第一图书网, tushu007.com

<<如何提高你的影响力>>

图书基本信息

书名：<<如何提高你的影响力>>

13位ISBN编号：9787807308614

10位ISBN编号：7807308613

出版时间：2009-8

出版时间：学林出版社

作者：卡耐基

页数：241

译者：李淼

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

自1912年起，我一直在纽约给职场人士授课.起初我仅仅指导人们有效演讲的技巧——这种课程专为成年人设计，帮助他们在商务访谈以及面对公众演讲的场合中，更为清晰、有效、平静地表达自己的观点。

随着时间的流逝，我渐渐发现，与人们强烈需要有效演讲的培训一样，人们也需要在日常商务以及社会活动中学习如何与人交往、如何提高影响力的培训。

我甚至发现我自己都强烈地需要这样的训练。

回顾这些年，我惊骇于自己如此疏忽人际交往的手腕与影响他人的能力。

我多么希望20年前就有这样一本书在我手中，那将是一件无价之宝。

有效的影响他人或许是你需要面对的最大的问题，尤其是在商务场合中，即使对于家庭主妇、建筑师、工程师也同样适用。

几年前我所组织的研究会经过调研所揭示的一个很重要的事实，那就是即使是在工程师这类技术型行业中，决定成功的因素仅有15%是因为技术知识，而85%是因为个人魅力、领导方法与个人影响力。

我曾受聘于费城工程师协会多年，前后来求学的超过15000人。

他们前来研究与人相处这门学问，是因为他们经过多年的观察和实践经验，终于意识到，在工程行业中，收入最高的工程师通常并不是仅仅精深于专业技能的人才。

举例来看，那些拥有足够技能的工程师、会计师、建筑师或其他专业领域的人才可以获得一份普通的薪水，但那些不但具有技术知识，而且有足够能力来明确表达想法。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书是全球伟大的畅销作品，是一生必读的经典名作。
　阅读本书前需要思考的四个问题：如何受到他人的欢迎？
如何赢得他人的信任？
如何打造自己的人格魅力？
如何具有打动人心的说服力？

作者简介

戴尔·卡耐基（1888—1955）
20世纪最伟大、最著名的人际关系学家与成人教育学家。
美国《时代周刊》曾这样盛赞他：“ 也许除了自由女神，他就是美国的象征。
”
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点进行探索和分折，开创并发展出一门特殊的训练课程，将演讲术、人际关系学及实用心理学、智能开发融为一体。
接受卡耐基培训的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。
他影响和改变了数以亿计人们的生活和事业，因此被誉为“ 20世纪最伟大的人生导师 ”。

卡耐基的主要代表作有：《语言的突破》、《赢得朋友》、《人性的优点》、《美好的人生》、《处世的艺术》、《如何提高你的影响力》，《伟大的人物》和《林肯传》、《大风雪》等。
这些书出版之后，立即风靡全球，先后被译成几十种文字，被誉为“ 人类出版史上的奇迹 ”。
而《如何提高你的影响力》是戴尔·卡耐基在美国最受关注和畅销的著作之一。

<<如何提高你的影响力>>

书籍目录

第一章 如何受到他人的欢迎　批评就像家鸽，最后总会飞回家里　渴望欣赏　先人后己　要对方喜欢你，那么你要先喜欢对方　用微笑给人留下最佳的第一印象　记住姓名是很重要的　静静地聆听比夸夸其谈更有用　从他人感兴趣的话题开始　真诚地让他人感到自己很重要第二章 如何赢得他人的信任　争辩是不会带来胜利的　避免树敌　勇敢果断地承认自己的错误　友善待人　引导对方来说“是”　让对方多说　不要强加自己的意见于他人　学会从他人的角度考虑问题　他人都需要些什么？　使他人产生高尚的动机　戏剧化自己的意图　无计可施时，试试进行更大的挑战第三章 如何打造有魅力的人格　为人脚踏实地　不要总是满面愁容　快乐的人最健康　忙碌而又积极地生活　避免总是垂头丧气　保持充沛的体力　热情工作的人充满吸引力第四章 如何具有打动人心的说服力　以称赞和欣赏来开始你的批评　间接委婉地指出他人的错误才不使人怨恨　责人先责己　没有人喜欢被命令　顾全他人的颜面　用赞美激励他人成功　给予他人荣誉感　鼓励更易使人改正错误　使对方乐于为你做事

