

<<5分钟打动人心>>

图书基本信息

书名：<<5分钟打动人心>>

13位ISBN编号：9787301150740

10位ISBN编号：7301150741

出版时间：2009-4

出版时间：北京大学出版社

作者：鞠远华

页数：178

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>

<<5分钟打动人心>>

前言

我们生活在一个飞速发展的时代，知识呈爆炸性增长，专业分工更为精细，单靠个人的力量已经难有建树，成功需要众人的协助，人与人之间也需要更多的交流与合作。

20世纪初，美国著名的成人教育家戴尔·卡耐基从多年的授课中发现：收入最丰厚的往往不是对专业技术懂得最多的人，而是那些拥有专业知识，又能有效地表达自己的意念，能领导和鼓舞他人，并且善于为人处世的人。

因此，卡耐基确信这样一种说法：“一个人的成功。

15%是由于专业技术，85%要靠人际关系与处世技巧。

”近百年来，这个观点的正确性已经被无数成功人士的经历所证明。

放眼四周，看看那些成功的人，你会发现：他们或许不是学习成绩最好的，也不一定拥有顶尖的学历，但是，他们一定拥有较强的沟通能力和良好的人际关系。

可以说，当今社会，拥有良好的人际沟通能力，就等于握有打开成功之门的钥匙。

因此，每一个渴望成功和幸福的人都应该学习如何改善人际关系这一重要课题。

<<5分钟打动人心>>

内容概要

在繁忙的工作与生活中，你是否会有这样的烦恼：得不到领导的信任和下属的尊重，朋友交流减少，夫妻吵架频繁，亲子关系紧张……也许你会自问：“我的沟通哪里出了问题？”

本书找到了症结——指责和抱怨阻碍了你的事业，扰乱了你的生活，其结果往往事与愿违，而换一种沟通方式，发现对方的优点，表达赞美之辞，往往能达到甚至超越你的沟通意愿。

人际沟通培训专家鞠远华经过近十年的潜心研究与实践，铸就了赞美的十三把“小飞刀”，直接应用于工作、社交、家庭、日常生活场合，可立竿见影，既能助你取得事业上的成功，也能建立和谐的家庭关系，让你在“人际江湖”上游刃有余，成为人际交往的高手。

<<5分钟打动人心>>

作者简介

鞠远华，北京现代华式教育创始人，深层心理分析理论及赞美的十三把“小飞刀”的研创者，兼通实用心理学、人际关系学和口才学，是国内开创人际沟通技巧培训的先驱之一。

提供的培训课程有：“深层心理分析——洞察心理”、“心理现象分析”、“情绪管理”、“人际交往的

<<5分钟打动人心>>

书籍目录

前言

第一章 赞美是一种锐利的武器

第一节 指责和抱怨能为你带来什么

1. 指责并不能改变他人

2. 抱怨就是认输

第二节 赞美能达成你想要的

1. 就这样拿到订单

2. 洗盘子与买西瓜

3. 中美“打工皇帝”话赞美

第二章 立竿见影——赞美的十三把“小飞刀”

第一节 赞美要具体

1. 哪里，哪里

2. 具体化赞美的“原理”

3. 于细微处见精妙

4. 发现值得称道之处

第二节 从否定到肯定的评价

1. 否定他人，肯定对方

2. “我非常佩服两个人……”

3. 表达欣赏不完全是技巧

4. 先抑后扬式赞美

第三节 见到、听到别人得意的事要赞美

1. 赞美也有“保质期”

2. 接过话题，顺势赞美

3. 接过名片，巧作赞美

第四节 主动打招呼

1. 主动打招呼就低三下四吗

2. 主动打招呼是一种职位升迁的通道

3. 主动打招呼给生活增添色彩

4. 失势的人更需要尊重

5. 关注被冷落的人

第五节 及时指出别人的变化

1. 人人期待被关注

2. 爱在心头口要开

3. 尽情赞美好的变化

4. 换一种角度看变化

5. 心指挥眼睛

6. 赞美在当下

第六节 与自己作对比

1. 放低自己收获多

2. 自嘲源于自信

3. 适当表现你的不完美

4. 听自我谴责比挨人家的批评要好受得多

第七节 逐渐增强的评价

1. 销售冠军的秘密

2. 得失效应

<<5分钟打动人心>>

3.评价能上不能下

4.朋友聚会时的沟通技巧

5.别人谦虚时要有下文

第八节 似否定，实肯定

1.表面否定，实质肯定

2.似批评，实表扬

3.似指责，实赞赏

4.似拒绝，实同意

第九节 信任刺激

1. “只有你……”

