

<<人性的力量>>

图书基本信息

书名：<<人性的力量>>

13位ISBN编号：9787802344570

10位ISBN编号：7802344573

出版时间：2009-8

出版时间：中国发展

作者：雷斯·吉卜林

页数：177

译者：邱宏

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>

<<人性的力量>>

前言

我们应当坦率地正视以下事实：我们总是希望从别人那里得到些什么，我们需要他人的善意和友谊，需要得到他们的赞许和承认。

商人想和别人做交易，夫妻需要彼此间的柔情，孩子渴望从父母那里得到爱抚，父母希望孩子们顺从，推销员想要对方在协议文件上签字，老板需要忠诚与合作，雇员则希望对他们所做的工作加以赞许。

任何一个正常的人都想获得成功和幸福。

你是否思考过这样一个问题：在我们所享有的一切真正的成功和幸福之中，他人往往发挥了重要的作用？

在很大程度上讲，我们正是通过与别人的交往才取得了成功。

不管你给“幸福”下什么样的定义，你所获取的幸福在很大程度上取决你与别人建立了什么样的关系。

为什么不去争取你所想要的东西我们无需不表明我们需要他人必须提供的东西，以及想在与别人的交往中取得成功的愿望。

我们在这本书里与读者推心置腹地讨论的是，你怎样才能够从别人那里得到你所需要得到的东西。

<<人性的力量>>

内容概要

著名人际关系大师吉卜林通过其培训演讲、图书和音像制品，影响和改变了数百万人的生活，交给你这把通往成功人际关系的金钥匙，让你在个人生活、职业生涯与社会生活中终身受益。

书中阐述的这些原则和技巧，完全基于他对人性的深刻洞察与见解，并指导读者如何遵循人性，营造一个高效的人际关系圈，以获己所求——不管是老板的一次提升，还是拿下一个大订单，或仅仅是邻居的一个良好的祝愿。

<<人性的力量>>

作者简介

雷斯·吉卜林，美国著名心理学家、人际关系演讲大师，曾获得美国“年度销售大师”，他是个人提升与发展领域先驱之一。

当戴尔·卡耐基于1955年去世后，雷斯从人际关系训练领域中脱颖而出，1956年首次出版此书，并成为同类书中的畅销品，销量超过200万册，成为继《人性的弱点》之后的另一本人际关系经典。

该书与《人性的弱点》有异曲同工之妙，作者从人性的本质出发，结合心理学的相关原理，指导读者充分认识和利用人性的基本准则，并运用相关技巧，以此掌控自己的人际关系。

获得人生的幸福与职业生涯的成功。

<<人性的力量>>

书籍目录

第1篇 了解并利用人性的力量 第1章 开启成功和幸福之门的钥匙 1.仅仅逃避并非答案 2.90%的人在生活失败的原因 3.成功和幸福从何而来 4.你的个性问题就是你为人处世的问题 5.老式方法在原子时代已失去效用 6.戴维·克罗克特的世界已不复存在 7.别人是现实存在 8.经过检验获取所需的方法 9.技巧取决于掌握某些基本原理 第2章 影响他人的基本诀窍 1.“自我主义”的另一面 2.我们都是自我主义者 3.是什么使得人们唯我独尊和自负自大 4.怎样利用这几个字母：LS/MFT 5.怎样把猛狮变成羔羊 6.相同的原理适用于任何人 7.给别人提供一个帮助你的理由 第3章 如何利用你潜在的财富 1.每个人都希望别人“感到你重要” 2.你必须“承认”别人 3.使别人产生自重感的三种方式第2篇 掌控他人的行为和态度 第4章 你能控制他人的行为和态度 1.如何看到你期望别人表现出来的态度和行为 2.有人冲你叫喊，你必以此回敬 3.如何制约别人的愤怒 4.热情具有感染力 5.信心孕育出更大的信心 6.售货员在银行里的“存款” 7.让你的个性具有吸引力 8.从小事情上判断你的信心 9.怎样使别人做得更好的唯一方式 10.真诚富于成效 第5章 给人留下良好的第一印象 1.弄清你需要什么，然后把它明确表示出来第3篇 结识和拥有朋友的技巧 第6章 怎样使用“三大秘诀”吸引别人 第7章 让别人迅速感受到你的友好第4篇 出色的语言技巧助你成功 第8章 娴熟使用交际语言的技巧 第9章 学会倾听与训练说话一样重要 第10章 尽快使别人从你的角度看问题第5篇 卓有成效地管理他人 第11章 如何让他人100%地与你合作 第12章 在人际关系中运用你奇特的才能 第13章 怎样批评才不致冒犯别人第6篇 你的人际关系手册 第14章 能给你带来成功与幸福的人际关系方案读者朋友：用你的实践写完这本书

<<人性的力量>>

章节摘录

第1章 开启成功和幸福之门的钥匙仅仅逃避并非答案如果仅仅学会怎样与别人相处，则既不是成功，也不是幸福的保证。

意志薄弱的人在生活中已经学会了通过与人相处来避免麻烦的办法，怕羞韵、不爱交际的和逆来顺受的可怜虫一类的人也学到了一种“与人相处”的办法，那就是只让别人轻易地攻击自己。

另外一些极端、残暴、热衷独裁的人也炮制出一种办法来“与人相处”：他们压制所有对立面，使对方成为他们的奴婢，进而可以轻而易举地攻击这些人。

我们无需太多的关于如何与人相处的知识，因为我们每个人在这方面已经形成了自己的体系。

即使是精神病人也有他自己处理这些关系的特殊办法。

心理学家告诉我们，精神病本身可以定义为一种反应模式，这种反应模式是由病人为了与人相处而设计出来的。

我们这里所告诉大家的是一种与人相处或与人交往的方法。

这种方法将给我们带来自身的满足，同时又没有轻视我们所交往的人们的个性。

人际关系就是这样一种科学，在与他人交往中，我们的个性和他人的个性都不受到侵害。

这是一种唯一的与人相处的方法，它往往给你带来真正的成功和真正的满足感。

<<人性的力量>>

编辑推荐

《人性的力量:如何自信而有效地与人沟通》讲了人际关系在我们的家庭生活与社会活动等方面起着重要作用。

要想拥有良好的人际关系，首先得认识人的本性，并懂得如何据此作出应变，这本书将提供很多有用的信息和让人获取成功的技巧，当然前提是你得认真阅读并坚持实践。

畅销全球超过200万册，与卡耐基《人性的弱点》并驾齐驱的一部人际关系经典之作。

与卡耐基《人性的弱点》同具影响力的人际关系经典，让你在个人生活、事业生涯与社会生活中如鱼得水、游刃有余。

这本畅销至今的人际关系经典，将教给你终身受益的人际秘方：了解并利用人性的力量，掌控他人的行为和态度，结识和拥有朋友的技巧，出色的语言技巧助你成功，卓有成效地管理他人，你的人际关系手册。

<<人性的力量>>

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>