

<<赢在影响力>>

图书基本信息

书名：<<赢在影响力>>

13位ISBN编号：9787508624754

10位ISBN编号：7508624750

出版时间：2011-2-14

出版时间：中信

作者：黑幼龙，黑立言

页数：223

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>

## <<赢在影响力>>

### 前言

连我自己都不敢相信，今年（2003年）2月我真的踏进了美国蒙大拿州。

不久前，就在上一本书——《与成长同行》中，我还提到对蒙大拿州的河流、山岭、草原的向往，想不到，如今真的可以在这里徜徉、奔驰。

我开着雪车（Snowmobile）在白色天地中穿梭，开了100多公里还不知道。

路旁的麋鹿好像一点也不受干扰，野牛好像知道我们会让它们先走（或停下来）。

这真是一种新的感觉。

我觉得好开心。

我觉得好幸福。

然而，山水之美应该只是一种衬托或加分，真正让我有那么美好感觉的原因，可能是这些年来，我抓住了我最喜欢做的，也是我做得最好的事，譬如说分享、写作。

这本书就是最好的见证。

阅读着谢其溶的稿子（他的文笔真好），我真的觉得能与大家分享如何才能更成功、更快乐，是一件幸福的事。

特别是我所分享的是卡内基90年前，带着一群人实践出来的金科玉律。

最近有一篇报道披露，在20世纪90年代，大部分的心理学研究调查都将重点放在痛苦、悲伤方面，很少有人研究快乐、幸福，比例大概是100：1。

这几年情况大为改变，很多有名的心理学家或著名学府开始“大胆”探讨怎么样人才能更快乐、更幸福了。

如果你回想一下，会发现过去在探讨人性时，多半也着重在人的缺点、问题、毛病方面。

其实，我们大可帮助人找到自己的优点，肯定自己做得好的事，甚至发挥自己的天才，好好地活一生。

这本书也刚好搭上了这班列车。

卡内基先生如果今天还活着，一定很高兴。

因为他的理念又一次借着这本书得以与大家分享。

要是你能因为这本书，开始一种充满更多喜悦的生活，那就更好了。

我知道很多人做到了，你也一定能做到。

## <<赢在影响力>>

### 内容概要

人生就像一个电瓶，需要常常自我充电，否则电力不停地消耗，就会越来越黯淡无光。如果你经常在使用自己的电瓶，记得要常常补充电力。

现代社会中，有很多事需要输入密码才能进行。在人际之间的互动上，也需要一个密码，让我们可以开启自己的影响力，获得他人的信任和支持。而获得那个密码的方法，就是记得别人的名字。

懂得聆听，比说什么精巧的言词，都更能赢得他人的心。

<<赢在影响力>>

作者简介

黑幼龙，现任卡内基训练大中华地区负责人。  
他被誉为华文卡内基之父。

他创办的卡内基训练，连续18年来获得全世界卡内基加盟机构第一名的殊荣；他本人也被台湾《天下杂志》评为21世纪对台湾社会最有影响力的人。  
台湾《自由时报》2007年12月刊载了YES123网站的访问—

## <<赢在影响力>>

### 书籍目录

- 【自序】好好地活一生
- 【序曲】成功，属于有影响力的人
- 【人际关系法则一】不批评、不责备、不抱怨  
我的实战录 EPSON副总经理 李隆安  
反求诸己，让我从“黑脸”变“白脸”
- 【人际关系法则二】给予真诚的赞赏与感谢  
我的实战录 铼德科技执行长 叶垂景  
鼓励别人向上提升的魔法
- 【人际关系法则三】引发他人心中的渴望  
我的实战录 全国电子董事长 林琦敏  
让员工比老板更关心公司
- 【人际关系法则四】真诚地关心他人  
我的实战录 晶华酒店总裁 潘思亮  
将心比心，打动顾客心
- 【人际关系法则五】经常微笑  
我的实战录 中华汽车总经理 苏庆阳  
笑容是一个人的无形资产
- 【人际关系法则六】记得别人的名字  
我的实战录 联邦快递总经理陈信孝  
适当的“称呼”，让客户变朋友
- 【人际关系法则七】聆听——鼓励他人多讲自己的事  
我的实战录 富资产管理大中华区共同基金营销总监宋文琪  
聆听是最高明的智慧
- 【人际关系法则八】谈论他人感兴趣的话题  
我的实战录 光启社 丁松筠神甫  
找到话题，就能打开沟通大门
- 【人际关系法则九】衷心让别人觉得他很重要  
我的实战录 福特六和总裁 沈英铨  
重视员工，让我赢得向心力
- 【结语】影响力，始终来自感恩与宽恕
- 【附录一】谈心卡
- 【附录二】《赢在影响力》座谈会

## <<赢在影响力>>

### 章节摘录

邀前往演讲。

演讲结束后，有人走到我面前，我一见到他的脸，立刻脱口而出：“晋都！”

他是我好几届以前的学员，已经隔了一段时间，而且我教过的学生也不少，照理说，不太可能记得他的名字。

所以当晋都听到我叫出他的名字，惊讶得瞪大了眼睛。

他不相信我对名字的记性有那么强，还特别找来另一位学员考我，结果我又毫不费力地叫出对方的英文名字：“James！”

两个人脸上都是一副又惊又喜的表情。

记忆和活用别人的名字，是赢取他们好感最简单却最显著的办法。

我听说过一个小故事：有一个人在公司餐厅用餐时，留意到打菜的妇人眉头深锁。

他点了一个三明治，妇人为他切了一片火腿肉，夹了一片生菜和一些薯条。

第二天，他又去吃中餐。

这次他特别看了一下妇人身上的牌子，先笑着说：“嗨！”

尤妮斯。

”然后才点三明治。

结果妇人为他切了一大块火腿肉，放了三片生菜，还有一堆薯条。

这位妇人为什么会有那么大的转变呢？

就是因为她觉得自己受到了重视，获得了鼓励，心中就会产生回馈对方的意愿。

记得一个人的名字，让他觉得自己很重要，是领导人必须铭记在心的原则。

## <<赢在影响力>>

### 编辑推荐

影响力是我们可以随时携带在身上的火种，不但可以用来取暖，更可以为我們的人生照亮继续前行的方向。

什么让你感觉最成功？

金钱、事业还是家庭？

黑幼龙用他传奇的人生经历告诉你——成功，属于有影响力的人。

《赢在影响力》，告诉你成功的最高境界。

#### 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>