2.毛泽东的领导艺术

3.强有力的肯定方式

第十节 给对方没有期待的赞美

1.没有期待的赞美好比意外的礼物

2.赞美也要独辟蹊径

3.独特的赞美温暖人心

4.独特的赞美赢得人心

5.独特的赞美无法抗拒

第十一节 间接赞美

1.当着别人的面夸赞

2.适时引用他人的赞美之辞

3.让赞美的话间接地传给他

第十二节 记住那些特别之处

1.记住特别的日子，显出特别的你

2.关心他的亲人，就是关心他自己

3.重温那些辉煌时刻

4.记住他的经典语录

5.用心收集，及时记录

第十三节 投其所好

1.找到他的兴趣点

2.用他的爱好做诱饵

3.用请教引导谈话

第三章 赞美改变人生

第一节 赞美助你成功

1.赞美告诉我们坚持

2.赞美带我们冲刺更高目标

3.不要吝啬你的掌声

4.别忘了给自己加油

第二节 赞美是家庭的幸福密码

1.不去赞美生活的伴侣是最大的悲哀

2.忠诚赞美是最好的婚姻保险

3.抓住你“摸得到”的幸福

4.婚后寻找原来的世界

第三节 真诚赞美是一种生活态度

1.赞美也要去伪存真

2.真诚不等于天真

3.赞美是发现，不是发明

<<5分钟打动人心>>

4.换一个角度看世界

5.赞美时，真诚不为过

第四节 赞美彰显你的修养

1.赞美源于阳光心态

2.己所欲，施于人

3.送人玫瑰，手留余香

第五节 赞美与批评是一对欢喜冤家

1.赞美无法取代批评

2.赞美与批评并不对立

第六节 七问诸君

1.已婚男士

2.已婚女士

3.为人父母

4.身为儿女

5.职场人士

6.想升迁的人

7.无论你是谁

<<5分钟打动人心>>

章节摘录

第一章 赞美是一种锐利的武器第一节 指责和抱怨能为你带来什么1.指责并不能改变他人没有人愿意责备自己任何人做任何事都认为自己当初是做了正确的选择：过激者认为自己是迫不得已，懦夫认为自己非常谨慎，而守财奴则相信自己很节俭……每个人都对自己的行为有着自认为合理的解释，即使他是完全错误的。