<<如何提高你的影响力>>

章节摘录

第一章　如何受到他人的欢迎　　批评就像家鸽，最后总会飞回家里　　1931年5月7日，纽约发生了一桩轰动一时的追捕事件。
被称为“双枪杀手”的克洛雷，在经过警方数星期的搜查之后，终于在他女友的寓所中被捕捉。
150名警方人员包围了克洛雷藏匿的地点。
他们在屋顶上砸了一个洞，计划用催泪弹把那位“警察克星”克洛雷逼出来，并且在四周建筑物上架上了机关枪。
约一个多钟头后，这幢纽约高级住宅响起了枪声，还有机关枪“哒……哒……哒……”的声音。
克洛雷就蹲伏在一个大沙发后面，对着警方开枪。
上万名市民拥到街道上看这纽约市前所未有的壮观场面。
克洛雷就擒后，纽约市警察局长马洛尼发表谈话时表示：这位双枪恶徒是纽约有史以来最具危险性的罪犯。
“他动不动就开枪杀人。
”局长如此说道。
但是，这个“双枪杀手”如何看待他自己呢？
那天，围攻的警察向公寓开枪的时候，克洛雷正在写信给“有关人士”，他如此写道：“在我外衣里面隐藏的是一颗疲惫的心，但这是一颗善良的心——一颗不会伤害别人的心。
”当他写这封信的时候，鲜血从伤口流出，在纸上留下深红的痕迹。
就在追捕行动发生之前，克洛雷和女友开车在长岛的某个乡村公路上寻欢。
有个警员走上前去，向克洛雷说道：“把你的驾驶执照让我看看。
”　　克洛雷没有说一句话，掏出手枪就是一阵狂射。
警员中弹倒地，克洛雷跳下车，从警员身上找出左轮枪，又向倒地不起的尸体开了一枪。
这难道就是他自己所说的“在我外衣里面隐藏的是一颗疲惫的心，但这是一颗善良的心——一颗不会伤害别人的心”吗？
克洛雷最后被判死刑。
当他到星星监狱（美国关押重罪犯的监狱）里放着电椅的受刑室时，有没有说“这就是我杀人的代价”？
没有！
他反而说：“这就是我自卫的结果。
”　　整个事件的关键是：“双枪杀手”克洛雷本人根本不觉得自己有什么错。
“我把一生当中最好的岁月给别人带来快乐，让大家拥有好时光。
可是我得到的却只是辱骂，这就是我变成亡命之徒的原因。
”这是艾尔·卡庞说的一段话。
他是美国鼎鼎有名的黑社会头子，后来在芝加哥被处决。
卡庞也不曾自责过。
事实上他自认为造福人民——只是社会误解他，不接受他而已。
达奇·舒兹的情形也是一样。
他是恶名昭彰的“纽约臭老鼠”，后来因江湖恩怨被歹徒杀死。
他生前接受报社记者访问时，也自认为造福群众。
我曾和路易·罗斯就这个问题通过几次信。
罗斯在纽约星星监狱担任过好几年的典狱长，他表示：牢里的犯人很少自认为是恶人。
他们和你一样，都会为自己辩解。
他们告诉你，为什么要打破保险箱，为什么要开枪杀人。
大多数人都能为自己的动机找到借口，不管有道理还是没道理，总要为自己破坏社会的行为进行一番辩解。
因此，他们的结论是：他们根本不应该被关进牢里。

假如艾尔·卡庞、克洛雷、达奇·舒兹这帮歹徒，以及许多关在监狱里的亡命男女，他们从不为自己的行为自责过，我们又如何强求日常所见的一般人？
闻名遐迩的心理学家斯金纳通过动物实验证明：因好行为受到奖赏的动物，其学习速度快，持续力也更为长久；因坏行为而受处罚的动物，则不论速度或持续力都相对比较差。
研究显示，这个原则用在人身上也会产生同样的结果。
批评不但不会改变事实，反而只有招致怨恨。
另一位心理学家汉斯·希尔也说：“正如我们渴望被认同一样，我们都害怕受人指责。”
因批评而引起的羞愤，常常使雇员、亲人和朋友的情绪大为低落，并且对应该矫正的事实，一点益处也没有。
俄克拉荷马州的乔治·约翰逊是一家营建公司的安全检查员，检查工地上的工人有没有戴上安全帽是约翰逊的职责之一。
他发现，每当有工人在工作时不戴安全帽，他就用职位上的权威要求工人改正，可结果是：受指责的工人常显得不悦，而且等他一离开，便常常把帽子拿掉。
后来约翰逊决定改变方式。
当他看见有工人不戴安全帽时，便问是否帽子戴起来不舒服，或是帽子尺寸不合适。
并且用愉快的声调提醒工人戴安全帽的重要性，然后要求他们在工作时最好戴上。
不出所料，这样的效果比以前好得多，工人也丝毫没有感到不高兴。
这类事件真是不胜枚举。
我们举个例子：
西奥多·罗斯福和塔夫托总统之间有段广为人知的争论——他们的不和睦导致共和党的分裂，而将伍德洛·威尔逊送进了白宫。
让我们简单地回顾这段历史：1908年，罗斯福搬出白宫，共和党的塔夫托当选为总统，然后，罗斯福到非洲去猎狮子。
当他回到美国后，看到塔夫托的保守作风，大为震怒。
罗斯福除了公然抨击塔夫托，还准备再度出来竞选总统，并打算另组“进步党”。
这几乎导致老共和党的瓦解。
果然，紧接而来的那次选举，塔夫托和共和党只赢得了两个州的选票——佛蒙特州和犹他州，这是共和党有史以来遭受的最大失败。
罗斯福谴责塔夫托，但是塔夫托承认自己有错吗？
他曾含着眼泪说道：“我不知道所做的一切有什么不对。”
我们再举一个“石油保留地贪污案件”的例子。
这一案件发生在20世纪20年代早期，报界曾大肆报道，也震撼了全美国。
哈丁（美国第29任总统）政府的内政部长阿尔伯特·胡佛，拥有政府在爱克凌和茶壶敦这两处石油保留地的租赁权——保留地是保留给海军未来使用的。
当时，胡佛部长有没有公开招标呢？
没有。
他把这项令人垂涎的权力完全给了好朋友爱德华·杜黑尼。
而杜黑尼也“借”给胡佛部长一笔10万关元的“贷款”。
胡佛部长还利用职权调动联邦的海军陆战队，驱逐了在爱克凌附近掘油的其他油商。
这些油商迫于武力威胁，只好离开油田进入法院，这才揭发了这桩贪污案件。
丑闻轰动了全美国，也毁了哈丁政权。
共和党几乎瓦解，阿尔伯特·胡佛也锒铛入狱。
大家都公认阿尔伯特·胡佛品性不端，但是他表示过悔意吗？
没有。
几年之后，赫伯特在一次公开演讲时透露，哈丁总统是死于心力交瘁，因为有个朋友出卖了他。
胡佛太太听到这话时，从椅子上跳起来，一边哭一边挥着拳头大喊大叫，“什么？
哈丁被胡佛出卖？
没有！

