

<<赢得朋友>>

图书基本信息

<<赢得朋友>>

前言

在20世纪已经过去的35年中，美国出版家发行了超过50万种图书。

其中一大半实在是平凡无味，又有许多造成了财务损失。

许多?是的。

世界上规模最大的出版公司之一的总裁告诉我，他们积累了75年的出版经验之后，出版的图书仍然有八分之七是赔钱货。

为什么?这样说来我为什么还要写出别的书来?岂非多此一举?而且我写出来后，你又何苦自寻烦恼地去阅读它呢?两个好问题!让我来尝试回答：自1912年起，我一直在纽约给职场人士授课。

起初我仅仅指导人们有效演讲的技巧——这种课程专为成年人设计，帮助他们在商务访谈以及面对公众演讲的场合中，更为清晰、有效、平静地表达自己的观点。

随着时间的流逝，我渐渐发现，与人们强烈需要有效演讲的培训一样，人们也需要在日常商务以及社会活动中如何与人交往的培训。

我甚至发现我自己都强烈地需要这样的训练。

回顾这些年，我惊骇于自己如此疏忽人际交往的手腕与理解力。

我多么希望20年前就有这样一本书在我手中，那将是一件无价之宝。

与人交往或许是你需要面对的最大的问题，尤其是在商务场合中，即使对于家庭主妇、建筑师、工程师也同样适用。

几年前我所组织的研究会经过调研所揭示的一个很重要的事实，那就是即使是在工程师这类技术型行业中，决定成功的因素仅有15%是因为技术知识，而85%是因为个人魅力与领导方法等人际交往能力。

我曾受聘于费城工程师协会多年，前后来求学的超过15 000人。

他们前来研究与人相处这门学问，是因为他们经过多年的观察和实践经验，终于意识到，在工程行业中，收入最高的工程师通常并不是仅仅精深于专业技能的人才。

举例来看，那些拥有足够技能的工程师、会计师、建筑师或其他专业领域的人才可以获得一份普通的薪水，但那些不但具有技术知识，而且有足够能力来明确表达想法、有领导能力、懂得激发他人工作热情的人才才能够拥有高于市场水平的薪资收入。

石油大王洛克菲勒(John D. Rockefeller)说过：“处世待人的本领是无价之宝，我愿意牺牲太阳底下任何财物，去换取它。

，，处世待人的技巧既然这样重要，那么各大学都该有这样一门功课了吧?然而据我所知，在本书出版之前，还未曾有过。

芝加哥大学和某教会学校曾联合调查成年人最愿学些什么。

他们一共花去25 000美元，并耗时两年。

参与调研的人们必须回答156个问题，诸如“你所在的行业和从事的职业”、“你的教育背景”、“你如何支配自己的空闲时间”、“你的收入水平”、“你的爱好”、“你的目标”、“你的问题”、“你所感兴趣的学习领域”，等等。

最后调研结果表明，人们最感兴趣的在于两个问题：第一是健身长寿的方法；第二是处世待人的技巧，包括如何与人们友好相处，如何让人们喜欢自己，如何对他人产生影响力。

于是这个调研委员会着手于寻找相关主题的图书或教材，可是寻遍了世界各个角落的书店，也没发现有这样一本书。

最终他们只好去请教一位教育名家，探询是否能够找到满足这类需求的图书。

那位教育家说：“是的，我也知道市场需求，但至今还未见有一册这类书出版。

”

<<赢得朋友>>

内容概要

《赢得朋友》是美国著名作家戴尔卡耐基的代表作之一，书中告诫年轻人要以诚待人，善于和人们交往、作朋友。

<<赢得朋友>>

作者简介

作者:(美)戴尔·卡耐基(Dale Carnegie)

