

<<迷茫迷惑不迷路>>

图书基本信息

书名：<<迷茫迷惑不迷路>>

13位ISBN编号：9787510411434

10位ISBN编号：7510411432

出版时间：2010-8

出版时间：新世界

作者：戴奇

页数：360

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>

<<迷茫迷惑不迷路>>

内容概要

本书是一部世界上最畅销的人生指南，是能改变无数人命运的励志经典。

早在20世纪上半叶，当美国经济不景气、不平等及战争等恶魔正在磨灭人类心灵之时，卡耐基先生以他对人性的洞见，利用大量普通人不断努力取得成功的故事，通过他的演讲和书唤醒无数陷入迷惘的人，激励他们取得辉煌和成功。

本书汇集了《人性的弱点》《人性的优点》《语言的突破》《快乐的人生》《心灵的成熟》《写给女人》《人性的光辉》等卡耐基的成功巨著中的最激动人心的内容和思想精华，在忠实原著的基础上，浓缩了卡耐基的全部思想，在思想和实践意义上没有受到任何扭曲和阉割，可以说是中文版中难得的精品，通过本书每个读者都能全面、客观地认识卡耐基的著作及其成人教育思想。

<<迷茫迷惑不迷路>>

书籍目录

第一篇 人性的弱点：如何巧妙处理人际关系

第一章 处理人际关系的基本技巧

获得他人的信任

关键的第一印象

牢记他人的名字

如要采蜜，勿蹴蜂房

制造奇迹的信函

了解鱼儿喜欢吃什么

永远保持微笑

对别人真心感兴趣

第二章 赢得友谊并让别人喜欢你的诀窍

给予他人同情和谅解

真诚地赞赏别人

说服他人的良方

勇于承认自己的错失

勿逞一时的口舌之快

处理抱怨的万灵丹药

不要总是责怪他人

主动迎合他人的兴趣

善于做一个倾听者

让他人有一种重要人物的感觉

第三章 巧妙纠正别人的错误

怎样批评才不会遭人怨恨

保住别人的面子

不要逼别人认错

别将自己的意见强加于人

激励别人走向成功的方法

最好的挑错方法

善于从他人角度考虑问题

授予他一种权威

让对方开口说“是”

“高帽子”的妙用

第二篇 人性的优点：如何走出忧虑的人生

第四章 如何抗拒忧虑

影响一生的一句话

铲除忧虑的万灵公式

忧虑是身心健康的大敌

忧虑的克星——亚里士多德法则

第五章 改掉忧虑的习惯

勇于迎接不可避免的事实

限定忧虑到此为止

把忧虑赶出你的大脑

平均率可以避免我们“杞人忧天”

莫让小事缠得你垂头丧气

不要为打翻的牛奶而哭泣

<<迷茫迷惑不迷路>>

第六章 常葆健康充沛的活力
坚持每日多清醒一小时
消除烦闷心理
四种良好的工作习惯
第三篇 语言的突破：当众讲话的艺术
第七章 有效说话的基本原则
掌握有效说话的捷径
自信心能克服当众有效说话的恐惧
有效说话的速成方法
讲话的准备
有关说明情况的演讲
第八章 有效讲话的技巧
赋予讲演生命力
掌握打开听众心扉的钥匙
发表演说的适当心态
改善演说的措辞
有关说服力演讲
如何发表即席演说
第四篇 快乐的人生：培养快乐的心理
第九章 快乐的心态造就了快乐的心理
梦想让我们不断前行
保持平和的心态
别让心中的烈焰烧伤自己
杜绝颓废心理
不要指望别人对你报恩
做一个品格正直的人
如果有个柠檬，就做柠檬水
第十章 怎样才能获得快乐
选择正确的思想
从来没有人会踢一只死狗
如何使批评不能伤害你
结交属于自己真正的朋友
怎样才能获得快乐
第五篇 心灵的成熟：满足成长和智慧的欲求
第十一章 精神健康的三个重要法则
学会喜欢你自己
顺从：担惊受怕者的避难所
成人生活的经验
自信力助你跨越一切障碍
第十二章 责任是成熟的第一步
椅子本身没有错
如果你不理睬障碍，它就不存在
应对人生不幸的故事
“忍”字成就一切
成功来自于苦难
第十三章 如何行动
信念是行动的基础

