第一图书网, tushu007.com

<<赞美的艺术>>

图书基本信息

书名：<<赞美的艺术>>

13位ISBN编号：9787511327048

10位ISBN编号：7511327044

出版时间：2012-10

出版时间：中国华侨出版社

作者：陈浩

页数：224

字数：250000

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

<<赞美的艺术>>

内容概要

人与人在搭“心桥”之前，需先搭一座“语桥”；人性的弱点—喜欢批评人，却不喜欢被批评；喜欢被赞美，却不喜欢赞美人，因此，造成了人与人之间的距离，把我们亲切的眼神带给对方，冷漠就此消失；用我们的耳朵来倾听，争辩就没有了。
《赞美的艺术》一书旨在教会青少年如何发挥自己的语言潜力，运用赞美的技巧，在人际交往的过程中有效的接近与他人之间的心理距离，使彼此迅速地产生沟通的愿望。
美国有一位心理学家指出：“渴望被人赏识是人最基本的天性。
”既然渴望赞美是人的一种天性，那我们就应该在平常的生活和学习中掌握好这一智慧，这无疑对我们以后的发展大有好处。

#精彩阅读推荐#
正能量——正向心态带来非凡的成功
（畅销珍藏版）（改变全世界10亿人生活及命运的神奇力量。
不可思议的有趣启示，有求必应的美妙体验！
比尔盖茨、巴菲特、乔布斯、奥巴马、马云、柳传志等人都是此书受益者！
）

作者简介

陈浩　中国总裁网金牌培训师　国际职业培训师行业协会特约理事　国家中小企业银河培训工程注册培训师　部分荣誉：
2006年中国十大培训师　2007年五星级高级国际职业培训师
1978—2008年中国企业教育培训50强培训师　2009年最具影响力实战派专家　畅销作品：《工作就意味着责任》、《职业精神》、《做最好的管理者》、《做情绪的主人》、《管人管到位》等。
服务过的企业：石药集团、中国石油、富贵鸟矿业、巨东集团、可口可乐、国家电网、粤电集团、平安健康集团、太钢集团、乐{二堂药业、北京猫王家具、智海集团、中国兵器、中原油田、博锐生物、兴隆控股、同煤集团、戎子酒庄、琪尔康保健、中国烟草、浦发银行……
主讲课程：《别找借口找方法》、《从优秀到****的三次蜕变》、《执行力》、《工作就意味着责任》、《带好团队管好人》、《做最好的管理者》、《如何有效辅佐上司》、《管理者魅力演说》、《职业精神》、《职业生涯6天突破终极》等。

<<赞美的艺术>>

书籍目录

第一章　指责和抱怨不能改变什么，不如换一种方式
指责和抱怨没有给我们带来实惠
赞美可以得偿所愿
用宽容代替指责，用胸怀感动他人
让善意的谎言成就美好心愿
把好建议藏在玩笑中
适当自嘲，为自己救场也给他人台阶
口舌快乐了，关系尴尬了
话多不如话少，话少不如话好
让他受用的赞美技巧：先抑后扬
第二章　了解人性，善用赞美抓住对方的心
没有发现就没有赞美
人最需要的是他人的赞美
没有人喜欢被指责
赞美他人。
愉悦自己
人人都迫切渴望得到他人的关注和尊重
使他快乐，他就会大方很多
赞美能创造奇迹
没有人怀疑得体的赞美
让他受用的赞美技巧：借力赞美
第三章　赞美不是一件很容易的事情
第四章　赞美要具体，好话要到位
第五章　赞美，无法抗拒的魅力
第六章　赞美虽然很简单，但是很实用
第七章　善用恭维，独辟蹊径的赞美
第八章　过犹不及，不要卖力不讨好
第九章　那些时刻，你的赞美可以点亮心灯
第十章　读出他的需求，满足他的心理
后记

