

## <<人性的弱点>>

### 图书基本信息

书名：<<人性的弱点>>

13位ISBN编号：9787530950395

10位ISBN编号：7530950398

出版时间：2007-12

出版时间：天津教育出版社

作者：卡耐基

页数：231

字数：300000

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>

## <<人性的弱点>>

### 内容概要

戴尔·卡耐基的这本专门阐述人际关系技巧的畅销书让所有读者受益无穷。

卡耐基充分了解人性的本质，他通过历史人物轶事、商业领袖的生平以及学员自我讲述的亲身经历，分析和阐述了一些基本的人际关系准则和技巧。

帮助读者最大化地挖掘自我潜能，迈向21世纪的新生活。

本书是当今世界最伟大的成功学家——卡耐基的思想精华和激动人心的内容。

是继《圣经》之后，人类出版史上的第三大畅销书。

他以对人性的深刻洞见，利用大量普通人的不断努力取得的成功的故事，激励人们取得辉煌的成功。

不论你是什么职业、性别、年龄，这部充满力量、充满智慧的书，在生活中一定会给你启迪，使你勇敢地克服自己的弱点，发挥自己的优点，成为人际交往的高手，拥有美好、快乐、成功的人生！

## <<人性的弱点>>

### 作者简介

戴尔·卡耐基，被誉为“成人教育之父”，著名心理学家，人际关系学家，20世纪美国最伟大的人生导师之一。

20世纪初期，美国经济陷入萧条，战争和贫困令人们失去了对美好生活的憧憬。  
卡耐基创办的“卡耐基成人培训课程”，综合了口才学、推销学、心理学、营销管理学

## <<人性的弱点>>

### 书籍目录

序言 我为什么写这本书第一章 与人相处的基本技巧 如欲采蜜，请勿打翻蜂巢 与人相处的巨大秘密 谁能做到这点，谁就拥有了全世界，绝不会孤单前行第二章 如何让别人喜欢你 到处受欢迎的方法 给他人良好的印象的简单方法 牢记他人的名字 学会倾听 如何增加你的吸引力 如何使人即刻喜欢你第三章 获得他人认同的方法 争论中没有赢家 怎样避免树敌 如果你错了，就承认吧 以友好的方式开始 一开始就让对方说“是” 学会倾听 与他人合作的秘密 一个给你带来奇迹的原则 同情的力量 要求也可以被喜欢 戏剧化地表现你的想法 如果无计可施，就用激将法第四章 改变他而不伤害他 从赞扬和感激开始 委婉地提出他人的错误 批评他人前，先承认自己的错误 用提问取代直接命令 顾全对方的面子 激励他人取得成功 给他人一个美名 让对方轻易改正错误 让他人乐意接受你的建议

<<人性的弱点>>

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>