子曰：“已矣乎！

吾未见能见其过而内自讼者也。

”孔子说：“算了吧！

我没有看到过能发现自己的过错就在内心责备自己的人呢。

”可见，能够大胆承认错误的人寥寥无几。

一个人在内心深处是不愿意责备自己的，谁愿意承认自己是错误的呢？

每个人都能够为自己的错误行为找出一大堆的理由。

即使一个人知道自己犯了错，也不愿意在公开场合承认这一点，更不愿意别人当面指出。

如果有人当面指责，他会立即调动全部的智慧 and 力量来辩解。

所以，指责和抱怨他人是没有用的，除非他自己想明白。

正如卡耐基所说：“一百次中有九十九次，没有人会责怪自己任何事，不论他错得多么离谱。

我们用批评和指责的方式，并不能使别人产生永久的改变，反而会引起愤恨。

不要责怪别人，要试着了解他们，试着明白他们为什么会那么做，这比批评更有益处，也更有意义得多。

”你忽略了背后的原因这个世界的一切结果都不是无缘无故产生的，任何人做任何事，都有他的原因和理由。

你之所以批评和指责他，往往是因为没有搞清楚其背后的原因。

第二次世界大战期间，美国的布莱德雷将军奉命执行一次危险而紧急的任务。

于是，他立刻召集手下将士，让他们排成了一个长列。

“这次，我们的任务既艰巨又危险！

”布莱德雷瞟了大家一眼，“哪位愿意冒险担任这项任务，请向前走两步……”此时，适逢一位参谋递给他一份最新的战报，布莱德雷和参谋交头接耳了片刻。

等他处理完战报，再次面对行列中的众将士时，发现长长的队伍仍是一条直线，没有一个人比旁边的人多向前两步。

他按捺不住情绪，生气地说：“养兵千日，用兵一时，现在情况紧急，竟然一个人都没有……”“报告司令！

”只见站在最前排的人满脸委屈地说道，“我们每个人都向前跨了两步……”这时，布莱德雷将军意识到，自己错怪了这队勇敢的士兵。

你也不想错怪别人吧？

那好，下一次在你批评别人之前，一定要先全面了解情况。

如果不分青红皂白地急于批评和指责，就容易造成对别人的伤害。

所以，我们需要改变不经分析就轻易对别人的做法进行对错判断的习惯。

众所周知，法庭上要确定一件事情的对与错，往往要做大量细致入微的调查工作，也就是先假设是无罪的，通过分析各种原因，找出人证物证，再做定论。

在日常的人际关系中也是如此，无论别人错得多么离谱，都不要指责和抱怨，先抽出哪怕一分钟的时间，问问对方为什么这么做。

全然的了解，就是全然的宽恕在我们这个地球上，生活着各种不同肤色、不同生活习惯、不同宗教信仰的人。

哪怕是同一件事情，不同的人可能有完全不同的看法，即使是同一个人对同一件事情，从不同的角度或不同的时间来看，也可能会得出不同的结论。

一个人做一件事情，其背后的原因往往是复杂多样的，需要了解和分析才能得到答案。

<<5分钟打动人心>>

有时，是个人掌握信息多少的原因。

例如，手下与领导的看法不同，多数情况是领导掌握的资讯更全面，所得出的结论大都符合企业的长远利益。

有时，是因为个人理解能力有强弱之分。

比如，你让小孩子去做大人的事情，有时不会令你满意，因为他还不懂得大人的做事规则。

有时，是由于民族和风俗习惯的不同而造成的。

比如，你不觉得牛是神圣的，因为你没有生活在印度，如果你生活在印度，会觉得这很正常。

你之所以觉得大热天男士穿长袍戴头巾韵扮相有点不可思议，是因为你不是阿拉伯人。

如果你生活在阿拉伯国家，你会觉得沙特国王衣着得体，当年阿拉法特的装扮也颇有几分英气呢。

你之所以认为儿子直呼父亲的名字不太礼貌，是因为你没有生活在美国。

我们在美国的电视剧中经常见到儿子直呼父亲：“麦克……”那个幽默而亲切的爸爸不仅不生气，还挺高兴的。

而在中国胶东农村，谁若直呼你父亲的名字，你会在他后面追着打他。

有时，则是时代的原因。

比如，你之所以觉得男人留个大辫子有些别扭，是因为你不是清朝人。

那时，如果一位勇敢的武士面对一群歹徒来个立马站桩，怒目圆睁，同时把长辫子向后一甩，大声说道：“来吧，你们一起上！”

你会觉得：“哇噻，真帅呀！”

好酷的长辫子啊！

你之所以认为地球不是宇宙的中心，因为你没有生活在五百年以前，那时人们普遍认为地球理所当然是宇宙的中心，太阳围着地球转：“你看，太阳东升西落，它每天都在绕着我们转嘛！”

总之，一个人之所以那样做，一定有他的原因。

你了解了背后的原因，也就不会对结果感到吃惊了。

正如亚里士多德所说：“全然的了解，就是全然的宽恕。”

如果我是他在生活中，许多人常自以为是，以自己的价值尺度去衡量他人的生活方式，结果常常令其困惑：自己认为好的，对方不一定认为好；你认为自己为对方付出了很多，但对方也许认为这些付出对他来说没有什么意义……如果你只是从自己的角度来看问题，纵然你有利人利己的美好愿望，有时也难以被对方接受，最终的结果可能适得其反。

多数人际冲突的产生，都是由于人们过分强调自己的立场，而不能从对方的角度来理解问题。

事实上，他的做法与你的看法不同，并不代表他一定是错的，而你一定是正确的。

如果你处在他的位置上，在同样的状况下，你的做法可能与他并没有什么不同。

所以，在人际交往的过程中，要达成良好的人际沟通，寻求他人的支持与合作，营造利人利己的双赢局面，就必须学会换位思考——凡事要从对方的立场去想想：“如果我是他的话……”由人与人相互吸引的原理可知，当人们的看法、态度和价值观等方面相似时，就有相互喜欢的趋势。

