

<<卡耐基沟通的艺术全集>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基沟通的艺术全集>>

13位ISBN编号：9787547009215

10位ISBN编号：7547009212

出版时间：2010-7

出版时间：戴尔·卡耐基(Carnegie.D.)、何喜明 北方联合出版传媒（集团）股份有限公司，万卷出版公司（2010-07出版）

作者：戴尔·卡耐基

页数：303

译者：何喜明

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>

<<卡耐基沟通的艺术全集>>

前言

一个人的成功，有15%取决于人的技术知识而85%取决于人类的工程——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。

”可见，沟通在人们的工作和生活中的重要性。

随着人类交流的广泛，拥有良好的沟通能力，会为您带来更多的成功砝码。

鉴于此，我们精选了成功学大师戴尔卡耐基的佳作，来帮助您解决沟通中遇到的问题。

戴尔·卡耐基（1888年-1955年）是美国现代成人教育之父、人性教父、人际关系学鼻祖。美国著名的心理学家和人际关系学家，美国著名的企业家、教育家和演讲口才艺术家。他是20世纪最伟大的成功学大师。

早在20世纪上半叶，当经济不景气、不平等、战争等恶魔正在磨灭人类追求美好生活的心灵之时，卡耐基以他对人性的洞见，利用大量普通人不断努力取得成功的故事，又通过他的演讲和著作唤起无数陷入迷惘中的人们的斗志，激励他们走向成功。

卡耐基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演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。

接受卡耐基教育的有社会各界人士，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。

<<卡耐基沟通的艺术全集>>

内容概要

本书《卡耐基沟通的艺术全集》主要以卡耐基《沟通的艺术》为蓝本，同时收集大量卡耐基生前讲课的记录，加以整理。

全书主要分为三个部分，第一部分：每个人都能成为沟通专家。

主要讲述了在日常生活中，如何更好的和他人沟通：一方面在与他人的相处过程中要关心他人、尊重他人、适当的赞美他人。

另一方面还要注意与他人沟通时候的声音、肢体语言、微笑的表情等自身内在的东西，从而达到高效的谈话。

第二部分：想成为演说大师并不难。

这部分主要讲述想要做好一次生动的演讲我们该如何准备，战胜上台演讲时的恐惧感，让自己的演讲更精彩。

在演讲的过程中既要语言简洁、流畅，还要抓住观众的心理，用通俗的语言引起听众的共鸣。

同时加以幽默风趣的语言和适当的肢体语言，使整个演讲的过程轻松愉快，达到预期的效果。

第三部分：谈判高手是怎样炼成的。

这部分主要讲述了在商务谈判中，我们如何制订详细的谈判方案，从而获得成功的谈判。

在谈判之前我们要搜集相关的信息，明确谈判目标，制定具体的谈判方案，多加练习。

在谈判的过程中要遵循双赢、对事不对人、公平的原则，从而营造一个良好的谈判氛围。

全书在编撰的过程中注意理论性、实用性和可读性的统一。

书中结合一个个生动的案例，全面、系统、详细地介绍了人际沟通中的基本知识和方法。

好的沟通能力不是天生的，而是后天培养的结果，希望通过阅读本书，让您与他人交流更加准确得体，幽默风趣；演讲时，有条不紊，神采飞扬；与他人谈判时，抓住要害，步步为营。

<<卡耐基沟通的艺术全集>>

作者简介

作者：（美国）戴尔·卡耐基（Carnegie.D.）译者：何喜明戴尔·卡耐基（1888—1955），美国“成人教育”之父、人际关系学家，被誉为20世纪最伟大的心灵导师。

