

<<青少年受益一生的名人沟通艺术>>

图书基本信息

书名：<<青少年受益一生的名人沟通艺术>>

13位ISBN编号：9787801958853

10位ISBN编号：7801958853

出版时间：2008-6

出版时间：九洲

作者：秦德龙 编

页数：232

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>

<<青少年受益一生的名人沟通艺术>>

内容概要

本书精选了数十位中外各界名人阐述沟通艺术的精彩文章，内容涵盖了有效沟通的基本原则；聆听的价值与谈话的艺术；沟通中情绪与心态的把握和控制；如何与家人、朋友，甚至是未来的同时相处；沟通与创造财富的关系；如何与陌生人沟通，以及沟通的一些小窍门等，这些篇章都是名人们从自身的实际经历、切身体验总结而得出的，对青少年提高沟通能力、维持良好人际关系大有裨益。青少年只有尽早掌握沟通这么艺术，就能适时把握和创造机遇，获取人生的成功。

<<青少年受益一生的名人沟通艺术>>

作者简介

汤吉夫，山东青岛人。

青年时期曾就读于上海第一师范学院（今上海师范大学），毕业后长期在河北省工作。

曾担任廊坊师专（今廊坊师范学院）校长、河北省文联委员、河北省作家协会副主席等职；中国作家协会会员，发表各类问题的作品近360余万字。

20世纪80年代末，调入天津师范大学人任教，人文学院教授。

曾获曾宪梓教育基金奖，享受国务院颁发的政府特殊津贴。

现任中国小说协会副会长兼秘书长。

<<青少年受益一生的名人沟通艺术>>

书籍目录

第一辑 聆听的价值

让我们倾听
聆听的价值
善于倾听
给对方创造说话的机会
倾听
学会夸人和善于倾听
演讲, 从完善倾听艺术开始
为什么我们在倾听上存在问题
听话的艺术
听话长知识
善于倾听
聆听

第二辑 谈话的艺术

精纯的谈话
谈话
说话技巧
说话七分满
论说话的多少
言谈中的分寸
你为什么不说话
谈话的艺术
使说出的话达到更好的效果
说话

第三辑 理解万岁

约会
站在父母和孩子之间的栅栏
理解万岁
给我的孩子们
给儿子的信
伤害, 更多地来自误解
傅雷家书
父与子的难题

第四辑 沟通创造财富

沟通创造财富
处理人际关系的艺术
如何赢得上司的喜爱
促使下属的面子
沟通使人成为万物之灵
软硬兼施
让对方一直说“是”

第五辑 别做最讨厌的人

欣赏他人、赞美他人, 沟通就没有烦恼
别做最讨厌的人
人际关系

<<青少年受益一生的名人沟通艺术>>

恰当距离

强势沟通是一种攻击

是、不是和我不知道

慎重给人提建议

怎样让别人喜欢你

多余的最后一句话

第六辑 心灵的交流

克服妒忌

谈合作

言谈不可有不良动机

闲话容与忍

说话

英国人

默契

爱心

心灵的交流

第七辑 沟通的最佳原则

撒谎时的体态秘语

有效交流的基本原则

安慰他人的十大原则

建立和谐人际关系的十大法则

沟通的最佳原则

析说“对不起”