章节摘录

后来这句话，成了罗杰·罗尔斯开始奋斗的动力。
可见，我们是多么需要通过别人的肯定来重获信心，而赞美就是我们日夜最盼望的鼓励。
如果说赞美可以改变我们的人生，那么，赞美到底有哪些绩效呢？
1.无效赞美　　无效赞美，别人可能会无动于衷，可能回击一句不好听的话，也可能不动声色地在心里笑。
事实上，有序才能有力量。
2.有效赞美　　一次有效的赞美，会为你的沟通成功打开一扇大门，为走进别人的心灵获得一把钥匙，为别人灌了一次蜂蜜，给别人多了一份肯定与信心。
“一石击起千层浪，浪浪凯歌齐欢畅。
”判断赞美是否有效，很简单，一看对方的目光是否柔和些了；二听声音是否亲切些了；三看面部表情是否放松些了；四看肢体语言是否前倾些了；五看对方用词是否有转折些了。
3.-点点奏效　　可能你的赞美偶尔有一句话说得还可以，仅仅在对方的心里激起了一点点波浪，但是还不。
没关系，赞美得多了，我们就能更好地去赞美他人。
生命是一种体验，我们只对那些我们想要得到的体验感兴趣，除此之外，便是噪声。
要真正改变一个人并不是那么容易的。
因为改变最难的就是改变对方旧有的价值观。
而价值观是多年一步一步积累而成的，我们的赞美，每次都只能渗透一点点。
如果没有一定的系统语言，那当然就只能收效甚微了。
4.使对方语言改变　　一般来说，你讲别人的坏话，哪怕别人不十分情愿，但还是会多少讲你的坏话。
相反，你总是在任何时间、任何场地讲别人的好话，那么，我敢肯定地说，别人也会讲一些关于你的正面的话，散布一些正面的言辞。
5.恶化关系　　你的赞美可能夸大得不切实际，让别人浑身起鸡皮疙瘩。
别担心，总有一天，你的赞美技术提升了，会恢复以前的一切对立关系。
“良言一句三冬暖，恶语半字十年寒。
”说不出好听的，就不如不说。
不说还不行时，就不如启动肢体语言。
6.使对方行为改变　　真的做到这一点，你便是一个天生的领导者。
赞美的最终目的就是要改变对方的行为。
改变对方的行为，最佳的方式不是靠金钱诱导，靠逼迫打骂，而是靠精神上的贿赂。
如你让一个孩子去写作业，如果你给他钱去写，他可能会写，但他是不情愿的，不是主动的，是装给你看的。
逼迫、打骂，则更不是办法；但如果你用赞美的方式去鼓励他：“孩子，我就知道你是好样的，比别人聪明、懂事，又能按时完成作业，老师、同学、爸爸、妈妈都喜欢你。
”他肯定会很高兴地去做作业。
你明明知道别人喜欢吃糖，你就应在身上多带一点糖，以便随时遇上爱吃糖的人，都能及时的拿出几粒来。
赞美别人和别人赞美自己的投入和回收比例一般是三比一。
那么，你要想让对方说出一句赞美你的话，你就得最少说出三句赞美对方的话。
你要想让对方说出一句肺腑之言，你就得最少说出三句赞美对方的肺腑之言。
……

媒体关注与评论

赞美是一种伟大的艺术，是人际交往中最能打动人心的语言。
俘获人心最有效的方法就是不断地去赞美他，以赞美为首要手段，辅以与人沟通的其他技巧，那么你将无往而不胜。
赞美对温暖人类的灵魂而言，就像阳光一样，没有它，我们就无法成长开花。
——杰斯·雷尔　　只有每一小步都受到鼓励。
人们才敢尝试迈出更大的步子。
——小克劳德·乔治　　绩优的干部渴望得到上级的评估、赞美和表扬。
如果管理阶层不这么做，这些干部就无法看到自己对企业的贡献，从而造成士气的低落。
——罗伯特，诺伊斯　　当我们想改变别人时，为什么不用赞美来代替责备呢？
——戴尔·卡耐基

编辑推荐

最立竿见影的说话艺术，最现实有效的社交技巧！
乔布斯、比尔，盖茨，马云，潘石屹、杨澜、张德芬一致认为赞美的世界更美好！
赞美是人与人相处的最巧妙的方法，是人际交往中最美的语言，它能让说者增光，听者得意。表达赞美之辞，往往能达到甚至超越你的沟通意愿。

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