

<<卡内基沟通与人际关系（新版）>>

图书基本信息





<<卡内基沟通与人际关系（新版）>>

书籍目录

序 IX缘起 XIII如何使用本书的九个建议 XIX第一部分 处理人际关系的基本技巧 001第1章 如果你想采集蜂蜜，别踢翻了蜂巢 003第2章 与人相处的秘诀 014第3章 设身处地为他人着想 025第二部分 六种使别人喜欢你的方法 041第4章 真诚关心他人，你必广受欢迎 043第5章 如何给人留下美好的第一印象 053第6章 记住他人的姓名 060第7章 如何成为一个谈话高手 068第8章 如何引发别人的兴趣 076第9章 如何让别人迅速喜欢你 081让别人觉得自己很重要 083第三部分 如何让别人的想法和你一样 091第10章 避免争辩 093第11章 尊重他人的意见 100第12章 假如你错了，要赶紧承认 109第13章 友善地与人沟通 116第14章 苏格拉底的秘密 123第15章 处理抱怨的安全阀 128第16章 如何赢得合作 133第17章 从别人的角度去看问题 138第18章 同情并理解他人 143第19章 人人欢迎的诉求方式 150第20章 戏剧性做法，戏剧性效果 155第21章 鼓励竞争，发起挑战 160第四部分 如何成为一个领导者 165第22章 委婉地指出别人的错误 167第23章 巧妙地批评别人 172第24章 先讲你自己的错误 176第25章 没有人喜欢被指使 180第26章 保留他人的颜面 183第27章 如何激励别人走向成功 186第28章 给对方一个愿意全力追求的美誉 191第29章 让错误看起来容易改正 195第30章 让他们高高兴兴地去做 199附录 成功的捷径 205

