第一图书网, tushu007.com

<<卡内基成功经典>>

图书基本信息

书名：<<卡内基成功经典>>

13位ISBN编号：9787508615011

10位ISBN编号：7508615018

出版时间：2008-12

出版时间：中信出版社

作者：（美）卡内基 著，陈真 等译

页数：全十册

译者：詹丽茹

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

前言

能克服忧虑，在现代生活中的确是一种福气。
这本书真的能帮助我们减少并控制焦虑与紧张。
1987年我在美国接受卡内基训练。
的时候，有一次参观卡内基的私人图书室。
在书架上，我看到一本中文的《卡内基沟通与人际关系——如何赢取友谊与影响他人》，那是1938年由上海的一家出版社出版的。
当时，拿着这本纸质粗糙的中译本，觉得好兴奋，转身就给陪同我参观的人看。
没想到他却没什么反应。
原来这中译本是未经授权的。
当时我真是百感交集。

内容概要

卡内基沟通与人际关系　这本书只有一个目的,那就是帮助你解决你最大的问题:如何與工作,生活中的人相处得更好,并能影响他们。
　　一九三七年此书出版时,就是用以上这段话开始的，当时一般人认为这是本有用的书,但销售量不会好，故一开始只印了五千本，但一夜之间这本书就轰动全美国,很快就传遍世界,成为有史以来最畅销的书之一，几乎每种文字的翻译本都有了。
　　这本书已在历史上中有一席之地，它的销量还在继续增加，它同时也是卡內基沟通与人际关系训练的课本，卡內基训练是本书作者于1955年去世后留给世界的宝贵遗产。
卡內基的富有启发作用与脚踏实地的教学方法，的确与他的写作一样成效卓越。
　　本书会帮助你成为更受欢迎的人，更能赢得他人由衷的合作，进而成为一位有影响的人。
如何停止忧虑，开创人生　这本书告诉你停止忧虑的最佳良方，让你快乐起来。
　我们的人生中似乎充满忧虑，甚至忧虑已经变成一种摆脱不掉的习惯。
忧虑会消耗精力、损害健康、扭曲思考，更能挫伤壮志，真的有办法克服忧虑吗？
　　戴尔·卡内基在本书中证明忧虑是绝对可以克服的。
他经过几十年的观察、搜集、整理，分析了各行各业几百万人行之有效的方法，从最经典的真实案例中，提炼出来一些最基本和关键的法则，这些法则不是什么艰深的理论，每一条都简单有效，经常实践这些方法，忧虑真的会离你远去。
　　这本书被译为三十多种文字，全球销量已经超过了2000万册。
　　当你翻开本书时，你的人生很可能就已经开始有所改变了。
　成功有效的团体沟通　沟通有两种：一对一的沟通；一对团体的沟通。
本书针对的是与团体的沟通。
　我们对生活、工作及社交满意的程度大半取决于我们与人清楚沟通的能力。
人类的每一种活动其实都是某种形式的沟通，但是只有演讲是真正展示个人特质的机会。
团体沟通不只是演讲而已，其他如在会议中发表自己的意见、作简报、作介绍、致答词等都是团体沟通。
　本书撷取了名闻世界的“沟通与人际关系”课程 年来的经验，教我们如何借演讲来影响他人，如何借团体沟通来做领导人，如何推销你的产品、你的想法，进而让别人更了解你。
　本书的每一章节，都基于卡内基所提出的三大基本原则：清楚知道自己要说什么；充满感情地说出来；生动清楚地表达。
不论读者希望能更轻松自在的表达，还是借着更完美的表达追求更深一层的满足感，相信都能从本书中获益匪浅。
　本套书还包括：《成熟亮丽的人生》、《优质的领导》、《卡内基每日一智》、《新世纪领导人》、《享受工作，享受生活》、《销售的五大金科玉律》、《优势销售》。

作者简介

戴尔·卡内基（Dale Carnegie，1888－1955），美国密苏里州人，著名演讲家、畅销书作家。1912年他在纽约教导成人如何与人沟通，创办了卡内基训练。

