第一图书网, tushu007.com

<<卡耐基经典的为人之术全集>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基经典的为人之术全集>>

13位ISBN编号：9787550201651

10位ISBN编号：755020165X

出版时间：2011-6

出版时间：张艳玲 京华出版社 (2011-06出版)

作者：张艳玲

页数：199

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

前言

从来没有哪一个时代的人们像今天这样如此的重视“成功”，“成功”成为这个时代被使用最频繁的字眼。
那么，什么是成功？
成功当指成就功业或达到预期的结果。
成功当有两个方面的含义：一是个人的价值得到社会的承认，并赋予个人相应的酬谢，如金钱、房屋、地位、尊重等；二是自己承认自己的价值，从而充满自信，并得到幸福感、成就感。
成功的含义是丰富的，可惜，在这个时代，很多人过于强调前一种含义，而忽略了后一种意义。
而只有造福于社会，获得社会的承认，赢得他人的尊重，才称得上是真正的成功。
　事实上，成功是一种积极的心态，是每个人实现自己的理想后，自然而然地产生的一种自信和满足心态。
　成功学的历史很短，只有100多年。
这门学科以社会中各种成功现象为研究对象，从中发现规律，并指导人们走上成功之路。
当然，成功没有捷径，但是，有了成功学的指导，有志于成功的人士可以少走弯路。
这也是自成功学诞生100多年来，一直受到人们关注的原因。
　戴尔·卡耐基(Dale Carnegie，1888—1955)，美国著名的心理学家和人际关系学家，20世纪最伟大的人生导师。
他一生从事过教师、推销员和演员等职业，这些职业对他以后的事业都有很大的影响。
　卡耐基认为，从事有意义的工作，过自己喜欢的生活比赚钱更重要。
于是，他在大学时代就开始进行演讲方面的训练，这些训练使他克服了自卑和怯懦，在与不同的人打交道时，他也格外有勇气，有信心。
正是在现实中，他认识到人际交往在一个人的一生中有多么重要，他认为，一个人的成功有15%是由于他的技术专长，而85%是靠良好的人际关系和为人处世的能力。
经过多年的研究考察，他最终总结出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式，这种方式得到人们的认可，并且不断完善。
他开创的“人际关系训练班”遍布世界各地，对数以百万计的人产生了深远的影响，其中不仅有社会名流、军政要员，甚至还包括几位美国总统。
　哈佛大学著名心理学家与哲学家威廉·詹姆斯教授说：“与我们应取得的成就相比，我们只不过是半醒着，我们只利用了身心资源的一部分。
卡耐基因为帮助职业男女开发他们蕴藏的潜能，在成人教育中开创了一种风靡全球的运动。
”　卡耐基一生中写了《演讲的艺术》、《人性的光辉》、《人性的弱点》、《人性的优点》、《美好的人生》、《伟大的人物》、《快乐的人生》等多部著作。
这些著作是卡耐基成人教育实践的结晶，他的思想影响了世界上无数人的生命历程。
　怎样为人处世，怎样获得朋友并赢得他们的信任，在一个人的人生和事业中是非常重要的，作为成功学大师的卡耐基当然也意识到了这一点，他的最畅销的著作《人性的弱点》，英文原名即为《如何赢得朋友并影响他人》，这本身就包含着为人处世的艺术。
　现代社会，人与人之间的交往更加密切，更加必不可少，拥有良好的人际关系，犹如一把打开心灵之窗的钥匙，使我们的人生道路多一些平坦，少一些挫折。
当我们在人际交往中感到困惑时，不妨打开这本书，也许会给我们一些有益的启示。

内容概要

怎样为人处世，怎样获得朋友并赢得他人的信任，在一个人的人生和事业中是非常重要的。拥有良好的人际关系，犹如一把打开心灵之窗的钥匙，使我们的人生道路多一些平坦，少一些挫折。当我们在人际交往中感到困惑时，不妨打开这本《卡耐基经典的为人之术全集》，也许会给我们一些有益的启示。

书籍目录

前言第一章 重视与陌生人的交往 与陌生人说话 注意交往的尺度 给人良好的第一印象 记住他人的名字 给对方一种谦和的感觉 网络交流不应失礼第二章 赞扬的魔力 慎对恭维 多些赞扬，少些指责 暗示的力量 给他一个美名 多用礼貌用语第三章 多想想别人 站在对方的角度看问题 知道对方需要什么 对他人感兴趣 多考虑别人的感受 正视不公平 自尊并尊重他人第四章 让他觉得想法是自己的 让他说出你的观点 让他觉得想法是自己的 巧妙地改变别人的想法第五章 巧妙地表达自己的观点 间接地传达自己的观点 多用建议少用命令 委婉地表达自己的观点 换一种方式做事第六章 承认自己也有错 承认“我也许不对” 批评别人前先想想自己 人人都有可能出错第七章 批评的艺术 懂得如何保住别人的面子 替他人想一想 多一些宽容，少一些责备 委婉地批评 不妨采用迂回之术第八章 正视别人的批评 承认自己的错误 善于自我批评 没有人会踢一只死狗第九章 永远不要与人发生正面冲突 绝不正面反对别人的意见 运用技巧保持自己的风度 学会克制愤怒 争论没有赢家第十章 竞争与合作 善用竞争 耐心成就大事 竞争与协作 知足与进取第十一章 会说话，赢得好人缘 谈话前要做好充分准备 以肯定来开始谈话 改变说话的语气 学会倾听别人的心声 让对方多说第十二章 善待别人也是善待自己 善待所有的人 温和友善胜于愤怒与咆哮 多付出关心与温暖 用真诚开启紧闭的大门 微笑会改变一切不愉快 不要做痛打落水狗的傻瓜 不妨流露自己的真情实感第十三章 帮助别人，而不奢望感恩 幸福源于付出 男士应富有责任感地照料妇孺 付出不需回报 不要指望别人的报答 给朋友分等第十四章 关爱你的仇人 不要把时间浪费在怨恨别人上 不要对任何人抱有敌意和怨恨 爱你的仇人就是爱你自己

