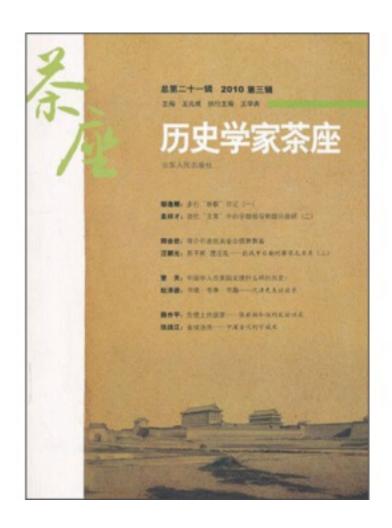
## 历史学家茶座(第21辑)



历史学家茶座(第21辑)\_下载链接1\_

著者:王学典 著,王兆成 编

历史学家茶座(第21辑) 下载链接1

标签

评论

还可以吧?,,,,,,,,,,,

买齐整套的不容易,继续努力

下单后书很快就到了,包装的很好,跟我想象中的一样呢,书的质量也很好,很喜欢呢 精彩书摘

女佣人把她的拇指放进小牛的嘴里,让小牛吸吮着她的拇指,然后再温和地引它进入牛

每年夏天,我都会去梅恩钓鱼。我喜欢吃杨梅和奶油,然而基于某些特殊原因,我发现 水里的鱼爱吃水虫。

所以在钓鱼的时候,我就不作其他想法,而专心一致地想着鱼儿们所需要的。

我也可以用杨梅或奶油作钓饵,和一条小虫或一只蚱蜢同时放入水里,然后征询鱼儿的意见——"嘿,你要吃哪一种呢?"为什么我们不用同样的方法来"钓"一个人呢?有人问到路易特·乔琪,何以那些战时的领袖们,退休后都不问政事,为什么他还身居要职呢?

他告诉人们说:"如果说我手掌大权有要诀的话,那得归功于我明白一个道理,当我钓鱼的时候,必须放对鱼饵。"

世上惟一能够影响别人的方法,就是谈论人们所要的,同时告诉他,该如何才能获得。明天你希望别人为你做些什么,你就得把这件事记住,我们可以这样比喻:如果你不让你的孩子吸烟,你无须训斥他,只要告诉孩子,吸烟不能参加棒球队,或者不能在百码竞赛中夺标。不管你要应付小孩,或是一头小牛、一只猿猴,这都是值得你注意的一件事。

有一次,爱默生和他儿子想使一头小牛进入牛棚,他们就犯了一般人常有的错误,只想到自己所需要的,却没有顾虑到那头小牛的立场……爱默生推,他儿子拉。而那头小牛也跟他们一样,只坚持自己的想法,于是就挺起它的腿,强硬地拒绝离开那块草地。这时,旁边的爱尔兰女佣人看到了这种情形,她虽然不会写文章,可是她颇知道牛马牲畜的感受和习性,她马上想到这头小牛所要的是什么。

棚。从我们来到这个世界上的第一天开始,我们的每一个举动,每一个出发点,都是为了自己,都是为我们的需要而做。哈雷·欧佛斯托教授,在他一部颇具影响力的书中谈到: "行动是由人类的基本欲望中产生的对于想要说服别人的人,最好的建议是无论是在商业上、家庭里、学校中、政治上,在别人心念中,激起某种迫切的需要,如果能把这点做成功,那么整个世界都是属于他的,再也不会碰钉子,走上穷途末路了。"明天当你要向某人劝说,让他去做某件事时,未开口前你不妨先自问: "我怎样使他要做这件事?"这样可以阻止我们,不要在匆忙之下去面对别人,最后导致多说无益,徒劳而无功。在纽约银行工作的芭芭拉·安德森,为了儿子身体的缘故,想要迁居到亚利桑那州的尽凰城去。于是,她写信给凤凰城的12家银行。她的信是这么写的: 敬启者:我在银行界的10多年经验,也许会使你们快速增长中的银行对我感兴趣。
短小的文章反映的历史信息并不小
haohaohao

历史学家茶座(第21辑)\_下载链接1\_

## 书评

历史学家茶座(第21辑)\_下载链接1\_