

<<赢得朋友>>

图书基本信息

书名：<<赢得朋友>>

13位ISBN编号：9787807302896

10位ISBN编号：7807302895

出版时间：2007-1

出版时间：学林出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：251

译者：陈宏

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>

## <<赢得朋友>>

### 内容概要

想交朋友，就要先为别人做些事——那些需要花时间、体力、体贴、奉献才能做到的事；即使开始时怀有敌意的人，只要抱着真实和诚意去接触，就一定能换来好意；人际关系是人与人之间的沟通，是用现代方式表达出《圣经》中“欲人施于己者，必先施于人”的金科玉律；如果你把自己的思想隐藏起来，却想去了解对方的一切，那是办不到的；昼去了解别人，而不要用责骂的方式；尽量设身处地地去想——他们为什么要这样做。

这比起批语责怪要有益、有趣得多，而且让人心生同怀有、忍耐和仁慈……《卡耐基钻石典藏本：赢得朋友》以通俗易懂的语言，生动形象的故事，为你解读人际交往的成功秘诀。

这部书的目的，就是帮助你发现潜伏在你身心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《卡耐基钻石典藏本：赢得朋友》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。

## <<赢得朋友>>

### 作者简介

作者：(美)戴尔·卡耐基 译者：陈宏卡耐基 20世纪最伟大、最著名的人际关系学家与成人教育学家。美国《时代周刊》曾这样盛赞他：“也许除了自由女神，他就是美国的象征。”

他的主要代表作有：《语言的突破》、《赢得朋友》、《人性的优点》、《美好的人生》、《处世的艺术》、《伟大的人物》和《影响力的本质》、《林肯传》、《大风雪》等。

这些书出版之后，立即风靡全球，先后被译成几十种文字，被誉为“人类出版史上的奇迹”。

而《赢得朋友》是他在美国最受关注和畅销的著作。

<<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 在费}圣他人之前, 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

## &lt;&lt;赢得朋友&gt;&gt;

## 章节摘录

林肯在伊利诺伊州的春田镇当过见习律师后，仍然喜欢偶尔在报上公开抨击反对者。其中，有封信所导致的后果，使他刻骨铭心，无法忘怀。

1842年秋天，他又写文章讽刺一位自视甚高的政客詹姆士·席尔斯。他在《春田日报》上发表了一封匿名信嘲弄席尔斯，全镇哄然引为笑料。自负而敏感的席尔斯当然愤怒不已，终于查出写信的人。

他找到林肯下战书要求决斗，林肯不喜欢决斗，但迫于情势和为了维持荣誉，只好接受挑战。他有选择武器的权利，由于手臂长，他选择了骑兵的腰刀，并且向一位西点军校毕业生学习剑术。到了约定日期，林肯和席尔斯在密西西比河岸碰面，打算一决生死。

幸好在最后一刻有人阻止他们，才终止了决斗。

这是林肯终生最惊心动魄的一桩事，也让他懂得了如何与人相处的艺术。

从此以后，他不再写信骂人，也不再任意嘲弄人。

也正是从那时起，他不再为任何事指责任何人。

南北战争期间，林肯好几次调兵遣将，更换波多马克军的将领——马克克兰、波普、伯恩赛德、胡克和米地——但是这些将领接二连三出错，几乎使林肯陷入绝境。

全国有半数人无情地指责林肯用人不当，但林肯“毫不怨天尤人，宽容地保持缄默”。

他最喜欢的一句名言是：“你不论断别人，别人就不会论断你。”

当时，林肯夫人极力谴责南方人。

林肯却回答：“不用责怪他们，同样的情况换上我们，大概也会如此。”

1863年7月1日到3日，盖茨堡战役打响了，到了7月4日晚上，李将军开始向南方撤退。

当时乌云密布，接着暴雨倾盆而下。

李将军带着败兵逃到波多马克河边，只见前方是高涨的河水，后方是乘胜追击的政府军，李将军进退无据，陷入了绝境。

林肯知道后，认为这是大好良机，只要打败李将军的军队，战争很快就可以结束了。

于是，他满怀希望地下了一道命令给米地将军，要米地将军立刻出击李将军，不用召开紧急军事会议。

林肯不但用电报下令，并且另派专差传讯，要米地马上行动。

米地将军有没有马上行动呢？

正好相反。

他完全违背林肯的命令，先行通知紧急军事会议，接着迟疑不决，故意拖延时间，用尽了各种借口，拒绝攻打李将军。

最后，水退了，李将军和军队越过波多马克河，顺利南逃。

林肯勃然大怒，“这是怎么回事？”