我的丈夫没有出卖任何人。
就算这屋里装满了黄金钞票，我的丈夫也绝不心动。
相反，他才是被人出卖，才会落得这么狼狈的下场。
”　　你看，人就是这样，做错事的时候只会怨天尤人，就是不去责怪自己。
我们也都如此。
所以，明天你若是想责怪某人，请记住艾尔。
卡庞、“双枪杀手”克洛雷和阿尔伯特·胡佛等人的例子。
让我们认清：批评就像家鸽，最后总会飞回家里。
也让我们认清：我们想指责或纠正的对象，他们都会为自己辩解，甚至反过来攻击我们，或是像塔夫托所说：“我不知道所做的一切有什么不对。
”　　1865年4月15日的清晨，亚伯拉罕·林肯躺在一家廉价租屋的睡床上，濒临死亡。
这所住屋就在福特别墅的对街，也就是约翰·布斯枪杀林肯的地方。
林肯硕长的身躯斜躺在松垮的睡床上，墙上挂着一帧制作简陋的罗莎·彭郝尔的名画《马集》，屋里一盏显得阴郁的煤气灯闪着昏黄的光芒。
　　当林肯咽下最后一口气时，陆军部长史丹顿说道：“这里躺着的是人类有史以来最完美的统治者。
”　　林肯善于与人相处的秘密是什么呢？
我花了10年时间研究林肯一生，而且花了3年时间写作、修订了一本书《林肯的另一面》。
我自信，我对林肯的性格和居家生活所做的研究，比任何人都要详尽彻底，尤其对林肯待人处世的方法有些心得。
林肯喜欢批评人吗？
不错。
他住在印第安那州的时候，年纪尚轻，不仅喜欢评论是非，还写信写诗讽刺他人。
他常把写好的信丢在乡间路上，使当事人很容易发现。
　　林肯在伊利诺州的春田镇当过见习律师后，仍然喜欢偶尔在报上公开抨击反对者。
　　其中，有封信所导致的后果，使他刻骨铭心，无法忘怀。
　　1842年秋天，他又写文章讽刺一位自视甚高的政客詹姆士·席尔斯。
他在《春田日报》上发表了一封匿名信嘲弄席尔斯，全镇哄然引为笑料。
自负而敏感的席尔斯当然愤怒不已，终于查出写信的人。
他找到林肯下战书要求决斗，林肯不喜欢决斗，但迫于情势和为了维持荣誉，只好接受挑战。
他有选择武器的权利，由于手臂长，他选择了骑兵的腰刀，并且向一位西点军校毕业生学习剑术。
到了约定日期，林肯和席尔斯在密西西比河岸碰面，打算一决生死。
幸好在最后一刻有人阻止他们，才终止了决斗。
　　这是林肯终生最惊心动魄的一桩事，也让他懂得了如何与人相处的艺术。
从此以后，他不再写信骂人，也不再任意嘲弄人。
也正是从那时起，他不再为任何事指责任何人。

编辑推荐

——美国第35届总统　约翰·肯尼迪　　这是一本通俗性的成功心理学读物。
作者为20世纪最伟大、最著名的人际关系学家与成人教育学家戴尔·卡耐基。
本书的目的是帮助你发现潜伏在你身心的那些你习惯地不加以利用的能源——开展它、利用它——那些是你孕育在身心，尚未利用的财富！

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