

<<卡内基沟通与人际关系>>

图书基本信息

书名：<<卡内基沟通与人际关系>>

13位ISBN编号：9787505714359

10位ISBN编号：750571435X

出版时间：2001-5

出版公司：中国友谊出版公司

作者：戴尔·卡内基

页数：200

字数：169000

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>

<<卡内基沟通与人际关系>>

内容概要

自一九八八年我将卡内基训练引进以来，很多人告诉我，他们最初接触到卡内基是因为看过这本书。有的人在中学时期就看过了。

有的人说他们阅读了这本书后，受益匪浅，但无法实行这种生活、工作方式，后来也就不了了之。更有些人表示，直到最近他们才知道台湾已经有卡内基训练机构了。

尤其是在艾科卡的自传畅销的那几年，更多的上班族开始探听，艾科卡（还有其他四百多万人）从退缩、拘谨、口才笨拙改变成开朗、自信、擅长沟通究竟是怎么回事。

卡内基训练的出发点与归宿点，就是这本书的内容。

看了这本书后我们会了解与人相处之道。
而经过卡内基训练可使我们改进人际关系，做一位领导人。

美国FORTUNE杂志所列前五百大企业，采用卡内基训练来培训他们的经理、业务员与专业干部的已超过了四百家。
受训后他们的团队精神增强了，业绩显著了。

看过这本书后你真的会更坚定自己的信念。

<<卡内基沟通与人际关系>>

书籍目录

- 序
- 缘起
- 如何利用本书的九个建议
- 第一部 处理人际关系的基本技巧
 - 一、“如果你想采集蜂蜜，别踢翻了蜂巢。”
 - 二、与人相处的大诀窍
 - 三、“能这么做的人，世人必与他在一起；若不能这么做，则注定终生寂寞。”
- 第二部 六种使别人喜欢你的方法
 - 一、照着做，你必广受欢迎
 - 二、如何留下好的第一印象
 - 三、假如你不这么做，麻烦就来了
- 第三部 如何让别人的想法和你一样
 - 一、你不能从辩论中获胜
 - 二、制造敌人的方法——要如何才能避免
 - 三、假如你错了，要赶紧承认
- 第四部 成为一个领导者——如何不用攻击和引起愤怒的方法去改变一个人
 - 一、指正别人错误的方法
 - 二、如何批评，才不致引起怨忿？
 - 三、先讲你自己的错误
- 附录 出人头地的捷径

<<卡内基沟通与人际关系>>

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>