有效表达的准则

如何进行有效沟通

人际交往中的关键词

人际交往需要遵循的原则（节选）

第八辑 跟陌生人说话

搭讪的艺术

跟陌生人说话

费曼的“滑稽”沟通

面带欢迎的微笑

沟通的力量

沟通

挥不去的第一印象

第一次交谈

<<青少年受益一生的名人沟通艺术>>

章节摘录

让我们倾听 毕淑敏 毕淑敏 女, 1952年生于新疆, 祖籍山东。
当代著名作家。

曾在西藏当兵11年。

从事医学工作20年后, 开始专业创作。

主要作品有长篇小说《红处方》、《血玲珑》、《拯救乳房》、《女心理师》等。

曾获《小说月报》第4、5、6届百花奖及当代文学奖、昆仑文学奖、台湾第16届中国时报文学奖等各种文学奖项30余次。

我读心理学博士方向课程的时候, 书写作业, 其中有一篇是研究“倾听”。

刚开始我想, 这还不容易啊, 人有两耳, 只要不是先天失聪, 落草就能听见动静。

夜半时分, 人睡着了, 眼睛闭着, 耳轮没有开关, 一有月落乌啼, 人就猛然惊醒, 想不倾听都做不到。

再者, 我做内科医生多年, 每天都要无数次地听病人倾诉满腔苦水, 鼓膜都起茧子了。

所以, 倾听对我应不是问题。

查了资料, 认真思考, 才知差距多多。

在“倾听”这门功课上, 许多人不及格。

如果谈话的人没有我们的学识高, 我们会虚与委蛇地听; 如果谈话的人冗长繁琐, 我们会不客气地打断叙述; 如果谈话的人言不及义, 我们会明显地露出厌倦的神色; 如果谈话的人缺少真知灼见, 我们会讽刺挖苦, 令他难堪……凡此种种, 我都无数次地表演过, 至今一想起, 无地自容。

世上的人, 天然就掌握了倾听艺术的人, 可说凤毛麟角。

不信, 咱们来做一个试验。

你找一个好朋友, 对他或她说, 我现在同你讲我的心里话, 你却不要认真听。

你可以东张西望, 你可以搔首弄姿, 你也可以听音乐梳头发干一切你忽然想到的小事, 你也可以环顾左右而言他……总之, 你什么都可以做, 就是不必听我说。

当你的朋友决定配合你以后, 这个游戏就可以开始了。

你必须捡一件撕心裂肺的痛事来说, 越动感情越好, 切不可潦草敷衍。

好了, 你说吧…… 我猜你说不了多长时间, 最多3分钟, 就会鸣金收兵。

无论如何你也说不下去了。

面对着一个对你的疾苦你的忧愁无动于衷的家伙, 你再无兴趣敞开襟怀。

不但你缄口了, 而且你感到沮丧和愤怒。

你觉得这个朋友愧对你的信任, 太不够朋友。

你决定以后和他渐疏渐远, 你甚至怀疑认识这个人是不是一个错误…… 你会说, 不认真听别人讲话, 会有这样严重的后果吗?

我可以很负责地告诉你, 正是如此。

有很多我们丧失的机遇, 有若干阴差阳错的讯息, 有不少失之交臂的朋友, 甚至各奔东西的恋人, 那绝缘的起因, 都系我们不曾学会倾听。

好了, 这个令人不愉快的游戏我们就做到这里。

下面, 我们来做一个令人愉快的活动。

还是你和你的朋友。

这一次, 是你的朋友向你诉说刻骨铭心的往事。

请你身体前倾, 请你目光和煦。

你屏息关注着他的眼神, 你随着他的情感冲浪而起伏。

如果他高兴, 你也报以会心的微笑; 如果他悲哀, 你便陪伴着垂下眼帘; 如果他落泪了, 你温柔地递上纸巾; 如果他久久地沉默, 你也和他缄口走过…… 非常简单。

当他说完了, 游戏就结束了。

你可以问问他, 在你这样倾听他的过程中, 他感到了什么?

<<青少年受益一生的名人沟通艺术>>

我猜，你的朋友会告诉你，你给了他尊重，给了他关爱；给他的孤独以抚慰，给他的无望以曙光；给他的快乐加倍，给他的哀伤减半；你是他最好的朋友之一。他会记得和你一道度过的难忘时光。