<<赢得朋友>>

书籍目录

自序1. 与人相处的基本技巧 如果想要采蜜，就别踢翻了蜂房 给他人以自重 要想钓到鱼，先要知道鱼要吃什么 2. 如何使人喜欢你 让你到处受欢迎的方法 微笑能给人最佳的第一印象 千万别忘记他人的姓名 拥有良好而得人好感的谈吐 迎合他人的兴趣 让他人感到自己重要3. 成为领导者——如何使人信服你 你不可能在争辩中获胜 如何避免去树敌 如果错了，当即承认 友善地对待他人 让别人说“是” 尽可能让对方多说话 别将自己的意见强加于人 善于从他人的角度考虑问题 同情并了解他人的欲望和需要 激发他人去产生高尚的动机 戏剧性地表现自己的意图 无计可施时，试试提出一个大挑战4. 如何更好地说服他人 如果你必须批评，以称赞和欣赏为开端 间接委婉地指出他人的错误才不致招怨 在责怪他人之前，先说出你自己的错误 没有人喜欢被人命令 顾全他人的面子 激励他人获得成功 给人一个美名让他努力去保全 鼓励更易使人改正错误 使人们乐意做你所要的事 创造奇迹的信件5. 如何使你善于辞令 用自信心换取听众的信任 装作不害怕，让自己出丑 用热诚打动听众 声调与音量要合适 把内心的情绪爆发出来 不要勉强装得幽默

<<赢得朋友>>

章节摘录

1931年5月7日，纽约发生了一桩轰动一时的追捕事件。

被称为“双枪杀手”的克洛雷，在经过警方数星期的搜查之后，终于在他女友的寓所中被捕捉。

150名警方人员包围了克洛雷藏匿的地点。

他们在屋顶上砸了一个洞，计划用催泪弹把那位“警察克星”克洛雷逼出来，并且在四周建筑物上架上了机关枪。

约一个多钟头后，这幢纽约高级住宅响起了枪声，还有机关枪“哒……哒……哒……”的声音。

克洛雷就蹲伏在一个大沙发后面，对着警方开枪。

上万名市民拥到街道上看这纽约市前所未有的壮观场面。

克洛雷就擒后，纽约市警察局局长马洛尼发表谈话时表示：这位双枪恶徒是纽约有史以来最具危险性的罪犯。

“他动不动就开枪杀人。

”局长如此说道。

但是，这个双枪杀手如何看待他自己呢？那天，围攻的警察向公寓开枪的时候，克洛雷正在给“有关人士”写信，他如此写道：“在我外衣里面隐藏的是一颗疲惫的心，但这是一颗善良的心——一颗不会伤害别人的心。

”当他写这封信的时候，鲜血从伤口流出，在纸上留下深红的痕迹。

就在追捕行动发生之前，克洛雷和女友开车在长岛的某个乡村公路上寻欢。

有个警员走上前去，向克洛雷说道：“把你的驾驶执照让我看看。

”克洛雷没有说一句话，掏出手枪就是一阵狂射。

警员中弹倒地，克洛雷跳下车，从警员身上找出左轮枪，又向倒地不起的尸体开了一枪。

这难道就是他自己所说的“在我外衣里面隐藏的是一颗疲惫的心，但这是一颗善良的心——一颗不会伤害别人的心”吗？克洛雷最后被判死刑。

当他到星星监狱(美国关押重罪犯的监狱)里放着电椅的受刑室时，有没有说“这就是我杀人的代价”？没有！他反而说：“这就是我自卫的结果。

” P3-4

<<赢得朋友>>

媒体关注与评论

这本书值得每个人读上50遍。

——美国第32届总统 富兰克林·罗斯福

<<赢得朋友>>

编辑推荐

戴尔·卡耐基编著的《赢得朋友》的目的，就是帮助你发现潜伏在你身心的那些你习惯地不加以利用的能源——开展它、利用它——那些是你孕育在身心，尚未利用的财富！

预料你读完本书的前三节后，如果遵照去做，一定可以大大增进你处世待人的本领。

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>