第一图书网, tushu007.com

<<如何赢得友谊及影响他人>>

图书基本信息

书名：<<如何赢得友谊及影响他人>>

13位ISBN编号：9787119061986

10位ISBN编号：7119061984

出版时间：2010-1

出版时间：外文

作者：卡耐基|译者:周广宇

页数：253

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

<<如何赢得友谊及影响他人>>

内容概要

卡耐基在书中以人性为基础。
分析和阐述了处理人际关系的3大技巧、使人喜欢你的6大方法、领导他人的12种技巧、说服他人的9大原则，这一套人际关系学令读者怦然心动，也使世界人类的相处之道为之一新，能够帮助读者最大化地挖掘自我潜能。
　本书在世界出版史上创造了奇迹，许多青年企业家、业务员、家庭主妇、学生、热恋中的情侣都争相阅读。
这的确是一本能让人惊喜、使人思想更成熟、举止更稳重的好书。
也是人一生中最重要的一本书。

作者简介

戴尔·卡耐基（1888—1955），美国著名心理学家和人际关系学家，第一代成功学大师。
美国现代成人教育之父，20世纪最伟大的心灵导师，代表作有：《沟通的艺术》、《人性的弱点》、《人性的优点》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》、《友谊的秘密》和《人性的光辉》、《卡耐基人际关系学》等。
这些书出版之后。
立即风靡全球，先后被译成几十种文字，被誉为“人类出版史上的奇迹”，千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

<<如何赢得友谊及影响他人>>

书籍目录

第一章 待人处世的基本原则 不要过分地批评别人 真诚地赞赏他人 想别人所需要的第二章 让你最受欢迎的妙招 真诚地关心他人 不要忘记微笑 牢记他人的姓名 做一个好听众 谈论别人感兴趣的话题 让他人感到自己的重要第三章 与人和谐相处的秘诀 不要争论不休 尊重他人的意见 错了就立即承认 友善地对待他人 让对方开口说“是” 给他人说话的机会 别将自己的意见强加于人 从他人角度考虑问题 给予同情与谅解 激发潜在的高贵品质 使自己的意图戏剧化 激发他人的竞争意识第四章 更好地说服他人的方法 从称赞和诚心感激着手 委婉地指出他人的错误 责怪他人时先想想自己 让他人出于自愿 保全他人的面子 激励他人迈向成功 给他人一个美名 用鼓励的方式帮人进步 给他人授予一种权威 附录

章节摘录

1932年5月7日，纽约街头出现了一场触目惊心、史无前例的激烈枪战。
双枪大盗克罗里——一个烟酒不沾的杀人凶犯——在经过数周的逃窜之后，终于在西米大道他女友的寓所里，遭到警方的围捕。
150名警员和侦探，包围在他顶楼的藏身之处。
他们在屋顶穿洞，要用催泪弹把这位“杀警察者”克罗里熏出来。
然后，他们把机关枪架在附近的建筑物上，进行了一个多小时的枪战，纽约一个最优美的住宅区，不断地响着呼呼的手枪声和哒哒的机枪声。
克罗里伏在一张堆满杂物的椅子上，不断地朝警方开火。
一万名惊恐的群众，看着这场枪战。
在纽约的人行道上，从来没有发生过这类事情。
克罗里落网之后，纽约市警局局长墨诺尼对外声称，克罗里是纽约有史以来最凶恶、顽劣的一名人犯，“任何一点芝麻绿豆小事，”这位局长表示，“都可能引起他的残酷杀机。
”但是“双枪手”克罗里对自己有什么看法呢？
我们知道他的想法。
因为当警方向他的藏身之处开火的时候，他写了一封《致有关人士》的信。
他在写这封信的时候，鲜血从他的伤口涌出，在信纸上留下一道红色的血迹。
在信中，克罗里说：“在我的衣服之下是一颗疲惫的心，但这颗心是仁慈的——一颗不会伤害任何人的仁慈之心。
”在他被捕捉前，克罗里在长岛郊区的一条小路上，公然停车与女友作出猥亵的举动。
一名警察上前制止，并要求出示驾驶执照……克罗里掏出他的手枪，一言不发地朝那位警员连发几枪。
当那位垂死的警员倒下去的时候，克罗里从汽车里跳出来，又朝那不能动弹的尸体开了一枪。
而这就是自称“在我的衣服之下是一颗疲惫的心，但这颗心是仁慈的——一颗不会伤害任何人的仁慈之心”的凶手。
当克罗里被判死刑，送上电椅的那一刹那，他是否会说：“这是报应，谁叫我杀了人？
”不！
事实上他并没这么说，他说的是：“这太不公平了！
我杀人完全是出于自卫啊！
”直到死前，“双枪杀手”克罗里都不曾责怪过自己做过任何事。
这是匪徒中一种不寻常的态度吗？
如果你这样想的话，听听这段话：“我穷一生精力，带给人们喜悦、享乐，帮人们度过欢乐时光，所得到的却是诅咒、辱骂，和一连串残酷的追捕。
”这话是全美一号公敌、芝加哥黑社会头子卡波耐所说的，自始至终，他一样是拒不承认自己有罪，他一直自认是一个造福社会的大善人，而且是个受到曲解、误会的慈善家。
苏尔兹，纽约最恶名昭彰的匪徒之一，当他在纽瓦克被枪手击倒之前，也是如此。
在一次报纸访问中，他说他是一名大众恩人。
他相信自己真的是一名恩人。
在这一方面，我跟辛辛监狱的监狱长刘易斯通过几次很有意思的信件，他说：“在辛辛的罪犯，似乎没有一个自认是坏人。
他们和你我一样是人。
因此他们辩护，他们解释。
他们会告诉我们为什么要撬开保险箱，为什么随时要扣动扳机。
他们中的大部分人，都有意以一种不论是错误的或合逻辑的推理，来为他们反社会的行为辩论，因此气势昂然地坚持他们根本不应该被下狱。
”如果说连这些恶行昭彰的犯人，都还一心纹饰自己的过错，那么你我平常接触到的一些平凡人，又

会有何种反应呢？
过世的约翰·华纳梅克尔一度承认：“ 我30年前就学到，责怪别人是愚蠢的行为。

编辑推荐

《如何赢得友谊及影响他人》：人类历史上最畅销的励志经典洞见人性直达心灵的人生智慧《如何赢得友谊及影响他人》自1937年问世以来，不断印刷出版，被译成多国文字，成为全球自我发展与成人训练领域第一畅销书。
卡耐基先生对人性有着深刻的洞见，通过大爨普通人不断努力取得成功的故事，阐述了人际关系的技巧，唤起无数迷惘者的斗志，激励他们取得辉煌的成就。

第一图书网, tushu007.com

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