

<<跟卡耐基学人际交往>>

图书基本信息

书名：<<跟卡耐基学人际交往>>

13位ISBN编号：9787504453914

10位ISBN编号：7504453919

出版时间：2005-6-1

出版时间：中国商业出版社

作者：李志敏

页数：298

字数：251000

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>

## <<跟卡耐基学人际交往>>

### 内容概要

朋友是人生的一笔重要的财富。

在人生的道路上，仅凭一己之力打拼，很难获得成功。

一个人的成功离不开众多朋友的支持和帮助。

因此，赢得朋友在我们的人生中尤为重要，而我们面对匆匆而过的人们，往往会感到困惑和陌生，似乎很难与其沟通。

虽然我们待人坦率真诚，却并不能如一些交往高手一般轻易且成功地获得众多朋友。

这时，我们需要的就是一种交往的方法。

交往的方法犹如盲人的拐杖，缺了它，将寸步难行；破译了它，就等于找到了找开人灵之窗的钥匙，道路将畅通无阻。

本书是根据20世纪最伟大的人生导师，美国的戴尔·卡耐基的著作及演讲与授课记录整理而成的。

它将教会你如何获得朋友并赢得他们的信任，也将教会你如何影响他人而不伤害他人。

当我们面对人际交往中的困惑时，不妨翻开本书，卡耐基的人际交往思想将会照亮你心中的孤独，世界会变得明朗起来。

<<跟卡耐基学人际交往>>

书籍目录

1 主动和陌生人说话2 赞扬的魔力3 以聆听的态度关注对方4 了解对方的观点5 和他人站在同一立场上6 迎合他人的要求7 让他觉得想法是自己的8 巧妙地运用暗示9 建议，而非命令他人10 挑起他高贵的动机11 批评这前，先改变自己的错误12 不要伤害别人的自尊13 不要轻易责怪别人14 给他一个美名15 正视别人的批评16 我也许不对17 避免正面冲突18 争论中没有赢家19 与人谈判的艺术20 避免争论是在争论中获胜的惟一秘诀21 学会迂回之道22 合作与竞争23 谈话前要做好充分准备24 说话时，以肯定开头25 尊重他人，也是自我成就感的满足26 记住他的名字27 友善地对待他人28 真诚的关切29 微笑会改变一切不愉快30 多留意女人最重视的事情.....

<<跟卡耐基学人际交往>>

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>