<<迷茫迷惑不迷路>>

三思而后行

抓住行动的时机

充分发挥自身潜能

第六篇 婚姻幸福的智慧：婚姻也需要经营

第十四章 成年人的婚姻

怎样与你的妻子相处

怎样与你的丈夫相处

丈夫应多让孩子享受父爱

爱的再发现

第十五章 使家庭生活更快乐的原则

婚姻出现问题的原因

不要做婚姻的文盲

不要为婚姻挖掘坟墓

家庭幸福的方法

批评使婚姻灭亡

女人最重视的细节

相敬如宾白头偕老

真诚地欣赏对方

<<迷茫迷惑不迷路>>

章节摘录

一个年轻人如果希望闻名世界、流芳百世，他首先要获得人家对他的信任。

一个人如果学会了获得他人信任的方法，真要比拥有万贯家财更足以自豪。

但是，世界上真正懂得获得他人信任的方法的人真是少之又少。

大多数的人都无意中在自己前进的大道上设置了一些障碍，比如有的态度不好，有的缺乏机智，有的不善待人接物，常常使一些有意和他深交的人感到失望。

成功希望最大的人倒不是那些才华横溢的人，而是那些最能以亲切和蔼的态度对待他人的人。

通常，教师认为最有前途的学生往往都是那些最能博得他欢心的孩子；老板认为最称心的店员，也就是那些最能投合自己心理的人。

人类似乎有一种共同的心理，如果有人能使我们感到高兴、喜悦，即使事情与我们的心愿稍有违背，也不太要紧。

如果一个书报推销人员很懂得与人交往的方法，一言一语都能迎合你的心理，讨你的欢心，那么你自然愿意让他常常跑来纠缠你，向你推销书报；即使你觉得自己并不需要，有时竟然也不好意思不买。我们生活中的许多例子都可以说明这一点，能博得他人的欢心、获得他人的信任，是为人处世必不可少的。

要想博得人们的欢心、获得人们的信任，第一条就是要养成一种令人愉悦的态度，要时时带着笑容，行动要轻松活泼。

无论你内心中是否对别人有好感，但如果人们从你那里看到的是一张哭丧脸，那么谁也不会对你产生好感。

与人交流，最好少说自己的身世、遭遇和好恶，你应该学会做一个倾听者，常常流露出对别人的谈话感兴趣，能专心听对方讲话。

这样做对你自己丝毫无损，而你表现出的对别人的同情却是他们心中最心爱、最重要的礼物。

成就任何事业都需要持之以恒，同样，要获得别人的信任也是如此。

良好的态度要一以贯之，千万不要今天扮了一天笑脸，明天就难以自制而故态复萌，显出粗俗急躁的本性。

一个志向高远、决心坚定的人，做任何事情都会有始有终，而不会半途而废，否则，绝难获得人们的信任。

有些年轻人开始经商时，常常认为一个人的信用是建立在金钱基础上的。

一个有钱的人、有雄厚资本的人，就有信用，其实这种想法是不对的。

与百万财富比起来，高尚的品格、精明的才干、吃苦耐劳的精神要高贵得多。

任何人都应该努力培植自己良好的名誉，使人们愿意与你深交，都愿意竭力来帮助你。

一个明智的商人一定会把自己训练得十分出色，不仅要有经商的本领，为人也要诚实、讲信用和坦率，在决策方面要培养起坚定而迅速的决断力。

有很多银行家非常有眼光，他们对那些资本雄厚，但品行不好、不值得信任的人，决不会放贷一分钱；他们反而愿意把钱借给那些资本不多，但肯吃苦、能耐劳、小心谨慎、时时注意商机的人。

任何人都应该懂得：人格是他一生最重要的资本。

要知道，欠钱不还时，其实是在拿自己的人格来典当。

罗赛尔·赛奇说：“坚守信用是成功的最大关键。

”一个人要想赢得他人的信任，一定要立下极大的决心，花费大量的时间，不断努力才能做到。

一次我去拜访一家大杂志的主编约翰·格林先生，询问他对人如何获得信用的看法。

他说了以下几点：“第一，必须注意自我修养，善于自我克制，做事恳切认真，建立良好的声誉；应该随时设法纠正自己的缺点；行动要踏实可靠，做到言而有信，与人交易时必须诚实无欺——这是获得他人信任的最重要条件。

”“第二，一个想要获得他人信任的青年人，必须老老实实做出业绩来让人看，证明他的确是判断敏锐、才学过人、富于实干的人。

P3-4

<<迷茫迷惑不迷路>>

<<迷茫迷惑不迷路>>

媒体关注与评论

“由卡耐基开创并倡导的个人成功学，已经成为这个时代有志青年迈向成功的阶梯，通过它的传播，无数人明白了积极生活的意义，并由此改变了他们的命运。

我认为，没有任何东西比卡耐基的书更值得推荐给想要改变自己命运的年轻人。

” ——约翰·F·肯尼迪

<<迷茫迷惑不迷路>>

编辑推荐

<<迷茫迷惑不迷路>>

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>