

<<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>

<<如何说别人才会听，怎么听别人才肯说>>

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！

<<如何说别人才会听，怎么听别人才肯说>>

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：《人脉圈》、《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 争辩永远不会赢
- 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

<<如何说别人才会听，怎么听别人才肯说>>

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>