

《奉承史》

图书基本信息

书名：《奉承史》

13位ISBN编号：9787801094698

10位ISBN编号：7801094697

出版时间：2002-1

出版社：中央编译出版社

作者：（美）斯坦格尔

页数：384

译者：于卉

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《奉承史》

内容概要

有些场合奉承是使文明得以延续的润滑剂，本书对奉承这一现实生活中无处不在的社会现象进行了全面深入的剖析。全书视野开阔、生动有趣，读罢将使你对奉承、吹捧、恭维等言行有全新的理解和认识。

《奉承史》

作者简介

书籍目录

引言
欣然受骗
美丽的谎言
使用还是丢弃
吹捧的金科玉律
吹捧造新人
危害是什么
关于吹捧一词的起源
第一章人分三六九等
你给我抓背，我给你搔痒
灵长类的国王
黑猩猩的金科玉律
猩猩就是我们
人人都是社会阶梯的攀爬者
自然的金科玉律
说谎不受惩罚
化学作用
第二章你能随身带走
不要改变—你就是完美的你
天堂一角
永恒的纪念碑
假如生活真如艺术
雄辩的农民
第三章吹捧我吧
上帝没有安全感
倔强的人们
上帝到底要些什么，又得到了什么
赌徒
上帝成熟了
第四章吹捧是不民主的
民主原则，华丽的装饰！
关于吹捧人民的坦率文字
关于坦率演说的坦率评论
坦率的结束
作为新型民主的友谊
在罗马，吹捧如罗马人所为
作为吹捧者的诗人
吹捧凯撒
如何识破吹捧者
第五章罗曼蒂克式吹捧的发明
有爱足以 还需一本诗歌词典
爱变成手册
如何欺骗你的妻子
第六章给大臣的吹捧指导
社会等级的攀爬
宫廷内外
遮掩吹捧的艺术

文艺复兴的冷静
马基雅维里式的马基雅维里
装扮你的面孔，让我看看你的面具
不要自我吹捧
亲爱的孩子
第七章美国的透明度
没有吹捧的空间
工作有益身心和钱袋
吹捧的确立
皮帽于吹捧
吹捧是政治无赖的首选避难所
包装的赞扬
吹捧我吧
“值得信赖的骗子”
第八章吹捧如何赢得朋友，影响他人
赤脚的密苏里男孩
什么都不怕，就怕在公共场合讲话
人们不太友善
成功的“秘密”
“尽力装得真诚”
为企业创造安全世界
如何赢得朋友，找到满足感，
轻松一堂课，获得大成功
第九章取悦的科学
世界是个舞台
策略的分类
他人的抬举 你真棒！
意见趋同 是的，我完全同意
我不喜欢吹牛，但是……
恩惠的交换
地位差别 向上取悦和向下
取悦有所不同
取悦取悦者
何时接受，何时拒绝
第十章现代吹捧的资本
典型的现代吹捧者
光环效应
一座拥有北方魅力和南方人效率的城市
美国人民最伟大
华而不实的城市
好比鸡汤 与人无害
尾声
如何不露痕迹地吹捧
如何接受吹捧：并不那么简单
附录
主要参考书目
致谢
译者的话

