

## <<人性的优点>>

### 图书基本信息

书名：<<人性的优点>>

13位ISBN编号：9787806883075

10位ISBN编号：780688307X

出版时间：2007-5

出版时间：天津社会科学院

作者：戴尔·卡耐基

页数：359

字数：240000

译者：刘双

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>

## <<人性的优点>>

### 内容概要

改变你生活的健康快乐指南书。

本书是卡耐基三大经典著作之一，全球销量高达600万册，自问世以来，引导无数人消除内心焦虑，摆脱生活愁苦，过上了快乐幸福的日子。

卡耐基在此书中提供了一套自我解忧的公式，对生活在21世纪高节奏与强压之下的现代男女来说，本书的条条建议与忠告如良师之益言，亲友之暖语。

它将帮助您调整自己的心理，开创新的生活！

读者通过本书可以学到：克服忧虑的准则；分析忧虑的基本技巧；如何培养消除忧虑的习惯；保持平安快乐的7大办法；不要为批评而烦恼；保持精力旺盛的6种方法。

## <<人性的优点>>

### 作者简介

戴尔·卡耐基（1888.11.24—1955.11.1），美国著名演讲家、作家，公共演说与个性发展心理学领域先驱。

他于1888年11月24日出生于密苏里一个贫穷农民家庭，上高中和大学期间就积极加入辩论俱乐部。师范学院毕业后，他在内布拉斯加当过推销员，到纽约当过演员，后成为美国青年基

## <<人性的优点>>

### 书籍目录

第一篇 克服忧虑的基本准则 01 生活在“今天的密封舱里” 02 消除忧虑的灵丹妙药 03 忧虑是健康的大敌  
第二篇 分析忧虑的基本技巧 04 如何分析和解决忧虑问题 05 将忧虑减半的四个步骤  
第三篇 如何改变忧虑的习惯 06 如何消除内心的忧虑 07 不要为小事而烦恼 08 消除忧虑的法则 09 适应不可避免的事实 10 让忧虑到此为止 11 不要试着去锯木屑  
第四篇 平安快乐的七大办法 12 活在今天的方格中 13 不要对敌人心存报复 14 不要指望别人感激欠 15 盘算你所得到的恩惠 16 保持自我本色 17 只有一个柠檬，就做杯柠檬汁 18 如何在十四天内治愈忧郁  
第五篇 不要为批评而烦恼 19 没有人去踢一只死狗 20 不让批评之箭中伤你 21 我所做过的蠢事  
第六篇 保持精力旺盛的六大方法 22 保持每日多清醒一小时 23 是什么弄得你筋疲力尽 24 家庭主妇如何避免疲劳，保持年轻 25 防止疲劳和忧虑的四大良好习惯 26 倦怠导致疲劳、忧虑与怨恨 27 不再为失眠而忧虑  
第七篇 如何找到让你快乐而获得成功的工作 28 一生最重要的决定  
第八篇 如何削减家庭收支的忧虑 29 70%的烦恼与金钱有关

## &lt;&lt;人性的优点&gt;&gt;

## 章节摘录

Chapter 5 将忧虑减半的四个步骤 如果你是一个生意人，也许你现在会对自己说：“这个标题实在荒谬，我干这一行已经19年了，要说有谁能知道这个答案的话，当然是我了。