当我们站在对方的立场来考虑问题时，相互之间便会找到很多共同点，从而可以增进相互间的理解。

北京有一位底师傅开出租多年，从来没有被顾客投诉过，也没有与顾客发生过争执。

他是如何做到的呢？

底师傅说，主要是他能够站在顾客的角度来考虑问题。

比如，顾客要到的地方不让停车，他会用一句话加一个小动作使顾客满意。

他说：“小姐，你看好价钱，25元。”

然后，底师傅将计价器抬起清零，接着说：“这里不让停车，以下的路程算我送你的。”

乘客听到这样的话，看到这样的动作，多数会说：“没关系，师傅，你该怎么算还怎么算。”

底师傅听了心里也暖洋洋的。

底师傅说：“我是司机，知道这里不让停车，她也许没有驾照，不懂得交通标志。”

或者，以前她乘车时，别的司机违规在这里停过。

因此，她心目中认为这里是可以停车的。

此时，如果我继续往前开，而又碰巧计价器里蹦一个字，顾客会以为我算计她一块钱。

<<5分钟打动人心>>

在生活中，如果别人算计我一块钱，我也不高兴……”如此站在顾客的角度周全考虑，怎么会得不到顾客的好感呢？

怎么会得不到理解和赞同呢？

怎么会遭到指责和投诉呢？

换位思考，不仅能够让我们得到别人的理解和支持，也有助于我们更好地了解别人，找到那个潜伏着的理由，同时也找到了顺利解决问题的钥匙。

在美国，一位母亲在圣诞节前夕带着5岁的儿子去买礼物。

大街上回响着圣诞节的赞歌，橱窗里装饰着枞树彩灯，乔装的可爱小精灵载歌载舞，商店里五光十色的玩具应有尽有。

“一个5岁的男孩将会以多么兴奋的目光观赏这绚丽的世界啊！

”母亲毫不怀疑地想。

然而，她没有想到，儿子却紧拽着她的大衣角，呜呜地哭出声来。

“怎么了？

要是总哭个没完，圣诞精灵可就不到咱们这儿来啦！

”母亲有些生气，语气中充满了严厉。

“我，我的鞋带开了……”儿子怯怯地回答。

母亲不得不在人行道上蹲下身来，为儿子系好鞋带。

母亲无意中抬起头来，啊，怎么会什么都没有？

！

——没有绚丽的彩灯，没有迷人的橱窗，没有圣诞礼物，也没有装饰丰富的餐桌……那些东西都放得太高了，孩子什么也没看见。

落在孩子眼里的，只有粗大的脚印和妇人们低低的裙摆，在那里互相摩擦，碰撞，过来往去……真是好可怕的情景！

这是母亲第一次从5岁儿子的高度看世界。

她感到震惊，立即把儿子抱起来，放在自己的肩上，儿子开心地笑了起来：“妈妈，好漂亮的圣诞节啊！

”从此，母亲发誓，今后再也不把以自己为基准理解的“快乐”强加给自己的儿子。

“站在孩子的立场上”——母亲以自己亲身的体验认识了这一道理。

<<5分钟打动人心>>

编辑推荐

人际沟通培训专家，倾情讲援使数万人受益的实用沟通技巧，让你成为最受欢迎的人。

《5分钟打动人心:善用赞美的13种方法》提供的沟通方法会给你的生活带来令人欣喜的改变：如果你在从政——《5分钟打动人心:善用赞美的13种方法》帮你减少敌对，赢得支持；如果你在经商——《5分钟打动人心:善用赞美的13种方法》帮你增加客户，赢得财富；如果你是领导——《5分钟打动人心:善用赞美的13种方法》帮你激励下属，赢得尊重；如果你是员工——《5分钟打动人心:善用赞美的13种方法》帮你改善环境，赢得信任；如果你已成家——《5分钟打动人心:善用赞美的13种方法》帮你提升魅力，赢得幸福；如果你已生子——《5分钟打动人心:善用赞美的13种方法》帮你鼓励孩子，赢得未来。

<<5分钟打动人心>>

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>