林肯对着儿子劳勃特咆哮，“老天，这究竟是怎么回事？

他们就在伸手可及的地方，只要我们伸出手，他们必定跑不掉的。

难道我说的话不能让军队移动半步？

在这种情况下，什么人都可以打败李将军，就算是我也可以让李将军俯首就擒。

在极端失望的情绪中，林肯坐下来给米地写了一封信。

这时林肯的言论措词已经比以前要保守自制。

所以，这封写于1863年的信，已表达了林肯内心的极端不满。

亲爱的将军：我不相信你对李将军逃走一事会深感不幸。

他就在我们伸手可及之处，而且，只要他就擒，再加上我们最近获得的胜利，战争即可结束。

现在，战争势必延续下去，上星期一你不能顺利擒得李将军。

如今他逃到波多马克河之南，你又如何能保证成功呢？

期盼你会成功是不明智的，而我也并不企盼你能做得更好。

良机一去不复返，我实在深表遗憾。

## &lt;&lt;赢得朋友&gt;&gt;

你以为米地将军读了这封信之后，会有什么表示？

令人意外的是，米地将军从没有读过这封信，因为林肯并没有把这封信寄出去。

这是林肯去世后，别人在他的文件中发现的。

“我的猜测是……这仅仅是我的猜测……”林肯在写完这封信之后，望着窗外，心里想，“慢着，也许我不该这么性急。

坐在安静的白宫里发号施令很容易，如果我身在盖茨堡，像米地一样每天看见许多人流血，听见许多伤兵哀嚎，也许就不会急着要攻打敌人了，如果我的个性像米地一样畏缩，大概也会做同样的决定吧！无论如何，现在木已成舟，把这封信寄出，除了让我一时觉得痛快以外，没有别的用处。

米地会为自己辩解，会反过来攻击我，这只有使大象都不痛快，甚至损及他的前途，或逼他离开军队而已。

”于是，林肯把信搁到一边，惨痛的经验告诉他：尖锐的批评和攻击，都是没有任何效果的。

西奥多·罗斯福说，在他的总统任期中，凡是遇到难以解决的问题，就会望着挂在墙上的林肯像自问：“如果林肯处于我的情况，会怎样解决这个问题？”

”每当我们想指责他人的时候，请从口袋里拿出一张5美元的钞票，望着上面的林肯头像，问自己：

“如果林肯碰到这个问题，会如何解决？”

”我年轻时，总喜欢让别人留下深刻印象，所以写了一封可笑的信给理查德·哈丁·戴维斯。

他当时刚出现在美国文坛上，颇引人注目。

那个时候，我正在为一家杂志撰文介绍作家，便写信给戴维斯，请他谈谈他的工作方式。

在此之前，我曾经收到一个人寄来的信，信后附注：“此信乃口授，本人并未过目。”

”这句话给我留下很深的印象，当时认为此人显得忙碌而又具重要性。

于是，我在给戴维斯的信后也加了这么一个附注：“此信乃口授，本人并未过目。”

”实际上，我当时一点也不忙，只是想给戴维斯留下较深刻的印象。

戴维斯根本不劳心费力地写信给我，只把我寄给他的信退回来，并在信后潦草地写了一行字：“这更增添你恶劣的作风。

”的确，我弄巧成拙，受这样的指责并没有错。

但是，我难免觉得恼羞成怒，甚至10年后我获悉戴维斯过世的消息时，第一个念头仍然是——我实在羞于承认——我受到的伤害。

以后，假如你想引起一场令人至死难忘的怨恨，只要发表一点刻薄的批评即可——无论我们自认为这种批评有多么公正。

让我们记住，我们所相处的对象，并不是绝对理性的生物，而是充满了情绪变化、成见、自负和虚荣的人类。

批评人是危险的导火索，一种能使人自尊的火药库爆炸的导火索。

这种自尊的爆炸，有时能置人于死地。

如果你要激起他人的一腔仇恨，使他痛恨你10年甚至持续到死，倒可以放任地对他做出具有刺激性的批评。

英国文学史上很有名的小说家托马斯·哈代曾因受到苛刻的批评而放弃写作，另一位英国诗人托马斯·查特敦年轻的时候并不圆滑，但后来却变得富有外交手腕，善于与人相处，因而成了美国驻法大使。

他的成功秘诀是：“我不说别人的坏话，只说人家的好处。”

”只有不够聪明的人才批评、指责和抱怨别人——的确，很多愚蠢的人都这么做。

但是，善解人意和宽恕他人，需要有修养自制的本事。

托马斯·卡莱尔说过：“伟人是从对待小人物的行为中来显示其伟大的。”

.....

<<赢得朋友>>

媒体关注与评论

这书中所告诉你的原则，必需出自由衷才会有效果出现。  
我不希望人们用奸诡的骗术，去欺骗人家；而我所讲的，只是一种新的生活方式。  
——戴尔·卡耐基

## <<赢得朋友>>

### 编辑推荐

想交朋友，就要先为别人做些事——那些需要花时间、体力、体贴、奉献才能做到的事；即使开始时怀有敌意的人，只要抱着真实和诚意去接触，就一定能换来好意；人际关系是人与人之间的沟通，是用现代方式表达出《圣经》中“欲人施于己者，必先施于人”的金科玉律；如果你把自己的思想隐藏起来，却想去了解对方的一切，那是办不到的；昼去了解别人，而不要用责骂的方式；尽量设身处地地去想——他们为什么要这样做。

这比起批语责怪要有益、有趣得多，而且让人心生同怀有、忍耐和仁慈……本书以通俗易懂的语言，生动形象的故事，为你解读人际交往的成功秘诀。

这部书的目的，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>