他将毕生精力投入到人际关系学、社会学、心理学的研究中，运用大量真实的事例指导无数美国人开拓属于自己的成功之路。

在这些接受卡耐基成人教育的人中，不乏美国上流人士、军政要员，甚至美国总统。

卡耐基将自己在口才沟通、为人处世、智能开发等领域的知识与技巧系统整理，配合开创了一套独具特色的成人教育方法。

他的著作问世70多年依旧深受大众喜爱，相继被几十个国家翻译出版，据不完全统计，卡耐基著作全球销量过亿，成为畅销全球的经典励志书籍。

卡耐基最著名的三大著作作为《人性的弱点全集》《人性的优点全集》《卡耐基沟通的艺术全集》。

书籍目录

每个人都能成为沟通专家第一章 他人相处的秘诀第1节 关心他人 / 2第2节 尊重他人 / 3第3节 赞美他人 / 5第4节 记住别人的名字 / 6第二章 啦如何进场成功的谈话第1节 在生活中运用演说技巧 / 9第2节 获得陌生人的信赖 / 10第3节 说话切忌啰唆 / 13第4节 善于倾听别人 / 15 第三章 谈话时的声音与动作第1节 声音和声调 / 19第2节 肢体语言 / 23第3节 微笑的价值 / 29第4节 得体的衣着 / 32第四章 高效谈话的基本要则第1节 快速掌握基本要则 / 34第2节 增强自信心 / 39第3节 高效谈话的要则 / 45 第五章 你应了解的批评技巧第1节 不要直接指责别人的过失 / 50第2节 巧妙的暗示胜过当面指责 / 54第3节 不要伤害别人的自尊 / 57第4节 争辩永远不会令人信服 / 60第5节 赢得争论的方法就是避免争论 / 64第6节 让别人乐意做你所建议的事 / 67 第六章 教你如何说服别人第1节 从对方的角度来观察事情 / 70第2节 从他人的观点来看问题 / 74第3节 引起他人的渴望 / 77第4节 谈论对方想要的 / 79第5节 强调双方的共同目标 / 82第6节 人是接受提示的动物 / 84第7节 用欲望克服欲望 / 85第8节 诉诸高贵的动机 / 87第七章 当你面对批评时第1节 从容地面对指责 / 90第2节 勇敢承认你的错误 / 92第3节 做自己最严格的批评者 / 95第4节 恶意的批评都是来自嫉妒你的人 / 97第5节 如何面对不公正的批评 / 99想成为演说大师并不难第一章 好口才才会带给你成功第1节 肖爱德华·威格恩先生的故事 / 104第2节 寇蒂斯医生的故事 / 105第3节 裘·卡本特先生的故事 / 106第4节 口才带给你难以想象的成就 / 107 第二章 如何感染听众第1节 怎样做好演讲准备 / 111第2节 极富生命力的演讲 / 117第3节 让听众对演讲感同身受 / 120第三章 教你掌摊多种演讲风格第1节 激励行动的简洁演讲 / 125第2节 以解释、说明为目标的演讲 / 132第3节 以说服为目标的演讲 / 139第4节 即席演讲 / 143第四章 战胜你的恐惧第1节 你最害怕的是什么 / 147第2节 大演说家也怕演讲 / 150第3节 不要让恐惧占据你的心 / 152第4节 自信是成功的第一秘诀 / 155第5节 决心是成功的前提 / 157第6节 对你的讲话燃起热情 / 158第7节 讲出你的信念 / 159第8节 时刻不忘目标 / 160第9节 熟能生巧 / 162第五章 你该持有的演讲态度第1节 尊重你的听众 / 165第2节 谦虚 / 167第3节 坦率真诚比技巧更重要 / 167第4节 自持力 / 169第5节 保持你的本色 / 170第六章 你的演讲会获得成功第1节 巧妙消除紧张情绪 / 172第2节 简单扼要 / 174第3节 开始就要抓住听众的心 / 176第4节 使用通俗的语言 / 182第5节 引起听众的共鸣 / 183第6节 使用能影响别人行动的语言 / 188第7节 精彩的结束 / 190第七章 让你的演讲更精彩第1节 引起听众的兴趣 / 195第2节 和听众建立融洽的关系 / 197第3节 带有感情色彩 / 199第4节 将你的语言具体化 / 202第5节 再现自己的经验 / 204第6节 应用形象的比喻 / 205第7节 应用视觉方法 / 207第8节 应用特殊的例证 / 209第9节 恰当运用幽默 / 211谈判高手是怎样炼成的第一章 你一定会成为谈判高手第1节 人生就是一连串的谈判 / 214第2节 谈判的动机是需要 / 216第3节 谈判高手应当具备的能力 / 220第4节 取信于人是谈判者的最高信条 / 222第5节 诚心诚意地投入谈判 / 224第6节 学会及时退出 / 226第二章 如何为谈判做准备第1节 搜集相关信息 / 230第2节 明确谈判目标 / 236第3节 选择谈判的时间 / 240第4节 确定谈判的地点 / 242第5节 理想的谈判人员 / 244第6节 制订具体的谈判方案 / 251第7节 进行演习 / 252第三章 透视谈判原则第1节 双赢原则 / 255第2节 对事原则 / 257第3节 公平原则 / 259第四章 成功谈判的五个阶段第1节 导入阶段：营造良好的谈判气氛 / 261第2节 告示阶段：充分有效的信息交流 / 266第3节 交锋阶段：说服对方 / 273第4节 妥协阶段：讨价还价 / 278第5节 协议阶段：大功告成 / 297

