

<<自控力>>

图书基本信息

书名：<<自控力>>

13位ISBN编号：9787508075105

10位ISBN编号：7508075102

出版时间：2013-6

出版时间：白君 华夏出版社 (2013-06出版)

作者：白君

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>

<<自控力>>

前言

自控力是成就自我的强大能量 记得一位伟人曾说：“宇宙中有着无穷的能量，但只有那些把心思用对地方的人，才能把事情做对，获取充足的能量，拥有自己想要的一切。

”对于我们来说，拥有自控力就是当下要用心思去做的事，而且是必须要做成的事！

自控力就是掌握自己内心的能力，只有提升自控力，人们才能由内而外掌控自己的工作、生活和命运。

一个没有自控力的人，一定不是一个成功的人，因为没有自控力，就好比轮船没有了动力，只有随波逐流，漂浮不定，何谈到达彼岸。

生活中，每一个人都不可避免地要与人打交道。

但是，为什么有些人在人际交往中会如鱼得水、游刃有余，而有些人却举步维艰、进退维谷呢？

在交际中学点心理自控术，运用超强的自控力去把控好自己，进而去赢得别人的认同，让你在处理人际交往中的种种问题时能变难为易，成为赢得人心的社交高手。

自控力是一门人际关系心理学的实用技术，它把心理学的知识和规律变成我们可以影响和改变他人的利器。

世界上所有的人都有可能陷入掌控与被掌控的关系中，成功的人就是能借助各种情绪、言行等心理策略和技巧来掌控自己，进而去了解他人，接近他人，驾驭他人，从而取得成功。

相比同类图书，本书特色彰显，就是它很好地融入了成功学大师卡耐基的思想精髓，无形中增强了其权威性、可读性和指导性。

众所周知，卡耐基是20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师，美国现代成人教育的开创者。

他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征进行了细致的探索和分析。

他对心理问题深刻的洞察和阐释，可以帮助人们实现自我的突破，提升人际沟通能力，成为我们走出心理迷茫和困顿的最有力的支撑，继而开创幸福成功的人生。

而他的经验和智慧正是基于对人性和心理的了解而生长出来的指导性正能量。

我们能从他的思想中获得无限生发的力量和信号，通过思考与实践，获得属于我们自己的智慧与成功。

本书甄选了卡耐基的一些妙语金言，挖掘出非常实用的自我调控技巧，是卡耐基成功智慧的精髓。

全书目录也是作者以卡耐基思想精髓为基础，针对当下读者在人际交往中在自控方面的需求而精心设计的。

有自控力的人左右生活，没有自控力被生活左右。

从现在开始，让我们学会掌控自我、掌控人生吧！

<<自控力>>

内容概要

自控力是一个人内在修为的体现，只有拥有好的自控力才能拥有好的人生。

自控力是对自己的周围事物，对自己的现在和未来的控制力，具体表现为一个人能否掌控自己的情绪，能否驾驭自己的人际关系，能否支配自己的人生走向。

只有提升自控力，才能由内而外掌控自己的工作、生活和命运。

在竞争残酷、生存压力巨大的当今社会，拥有强大的自控力，是我们成就自己必须要做的事！

《自控力：最受欢迎的心理学策略》是自控力提升实践版，针对人们在交际中出现的问题，给出了实用详尽的掌控方法和技巧，能全方位、深层次地为你打造顶级自控力，助你开创巅峰事业，成就辉煌人生！

<<自控力>>

作者简介

白君，80后，文学硕士。

一直致力于畅销图书编辑工作，对于历史、哲学等主题的入门、提升级的图书编辑有丰富经验。

同时对于大众励志类图书有着较多的接触，能够较好的把握现代人生活的心理需求，参与编写的图书包括《22岁以后，男人走出迷茫》等市场畅销书。

<<自控力>>

书籍目录

第一章 做人群中最易与人交往的那个人交际中要重视口才修炼抓住对方感兴趣的谈话要给对方留足面子把表扬放在批评之前说敢于承认自己的错误适当地满足他人的需求第二章 掌控了情绪就掌控了一切乐观的人是不可战胜的愤怒是对自己的惩罚心胸开阔便能宠辱不惊 热忱是一切力量的源泉要勇于直面恐惧信心是成功的第一步远离自设的心理陷阱第三章 话术为上，施展说话技巧征服人心抓住说话的好时机利用角色互换说服对方谦和是最好的交往态度控制好自己说话的音量让对方说“是”有技巧适当制造“善意的谎言”说服中要学会借势对女士的赞美要得当第四章 修炼气场，用“磁力”吸引周围的人扫清与上司沟通的障碍以积极的态度面对危机用气场吸引周围的朋友气场强大的人容易赢得信赖人最大的需求是被肯定气场十足让人更受欢迎释放强大的眼神力量第五章 学会幽默，在轻松的氛围中化解难题幽默是最好的润滑剂用幽默奠定友好的基础讲究技巧，拒绝伪幽默用诙谐的话语加深感情用幽默化解心中的怒气巧用幽默化干戈为玉帛第六章 热情出击，初次见面就赢得人心初次见面要主动打招呼主动喊出对方的名字从闲聊中加深感情巧妙机智地应对冷场初见面要说好第一句话沟通要找个共同的话题第七章 鼓励和指责，拿捏好尺度才有效果给对方超越现实的名誉指责之前一定要先反思鼓励有时比批评更有效千万不要伤害他人的自尊心批评人一定要分清场合避免走进批评的误区第八章 看清对方，知人知面更要知心换个角度去看清对方不露声色地读懂人心语调能洞悉一个人的内心激起对方的谈话欲望愤怒可以鉴别真假朋友欲擒故纵，诱敌深入第九章 占据主动，保持上风才能掌控全局撒个小谎，反客为主可以得意，但不可忘形用挑战让对方顺从自己成为他人的人情债务人勿让别人觉得你更聪明为了生存要跑得更快第十章 美言有度，在赞美声中夺下主动权赞对方引以为荣的事情发自内心的赞美才有力背后的赞美效果会更大推测性赞美，妙上加妙为男人准备好赞美的话赞美一定要恰到好处第十一章 用“心”交往，达成合作有捷径触动对方的同情心为你办事适度地抬高自己的身价成功有时候是“磨”出来的充满底气才能达成合作利用声誉，激对方出手适当点一点对方的痛处产生心理共鸣自然好办事第十二章 博得信赖，信任感是交流的前提谦和低调更易博得信赖解开疑惑，赢得信任凡事都要多为他人着想作善意的倾听与附和有效的信息才让人信服用亲密感增加信任感第十三章 暖心激励，给失意的朋友最好的关怀对病人说话要用善意的谎言安慰失意的朋友要得体唤醒失落者的自我意识“同病相怜”振作法很奏效给郁闷的人说理解的话善于给下属打“兴奋剂”第十四章 应酬有道，得体才能取悦人心做足宴请前的准备工作低调的人会赢得青睐巧妙地逃离不喜欢的应酬待客不可失的礼数