《奉承史》

章节摘录

吹捧的金科玉律希腊人是理想主义者。他们相信有绝对真理这种东西。自然本身是未加修饰的真理，语言不过是我们用以寻找其美丽包装的可怜的努力。但是真理是一个被自然漠视的概念。实际上，按照进化论生物学家观点，自然选择充满欺骗。某种可食的蛇演化为类似的不可食的蛇，以便它们能免于天敌的吞食。据说，人类是惟一撒谎的动物，但是按照进化论生物学家罗伯特·特里弗斯(Robert Trivers)的说法，很多物种把互相欺骗作为生存的战略。骗术比较高超的物种是那些把自己的欺骗基因传给下一代的物种。特里弗斯写道："传统的观点认为，自然选择依赖于全身的神经系统并由此创造了更为精细的世界，这个看法肯定是关于智力进化的非常天真的想法。" 进化论生物学家还提出了另一种适应性行为类型：他们称其为交互利他主义。特里弗斯把它概括为"互帮互助"。我会这样认为，如我在后章节阐述的，吹捧是种交互利他主义。吹捧是一种恩惠的交换。我你（一件好事），你帮助我（另一件好事），我们一起把基因传给下一代----或者共同开创我们的电脑公司。理由是：如果我吹捧你，你变得比我越来越大，结果你把我从虎口中救出，我们双双获益，这样我还有机会把我的DNA带入进化的链条中。正是达尔文第一次指出，喜欢被认可、渴望被赞扬是人根深蒂固的本性。如果我们完全从实用的角度来看待吹捧----即从哲学的观点出发，认为凡是增加快乐的都是好的，凡是减少快乐的都是坏的----那么，吹捧是好的。吹捧的适当运用会使被吹捧者更快乐，同时也使吹捧者理开心。即使吹捧者明白吹捧者的意图，那也一样。（吹捧者仍然高兴，因为他并不知道已被人看穿；被吹捧的人高光，因为至少他知道他值得吹捧）。约翰·斯图亚特·密尔(John Stuart Mill)讲过基督的金科玉律----人人为我，我为人人----这是利他主义的本质。该原则是保证共同获益的交换----这就是吹捧的功用。在现代有关溜须拍马的研究中----它也是社会学家所言的吹捧----社会学家爱德华·琼斯(Edward Jones)解释了溜须拍马的金科玉律："我们要让别人给我们的更多，我们就要给别人的理多。"在吹捧中，双方利益共存，使谎言得以被相信。双方在与谎言的合作中均有所获益。按照博弈论，交换吹捧（我吹捧你，你说谢谢）是零和博弈理论的反面（因为谁也没输），也是完善的信息系统的反面（因为有人知道真正的情况如何）。这是一种交易，由此双方勇往直前。

《奉承史》

媒体关注与评论

各界评论当理克告诉我我是多么迷人、睿智、博学的时候，我意识到我是评价他这本迷人、睿智、博学的著作的最合人选----杰伊·里诺，《惟我独尊》的作者对一本有关吹捧的书大肆吹捧，真是种讽刺。但正如《奉承史》告诉我们的，重要的是要区分单纯的吹捧与诚实的赞扬。这本书真的生动有趣、富有见地。----库尔特·安德森，《世纪之交》的作者伴随着民主制度的创立，古希腊人也对蛊惑----公众吹捧----警觉起来，但对《奉承史》的赞扬没有什么危险，它对宫廷了邃而有趣的研究。----乔治·斯蒂法诺波洛斯，《人无完人》的作者读罢此书，我突然学会了说话恰到好处。----孟煌，《奉承史》中文版插图作者

《奉承史》

编辑推荐

吹捧绝对是一门学问，运用不当反而会起弄巧成拙！而科学巧妙的吹捧却可以让你直步青云！！来自美国的《奉承史》，坦坦然然地教你如何吹捧，如何赢得别人的欢心.....

《奉承史》

精彩短评

- 1、：
C912.68/4844
- 2、2003
- 3、一些书读了和没读一样

《奉承史》

精彩书评

1、人人都喜欢被恭维，如何不留痕迹的恭维，作者给了一些建议。1. 具体2. 找那些你真正喜欢的方面3. 不要的给予恭维的同时请求施舍4. 掌握分寸，不要过分5. 深刻一些6. 不要害怕吹捧那些已经得到很多吹捧的人7. 背后吹捧8. 不要把话说绝9. 比较是屡试不爽的10. 不要形褒实贬11. 对不同的人不要给予同样的恭维12. 甜中带苦13. 别人要你坦陈的时候千万别真的坦陈，任何温和的否定都被看成粗鲁的否定。14. 同意，但不是肯定一切。15. 要面带笑容。16. 循序渐进，逐步积累。17. 透露一个秘密。18. 征求意见。19. 嬉笑怒骂。20. 请求一些小的恩惠。21. 发现弱点，赞扬其反面。22. 开一个恭维银行。23. 和对方地位差别越大，越要小心。

《奉承史》

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:www.tushu111.com