

<<如何提高你的洞察力>>

图书基本信息

书名：<<如何提高你的洞察力>>

13位ISBN编号：9787807309475

10位ISBN编号：7807309474

出版时间：2010-1

出版时间：学林出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：264

译者：梁枫

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>

<<如何提高你的洞察力>>

前言

在20世纪已经过去的近50年中，美国出版家发行了超过50万种图书。

其中一大半实在是平凡无味，又有许多造成了财务损失。

“许多”？

是的。

世界上最大规模的出版公司之一的总裁告诉我，他们积累了近百年的出版经验之后，出版的图书仍然有八分之七是赔钱货。

为什么？

这样说来我为什么还要写出别的书来？

是多此一举吗？

而且我写出来后，你又何苦自寻烦恼地去阅读它呢？

两个好问题！

让我来尝试回答：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如何洞察他人，洞察自己以及与他人交往的培训。

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洞察力。

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。

<<如何提高你的洞察力>>

内容概要

在20世纪已经过去的近50年中，美国出版家发行了超过50万种图书。其中一大半实在是平凡无味，又有许多造成了财务损失。

“许多”？

是的。

世界上最大规模的出版公司之一的总裁告诉我，他们积累了近百年的出版经验之后，出版的图书仍然有八分之七是赔钱货。

为什么？

这样说来我为什么还要写出别的书来？

是多此一举吗？

而且我写出来后，你又何苦自寻烦恼地去阅读它呢？

两个好问题！

让我来尝试回答：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如何洞察他人，洞察自己以及与他人交往的培训。

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洞察力。

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。

<<如何提高你的洞察力>>

作者简介

<<如何提高你的洞察力>>

书籍目录

Part One 洞察他人的洞察术 / 1没有人喜欢被责备 / 3没有人喜欢被强迫去做事情 / 13人人都希望是“世界的中心” / 21人人都希望获得他人的尊重 / 43人人都喜欢获得赞美 / 48人人都希望被人了解 / 57Part Two 洞察人之术的运用 / 71批评只会使双方两败俱伤 / 73劝人做事的最佳方式——让他人自愿去做 / 88给他一个以他为中心的世界 / 112一切从尊重他人开始 / 130批评要以称赞和欣赏为开端 / 148了解并鼓励他人更易使人改正错误 / 153Part Three 洞察自身的洞察术 / 167洞察自身情绪——克服焦虑 / 169洞察自身状态——将烦恼赶出心灵 / 179洞察自身心理——做快乐的自己 / 193洞察外部环境对自身的影响 / 211Part Four 洞察己之术的运用 / 225对焦虑说不的好方法——生活在今日 / 227将烦恼和焦虑从心中赶走 / 239消除焦虑做快乐自己的万能公式 / 250这样做，你就不会再苛责他人 / 258

<<如何提高你的洞察力>>

章节摘录

我们建议他，别强迫那种意志不稳定的人买你的汽车，要让他自己来买，也不必告诉他要买那一种牌子的汽车。

总之，要让对方觉得这是他自己的意思。

结果情形很好。

过了几天后，有一位顾客想把他的旧汽车换一辆新的，那汽车商就想到那个苏格兰人，也许他喜欢这旧式的汽车。

他给那个苏格兰人打了个电话，说是有个问题想请教他。

那苏格兰人接到电话就来了。

汽车商说：“我知道你对于购买东西很内行，你看这部旧汽车值多少钱，你告诉我后，我可以在交换新车时能有个准确的资料。

”那苏格兰人听到这些话后，满面笑容：终于有人向他请教，有人看得起他了。

他坐进车内，驾着这部车子兜了一圈，回来后说：“如果你能以三百元买进这部车子，那就算捡到便宜了。

”“如果我以你说的数目买进这部车子，再转手卖给你要不要？”

”汽车商问他。

“300元？”

当然！

”因为这是他自己的意思，是他的估价，于是这笔生意便即刻成交了。

一位X光仪器制造商也运用同样的技巧，把一批机械仪表卖给布鲁克林的一家大医院。

这家医院准备扩充一个新的部门，要配备一套最好的X光仪器。

许多厂商听到这一消息，纷纷前来介绍自己的产品，都说他自己的东西是最好的，负责X光部门的L医师因而不胜其扰。

但是，有一家制造厂商所采用的技巧更为高明。

他们写来一封信，内容如下：敝工厂最近完成了一套X光设备，前不久已运到公司来。

由于这套设备并非尽善尽美，我们很想进一步改良。

<<如何提高你的洞察力>>

媒体关注与评论

<<如何提高你的洞察力>>

编辑推荐

<<如何提高你的洞察力>>

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>