

<<谁说你不能成功>>

图书基本信息

书名：<<谁说你不能成功>>

13位ISBN编号：9787515701165

10位ISBN编号：7515701161

出版时间：2012-1

出版时间：海潮出版社

作者：范学斌

页数：466

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>

<<谁说你不能成功>>

前言

在今天这个日新月异的时代，有专家认为，每5年里发生的知识与技术更新相当于过去50年甚至100年的速度。

所以，为了与时俱进，追求成功必须终身学习，只有这样才能在这个生理寿命逐渐延长、知识寿命日益缩短的社会里发挥自己的全部潜力。

很多人都会发现，大学毕业后的前两年，同学们聚到一起，大家的变化还不算很大。等到五年后再聚到一起时，每个人几乎都会有相当大的变化，善于学习的人能够很好地适应工作、适应社会，而只抱着学校的知识不思进取的人就会落伍，与成功渐行渐远。

我们认为，在这个竞争激烈的社会，如果不想落伍，就必须读点经济学、心理学、社交学及口才学。

经济学的英文是“economic”，原义是家政管理。一般的经济史专家都认为，西方经济分析的鼻祖是柏拉图和亚里士多德，而这两位伟大哲人所说的经济学，从一开始，就贯注了浓郁的人文关怀精神，使经济学成为“讲道德”和“讲良心”的科学。

经济学往大了说是“经世济民之学”，往小了说是“经济实惠之学”，人人都能从经济学中淘到自己需要的宝贝。

对个人来说，经济学是一门高明的成功学与幸福学。

生活中有很多可能，也有很多预料不到的事，因为每个人都有自己独特的性格、喜好和行为方式，这些都与人的心理有着紧密的联系。

心理学的目的在于，它能让你对自己的心理和处境有一个全新的认识，让你了解一些社会现象背后的秘密，甚至会因此而改变自己的某些行为，进而改变你的命运。

一项权威调查结果表明：成年人最关注的问题主要有两个方面，一个是健康问题，而另一个就是人际关系问题。

无论你从事什么职业，学会处理人际关系，你就在成功路上走了85%的路程，在个人幸福的路上走了99%的路程了。

“世事洞明皆学问，人情练达即文章。

”当今社会，成大事者必须懂得社交学。

我们在社会中生活，要交流信息，要沟通思想，靠什么呢？靠交流沟通的能力。

在这种能力中，说话能力尤其重要，应用也最为广泛。

不善言谈的人是很难让人了解其价值的。

有句话说，是人才者未必有口才，而有口才者必定是人才，而且是不可多得的通才。

的确，世界上没有任何一个正常人不需要说话，不需要和别人交流，也没有任何一种工作不需要和别人沟通。

信息社会就是要提高信息的价值，人际交往日益频繁和现代生活竞争激烈要求发展口才能力。

所以，学习口才学是我们提高素质、开发潜能的重要途径，是我们驾驭生活、改善人生、追求成功的无价之宝。

谁说你不能成功？本书案例丰富，说理透彻，语言轻松，相信对大家掌握经济学、心理学、社交学与口才学大有帮助。

<<谁说你不能成功>>

内容概要

一个人进入社会之后，必须在工作中不断学习新的知识和新的技能。此时，一个人学习效率的高低和投入的时间都会影响他的工作成绩，继而影响他的事业和前途。学习效率高的会不断得到晋升的机会，相比之下，学习效率差的人或者无法在事业上更上一层楼，或者不被公司认可和重视，因为他们无法适应变化和竞争的需要。在这个竞争激烈、纷繁复杂的社会中，如果想永不落伍，就必须多懂几门知识。如：经济学知识、心理学知识、社交学知识、口才学知识等等。《谁说你不能成功：每天懂一点经济学心理学社交学口才学》案例丰富，说理透彻，语言轻松，对读者快速掌握经济学、心理学、社交学、口才学知识有一定的帮助。