这就是倾听的魔力。

倾听的“倾”字，我原以为就是表示身体向前斜着，用肢体语言表示关爱与注重。

翻查字典，其实不然。

或者说仅仅作这样的理解是不够全面的。

倾听，就是“用尽力量去听”。

这里的“倾”字，类乎倾巢出动，类乎倾箱倒篋，类乎倾国倾城，类乎倾盆大雨……总之，殚精竭虑毫无保留。

可能有点儿夸张和矫枉过正，但倾听的重要性我以为必须提到相当的高度来认识，这是一个人心理是否健康的重要标志之一。

人活在世上，说和听是两件要务。

说，主要是表达自己的思想情感和意识，每一个说话的人都希望别人能够听到自己的声音。

听，就是接收他人描述内心想法，以达到沟通和交流的目的。

听和说像是鲲鹏的两只翅膀，必须协调展开，才能直上九万里。

现代生活飞速地发展，人的一辈子，再不是蜷缩在一个小村或小镇，而是纵横驰骋，漂洋过海。

所接触的人，不再是几十上百，很可能成千上万。

要在相对短暂的时间内，让别人听懂了你的话，让你听懂了别人的话，并且在两颗头脑之间产生碰撞，这就变成了心灵的艺术。

现今鼓励青年励志的书很多，教你怎样展现自我优点，怎样在第一时间给人一个好印象。

怎样通过匪夷所思的面试，怎样追逐一见钟情的异性……都有不少绝招。

有人就觉得人际交往是一个充满了技术的领域，可以靠掌握若干独门功夫就能翻云覆雨的领域。

其实，享有好的人际关系，学会交流，听比说更重要。

从人的发展顺序来看，我们是先学着听。

我之所以用了“学着”这个词，是指如果没有系统的学习，有的人可能终其一生，都没能学会如何“听”。

他可以听到雪落的声音，可他感觉不到肃穆；他可以听到儿童的笑声，可他感受不到纯真；他可以听到旁人的哭泣，却体察不到他人的悲苦；他可以听到内心的呼唤，却不知怎样关爱灵魂。

从婴儿开始，我们就无意识地在听。

听亲人的呼唤，听自然界的风雨，听远方的信息，听社会的约定俗成。

这是一种模糊的天赋，是可以发扬光大也可以湮灭无闻的本能。

有人练出了发达的听力，有人干脆闭目塞听。

有很多描绘这种状态的词语，比如“充耳不闻”“置若罔闻”……对“闻”还有歧视性的偏见，比如“百闻不如一见”。

听是需要学习的。

它比“说”更重要。

如果我们没有听到有关的信息，我们的“说”就是无的放矢。

轻率的人，容易下车伊始就哇哩哇啦地说，其实沉着安静地听，是人生的大境界。

只有认真地听，你才能对周围有更确切的感知，才能对历史有更深刻的把握，才能把他人的智慧集于己身，才能拓展自己的眼界和胸怀。

读书是一种更广义的倾听。

你借助文字，倾听已逝哲人的教诲。

你借助翻译，得知远方异族的灵慧。

倾听使人生丰富多彩，你将不再囿于一己的狭隘贝壳，潜入浩瀚的深海；倾听使人谦虚，知道山外有山天外有天；倾听使人安宁，你知道了孤独和苦难并非只莅临你的屋檐；倾听使人警醒，你知道此时此刻有多少大脑飞速运转，有多少巧手翻飞不息。

<<青少年受益一生的名人沟通艺术>>

倾听着是美丽的。
你因此发现世界是如此五彩缤纷。
倾听是幸福的一种表达。
因为你从此不再孤单。

倾听是分层次的。
某人在特定的时刻，讲了特定的话。
只有当我们心静如水，才能听到他的话后之话。
年轻人最易犯的毛病是——他明白所有倾听的要素，也懂得做出倾听的姿态，其实呢，他在想着自己待会儿要说的话。

他关注的不是述说者，而是自己。
“佯听”是很容易露馅的，只要他一开口讲话，神游天外的破绽就败露了。
两个面对面述说的人，其实是最危险的敌人。

一切都被心灵记录在案。
倾听是老老实实的活儿。

来不得半点虚假和做作。
倾听是对真诚直截了当的考验。
所以，如果你不想倾听，那不是罪过。
如果你伪装倾听，就不单是虚伪，而且是愚蠢了。

当我深刻地明白了倾听的本质而不是仅仅把它当成讨好的策略后，倾听就向我展示了它更加美丽的内涵，它无处不在，息息相关。

如果你谦虚，以万物为师，你会听到松涛海啸雪落冰融，你会听到蚂蚁的微笑和枫叶的叹息；如果你平等待人，你的耐心就有了坚实的基础，你可以从述说者那里获得宝贵的馈赠。
这就是温暖的信任和支撑。

