好的开头是演讲成功的一半 给人一个完美的印象 克服演讲中的紧张心理 注意语音、语调和语速 让你的演讲简洁有力 情感是演讲生命力的源泉 掌握演讲的艺术手法 学会控制现场的氛围 引经据典，画龙点睛 在结尾时激发高潮 第七章 谈判的艺术 谈判是语言驾驭能力的表现 在一个良好的气氛中进行谈判 语言的铺垫是谈判的基石 谈判中注重口语表达 兵不厌诈，该“ 诈 ” 则“ 诈 ” 说服对方接受自己的观点 ” 多听少说 ” 有利于谈判 谈判中的答复艺术 拥有好的心理状态才能成为赢家 在“ 争分夺秒 ” 中拖延时间

章节摘录

版权页： 委婉法是办事说话时的一种缓冲方法。
委婉的话语能使本来也许是困难的交往变得顺利起来，让听者在比较舒坦的氛围中接受信息。
因此，有人称委婉是办事语言中的“软化”艺术。
例如巧用语气助词，把“你这样做不好”改成“你这样做不好吧”。
也可灵活使用否定词，把“我认为你不对！
”改成“我不认为你是对的”。
还可以用和缓的推托，把“我不同意”改成“目前恐怕很难办到”。
这些都能起到软化效果。
具体地说，委婉法有以下几种形式。
1.讳饰式委婉法 讳饰式委婉法，是用委婉的词语表示不便直说或使人感到难堪的话的方法。
例如：有一位外籍旅游者在旅华期间自杀了，为了减少话语的刺激性，经再三推敲，有关部门最后在死亡报告书上回避了“自杀”两字，而用了“从高处自行坠落”这一委婉语。
在中国北方，老人故世了，以“老了”讳饰，老干部故去了，以“见马克思去了”讳饰，类似的不下有几十个同义讳饰词语。
再如，生活中对跛脚老人，改说“您老腿脚不利索”；对耳聋的人，改说“耳背”；对妇女怀孕说“有喜”。
总之，在语言交流中讲究讳饰，也就是“矮子面前不说短”，不是“哪壶不开提哪壶”。
有时，即使动机好，如果语言不加讳饰，也容易招人反感。
比如：售票员说：“请哪位同志给这位‘大肚皮’让个座位。
”尽管有人让出了座位，但孕妇却没有坐，“大肚皮”这一称呼使她难堪。
如果这句话换成：“为了祖国的下一代，请哪位热心人给这位‘有喜’的大姐让个座位。
”当有人让出座位时，这位孕妇就会表示对售票员感谢，并愉快地坐下。
2.借用式委婉法 借用式委婉法是借用一事物或其他事物的特征来代替对事物实质问题直接回答的方法。
例如：在纽约国际笔会第四十八届年会上，有人问中国代表陆文夫：“陆先生，您对性文学怎么看？
”陆文夫说：“西方朋友接受一盒礼品时，往往当着别人的面就打开来看。
而中国人恰恰相反，一般都要等客人离开以后才打开盒子。
”陆文夫用一个生动的借喻，对一个敏感棘手的难题，婉转地表明了自己的观点——中西不同的文化差异也体现在文学作品的尺度上。
实际上都是对问话者的一种委婉的拒绝，其效果是使问话者不至于尴尬难堪，使谈话继续进行。
3.曲语式委婉法 曲语式委婉法，是用曲折含蓄的语言和商洽的语气表达自己看法的方法。
《人到中年》的作者谌容访美。
在某大学作讲演时，有人问：“听说您至今还不是中共党员，请问您对中国共产党的私人感情如何？
”谌容说：“你的情报很准确，我确实还不是中国共户党员。
但是我的丈夫是个老共产党党员，而我同他共同生活了几十年，尚无离婚的迹象，可见……”谌容先不直言以告，而是以“能与老共产党员的丈夫和睦生活几十年”来间接表达自己与中国共产党的深厚感情。
有时，曲语式委婉法比直接表达更有力，这种曲语式的委婉用语，真是利舌胜利剑。

编辑推荐

第一图书网, tushu007.com

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