<<谁说你不能成功>>

书籍目录

第一篇 每天懂一点经济学 第一章 经济学入门 让金钱流动起来 警惕棘轮效应负面影响 复利效应让你趁早投资 鱼与熊掌不可兼得 有得必有失的机会成本 无处不在的边际递减效应 “看得见的手”的威力 第二章 就业经济学 盘点个人的升值资本 职业培训的投资回报率 为什么高学历拿高薪 关注个人素质短板 跳槽未必真划算 树立你的个人品牌 警惕职场原地踏步 需求第一，专业第二 如何缩小工资差异 高效岗位和高效劳动 播种快乐，获取职场幸福 第三章 消费经济学 让人开心的消费者剩余 商家是如何引导消费的 购买衣物的“三字诀” 享受奢侈品的代价 何谓信贷消费 警惕示范效应作怪 免费午餐真的免费吗 影响价格的供求机制 买房，不要丧失理性 沃尔玛的平价秘密 第四章 理财经济学 树立正确的理财观 钱少更要会理财 如何开展家庭理财 在稳定中增值的储蓄 做明天交易的期货 人人都在谈股票 让你省心的基金 比存款划算的债券 系上安全带的保险 化解风险需理性投资 第五章 实用经济学 你会送礼吗 你参加过团购吗 掌握经济动向的妙招 如何兼顾公平与效率 你会使用信用卡吗 怎样富在信息时代 第二篇 每天懂一点心理学 第一章 心理学定律 首因定律：初次见面，请多关照 近因定律：审美岂能疲劳 相似定律：物以类聚，人以群分 互补定律：优势互补，皆大欢喜 墨菲定律：错误是成功的垫脚石 相互吸引定律：爱人者恒被爱 互惠定律：得人好处会想着回报 沟通定律：做善解人意的管理者 异性定律：男女搭配，干活不累 性格定律：播种个性，收获命运 皮尔斯定理：人贵有自知之明 不值得定律：值得不值得随你看 手表定律：给成功设立一个目标 第二章 心理学效应 马斯洛效应：你知道他的需求吗 权威效应：人微言轻，人贵言重 链状效应：近朱者赤，近墨者黑 蝴蝶效应：关注细节的变化 投射效应：由己及人要适度 刻板效应：具体看待每一个人 糊涂效应：人际关系的润滑剂 激情效应：用100%的热情做1%的事 霍布森选择效应：懂得选择，学会放弃 冷热水效应：先后顺序对效果的影响 巴纳姆效应：一顶谁戴都合适的帽子 第三章 心理学法则 二八法则：关键少数造就成功 刺猬法则：疏者密之，密者疏之 快鱼法则：速度决定成败 沃尔森法则：知道多少决定得到多少 金鱼缸法则：制度必须透明 海因里希法则：成与败都是量的积累 丹纳法则：没有付出，哪有收获 特里法则：错误是成长的契机 格雷欣法则：“劣币驱良币”的奇怪现象 吸引力法则：心想事成的秘密 第四章 心理学理论 彼得原理：找到适合自己的位置 零和游戏原理：与其两伤，不如双赢 破窗理论：防微杜渐，防患于未然 乔韩窗口理论：帮你认识自我 零缺陷理论：第一次就把事情做对 木桶理论：找出人生的短板 卡瑞尔公式：向坏处着想，往好处努力 心理饱和现象：别过高要求自己 心理账户理论：找到理性消费的平衡点 搭便车理论：剔除组织中的“南郭先生” 最大笨蛋理论：找准退出游戏的时机 第五章 心理学应用 怎样面对自己的双重性格 为什么越热情越容易受伤 逆耳的话怎样说 对工作产生倦怠感怎么办 怎样避免成为夹心饼干 职场上受伤了怎么办 突然失业怎么办 怎样控制自己的购买欲 得了早衰综合征怎么办 怎样克服酒精依赖 怎样克服信息焦虑 怎样克服失眠症 怎样克服幻丑症 怎样克服厌食症与暴食症 第三篇 每天懂一点社交学 第一章 建立社交网络 经营人脉就是创造财富 人际关系网的核心 建立良师俱乐部 学习富人的成功方法 与人合作，其乐无穷 不要单打独斗 在合作中获得双赢 协调各方面的关系 第二章 注重社交形象 好形象是成功的资本 职业形象决定职业前程 做自己的形象设计师 让自己看起来像个成功者 每个男人都要有一套西装 肌肤是女人的第二张身份证 穿衣打扮，分清场合 别让细节毁了形象 修炼属于自己的气质 第三章 讲究社交礼仪 礼仪帮助你赢得好人缘 讲究礼仪的5项原则 握手彰显你的优雅风范 幽幽花香情意浓：送花的礼节 出席庆典应遵守的礼仪 观看演出时做个文雅观众 手机使用的礼仪规范 家庭宴会的礼仪事项 西式宴会的礼仪事项 酒桌上敬酒也有礼节 第四章 培养社交品质 对别人表达感激之情 赠人玫瑰，手有余香 勿以善小而不为 给人方便，自己方便 原谅无心之过的人 己所不欲勿施于人 诚信比才干更重要 第五章 掌握社交技巧 少责备，多鼓励 记住对方的姓名 把对方放在心上 努力使他感到尊严 给对手以适当的赞美 积极主动地适应对方 圆通而不圆滑 协调而不讨好 第六章 走出社交误区 不要独享功劳和荣耀 不要把自己的意志强加于人 不要在人前炫耀自己 不要计较别人的毁誉 不要拿别人的短处取乐 不要让情绪失控 第四篇 每天懂一点口才学 第一章 说话资本 你会说话吗 口才在于平时的积累 怎样选择话题 掌握说话的节奏 做生活的有心人 台上一分钟，台下十年功 第二章 说话原则 边看边说，边说边看 注意对方，谨慎开口 掌握交谈中的细节