<<卡耐基沟通的艺术全集>>

章节摘录

纽约布鲁克林的一位四年级老师鲁丝霍普斯金太太，当她看过班上的学生名册后，在学的第一天，对新学期的兴奋和快乐中却染上忧虑的色彩：今年，在她班上有一个全校最顽皮的“坏孩子”——汤姆。

汤姆三年级的老师，不断地向同事或校长抱怨，只要有任何人愿意听，就会不停地说汤姆的坏事。他不只是恶作剧而已，跟男生打架，欺负女生，对老师无礼，在班上扰乱秩序，而且情况好像愈来愈糟。

他唯一能让人放心的是，他很快就能学会学校的功课，而且非常熟练。

霍普斯金太太决定立刻面对“汤姆问题”。

当她见到她的新学生时，她这样说道：“罗丝，你穿的衣服很漂亮。

爱丽西亚，我听说你画画很不错。

”当她念到汤姆时，她直视着汤姆，对他说：“汤姆，我知道你是个天生的领导人才，今年我要靠你帮我把这班变成四年级最好的一班。

”在开始几天她一直强调这点，夸奖汤姆所做的一切，并评论他的行为正代表着他是一位很好的学生。

有了值得奋斗的美名，即使一个九岁大的男孩也不会令她失望。

而他真的做到了这些。

这样做也许有人会认为幼稚，而且这也是人们批评拿破仑的话。

当他定制了荣誉勋章，颁发了一万五千个给他的部下，又把十八个将军升为“法国元帅”，以及称他的军队为“无敌陆军”的时候，有人批评拿破仑用“玩具”捉弄摆布饱受战争洗礼的老兵，而拿破仑答道：“人就是被玩具所统领的。

”这个“赋予名号头衔”的政策，能为拿破仑所用，当然也能为你所用。

恩尼斯特·杰安特，住在纽约史卡斯达尔，她因一群男孩踏过她的草地，损毁了她的草地而烦恼。

她尝试过斥责、哄骗，但两者都没用。

于是她试着给那群孩子中最坏的一个起名号，给他一个权威感。

她命他做她的“探长”，由他负责驱逐所有入侵草地者，这就解决了她的问题。

她的“探长”在后院燃起了一堆火，烧红一块烙铁，并威胁其他的孩子，别踏进草地，否则他就要给他烙上一记。

<<卡耐基沟通的艺术全集>>

媒体关注与评论

读书决定一个人的修养和境界，关系一个民族的素质和力量，影响一个国家的前途和命运。一个不读书的人，不读书的民族，是没有希望的。

——温家宝总理我们一天的祸福悲欢，往往决定于我们的语言。

——戴尔·卡耐基

<<卡耐基沟通的艺术全集>>

编辑推荐

《卡耐基沟通的艺术全集(特惠超值版)》：花最少的钱，买最好的书，做最成功的人，让更多的经典走入寻常百姓家，让全民走向阅读社会，人类史上最著名的成功激励大师卡耐基三大经典著作之一！影响力仅次于《圣经》70外年常踞励志类畅销榜，成功学领域的奇迹。

一个人的成功，约有15%取决于知识和技能，85%取决于沟通——发表自己意见的能力激发他人热忱的能力，说话的能力是成功的捷径，能言善辩的人，往往使人尊敬、爱人爱戴、得人拥护。

现实生活中充满了庞杂无效的信息。

今天，一个人能否成功，很大程度取决于他对有效信息的选择能力。

而书籍正是有效信息的最佳载体所以，温总理说：“书籍本身不可能改变世界，但是读书可以改变人生，人可以改变世界。

”于是，一些出版人提出，用“最实惠、最经典、最实用”的出版理念，让人众读者能够“花最少的钱，买最好的书，做最成功的人”。

“最实惠”，是指读者花同样的钱可以买到两倍甚至三倍于其他图书的高质量有效内容；“最经典”，是指选取各类图书中历时最久、最受大众推崇的经典书籍，请专家释义点评，让读者躲避试错的陷阱；“最实用”，是指增加了史多的细节展开和实用功能，使读者能够学以致用，奠定事业成功的基石。

<<卡耐基沟通的艺术全集>>

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>