章节摘录

多些赞扬，少些指责　你要得到别人的赞同，你要得到别人对你的承认，你要得到你在你的小世界中重要的感觉，你不要听卑贱不诚的谄媚，你渴求真诚的欣赏。
你要你的朋友及同人，像斯瓦伯所说的，“ 诚于嘉许，宽于称道。
”我们都愿意那样。
　——卡耐基《人性的弱点》　用赞扬来代替批评，是著名的心理学家史京勒心理学的基本内容，史京勒通过动物实验证明：由于表现好而受到奖赏的动物，它们在被训练时进步最快，耐力也更持久；由于表现不好而受到处罚的动物，那么它们的速度或持久力都比较差。
研究结果表明：这个原则同样适用于人。
我们用批评的方式并不能改变他人，反而经常会适得其反。
　发现他人出现错误，我们通常会做的一件事就是批评他，以使之改正。
而事实上，与批评相比，鼓励和赞扬更容易使人改正错误，又更容易让对方接受。
　汤姆已经40岁了，但他十分想再学习一下舞蹈，于是，他请来了一位老师。
课程一开始他就像20岁的时候一样跳，而老师却告诉他，跳的全都不对，必须将一切忘掉，重新开始。
这使汤姆很灰心，便把那位老师辞掉了。
　第二位老师就很会讲话，她说汤姆的姿势或许有点旧式，但基本功还是不错的，并且使他相信，不必费时就可以学会几种新舞步。
她不断地称赞汤姆做得优秀，以减少他的错误。
她赞扬汤姆有天生的韵律感，说他是一位天生的跳舞专家。
这给予了汤姆很多希望，并使他不断进步。
　其实，汤姆知道自己根本跳得就不好。
而老师的赞扬，让他十分开心，也十分愿意继续学下去。
　威廉在一个邻近的街区新开了一家名叫“ 健康 ”的药店，而帕克 · 巴洛——一位经验丰富和声望极高的药店主，对此感到非常气愤。
他指责威廉卖假药，并且毫无配药方的经验。
　威廉受到攻击后，很是气愤，准备为此事向法院起诉。
他去请教一个律师，这位律师劝告他说：“ 别把这件事闹得满城风雨了，你不妨试试表示善意的办法。
”　第二天，当顾客们又向他述说帕克的攻击时，威廉说：“ 我想一定是在什么事上产生了误会。
帕克是这个城里最好的药店主之一，他在任何时候都乐意给急诊病人配药。
他这种对病人关心的态度给我们大家树立了榜样。
我们这个地方正在发展之中，有足够的余地可供我们两家做生意。
我是以帕克医生的药店作为自己榜样的。
”　当帕克听到这些赞扬的话后，自觉惭愧，便急不可耐地去见威廉，并向他介绍了自己的一些经验，同时提出了一些有益的劝告。
　后来，这两家药店的生意都非常好。
由此可见，善意的赞美比批评更能征服人心。
　大量的事实证明，当批评减少而鼓励和夸奖增加时，人所做的好事会增加，而比较不好的事会因受忽视而萎缩。
　赞扬就像浇在玫瑰上的水，最终将会开出让人心动的花朵。
赞扬别人其实并不费力，也许只是需要几秒钟，便能满足人们内心的强烈需求。
　赞扬在领导与下属的关系中也尤为重要。
一句赞扬可以让下属拼命地干，并且十分努力。
但一句批评，就有可能使他站到你的对立面。
　罗斯是一家印刷厂的厂主，有一次，他收到一份印得非常糟的印刷品，这是一名新工人干的活。

新工人刚上班没多长时间，因为动作慢，怕完不成任务，所以慌慌张张地，没有注意产品的质量，只注意数量，印出的产品大多都不合格。
车间的主管因此总是狠狠地训斥他工作不认真，说如果都像他那样做，工厂的次品就要堆积成山了，大家都只能回家了。
r　罗斯知道这件事后，找到了那名新工人，告诉他，昨天看到他的工作成果，印得不错。
并赞扬他干劲十足，每天都能生产那么多的产品。
要是每一名工人都像他这样有激情，工厂就会少很多对手了。
最后罗斯希望他好好地干下去。
　罗斯没有一句批评他的话，他的表扬激励了这名新工人。
果然，后来他干得非常出色。
　我们每个人都希望得到别人的赞扬，同时也害怕别人的指责。
所以，我们应将心比心地为他人着想，多些赞扬，少些指责。
　P20-22

编辑推荐

现代社会，人与人之间的交往更加密切，更加必不可少，拥有良好的人际关系，犹如一把打开心灵之窗的钥匙，使我们的人生道路多一些平坦，少一些挫折。
　那么，如何与人相处？
怎么做才能拓宽自己的人脉呢？
翻开由张艳玲主编的这本《卡耐基经典的为人之术全集》，听听美国著名心理学家、人际关系学家卡耐基是怎么说的。

第一图书网, tushu007.com

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