

<<如何应付人>>

图书基本信息

书名：<<如何应付人>>

13位ISBN编号：9787305070068

10位ISBN编号：7305070068

出版时间：2010-6

出版时间：南京大学出版社

作者：戴尔·卡内基

页数：188

译者：子余

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>

<<如何应付人>>

前言

戴尔·卡内基先生，是20世纪世界最杰出、最伟大、最成功的一位美国营销培训家。二十多年前，他的名字就已经印上了我的藏书目，这本书的名字叫做《卡内基金言》。记得当时有一种深刻的印象：面对卡内基先生的书，年轻有激情的我会自然而然地站直身体，大声地朗读书中的警句，这源自“卡内基培训”所产生的一种神秘的超级力量。

而今，我有幸受托翻译卡内基先生的另一本书《如何应付人》，得到的却是另一种崭新的认识：卡内基先生原来是一位非常会说故事的人，人们应当称他故事家更为合适。

以后我们将能够体会到，卡内基先生具有一种特殊的本领：他能够运用一种神奇的力量，也就是《如何应付人》中所承运的那种力量——让您静坐下来，放弃凡事杂念，听他讲故事。

许多故事经过卡内基先生的描述变得非常生动，让您觉得自己也曾经遇到过，然后神奇地引领您不得不反问自己：为什么我不能像故事里的成功人士那样将事情处理得更为得体呢？

这就是卡内基先生的魅力所在，这就是《如何应付人》的魅力所在。

我们应当承认：“应付人”是所有学问中最生动、最实际、最功利和最为难的一门！

对于“应付”一般有两种解释。

中国人通常选择了消极的一种，即，“马马虎虎地对付一下吧！”

遗憾的是，本来这是一件人生中最最大的事，却被轻描淡写地不屑一顾，这种态度误导了不少中国人盲目地自负、清高、草率，在遭遇困难、挫折以及与人交往时，不知不觉中渐渐地将话语权、主动权和决定权拱手让给了对方。

因此，您将不会受到尊重、结交朋友并达成合作。

试想，如果连人都不会应付，您成就事业谈何容易？

《如何应付人》所说的就是“如何应付人”。

不论在文章的结构上，还是在语气和表述上，它都与中国传统说教有着很大的区别。

它通过讲故事的特殊形式，不仅充分显示了卡内基先生几十年来对人生所进行的细致入微的观察、心理学层面的深入思考以及丰富的实践经验，而且将深刻的人生哲理演绎得如此简单，以至于每一个简单道理本身就是一种非常实用的实践方法。

在卡内基先生的启发下，我们将发现：如果我们面对生活的每一个细节，即人们通常认为的那些微不足道的小事都能采取积极的姿态，我们对人的“应付”就会自然变得积极起来了。

当你因此获得成功时您一定会体会到：原来，让自己最终处于优势地位竟是那么的简单！

中国有句古话：“己所不欲，勿施于人。”

卡内基先生在《如何应付人》这本书中所贯穿的基本理念也就是这八个字，所以我们说，“应付人”的道理实际上真的很简单。

但是，在中国儒家伦理道德的文本中，说教太多、原则太多、理想太多，“修齐治平”的宏大理念往往被束置于一种非常崇高神圣的位置，反而没有提供什么形而下层面可供社会生活实践的必要道路，尤其因为缺乏心理学分析的理论支撑，传统儒家人伦关系的学说就这样在几千年中与中国社会实践相脱节。

当然，因为有这种“脱节”的存在，才使得传统儒家一直具有某种神圣性，也导致了人们不遗余力地去高唱“中华民族的伟大复兴曲”，而且不得不一次又一次地发掘与弘扬中国传统文化所承载的民族精神，然而，也是因为这种“脱节”的存在，中国的历史与现实中就一直不能避免那种“说归说，做归做”的尴尬局面。

<<如何应付人>>

内容概要

卡内基先生在美国培训业之所以能够取得巨大成功并享誉世界的关键，并非是他全力推荐了许多非常务实有效的“应付人”的基本方法，而是他一贯坚持的那种“从手边的小事去做”、“当下就去做”的训导。

卡内基先生的这本书通篇娓娓道来，所以，平静声处的确有惊雷。实际上，卡内基先生所坚持的这种“从手边的小事去做”、“当下就去做”的训导在我看来就是一种命令，一种强大的推力。

如果您能够在本书中发觉上述这个秘密，戴上这两朵大红花，您应当能够成功！那么，我们为什么不当下就来聆听卡内基先生教我们“如何应付人”呢？

！

<<如何应付人>>

作者简介

戴尔·卡内基(1880—1955)，美国著名的心理学家和人际关系学家，20世纪最著名的成功学导师，被誉为美国“成人教育之父”。

著作有《语言的突破》、《人性的光辉》、《人性的弱点》、《美好的人生》等。

这些书和卡内基的成人教育实践相辅相成，将卡内基的人生智慧传播到世界各地，影响了千千万万人的思想和心态，激发了他们对生命的无限热忱与信心，促使他们勇敢地面对现实中的困难，追求自己充实美好的人生。