年轻的朋友们。
让我们学会倾听吧。

当你能够沉静地坐下来，目光清澄地注视着对方，抛弃自己的傲慢和虚荣，微微前倾你的身姿，那么你就能听到心与心碰撞的清脆音响，宛若风铃。

聆听的价值 【美】约翰·C. 马克斯韦尔 约翰·C. 马克斯韦尔 美国著名的领导学专家。
《团队就是竞争力》使其成为《纽约时报》最佳畅销书作者，其畅销书《领导力21法则》使成千上万人获得启示和灵感。

他所创办的音乐集团（IN JOY GROUP）专门致力于协助人们发挥个人最大的潜能及领导能力的培训。

艾德加·华森·豪威曾经开过一个玩笑：“除非知道接下来轮到 he 说话。否则没有人会听你说话。”

他这句话不幸言中了多数人的际沟通方式——他们太急着要发言，以至于没有真正地聆听。

然而，富有影响力的人知道聆听的价值。

举例来说：林敦·约翰逊担任德州下议院议员时，他在办公室的墙壁上挂了一张牌子，上面写着：当你自己说个不停的时候，你学不到任何事情。

第28任美国总统威尔逊也说过：“领袖的耳朵必须与人民的呼声同步工作。”

有技巧地聆听的能力，是取得影响力的要素之一。

请看以下几个聆听的好处：1. 聆听表示你对人的尊重 心理学家裘伊斯·布拉德斯博士说过：

“聆听，不是单纯的复述，而是最诚挚的奉承。”

“每当你不专心聆听别人说话，你就传递给对方一个信息：你不看重他们。”

然而，当你聆听其他人说话的时候，你就让对方感受到你对他们的尊重。

更进一步的是，你借此向他们表达自己的关切。

德裔哲学家保罗·蒂利希说过：“爱的首要责任是聆听。”

人们常犯的沟通错误是：竭尽所能使别人对自己印象深刻。

<<青少年受益一生的名人沟通艺术>>

他们想要表现得很聪明、很有智慧，或者很幽默的样子。

然而，如果你想与其他人建立良好的关系，你必须专注于他们要说的话：要对人印象深刻、要对人有兴趣，而不是打动他人，使别人觉得你有趣。

诗人哲学家爱默生也认同这一点，他说：“我所遇见的每个人，在某方面都是我的老师，我可以向他们学习。

”要牢记：当你聆听时，沟通的线路会打开的。

2.聆听能建立相互之间的关系 《人性的弱点》一书的作者卡耐基建议：“只要成为好的聆听者，你在两周内交到的朋友，会比你花两年工夫去赢得别人注意所交到的朋友还要多。

”卡耐基在人际沟通的理解上有极大的天分。

他认为，人如果常常专注在自己身上，以及老是谈论自己和自己关心的事情，他很难与其他人建立牢固的友谊。

大卫·舒瓦兹在《大思想的神奇》一书中提到：“大人物独揽聆听，小人物垄断讲话。

”成为优秀的聆听者使你能够在更广的层面上与人交往，并且培养更牢固、更深刻的友谊，这全因为你满足对方的需要。

作家尼尔·史睿特指出：“每个人都需要觉得身边有个人愿意聆听自己。

”当你成为那位重要的聆听者时，你就帮助了他，而你也向“成为他生命中有影响力的人”踏出了重要的一步。

3.聆听增加知识 威尔森，密兹尼说：“好的聆听者不仅到处受欢迎，且能在短时间内通晓许多事情。

”当你决定真正聆听他人时，你会惊讶地发现自己更深入地了解了朋友、家人、工作、所属单位以及自己。

然而，这并不是每个人可以得到的益处。

这里有一个网球专家教新手打球的故事。

专家看着新手挥舞球拍打球之后，要那个新手暂停，建议他尝试一些能够增进挥击的技巧。

但是，每回他一开口，那个学生就打断他的话，告诉他自己对问题的看法及解决之道。

几次中断之后，那位网球专家就开始点头附和对方的意见。

课程结束时，一位在旁边观看的妇女问那位专家：“你为什么老是附和那个自以为是的傲慢家伙？”

