

<<非凡的你>>

图书基本信息

书名：<<非凡的你>>

13位ISBN编号：9787806604717

10位ISBN编号：7806604715

出版时间：2004-1

出版时间：南方出版社

作者：[美] 陶乐丝·卡耐基

页数：211

译者：以汀

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>

## <<非凡的你>>

### 内容概要

凝聚卡耐基夫人精辟独到的人生感悟，引导千百万女性获得幸福的经典之作。

在全球五大洲的50多个国家，卡耐基夫人跟随丈夫——美国杰出的成人教育家和人际关系学家——帮助千百万人成就了更具活力、更高品质和更令人满意的生活，卡耐基夫人也因此获得了大量的生动事例和独到的人生感悟，得以为女性朋友们提供切实可行的生活指导。

本书以女性特有的视角，强调了女性魅力之源——人格发展与完善的要素。并从性格修炼、心态调适、职业魅力、风度品质及成熟之爱等方面铺陈展开。文章尽量用真人真事来印证所述观点，从细微处入手，篇篇精彩生动。

你想成为人格完善、气质脱俗的灵智女人吗？

请打开此书，让魅力之光点亮你的生活。

<<非凡的你>>

作者简介

## <<非凡的你>>

### 书籍目录

- 一 把性格改造得使人喜欢
- 二 做心情的主人
- 三 快乐与幽默
- 四 净化你自己
- 五 构建良好的人际关系
- 六 三种女人
- 七 克服你的性格障碍
- 八 你的风姿
- 九 展现你的职业魅力
- 十 爱的再发现

## &lt;&lt;非凡的你&gt;&gt;

## 章节摘录

心理学家指出：希望被他人所爱的需要，是基本的生活冲动。因为一个人惟有在其他人的容受自己时，才能体味到平安和喜悦。一个人惟有在自己的工作受到夸奖，自己的意见被人采纳，自己的服装、物品和产品为人羡慕的情况下，才能产生克服困难的勇气和力量。当一个人想到不管程度如何，反正有人对自己持赞同态度时，他的精神就会振奋起来，他就会觉得自己也有价值，他就能在充满惊涛骇浪的社会中勇往向前。此外，人还有向其他人或事物倾注爱的强烈需要——那倒并非单纯地出于想被其他人所爱的需要。例如，小女孩喜欢布娃娃，男童喜欢小动物，婚后一直没有孩子的女性寻觅养子，年轻寡妇希望再婚等，即为这方面的表现。

只要是人，无论谁，都生活在与他人相互依赖的关系中。所以，与任何人，包括家庭成员、亲戚朋友、邻里同事甚至市场上出售粮食的商贩友好相处，无疑是十分愉快的。

这种值得欢迎的爱，既有激情，也有朴素的感情。不过，这种爱应该以一切人为对象，而不能仅仅倾注在某些特定的人物身上。这种爱具有无穷的力量。我们需要的是，完全抛弃个人利害得失和好恶亲疏的考虑，佛教上称之为大慈大悲的情绪。不过，要具有这样的爱，是相当不容易的。然而为了讨人喜欢，积极主动地去喜欢人和爱人，又是颇为重要的。

P2 有些人因为很想让人觉得自己有才气，理解能力强，所以经常喜欢说俏皮话。其结果，很容易给人造成不懂装懂、卖弄学问和只想谈论自己等印象。你对别人的话若能做到侧耳倾听，连半句也不放过，那么别人反而会觉得你很有水平。事实上，一个人越是有水平，他在听别人讲话时就越是认真，越是专注。所以那些讲起话来口若悬河、滔滔不绝的人，那些不管什么场合都想发表自己意见的人和那些等不到对方把话讲完就想作出回答的人，还是应该耐心聆听对方讲话，这样才能显得聪明、慎重和深谋远虑。

理想的人际关系，是建立在相互交流思想的基础之上的。如果对于对方的希望、意见和感情缺乏了解，那么双方的意志就不可能取得统一。要了解对方，当然就得侧耳倾听。在直抒胸臆之前，先听听对方的话是很重要的。可是，你如果不好好听对方讲话，而是夸夸其谈、喋喋不休地先将自己的内心世界来个“竹筒倒豆子”，光凭这一点，你就输给了对方。

弗洛伊德精神分析学派认为：若能鼓励和引导对方把话都讲出来而自己保持缄默，那对方就无法掩盖自己的内心世界了。专注地、同情地、耐心地侧耳倾听对方暴露自己的内心世界，那就是了解对方。通过这种侧耳倾听，你就能交上好朋友，你就能为情人所钟爱，从而提高满足感和幸福感。侧耳倾听是最能使对方感到高兴的一种赞语，也是对对方自尊心的强化。

## <<非凡的你>>

### 编辑推荐

在全球五大洲的50多个国家，卡耐基夫人跟随其丈夫——美国杰出的成人教育家和人际关系学家——指导千百万人成就了更具活力、更高品质的生活。

卡耐基夫人更以其女性独有的视角与智慧，阐明了女性认识自我、完善人格、提升职业品质等要素，为女性缔造成熟之爱，获得取人生幸福提供了切实指导。

<<非凡的你>>

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>