目前卡内基训练已成为世界性的机构，分支机构遍布78个国家。卡内基训练独特的培训课程已经帮助逾800万人走向成功。

<<卡内基成功经典>>

书籍目录

01.卡内基沟通与人际关系 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 第一章 如果你想采集蜂蜜，别踢翻了蜂巢。
第二章 与人相处的大诀窍 第三章 能这么做的人，世人必与他在一起；若不能这做，则注定终生寂寞。
第二部 六种使别人喜欢你的方法 第四章 照着做，你必广受欢迎 第五章 如何留下好的第一印象 第六章 假如你不这么做，麻烦就来了 第七章 如何成为一个谈话高手 第八章 如何引发别人的兴趣 第九章 如何使别人马上喜欢你 第三部 如何让别人的想法和你一样 第十章 你不能从辩论中获胜 第十一章 制造敌人的方法——要如何才能避免 第十二章 假如你错了，要赶紧承认 第十三章 一滴蜂蜜 第十四章 苏格拉底的秘密 第十五章 处理抱怨的安全瓣 第十六章 如何赢得合作 第十七章 神妙处方 第十八章 人人需要什么？
第十九章 人人欢迎的诉求方式 第二十章 电影能，电视能，你为何不能 第二十一章 若别无它法，不妨一试 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 附录 出人头地的捷径 02.如何停止忧虑，开创人生 序 前言 利用本书的九项建议 第一部 克服忧虑的准则 第一章 活在今天的方格中 第二章 克服忧虑的魔术方程式 第三章 忧虑会危害你的健康 第二部分 分析忧虑的基本技巧 第四章 如何分析并解决烦恼问题 第五章 如何减轻一半工作烦恼 第三部分 如何消除忧虑的习惯 第六章 保持忙碌 第八章 排除忧虑的定律 第九章 接受不可避免的事实 第十章 为忧虑设立“止损点” 第十一章 不要忧虑过去的事 第四部 平安快乐的心情 第十二章 心中满怀平安、勇敢、健康与希望 第十三章 永远不要对敌人心存报复 第十四章 不要指望他人都感恩 第十五章 牢记你所得的恩惠 第十六章 不要模仿他人 第十七章 设法从失败中获益 第十八章 为他人创造喜悦 第五部 克服忧虑的最佳良方 第十九章 祈祷 第六部 不要为批评烦恼 第二十章 批评往往是掩饰的赞美 第二十一章 尽力而为——避开非难 第二十二章 学习自我批评 第七部 常保精力旺盛的六种方法 第二十三章 如何避免倦怠 第二十四章 你为何疲倦——该怎么办 第二十五章 避免疲劳，青春永驻 第二十六章 良好的工作习惯可预防疲劳 第二十七章 如何驱除厌烦 第二十八章 不再担心失眠 第八部 克服忧虑——三十一则真实故事 1.突然来袭的六大烦恼 2.一小时内转变为乐观主义者 3.如何消除自卑感 4.安拉的乐园 5.克服忧虑五招 6.熬得过昨天.就过得了今天 7.我几乎没有明天 8.运动可以解忧 9.我曾是忧虑的受害者 10.影响我一生的一句话 11.我克服了最恶劣的挑战 12.世上第一愚人 13.永留退路 14.我听到一个声音 15.警长找上我家门 16.忧虑是最凶猛的对手 17.请保佑我不要进孤儿院 18.折磨人的胃痛 19.洗碗的心得 20.我找到了解答 21.时间是最佳解药 22.逃过鬼门关 23.排忧解烦高手 24.停止忧虑使我长寿 25.我如何克服胃溃疡 26.找寻生命中的绿灯 27.洛克菲勒如何多活了45年 28.我曾慢性自杀 29.一个真实的奇迹 30.富兰克林如何克服忧虑 31.忧虑使我18天茶饭不思 03.成功有效的团体沟通 序 前言 第一部 有利演说的基本要素 第一章 学习基本技巧 第二章 增进信心 第三章 有力演说的简捷方法 第二部 演讲、演讲人、听众 第四章 非你莫属 第五章 使谈话富有活力 第六章 与听众分享谈话内容 第三部 有备演讲和即兴演讲的目的 第七章 使简短的演讲获得行动的回响 第八章 通告式的演讲 第九章 说服性的谈话 第十章 即兴演讲 第四部 沟通的艺术 第十一章 演讲的表达 第五部 有力演说的挑战 第十二章 介绍、表扬与致答词 第十三章 如何组织长篇大论 第十四章 如何应用所学 04.成熟亮丽的人生05.优质的领导06.卡内基每日一智07.新世纪领导人08.享受工作，享受生活09.销售的五大金科玉律10.优势销售

章节摘录

02.如何停止忧虑，开创人生　　第一部　克服忧虑的准则　　第一章　活在今天的方格中
1871年的春天，一位年轻人拿起一本书，读到了影响深远的二十几个字。
他是加拿大蒙特利尔医院的医科学生，他担忧的是期末考、未来何去何从，及如何开业为生。
那天他念到的那二十几个字，有助于他成为当代名医。
他后来创立了约翰?霍普金斯医学院。
他是牛津大学的钦定医学教授——大英帝国授予医界人士的最高荣誉。
英国国王曾颁授爵位给他。
当他去世时，两部1 466页的巨著专门介绍他的生平。
他的名字是威廉?奥斯勒爵士（Wi

媒体关注与评论

市场上已经有很多卡内基的书了，为什么还要做这一套？
市场上有关卡内基的书都是未经合法授权的。
市场上有关卡内基的书基本是卡内基本人的三本书，即《卡内基沟通与人际关系》《如何停止忧虑，开创人生》《成功有效的团体沟通》，不管变换成“人性的弱点”还是其他名字，都是在重复操作。
市场上有关卡内基的书是以大众励志的思路操作，走的是低端路线。
市场上有关卡内基的书只是书本身，没有卡内基训练?机构的支撑。
中信版“卡内基成功经典”特点是什么？
是唯一合法授权翻译本。

编辑推荐

有史以来最畅销的书之一，全球总销量已经超过1500万本。
· 卡内基最重要的书之一。
《如何停止忧虑，开创人生》　　· 这本书告诉你停止忧虑的最佳良方，让你快乐起来。
· 卡内基最重要的书之二。
《成功有效的团体沟通》　　· 如何借演讲来发挥影响力。
· 卡内基最重要的书之三。
《成熟亮丽的人生》　　· 不要越活越老，要越活越成熟。
· 卡内基夫人最重要的著作。
《优质的领导》　　· 助你成为更卓越的领导人。
· 卡内基总经

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