”那位专家微笑着回答：“我老早就学到一门功课，就是出售真正答案给一个只想买随声附和的人，不过是浪费时间罢了。

”当你自以为什么都知道时，要当心。

无论任何时候你这样做，你就把自己置于危险之地。

自以为是“专家”而又想继续成长与学习，是近乎不可能的事。

所有伟大的学习者，都是伟大的聆听者。

当人们拥有较多权威时，其共同毛病，就是越来越少聆听，特别是越来越少聆听那些向他们汇报的人。

你爬得愈高，你越来越不一定需要聆听别人说话，而在此时则是你需要拥有更优秀的聆听技巧的时候。

你离第一线越远，你就愈需要其他人向你提供可靠的消息。

唯有在一开始的时候就培养优良的聆听技巧，然后不断使用这些技巧，你才能够更多地收集获得成功的所有资讯。

当你越来越成功时，不要忽略你自己需要继续成长，并且需要改进自己。

要记得，耳聋是思想封闭的迹象。

4.聆听会产生好主意 创新的构想帮助我们找到新方法来解决旧问题，制造新产品，建立让整个组织继续成长的新计划，这会帮助个人继续成长及改进自己。

古希腊哲学家普鲁塔克主张：“深谙聆听之道的人可从谈话拙劣的人身上学到功课。

”一想到创意接连不断的公司，人们就会立即想到3M这个公司，他们似乎总是抢得时机，比所有

<<青少年受益一生的名人沟通艺术>>

的厂商更快地研发出新产品。

这个公司有特别的美誉，就是愿意接受员工的构想并且愿意聆听员工的需要。

事实上，该公司一名员工说，他们产品构想的头号来源正是顾客的抱怨和投诉。

优良企业拥有愿意聆听员工的信誉。

《餐馆和机构杂志》评定Chili餐馆是全国最佳餐饮服务连锁店，而Chili餐馆也有与3M类似的信誉。这家餐馆约80%的菜单是由分店经理所建议。

凡是对公司效率有好处的做法，对个人也有好处。

当你聆听他人时，永远不会缺少构想。

人们喜欢贡献自己的长处，特别是当领袖愿意信任他们。

如果你给人们机会分享他们的想法，并且以开放的心胸聆听他们，你会听到涌流不绝的新构思。

即使你听到的主意行不通，光是聆听他们也可以激发你和其他人创作的灵感。

除非你愿意聆听，否则你永远不晓得自己离100万元的构思有多么近。

善于倾听 【美】丹·肯尼迪 丹·肯尼迪 美国畅销书作家、知名营销顾问、电视营销节目制作人，享誉国际的成功学专业讲师。

被誉为“百万富翁缔造者”、“真正拥有商业心灵的企业人”。

每年慕名参加其讲座的听众超过20万人。

曾与美国前总统布什、美国前国务卿鲍威尔等知名人士同台演说。

其著作以尖锐辛辣著称。

对于销售，我有一个超强的秘密武器，那就是：倾听，认真地倾听。

说起来容易，做起来难。

事实上，在生意场上，很多人不善于倾听。

这个问题已被列为最严重的问题之一。

我就无法忍受跟那些缺乏倾听能力的人一起工作，因为即使我把事情说得很清楚、很详细，但是他们还是只记住了其中的一部分内容。

所以，一些大公司投入了大量的资金用于提高员工倾听技能的培训。

生意场中的第二大严重问题是有些人即使知道怎么听，但是他们经常不听。

不听的原因有很多，让我们来看看大多数人不听的原因。

人们为什么不倾听 他们的大脑已被其他的想法占据。

如果你可以看到别人脑子里在想什么，就像看电视一样，那你一定会很震惊，因为你会发现你所说的事情确实会出现在屏幕上，但是还有其他不相关的事情。

这些占据了屏幕的很多空间。

当我和一个人说话的时候，我知道他脑子里还在想另一件事情，他们的思绪离开了我和我的话，然后又回到我这里，然后再离开，再回来。

心理学家说正常的人每四到八分钟会做一次幻想。