章节摘录

如何使用本书的九个建议第一，假如你想充分利用本书，你必须首先具备一项不可或缺的条件。这项条件十分重要，若缺少了，就算有其他千百个条件也获益不大。

但假如你具备这个条件，那么即便没有阅读这篇文章，也一样能达到意想不到的结果。

这个神奇的条件是什么呢？

很简单，就是一种深切的、想要学习的欲望，还有一种坚定的、想要增进自己处世能力的决心。

那么，如何能培养出这种能力来呢？

你要随时提醒自己，这些原则是何等重要，它如何能帮助你拥有更丰富、更快乐、更幸福的人生。

你要常常告诉自己：“我的人缘、幸福和价值感，大部分都是建立在待人处世的技巧上的。

”第二，你需要把每个章节很快地浏览一遍，以便有一个整体的印象；但千万别急着看下一章，除非你只是为了读着好玩。

假如你真的想增进处理人际关系的能力，那就从头开始，再把那一章仔细地看一遍。

长期来说，这种阅读方法不但能节省时间，而且更能获得成效。

第三，在阅读期间不妨常常停下来思考。

问问自己何时，该如何应用这些原则。

第四，阅读的时候可用彩色笔来做记号。

凡遇到你认为可以用得上的意见，便在相关文字下面画线。

假如那是个非常好的意见，还可以加上“星星”的记号。

在书上做记号不但有趣，而且在复习的时候也更快、更简单。

第五，有位女士在一家很大的保险公司当了15年的营业经理，每个月都要把公司当月所公布的最新契约内容再看一遍。

都是内容差不多的契约，她却年复一年，月复一月，不厌其烦地看，这是为什么呢？

因为经验告诉她，只有这样，才能把这些契约条文清清楚楚地牢记于心。

我有次花了将近两年的时间，写了一本有关演讲的书。

之后，我发现自己必须常常去翻阅写过的部分，以确定自己讲过什么话。

如此看来，我们忘记事情的速度的确十分惊人。

所以，假如你想充分利用此书，别以为浏览过一遍就够了。

你不但要好好地从头到尾读一遍，而且每个月还要花几个钟头去复习。

你应该每天把这本书放在书桌上，常常去翻它，把里面所谈到的改进方法都牢记在心头。

记住，只有靠不断的复习和应用，才能将这些原则养成习惯，没有别的方法。

第六，萧伯纳说过：“假如你想‘教’别人一些东西，那么他永远也学不会。

”不错，学习是一种活动的过程，我们要“做”才能学得会。

所以，假如你想精通这些原则，就要想办法去“做”。

只要有机会，就应该立即应用这些原则，否则你很快就会把这些原则忘掉。

只有用过的知识才会牢记于心。

也许你觉得自己不可能随时随地应用这些原则，这一点我也理解。

因为我虽然写了这本书，却仍常常觉得无法应用我自己所提出的每一项原则。

举个例子：在你不高兴的时候批评或谴责别人，要比试着去了解对方的观点容易多了；而畅谈自己想要的东西，也比讨论别人想要的东西来得自然。

所以，在你读这本书的时候，要记得你不只是想获得某些信息，而是想养成某些习惯，或是想开始一种新的生活方式。

当然，这需要时间和每日坚持不断的应用。

所以，一定要多翻阅此书，把这本书当作是人际关系的工作指南或手册。

只要碰到棘手的问题，比如处理孩子的问题、说服配偶的某些看法，或是让一个气恼的顾客转怒为喜，那么你千万别轻举妄动，顺着情绪或本能去解决通常会出问题。

这时，你需要马上翻开此书，把你标注重点的地方复习一下，然后再想办法应用到你的问题上面，静

## <<卡内基沟通与人际关系（新版）>>

观事情会出现什么神奇的变化。

第七，跟你的配偶、子女或朋友约定好，假如他们发现你违反了其中的某些原则，就罚你几块钱，想办法把学习的过程营造得生动有趣。

第八，华尔街一家银行的总裁，有一次在训练班中描述他是如何利用一套高效率的方法进行自我改进的。

这位银行家只上过几年学，后来却成了全美著名的金融家之一。

他承认自己的成功应归功于这套高效的方法，以下便是他的叙述：好几年来，我一直用记事本记下每天的待办事宜，然后在每个星期六晚上仔细对照、反省、检讨和评估。

家人知道我的这个习惯，所以他们从来不在星期六晚上为我安排任何节目。

每周六我吃过晚餐，便独自取出记事簿，按着记录逐一回顾一周来的每次面谈、讨论或会议。

我会问自己：“我有没有犯下什么错误？”

“哪些地方我做对了？”

是否还可以做得更好？”

该如何改进？”

“通过那一次的经验，我学到了什么？”

这种每周一次的检讨让我发现自己确实犯了许多错误，但时日一久，犯错的比例就越来越低。

这种自我分析和自我教育的方法持续了好几年，也带给我许多好处。

这个方法增强了我决断的能力，也让我在与人交往的过程中，获得了许多帮助。

这一点都没有夸张。

”在你应用本书所提到的这些原则时，为什么不也采取类似的方法去审视其效果如何呢？”

至少，我认为会有两个成效：1. 你会发现这个富有教育意义的过程，不但有趣而且价值不可估量。

2. 你会发现自己的处世能力进步神速。

第九，你应该时常记下每个原则的应用记录，写下姓名、日期、成果等等。

这样的记录可以让你取得更大的成效。

为了充分利用本书，你应该：1. 使自己保持想要精通人际关系处理技巧的深切欲望。

2. 每章至少读过两次之后，再进入下一个章节。

3. 阅读的时候应时常停下来问问自己，该如何应用书中所提出的建议。

4. 标注重点。

5. 每个月温习一次。

6. 经常运用这些原则，把本书当作工作指南或手册，以解决日常生活中碰到的难题。

7. 把自我训练的过程游戏化，比如那些指出你过错的人可获赠小奖品等。

8. 每周检讨自己的行事过程，看看是否又犯下什么过错，有什么地方可以改进或是能够得到什么教训等。

9. 时常记录心得体会，回顾自己是如何应用这些原则的。

## <<卡内基沟通与人际关系（新版）>>

### 编辑推荐

《卡内基沟通与人际关系》为成功大师卡内基的经典之作。

《卡内基沟通与人际关系》于1936年首次出版，近80年来始终被西方世界视为社交技巧的圣经之一。在书中，作者清晰系统地告诉读者为什么真诚、尊重是沟通与交往的基础，怎样克服沟通中的弱点，通过学习沟通技巧来增强自信，达到成功。

《卡内基沟通与人际关系》不仅是一本畅销书，它更是全面解读了人际交往中的弱点，同时利用大量真实案例直观地告诉我们如何克服这些弱点从而赢得他人的信任，进行有效的沟通，实现自己的梦想。

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>