

<<图解卡耐基成功心理学>>

图书基本信息

书名：<<图解卡耐基成功心理学>>

13位ISBN编号：9787802134973

10位ISBN编号：7802134978

出版时间：2008-1

出版时间：海潮出版社

作者：吴金岭

页数：188

字数：120000

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>

## <<图解卡耐基成功心理学>>

### 前言

一看就懂的卡耐基图解书 到底怎么做才能成功？

那些成功人士具有哪些共同的内在特质？

应该怎样自我训练，才能让自己一步步地走向成功？

面对无数的成功学图书，我们又该如何加以选择？

在这个竞争日益激烈的现代社会，每个人都应该学会面对现实，积极进取，勇敢承担起自己一生发展的重大责任。

戴尔·卡耐基先生在一百多年前开创的成功心理学以及成功训练方法，在人类的整个20世纪产生了巨大的影响，帮助无数的普通大众走向成功，被认为是追求成功的最佳工具。

在卡耐基作品面市后，数以万计的人们坚持以他的理论为基础，进一步研究事业成功的艺术和人际沟通的技巧。

在目前我国改革开放的大发展时期，无数的机会和风险接踵而来，人们的观念如潮水般变化莫测、此起彼伏。

在这个时候，科学观念的指导对人们的事业发展显得尤为重要。

我们有理由相信，在刚刚揭开序幕的21世纪，戴尔·卡耐基先生开创的成功心理学，必将在中国的发展过程中发挥越来越大的影响力。

作为国内第一部图解版的戴尔·卡耐基图书，本书以戴尔·卡耐基的成功学理论为基础，深入总结和概括，把枯燥的知识简单化、图表化，配以通俗直白的文字，让读者轻松了解成功心理学的内涵，并快速应用于实践之中。

对广大普通读者来说，本书乃是最简单有效的成功学读物。

编者相信，广大读者朋友在本书的帮助下，一定可以迅速摆脱人际交往和事业开拓上的困惑，大步迈向成功的人生！

## <<图解卡耐基成功心理学>>

### 内容概要

戴尔·卡耐基先生在一百多年前开创的成功心理学以及成功训练方法，在人类的整个20世纪产生了巨大的影响，帮助无数的普通大众走向成功，被认为是追求成功的最佳工具。

作为国内第一部图解版的卡耐基图书，本书以戴尔·卡耐基的成功学理论为基础，深入总结和概括，把枯燥的知识简单化、图表化，配以通俗直白的文字，让读者轻松了解成功心理学的内涵，并快速应用与实践之中。

对广大普通读者来说，本书乃是最简单有效的成功学读物。

戴尔·卡耐基是世界著名的成功学导师，其经典著作成功缔造了出版史上一个又一个的奇迹。他一生致力于研究人性的问题，并以超人的智慧，在精神、道德和行为方面影响着成千上万人的生活。

本书对卡耐基的经典理论进行归纳和总结，同时辅以清晰易懂的图表解说，方便您阅读和理解，助您快步迈向成功之路。

<<图解卡耐基成功心理学>>

书籍目录

第一章 成功心理的必备因素 Chapter 1 人际关系与成功人生 人际关系的重要性 关于成功人生的定位 获得成功人际关系的条件 Chapter 2 人际沟通的技巧 良好的表达技巧是成功之道 语言的技巧 肢体语言的技巧 对话的技巧 演讲的技巧第二章 成功心理的基本条件 Chapter 3 拥有健康的心灵 孤独忧虑是健康的大敌 消除忧虑的灵丹妙药 走出孤独忧虑的人生 Chapter 4 保持心灵的活力 倦怠感容易导致疲劳 提醒自己要适当放松 养成良好的工作习惯 解决失眠问题第三章 做一个说话高手 Chapter 5 如何成为受人欢迎的说话高手 当众说话有哪些技巧 学习别人的成功经验, 激发自己的勇气 给自己设定一个目标 要有成功的决心 不放过任何一次锻炼的机会 培养良好的说话姿态 Chapter 6 如何成功地说服别人 学会称赞和欣赏他人 间接委婉地指出别人的过错 不要轻易责怪别人 不要发出无礼的命令 为别人保留面子 激励他人去获取成功 赋予别人你所期望的品质 用鼓励来帮助别人更快改正错误 让对方乐意做你交代的事第四章 做一个受欢迎的人 Chapter 7 与人相处的基本技巧 不批评、不责备、不抱怨 真诚地赞赏和感谢他人 引起别人的强烈需求 .....第五章 做一个快乐的人

## <<图解卡耐基成功心理学>>

### 章节摘录

第三章 做一个说话高手      培养良好的说话姿态      卡耐基金言：说话中巧妙地运用沉默技巧，可以发挥它最大的功用。

沉默是一种强有力的工具，它的重要性不容忽视。

消除紧张胆怯的心理      要能自然而流畅地演讲，并不是一件容易的事情，需要反复练习才能实现。

在你还是个孩子的时候，也许还敢在众人面前讲演，但是，当你到了20岁，你还能保持孩童时候那种自然吗？

有的人会有，但有的人却会变得很拘谨和羞涩。

因此，卡耐基在指导成年人当众演讲的重点是帮助他们扫除心理障碍，从而做出本能的反应。

在训练过程中，卡耐基发现学员并不能形成个人风格，往往在过程中就打断他们，并要求他们“讲得像自己”。

他曾想方设法让学员演讲时候能够尽可能的自然。

切勿模仿他人      我们都羡慕那些演讲家能够在众人面前潇洒自如地表现自己、自由独特地发挥自己的魅力。

当众讲话的时候除了语句之外，还有一些很重要的因素要注意，那就是说话的时候表达语句的态度。

“说什么”和“怎么说”是两回事。

在这个世界上，没有两个人能完全相同的，没有人能与你有着完全相同的想法和思想，也几乎没有人能像你那样说话和表达意见，这就是你个人独特的个性特征。

这就是个人最宝贵的财富，一定要抓住，珍惜并努力发挥。

千万别把自己装进模子里，抹杀自己的个性。

## <<图解卡耐基成功心理学>>

### 编辑推荐

国内第一本卡耐基图解书，风行全球的成功励志经典。

清晰的成功智慧，轻松的图解阅读。

当忧虑来临时，弄清事实，作出决定，分析事实。

伟大的成功学导师，高效的图解式阅读。

成功心理的基本条件，成功心理的必备因素，做一个快乐的人，做一个受欢迎的人，做一个说话高手

。

<<图解卡耐基成功心理学>>

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>