居然有人想要告诉我怎么消除我生意上50%的麻烦——简直是荒谬。

”这话一点也不错。

我如果在几年前看到这样的标题，也会有这样的感觉。

这个题目好像能答应你很多事，但这种空口白话根本一文不值。

让我们开诚布公地谈谈吧！也许我的确不能帮你解除生意上50%的忧虑，从我刚才分析的结果来看，除了你自己，没有人能做得得到这一点。

可是我所能做到的是，让你看看别人是怎么做的，剩下的就要看你自己的了。

前面曾经提过世界著名的亚历西斯·卡瑞尔博士的话：“不知道怎样抗拒忧虑的生意人都会短命而去。

”既然忧虑的后果如此严重，那么如果我能帮你消除——即使是其中的10%，你是否也觉得满意呢？

……会的？……很好，我下面就要告诉你一位生意人，他不仅消除了50%的忧虑。

还减少了70%的以前用来开会、用来解决他生意上问题的时间。

而且我不会告诉你那种你没办法去查证的故事，如某一位“琼斯先生”或我在俄亥俄州认识的某一个人。

这个故事的主角是一个活生生的人——利昂·席孟金。

多年来他一直是西蒙出版社几个高层主管之一，现在是设在纽约州纽约市洛克菲勒中心的袖珍图书公司董事长。

下面就是利昂·席孟金的经验：15年来，我几乎每天花一半的时间开会和讨论问题。

讨论我们是否该这样或那样，还是什么都不管。

开会时我们很紧张，在椅子上坐立不安，在办公室里走来走去，彼此辩论，不停地绕着圈子。

到了晚上。

我会弄得筋疲力尽。

我原以为我这辈子大概就只能这个样子了。

而且一直这样做了15年，并不觉得应该有更好的办法。

如果有人告诉我可以减去那些花在会议上时间的3/4，可以消除3/4的神经紧张。

我会认为他是一个睁着眼睛、咧着大嘴、不懂事的乐观主义者。

可是，我却拟出一个恰好能做到这一点的计划。

这个办法我已经用了8年，对我的办事效率、我的健康和快乐来说，都带来了意想不到的好处。

这话听起来像变魔术——可是就像所有的戏法一样。

一旦你弄清楚是怎么做的，就非常简单了。

下面就是我的秘诀：第一，我立即停止15年来我们会议中所使用的程序——在以往，我那些很烦恼的同事会先把问题的细节报告一遍，最后再问：“我们该怎么办？”第二，我订下一个新的规矩——任何一个想要把问题拿来问我的人，必须先准备好一份书面报告，并在报告中回答以下四个问题：问题1：究竟出了什么问题？（以前我们在这种会议中通常花上一二个小时，还没人弄清楚真正的问题在哪里。

我们常会开始讨论我们的问题，却不肯先费点事明白地写出我们的问题是什么。

）问题2：问题的起因是什么？（我回顾一下，吃惊地发现我在这种会议上浪费了很多很多个小时，却没有清楚地找出构成问题的基本情况是什么。

）问题3：这个问题能找到哪些解决方法？（在以前的会议中，总有一个人建议一种解决方法，另一个人会跟他辩论，大家发起火来，常常讲到题外去。

而开完会时，还没有找到可以解决问题的各种方法。

）问题4：你建议用哪一种方法？（以往跟我一起开会的人，会花上好几个钟点为一种情况担心。

不断地绕圈子，从没有想过所有可能的解决方法，然后写下来：这是我建议的解决方案。

## &lt;&lt;人性的优点&gt;&gt;

) 现在, 我的手下很少把他们的问题拿来找我了。

为什么?因为他们发现, 为了要回答上面的四个问题, 他们得把所有的事实搜集起来, 把他们的问题仔细加以考虑, 在他们做过这些之后, 他们会发现四分之三的问题都不必再来找我商量。

因为最适当的解决方案, 就会像面包从烤面包机里跳出来一样, 即使是在那些必须跟我讨论的情况下, 所花去的时间也不过是以前所花的三分之一, 因为讨论的过程非常有秩序而符合逻辑, 最后都能得到很明智的结论。

现在, 西蒙-舒斯特出版公司的办公室里, 不会有人再花那么多的时间去担心、去讨论出了什么问题, 而会以更多的行动来解决问题。

弗兰克·贝特加是美国最了不起的保险业巨子。

他告诉我, 他不仅减少了生意上的忧虑, 而且收入倍增, 所使用的也是类似的方法。

以下是他给我讲述的故事: 很多年以前, 我刚开始推销保险的时候, 对自己的工作充满了无限的热诚和喜爱。

然后发生了一点事情, 使我非常气馁。

我开始看不起我的工作, 甚至想放弃。

我几乎都要辞职了——可是我突然想到一件事。

在一个星期六的早晨, 我坐下来, 想找出我忧虑的根源所在。

1. 我首先问自己: “问题到底是什么?” 我的问题是: 我访问过那么多的人, 可是业绩并不好。

我似乎跟那些潜在的顾客都交谈得很好, 可是到最后快要成交的时候, 那位顾客就会跟我说: “啊! 我要再考虑考虑。”

贝特格先生, 什么时候再来时再说吧。

”于是我又要再去找他, 浪费掉不少的时间, 使我觉得很颓丧。

2. 我问自己: “有什么可能的解决办法?” 可是要得到问题的答案, 我一定得先研究以前的事实。

我拿出过去12个月以来的记录, 仔细看看上面的数字。

结果, 我有一个非常惊人的发现, 就在本上, 白纸黑字写得很明白。

我发现我所卖的保险里, 有70%是在第一次见面就成交的: 另外有23%, 是在第二次见面的时候成交的, 还有7%, 是在第三、第四、第五次……才成交。

这些东西, 让我觉得很难过, 很浪费时间。

换句话说, 我的工作时间, 几乎有一半都浪费在实际上只有7%的业务上。

3. “那么答案是什么呢?” 答案很明显, 我立刻停止第二次以后的所有访问, 把空出来的时间拿来寻找新的顾客。

结果真是令人难以相信: 在很短的时间里, 我就把平均每一次赚2.8元的业绩提高到4.27元。

P62-66

<<人性的优点>>

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>