<<谁说你不能成功>>

话到嘴边留半句 说好第一句话 使用敬语和谦词 寥寥数语,打动人心 做一个耐心的倾听者 别不好意思说“不” 适度保持沉默威力更大 少说绝话多留余地 第三章 幽默口才 幽默,你是什么 幽默的丰富层面 有些话不能说 间接地表达意见 妙语求得加薪 多顾及老板的面子 只提建议,不提意见 善与老板套近乎 赢得同事的合作 赢得同事的尊重 和同事沟通的三种语言 第八章 辩论口才 接过话头尽情发挥 先顺从,后逆转 用荒唐制服荒唐 选准点发起攻击 心理相容 心理满足 借酒吐真言 所答非所问 用数字说话 辩论的中庸之道 环环相扣,步步主动 借相同点反击不同点 求同存异,保留态度 一语惊人,欲罢不能 设置圈套,麻痹对方 见风使舵,改变形式 引经据典,借古喻今

<<谁说你不能成功>>

章节摘录

经济学家提醒你，要让金钱流动起来，只有不断的积攒，不断的花费，你才能获得更多的钱。很多人把钱存起来，不舍得花钱，结果成了吝啬的穷人，成了一付钱就不开心的很难得到快乐的人。

一次，卡耐基的邻居——一名老妇人把卡耐基叫到她的家中，央求他为自己办点事。

老妇人弯腰从床底下拖出一只皮箱。

开了皮箱的锁，掀开盖子。

卡耐基定睛一看，满满一箱崭新的钞票！“卡耐基先生，”老妇人说，“这是我先生留给我的钱，全是50元一张的钞票，一共应该是2000张。

可是，我数来数去，就只有1999张。

是我人老了，没数对呢，还是真的少了1张呢？卡耐基先生，我请你来，是想请你帮我数一数。

谁都不知道我私下藏了10万美元，我相信你，所以请你来帮我这个忙……”卡耐基感到非常惊讶。

忙了老半天，钞票终于数完了，正好是2000张，10万美元。

老妇人高兴得像个小姑娘似的跳了起来。

卡耐基抹了抹额头上的汗，说：“老人家，您这么一大笔钱，为什么不存到银行呢？存起来的话，每年的利息都不下1万美元呢！”“像这样放在家里，反而让您提心吊胆，”卡耐基继续对她做思想工作，“如果存到银行里，不必担心会少了一张或几张，既安全，又有利息。

”老妇人心动了，“就委托你去给我存上吧！”故事中老人的那笔钱一直存在她的密室里。

那钱就永远也不会增加，活钱变成了死钱，根本不会产生任何收益。

一位成功的企业家曾对资金做过生动的比喻：“资金对于企业如同血液与人体，血液循环欠佳导致人体机理失调，资金运转不灵造成经营不善。

如何保持充分的资金并灵活运用，是经营者不能不注意的事。

”财富的积累需要储蓄，但如果一直储蓄，不去投资，那么钱就成为死钱。

你虽然不会为没钱生活而忧虑，但你也永远不能成为亿万富翁。

钱就像水一样，只有流动起来了，才能创造更多的价值。

世界上大多数人是穷的，但穷是可以改变的，要想改变穷的状况，需要了解富人和穷人之间的区别。

比较一下富人和穷人我们会发现，他们之间不是简单的金钱和资产上的悬殊，而是观念和思维方式上的不同。

人人都想赚钱，但赚钱方式不同。

穷人的钱放在银行里，而富人的钱放在投资和保险公司的账户上。

穷人的钱在为富人工作，富人是用自己的钱和穷人放在银行里的钱为他们工作。

穷人不能责怪富人，因为穷人自愿把钱放在银行，而银行需要把钱借给会赚钱的富人去赚钱。

不少穷人认为钱存在银行能赚取利息，能享受到复利，这样就算是对金钱有了妥善的安排，已经尽到了理财的责任。

事实上，利息在通货膨胀的侵蚀下，实质报酬率接近于零，等于没有理财，因此，钱存在银行等于是没有理财。

富人之所以能够致富，较正面的看法是将其归之于富人努力或者他们克勤克俭，较负面的想法是将其归之于运气好或者从事不正当或违法的行业。

但这些人万万没想到，不可忽略的原因在于富人们的理财智慧。

所以，要想富自己的口袋，就得先“富”自己的脑袋，有思路就有了出路，智慧在哪里都可以生出财富。

P2-3

<<谁说你不能成功>>

编辑推荐

有句话说，是人才者未必有口才，而有口才者必定是人才，而且是不可多得的通才。信息社会就是要提高信息的价值，人际交往日益频繁和现代生活竞争激烈要求发展口才能力。所以，学习口才学是我们提高素质、开发潜能的重要途径，是我们驾驭生活、改善人生、追求成功的无价之宝。

谁说你不能成功？

范学斌编著的《谁说你不能成功(每天懂一点经济学心理学社交学口才学)》案例丰富，说理透彻，语言轻松，相信对大家掌握经济学、心理学、社交学与口才学大有帮助。

<<谁说你不能成功>>

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>