

## <<如何应付人>>

### 图书基本信息

书名：<<如何应付人>>

13位ISBN编号：9787807421610

10位ISBN编号：7807421614

出版时间：2007-3

出版时间：百花洲

作者：戴尔·卡耐基

页数：187

字数：200000

译者：段鑫星

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>

## <<如何应付人>>

### 内容概要

戴尔·卡内是美国著名的演说家和作者，被誉为世界成功学的奠基人。

1936年他根据自己在各地发表的流进写作此书，在阐述交往原则时引用大量名人趣闻，让读者从这些成功与失败的事例中得到启示，同时风趣幽默的语言，使人读来不仅没有枯燥之感，而且深深为其所吸引，这是该书出版后畅销欧美，风靡全球的一个重要原因。

## <<如何应付人>>

### 作者简介

戴尔·卡内基，美国著名演说家、作家和教育家，是国际著名的励志大师。

生于美国密苏里州一个贫民家庭。

中学和大学时代，他各极参加辩论俱乐部的活动。

毕业生，卡内基曾从事推销员、演员等工作但未获成功。

后来，他在基督教青年会教讲演术，广受听众欢迎，从此走向成功之

## <<如何应付人>>

### 书籍目录

译者序原书序作者自序第一篇 待人接物的艺术 第一章 了解和原谅别人 第二章 让他心甘情愿 第三章 给他最想要的 本篇提要第二篇 使人喜欢你的六种方法 第一章 如何让自己广受欢迎 第二章 如何产生好印象 第三章 如何赢得人心 第四章 如何成为优美的谈话家 第五章 如何让人发生兴趣 第六章 如何让人立刻喜欢你 本篇提要第三篇 使别人赞同你的十二种方法 第一章 如何避免辩论 第二章 如何避免结仇 第三章 如何承认错误 第四章 如何通往理智 第五章 如何让人说“是” 第六章 如何避免抱怨 第七章 如何赢得合作 第八章 如何不冒犯他人 第九章 如何赢得认同 第十章 如何让人自觉行动 第十一章 如何展现你的心念 第十二章 如何激励属下 本篇提要第四篇 改变别人的九种方法 第一章 如何暗示别人的错误 第二章 如何批评而不被仇恨 第三章 如何让人接受批评 第四章 如何让人接受指令 第五章 如何保全对方面子 第六章 如何鼓励别人成功 第七章 如何给人名誉 第八章 如何纠正别人的错误 第九章 如何请人做事 本篇提要第五篇 能够引发奇迹的函件第六篇 使你家庭生活更快乐的七项规则 第一章 如何填平婚姻的坟墓 第二章 如何让爱情活下去 第三章 如何强化家庭感情 第四章 如何使人都快乐 第五章 如何讨好女人 第六章 如何不忽略细节 第七章 如何不做“婚姻的文盲” 本篇提要

<<如何应付人>>

编辑推荐

美国亚马逊书店超级畅销书  
，被誉为“世界成功学第一书”

被译成几十种文字，全球累计销量1500万册  
探究人际关系技术的开山之作。

励志图书的鼻祖

<<如何应付人>>

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>