我知道每一位听众都会有一段时间不知道我在说什么，但是，作为一名销售员，你需要他们把注意力都集中在你这里。

销售人员必须排除杂念，将精力全部集中在眼前的事物或客户身上。

他们累了。

说到这一点。

我自己也很惭愧。

经过几天的旅行、演讲和洽谈，我真的有点儿累了，这使我不能很好地倾听别人说话。

如果认为在销售或谈判时要一鼓作气，不需要任何的休息和放松，那你就大错特错了。

如果一个销售员经常熬夜、将重要的会议都安排在了一起，或者制订了一个很累的旅行计划，那么这其实意味着一开始他就陷入了困境。

我个人认为，不论是旅游，还是销售，都需要旺盛的精力。

避免疲劳——包括注意饮食，我尽量吃最健康的，时常检查身体，并且常常补充一些营养，这些都是我的生活技巧。

<<青少年受益一生的名人沟通艺术>>

我相信这样可以让我在销售时充满活力。

他们太匆忙了。

通过速度快来增加利润。

是一个很简单但又很危险的办法。

比如，有些销售人员一直在马不停蹄地跑销售，他们被手机、传呼机、电子邮件控制着，他们想以最快的速度跑完这段工作马拉松。

但是有一点要注意的是要让速度成为你的优势。

而不是劣势。

如果由于过分追求速度，导致在事情发展的过程中逐渐产生压力。

那么你应该意识到，应该让自己的步伐慢下来，像我这样，有条不紊地处理身边的每一件事情。

在速度过快的情况下，不可能进行有效的倾听，这个时候你应该让速度慢下来，转为放松的销售节奏。

。

换句话说就是“让买卖来找你”。

他们无法集中精力。

现在有很多成人也无法集中精力，电视广告商们在这方面深有体会。

虽然目前电视节目丰富，但能真正赢得观众“眼球”的却很难。

电视中常常出现的乱七八糟的声音削弱了电视机前人们的注意力。

由于以上种种原因，没有人会去听对方说话。

通过训练自己的倾听（真正的倾听）能力，我已经可以在很大程度上影响大部分的人。

我获得了他们的信任、和他们建立了友谊、让他们向我倾诉、还可以很容易地把东西卖给他们。

我发现你也可以将注意力变为钞票！

我现在完全相信，那些成功的人都是听得多、说得少。

你是否曾经试图吸引别人呢？

对此，倾听其实是个又快、又好的办法。

没有什么能比你全神贯注地听他讲话更能引起他对你的注意了。

应该听些什么 在销售的时候，你要带有目的地听。

我们倾听，并不只是为了建立友好关系，或者说是表示我们的礼貌，更多的是为了获得重要的策略和有用的信息。

如果你不知道你想要听到的是什么，那么即使你听到了你想要听的内容时，你可能还没有意识到这就是你想要的。

下面是你必须倾听的几个最重要的事项： 是什么事情让他晚上睡不着觉，是挫折、愤怒，还是愤恨（注释：减轻他的痛苦有助于你获得更多的信息）？

他最担心或害怕的事情是什么（注释：惧怕是所有情感中最具力量的）？

他认为最有价值的东西是什么（这能从他的行为和即刻反应中表现出来，而不仅仅是在嘴上说的）？

是他的家庭、婚姻、事业、健康，还是其他？

<<青少年受益一生的名人沟通艺术>>

编辑推荐

《青少年受益一生的名人沟通艺术》编辑推荐：沟通，维护人际关系的基础，人生成功的有力保障，现代人才的必备素质。

但凡成功的人，大都深谙沟通艺术。

沟通，助我们走向成功的艺术。

沟通是一种能力，需要后天的培养与训练。

书中名人的沟通艺术，都是他们人生智慧的菁华，行走于世界的良方、获取成功的法宝。

阅读他们的沟通故事，领略他们的沟通魅力，定会让我们一生受益。

著名学者、中国人民大学教授张鸣作序推荐。

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>