

<<语言技巧与人际关系>>

图书基本信息

书名：<<语言技巧与人际关系>>

13位ISBN编号：9787563417070

10位ISBN编号：7563417079

出版时间：2006-1

出版时间：延边大学出版社

作者：金良灏

页数：251

字数：235000

译者：金莲兰

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>

<<语言技巧与人际关系>>

内容概要

现代社会，人际关系占据重要地位，是决定人生成功的关键。

而语言是人际关系中最重要的手段，语言技巧就是人们为了让对方更了解自己而采取的语言表现手段。

好的语言技巧会让你的人生如虎添翼；否则就会陷入失败的境地。

本书从语言技巧、人际关系、说服、倾听、称赞、感谢、面试、商谈、幽默、拒绝等各个方面为你指出了提高语言技巧的不同方法和策略，助你一臂之力。

<<语言技巧与人际关系>>

作者简介

金良灏博士，1943年出生于汉城。

毕业于韩国东国大学法学系及经营学院。

获美国和中国的语言及哲学名誉博士。

1971年创建韩国语言文化院。

开办语言教育大学，培养出百万名毕业生以及众多的演讲沙龙、演讲人才培养室、成功学特别讲座的负责人。

历任韩国语教育学会及健康家庭协议

<<语言技巧与人际关系>>

书籍目录

一、语言亦是力量 引子：老板娘与社长的胜负 1 “三不”时代 2 何谓语言技巧 3 关于语言种子的思考 4 话语都有一定的目的 5 站在对方的立场上讲话二、人际关系之路 引子：本杰明·富兰克林的教训 1 人际关系的重要性 2 人际关系的分类 3 人际关系的基本姿态 4 人际关系以什么建立三、说服术的秘诀 引子：拿破仑伟大的说服术四、出色的倾听艺术 引子：最专心听讲的妇人原来是……五、称赞的九条秘诀 引子：创了新记录还受责备的孩子六、表达感谢的技巧 引子：指路一次500元七、商人的语言技巧 引子：“只有普通座位的话没办法喽”八、面试与商谈的艺术 引子：傻瓜与笨蛋有什么区别九、心情及气氛的导演 引子：施暴也需要气氛的导演十、幽默和诙谐的秘诀 引子：魔鬼词典——讽刺派的语言十一、提高人气的途径 引子：梁柱东博士的自我介绍十二、提高人气的途径 引子：拒绝的最佳方法

<<语言技巧与人际关系>>

章节摘录

书摘1 守约即信用 在人际关系中信用是资本，得不到信用也就不会在社会上获得成功。那么什么是信用呢？

我们先来看看“信用”二字是怎样组成的。

“人”字旁加上说话的“言”字不就是可信的“信”字吗？

也就是说那人的话是可信的对象，左右着那人的信用度。

所以一个人对说出去的话一定要实践以行动，要是对自己所说过话不负责任的话，那么他就会被打上“他是没有信用的人”这么一个烙印。

约定中再没有比“守时”的约定更重要的了，但同时也没有比这个约定更容易失约的了。

我们是一个优秀的民族，但对“守时”似乎还相当疏忽。

以至于一时还曾出现过“韩国时间”这种令人汗颜的话。

迟到二三十分钟也不以为然的大有人在。

一次，一直很守时的韩甲水博士在到语言培训学院讲课时迟到了十分钟左右。

“金院长，实在是抱歉啊，因为塞车……” “没什么，著名人士本来不就好晚到一些吗？”

“那是低下的‘低’字，‘低名人士’吧？”

（“著”与“低”二字在韩国语中发同一个音。

——译者注） “啊？”

您是说低下的低名人士？

” 说起来，著名人士是因其优秀和可信赖而名震四海广为人知的人，而决不是以摆架子、不守时而闻名的低名人士。

虽说也有“时间就是金钱”的俗话，但实际上时间是无价的信用，是一个人的生命。

在守时这一点上，很难见到比德国国民的素质更高的人了。

即使是再重要的洽谈，只要晚去十五分钟左右，对方就已经没了踪影。

“交通太拥挤了……” 我们常能听见这种借口，可交通拥挤是众所周知的事实。

“那为什么不事先算好那些时间呢？”

” 对方一面严格追究着，一面冷静地拒绝做进一步的商谈。

因为不守时的人不遵守其他约定的概率也会高。

近来我国衡量信用的尺度似乎也与国际接轨了。

“应以什么做为评价人的标准呢？”