<<自控力>>

章节摘录

敢于承认自己的错误 卡耐基金言 你不必在别人面前塑造一个完美的自己，因为大家都明白人无完人的道理，所以，我们不总是对的，这样才真实。

卡耐基先生曾经讲过这样一个故事：我差不多住在纽约这个大都市的中心区，可是从家步行不到一分钟，就有一片树林。

春天来到时，树林里野花盛开，松鼠在那里筑巢养育它们的孩子，马尾草长得有马头那么高，这块完整的树林，人们叫它‘森林公园’。

那真是一个森林，可能跟哥伦布发现美洲时的情景没有多大分别。

我经常带着那只波士顿哈巴狗“雷克斯”去公园里散步，它是一头可爱驯良的小狗，由于公园里很少看到人，所以我没有给雷克斯系上皮带或口笼。

有一天，我和雷克斯还在公园，看到一个骑着马的警察……一个急于要显示他权威的警察。他向我大声说：“你让那只不戴口笼的狗在公园乱跑，难道你不知道那是违法的？”

我柔和地回答说：“是的，我知道，不过我想它不至于在这里伤害人的。”

那警察头颈挺得硬硬地说：“你想不至于？”

法律可不管你怎么样去想……你那条狗会伤害这一带的松鼠，也会咬伤来这里的儿童。

这次我就宽容了你，下次让我看到你的狗不拴链子，不戴口笼，你就得去跟法官讲话了！”

我点点头，答应遵守他所说的话。

我是真的遵守了那警察的话，但只遵守了几次，原因是雷克斯不喜欢在嘴上套上一个口笼，我也不愿意替它戴上，所以我们决定碰碰运气。

起初安然无事，后来有一次，我终于碰上了钉子。

那次，我带着雷克斯跑到一座小山上，朝前面看去，一眼就看到了那个骑马的警察……雷克斯当然不会知道怎么回事，它在我前面蹦蹦跳跳，直往警察那边冲去……这次我知道事情坏了，所以不等那警察开口，干脆自己说了……我这样说：“警官，我愿意接受你的处罚，因为你上次有讲过，在这公园里，狗嘴上不戴口笼，那是触犯法律的。”

没想到，那警察却用柔和的口气说：“哦……我晓得在没有人的时候，带着一只狗来公园里走走，是蛮有意思的！”

我苦笑了一下，说：“是的，蛮有意思。”

只是，我已触犯了法律。

可那个警察却反替我辩护说：“像这样一只哈巴狗，不可能伤害人的。”

我却显得很认真地说：“可是，它可能会伤害了松鼠！”

那警察对我说：“那是你把事情看得太严重了……我告诉你怎么办，你只要让那只小狗跑过山，别让我看到，这件事也就算了。”

卡耐基说：“这个警察具有一般的人性，他需要得到一种自重感。”

当我自己承认错误时，他唯一能增加自重感的方法，就是采取一种宽大的态度，显示出他的仁慈。

那时，如果我跟那个警察争论、辩护，那所得的效果，跟现在就完全相反了。

我不跟他辩论，我承认他是完全对的，而我是绝对错误的。

我迅速、坦诚地承认我的错误，由于我提前说了他可能想说的话，他反倒替我辩白起来，事情也就圆满地结束了。

这个警察上次用法律来吓唬我，这次却宽恕了我。

假如我们已知道自己一定要受到责罚，那我们何不先责备自己，找出自己的缺点，那是不是比从别人嘴里说出的批评，要好受得多？

你如果在别人责备你之前，很快地找个机会承认自己的错误，对方想要说的话，你已替他说了，他就没有话可说，那你百分之九十九会获得他的谅解。

这正像那骑马的警察，对我和雷克斯一样。

主动承认自己的错误，比让别人批评要心情舒畅。

智慧点拨 卡耐基认为，蠢人才会试图为自己的错误辩护。

<<自控力>>

实际上，大部分蠢人也正是这样做的。

勇于承认自己的错误，会使你比那些不承认错误的人高明得多。

如果错了就干脆认错，这种方法可以产生意想不到的效果。

所以，当你要别人接受你的观点时，请坚持这样的准则：只要错了，就坚决承认。

P14-17

<<自控力>>

编辑推荐

本书是自控力提升实践版，针对人们在交际中出现的问题，给出了实用详尽的掌控方法和技巧，能全方位、深层次地为你打造顶级自控力，助你开创巅峰事业，成就辉煌人生！
另外，书中配有大量精美贴切的插图，图文并茂，让阅读更加轻松惬意。

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>