

<<卡内基沟通与人际关系>>

图书基本信息

<<卡内基沟通与人际关系>>

内容概要

这本书只有一个目的,那就是帮助你解决你最大的问题:如何與工作,生活中的人相处得更好,并能影响他们。

一九三七年此书出版时,就是用以上这段话开始的,当时一般人认为这是本有用的书,但销售量不会好,故一开始只印了五千本,但一夜之间这本书就轰动全美国,很快就传遍世界,成为有史以来最畅销的书之一,几乎每种文字的翻译本都有了。

这本书已在历史上中有一席之地,它的销量还在继续增加,它同时也是卡内基沟通与人际关系训练的课本,卡内基训练是本书作者于1955年去世后留给世界的宝贵遗产。

卡内基的富有启发作用与脚踏实地的教学方法,的确与他的写作一样成效卓越。

<<卡内基沟通与人际关系>>

作者简介

戴尔·卡内基，美国著名演说家、作家和教育家，是国际著名的励志大师。生于美国密苏里州一个贫民家庭。中学和大学时代，他各极参加辩论俱乐部的活动。毕业生，卡内基曾从呈推销员、演员等工作但未获成功。后来，他在基督教青年会教讲演术，广受听众欢迎，从此走向成功之路。

<<卡内基沟通与人际关系>>

书籍目录

序缘起如何利用本书的九个建议第一部 处理人际关系的基本技巧 一、“如果你想采集蜂蜜，别踢翻了蜂巢。

” 二、与人相处的大诀窍 三、“能这么做的人，世人必与他在一起；若不能这么做，则注定终生寂寞。

” 第二部 六种使别人喜欢你的方法 一、照着做，你必广受欢迎 二、如何留下好的第一印象 三、假如你不这么做，麻烦就来了 四、如何成为一个谈话高手 五、如何引发别人的兴趣 六、如何使别人马上喜欢你 第三部 如何让别人的想法和你一样 一、你不能从辩论中获胜 二、制造敌人的方法——要如何才能避免 三、假如你错了，要赶紧承认 四、一滴蜂蜜 五、苏格拉底的秘密 六、处理抱怨的安全瓣 七、如何赢得合作 八、神妙处方 九、人人需要什么？

十、人人欢迎的诉求方式 十一、电影能，电视能，你为何不能 十二、若别无它法，不妨一试 第四部 成为一个领导者——如何不用攻击和引起愤怒的方法去改变一个人 一、指正别人错误的方法 二、如何批评，才不致引起怨忿？

三、先讲你自己的错误 四、没有人喜欢受指使 五、保留他人的颜面 七、给他一个愿意全力追求的美誉 八、让错误看起来容易改正 九、让他们高高兴兴去做附录 出人头地的捷径附录 出人头地的捷径

<<卡内基沟通与人际关系>>

媒体关注与评论

在美国，父母买来送给子女；老板买来送给员工；议员买来送给选民；500强企业买来送给客户。

<<卡内基沟通与人际关系>>

编辑推荐

《卡内基沟通与人际关系：如何赢取友谊与影响他人(全球惟一原著授权中文简体字版)(How to Win Friends and Influence People)》只有一个目的，那就是帮助你解决你最大的问题，如何与工作，生活中的人相处得更好，并能影响他们。

<<卡内基沟通与人际关系>>

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>