<<如何应付人>>

书籍目录

第1篇 待人接物的艺术 第一章 了解和原谅别人 第二章 让他心甘情愿 第三章 给他最想要的 本篇提要第2篇 使人喜欢你的六种方法 第一章 如何让自己广受欢迎 第二章 如何产生好印象 第三章 如何赢得人心 第四章 如何成为优美的谈话家 第五章 如何让人发生兴趣 第六章 如何让人立刻喜欢你 本篇提要第3篇 使别人赞同你的十二种方法 第一章 如何避免辩论 第二章 如何避免结仇 第三章 如何承认错误 第四章 如何通往理智 第五章 如何让人说“是” 第六章 如何避免抱怨 第七章 如何赢得合作 第八章 如何不冒犯他人 第九章 如何赢得认同 第十章 如何让人自觉行动 第十一章 如何展现你的心念 第十二章 如何激励属下 本篇提要第4篇 改变别人的九种方法 第一章 如何暗示别人的错误 第二章 如何批评而不被仇恨 第三章 如何让人接受批评 第四章 如何让人接受指令 第五章 如何保全对方面子 第六章 如何鼓励别人成功 第七章 如何给人名誉 第八章 如何纠正别人的错误 第九章 如何请人做事 本篇提要第5篇 能够引发奇迹的函件第6篇 使你家庭生活更快乐的七项规则 第一章 如何填平婚姻的坟墓 第二章 如何让爱情活下去 第三章 如何强化家庭感情 第四章 如何使人都快乐 第五章 如何讨好女人 第六章 如何不忽略细节 第七章 如何不做“婚姻的文盲” 本篇提要自答测试附录 戴尔·卡内基生平简介

<<如何应付人>>

章节摘录

1931年5月7日，经过几个星期的搜寻，“双枪手”葛罗里终于身陷穷途之境，被困于西尾街情人的公寓里。

150名警员和侦探将他藏匿的公寓团团围住。

他们在屋顶穿洞，准备以催泪弹把这位“杀警察者”熏出来。

机关枪被架在周围的建筑物上，一万名惊恐的居民等待着观看这样一场前所未有的枪战。

当葛罗里被捉时，警察局长马诺尼宣布，这位双枪恶徒是纽约有史以来杀人不眨眼的最危险罪犯之一。

“双枪手”葛罗里对自己有什么样的看法呢？

当警察朝他的公寓开火时，他用自己流淌的鲜血写了这样一封“致有关人士的信”。

他在信中自白说：“我的心是一颗疲惫万分的心，但这颗心非常仁慈，从来没有想到要蓄意伤害别人”。

“不久之前，在长岛郊外的一条道路上，葛罗里将车停在马路上与情人调情。

一位警员走上前来要求他出示驾驶执照。

葛罗里见状，一言不发地马上掏出手枪向那位警员连射过去。

当那位警员奄奄一息时，葛罗里跳出汽车，又朝着那警员已经不能动弹的身体补射了一枪。

这就是那个自称为“我的心是一颗疲惫万分的心，但这颗心非常仁慈，从来没有想到要蓄意伤害别人”的凶手。

终于，葛罗里被判坐电椅。

到达辛辛监狱的死刑室时，他竟然说：“上帝，我的主啊！

我只是尽力保卫自己，我不应当受到这种待遇！

”你注意到了吗？

“双枪手”葛罗里一直没有丝毫的忏悔。

这是罪犯中的一种不寻常事件吗？

“我一生最好的时光都在为别人提供轻松的娱乐，帮助他们得到快乐，而我所得到的回报只有辱骂，一种被人搜捕的生活。

”这是无恶不赦的凶恶匪首克潘(Al Capone)所说的一段话。

他曾经是美国的头号公敌——横行于芝加哥地区的最阴险的匪首。

克潘不曾自责过。

他真的自认为是大众的恩人——一个不受感激却备受误解的大众恩人。

舒尔茨(Dutch Schultz)是纽约最臭名昭著的匪徒之一，生前曾经在一次报纸采访中说，他是一名大众恩人，至少他自己相信自己。

就这个方面，我曾经与辛辛监狱的典狱长罗斯通过几次很有意思的信件。

他说：“在辛辛的罪犯几乎没有一个自认为是坏人。

他们与你我一样都是非常普通的人。

因此他们也会为自己辩护：为什么敲开保险箱、为什么要随时扣动扳机。

他们中间的大多数人都有意以一种错误的或者不合逻辑的推理，来为反社会的极端行为辩护，对自己的行为更是如此。

他们总是气势昂然地坚持自己根本不应该被捕入狱。

”连克潘、葛罗里、舒尔茨以及监狱里的那些亡命之徒都没有一个愿意责怪自己——那么，你我所接触的那些普通人呢？

过世的约翰·华纳梅克(John Wanamaker)一度承认说：“我30年前就认识到：责怪别人是一种愚蠢行为。

因为我要花费很大精力去克服自己的缺陷，所以，我已经没有精力去责怪上帝对智慧分配的不均了。

”显然，华纳梅克早就明白了如此简单的道理。

但是，我却在这个冷酷世界中被碰撞了三分之一世纪之后才开始悟出这种道理。

<<如何应付人>>

在现实生活中，99%的人不愿责怪自己所做的任何事情，不论他们的所作所为错得多么离谱。

你注意到没有：批评是无用的。

因为批评会使一个人更加地保护自己，更加地为自己辩护。

你注意到没有：批评是危险的。

因为它伤害了一个人宝贵的自尊，折损了他的重要感，也激起了他的反抗。

<<如何应付人>>

编辑推荐

《如何应付人》：20世纪初，商务印书馆将其收入汉译名著丛书。畅销至今，风靡大陆、台湾，人际关系大师卡内基博士继《人性的弱点》一书后的另一部巨著。卡内基用深入浅出的方法，告诉你如何拥有最佳的人际关系，并获得成功。美国石油大王洛克菲勒曾说为人处世的能力像糖或咖啡，这类的商品是可以购买的，我愿意付出更高的代价买它，现在这部20世纪最畅销的人际关系经典之作，让你在最短的时间内，增进为人处世的能力，激发自身的潜力。

<<如何应付人>>

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>