” “当然是要看他能不能守约了。

特别是只要看他在守时方面的表现就可以推测出其他。

” 这是经济界人士的回答。

信用即守约。

让我们都来做一个“言必行”的人吧。

人际关系的实践纲领：三诚实主义 那么，怎样做才能改善人际关系呢？下面就让我们一起来了解一下其实践方法。

虽说改善人际关系的方法有无数种，但最重要的是要先实践“三诚实主义”。

所谓“三诚实主义”，就是指脚诚实、嘴诚实、手诚实。

第一，脚诚实就是要勤快地访问对方，要经常见面。

“远亲不如近邻”这句话的意思是什么呢？它是指即使开始只是点头之交，但经常见面的话就会变得比有着血缘关系的远亲更亲密。

从而会得到帮助。

是的，只要经常见面不熟悉的人也会变得亲近，不经常见面亲戚也会变得疏远，这就是人际关系。

所以才说人得经常交往。

我们在上学、参军直到工作以后一直接触了许多的人，在这许许多多的人当中，与你结下亲密关系的人究竟有几个呢？大约只有那么极少的几个人吧。

<<语言技巧与人际关系>>

这是为什么呢?一句话,正是因为脚不诚实没有经常见面的缘故。

你走出校门以后去看了几次班主任?恐怕没几次吧。

在我读高中时,也有过非常关心爱护我的班主任。

可我在高中毕业后的30年里只见过一次班主任。

那也不是特意去拜见的,而是我在参军时到学校去开毕业证明的时候偶然在学校走廊里碰见的。

若要问我在母校的门前经过了几次的话,我想那是多得数也数不清了。

每次经过的时候其实心里都想过老师,可为什么始终没进去找过老师呢?除了脚懒以外没有第二个理由

。就是好朋友之间,要是长期不来往的话也会变得陌生的。

勤来勤往勤见面。

这是建立良好人际关系的捷径。

让我们都来努力做到脚诚实吧。

第二,嘴诚实就是要常与对方进行愉快的对话。

要锻炼理解对方、肯定对方、多给对方以希望与鼓励的语言技巧。

人际关系从对话开始同时也终止于对话。

在一些聚会上,我们有时能见到像哈叭狗一样一言不发地坐着的人。

这种沉默大王就是嘴不诚实的人。

而话倒是能说,但让对方扫兴的人同样是不诚实的人。

对对方的优点予以肯定,用积极的语言创造愉快和谐的气氛,这就是嘴诚实。

第三,手诚实就是要常写信。

你每月,不,每年到底能写几封信?又能收到几封?现代人正在逐渐遗忘着写信这种联络方式。

但希望能收到信的心却依然不变。

在路过单位或家里的邮箱的时候,难道你没有盼过信的时候吗?尽管知道没人会来信,相信您也会经常翻看邮递员刚刚送来的信。

然而信这东西,你不写对方也不会回。

只有写许许多多信的人才能在人际关系上获得成功。

还是努力写信吧。

你问把信写给谁?不妨先给远在故乡的父母写一封。

给10年未见面的朋友发一封也不错。

而您必须要做的是给您的那些客户写信。

我曾经在美国的报纸上看到过,一位实业家倡导的一项有趣的活动正受到广泛的响应。

那项活动的名称就叫“写感谢信活动”。

你可以任意给日夜为会社操劳的社长、每周都在为灵魂说教的牧师、一早一晚愉悦我们心情的歌手明星、电台电视台的播音员、天气预报员以及班车司机等等写信表达感激之情。

每天要写4封以上,大小可以小似名片、大如挂历,形式内容可以自由选择。

.....

<<语言技巧与人际关系>>

媒体关注与评论

语言技巧能改变人生在您的周围常围着一帮人吗？

您受周围人的欢迎吗？

假如是这样的话，那您无疑是一位口才出众的人了。

假如您缺朋少友、被人疏远、讨人嫌的话，那您就应该想到一定是您的语言技巧有问题。

语言是体现一个人人品的尺度，语言技巧则是左右人际关系的能力。

从人类社会存在的那一刻直到人类灭亡，人类生活一刻也离不开语言。

所以人类又被称为语言性动物。

人类之所以称为人类，关键在于人类可以进行对话和思维，尤其是能研究出行之有效的语言技巧并加以运用。

以语言让对方理解自己的想法并说服对方，取得对方的认同，这就是语言的技巧。

然而对于如此重要的语言技巧，能出色地发挥其能力或有着自信心的人却似乎并不太多。

个中的原因有许多种，但首先是因为我们的学校教育不教授语言技巧，再一个就是因为像拉伯考所说的那样“语言技巧需要出色的技术”。

没有正规地学习语言技巧，口才自然就会有些笨拙，然而我们有必要想一想这种笨拙的口才会给我们漫长的人生带来多么大的损害。

“我想得好好的，可就是不知如何表达出来。

” “我说得够真诚了，就是没有说服力哟。

” “我说的并不是那个意思，可对方误会了。

” 假如因为语言笨拙词不达意而在单位或家庭里处理不好人际关系的话，岂不是令人伤心的事吗？

为此，本着通过正确的语言技巧教育，使更多的人（哪怕就是多一个）能享受到语言艺术的快乐，在人际关系中受到欢迎并在竞争的社会里获得成功的愿望，作者已开设了三十多年的《语言技巧讲座》。

许许多多的人因此改变了性格、改善了口才，对人生充满了自信，这样的结果着实令人感动。

而为了那些没能参与教室讲座的更广大的一般大众，这次重新修订了这部1986年一出版即成为畅销书的拙作。

书中以大量实例就各种语言艺术进行了通俗易懂的讲授，可以说是一本“语言技巧指南”。

来吧，想度过一个明朗、愉快、自信的人生的朋友们，让我们一起来学一学语言技巧吧，它能改变性格，能改善人际关系，甚至能改变人生！

金良灏

于平昌郡

<<语言技巧与人际关系>>

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>