

<<卡内基成功学经典-赢得友谊.影响>>

图书基本信息

书名：<<卡内基成功学经典-赢得友谊.影响他人的智慧>>

13位ISBN编号：9787802510210

10位ISBN编号：780251021X

出版时间：2008-4

出版时间：金城出版社

作者：卡内基

页数：232

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>

<<卡内基成功学经典-赢得友谊.影响>>

内容概要

卡内基认为，一个人事业的成功，专业知识的因素仅占15%，而其“表达思想、领导他人以及唤起他人热情的能力”则占85%。

本书中，卡内基分析和阐述了基本的人际关系准则和技巧，帮助读者最大化地挖掘自我潜能。

通过本书可以学到：处理人际关系的3大技巧；使人喜欢你的6大方法；说服他人的12种技巧；领导他人的9大原则。

作者简介

戴尔·卡内基（Dale Carnegie），20世纪最伟大的成功学大师，毕生致力于大众心理学和人际关系学的实践研究，被誉为“美国现代成人教育之父”。

在实践的基础上，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处事、潜能开发为一体的成人教育方式。

他所开创的“人际关系培训班”遍布世界各地。

接受培训的社会各界人士不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。

从1931年出版第一部著作《语言的突破》开始，《人性的光辉》、《人性的弱点》、《人性的优点》、《美好的人生》、《快乐的人性》和《伟大的人物》等系列著作陆续出版，他的著作先后并译成几十种文字，风靡全球，被誉为“人类出版史上的奇迹”。

书籍目录

缘起 处理人际关系的基本技巧 “如果你想采蜜，就别踢翻蜂房” 与人相处的秘诀 如何让你左右逢源 让人喜欢你的六种方法 照着做，你将广受欢迎 给人留下良好第一印象的简单方法 牢记他人名字 如何成为一个谈话专家 谈论他人感兴趣的话题 使人立刻喜欢你的技巧 如何赢得他人赞同 你无法在争辩中获胜 如何避免为自己树敌 如果你错了，要勇于承认 以友好的方式开始 让对方一直说“是” 处理抱怨的安全手法 如何赢得合作 一个创造奇迹的公式 每个人都需要什么 人人喜欢的优点 把观点“表演”出来 当你无计可施时，不妨试试这个 领导的艺术——如何改变他人，又不造成伤害 指出别人错误的方法 如何批评才不会招致怨恨 先谈自己的错误 没有人喜欢被指使 顾全他人颜面 激励的魔力 给他人一个好名声 让错误看上去容易改正 让人乐意按你的想法去做

章节摘录

1 “如果你想采蜜，就别踢翻蜂房” 1931年5月7日，纽约有史以来最轰动的一次搜捕行动达到了高潮。

经过警方数星期的追捕，“双枪”克劳利，这位烟酒不沾的杀手终于走投无路，在西区大道他情妇的公寓里落网。

150名警探包围了克劳利在公寓顶楼藏身的地方。

他们在屋顶上砸了个洞，试图用催泪瓦斯将这位“警察杀手”逼出来，同时还在周围建筑上架起机枪。

前后一个多小时的时间里，在这个纽约的高级住宅区，手枪和机枪刺耳的声音响个不停。

克劳利蜷缩在一张堆满杂物的椅子后面，不停地向警察开火。

上万名市民怀着紧张兴奋的心情在一旁围观。

要知道，这样的场面在纽约的街道上还从来没有出现过。

克劳利被捕后，警察局长穆罗尼发表声明指出，这个双枪暴徒是纽约历史上最危险的罪犯之一，“他随时随地都会杀人。”

但“双枪”克劳利又是如何评价自己的呢？

我们之所以了解这一点，是因为在警察向公寓开火时，克劳利写了一封公开信。

他写信的时候，鲜血从伤口流了出来，在信纸上留下了斑斑深红色的血迹。

克劳利在信中写道：“在我的外衣下面，隐藏着一颗疲惫的心，但这是一颗善良的心，一颗不愿意伤害任何人的心。

就在此前不久，克劳利曾驾车在长岛的一条乡村公路上和女友亲热。

突然，一个警察走过来说道：“让我看一下你的驾照。”

克劳利一言不发，掏出枪来就是一阵狂射。

当那位警官中弹倒地之后，克劳利跳下车，拔出警察的手枪，又朝倒在地上奄奄一息的躯体开了一枪。

这难道就是那位杀手所说的“在我的外衣下面，隐藏着一颗疲惫的心，但这是一颗善良的心，一颗不愿意伤害任何人的心”？

克劳利被判处死刑，用电椅执行。

当他被押解到新新监狱的死刑室时，他会说“这就是我杀人的下场”吗？

不，他说的是：“这就是我自卫的结果。”

编辑推荐

《赢得友谊、影响他人的智慧(全译插图版)》由金城出版社出版。

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>