

<<人性的弱點>>

图书基本信息

书名：<<人性的弱點>>

13位ISBN编号：9789888104291

10位ISBN编号：9888104292

出版时间：香港非凡

作者：戴爾·卡耐基 著

页数：248

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>

<<人性的弱點>>

內容概要

《人性的弱點》是每一個想出人頭地的年輕人都適用的成功秘笈，書中匯集世界成功學大師戴爾·卡耐基所有有關「人際關係學」著作的精華部分，以更流暢的翻譯文筆向讀者介紹卡耐基的成功哲學和技巧，教讀者認識人性的弱點，及時作出轉危為機的行動，掌握人際戰爭的必勝關鍵。

《人性的弱點》還收錄了原著序以及由洛維·湯姆士撰寫的「戴爾·卡耐基的成功之道」一文，與《人性的優點》互相補足，帶給讀者更豐富的內容。

<<人性的弱點>>

作者簡介

戴爾·卡耐基（Dale Carnegie, 1888-1955），二十世紀最偉大的成功學大師，被尊為「美國現代成人教育之父」。

他畢生致力研究大眾心理和人際關係學，開創並發展出一套獨特的融演講、推銷、為人處世、開發潛能於一體的成人教育方式。

於耐基創辦的「人際關係訓練班」遍佈世界各地。

接受他培訓的有社會各界人士，甚至包括幾位美國總統。

從1931年於耐基出版第一部著作《語言的突破》開始，《人性的弱點》、《人性的優點》等系列著作陸續出版，大多風靡全球，先後被譯成幾十種文字，被譽為「人類出版史上的奇蹟」。

<<人性的弱點>>

書籍目錄

前言 戴爾·卡耐基的成功之道 序 一本行動的書 1 與人相處的基本技巧 如果想採蜜，就不要踢翻蜂巢 真誠地讚美別人 喚醒他人心中的渴望 2 使人喜歡你的六條規則 要對別人真心感興趣 永遠面帶微笑 記住他人的姓名 做一個善於聆聽的人 談論別人最感興趣的事情 永遠讓別人感到他自己很重要 3 贏得他人同意的十二條規則 你不可能在爭辯中獲勝 如何避免製造敵人 如果你錯了 就要承認 從友善開始 設法使對方立即說「是」 給他人說話的機會 如何使人與你合作 站在他人的立場上來看問題 瞭解每個人所需要的 激起對方高尚的動機 使你的想法具有天才的戲劇效果 能讓他人不斷面臨刺激和挑戰 4 使人心平氣和地接受批評的九條規則 給予真誠的讚賞 如何批評才不致招怨 先說出你自己的錯誤 沒有人喜歡被人指使 顧全對方的面子 如何鼓勵他人獲得成功 給他人一個美好的名聲 使錯誤看起來容易改正 使人樂意去做

<<人性的弱點>>

媒体关注与评论

由卡耐基開創並倡導的個人成功學，已成為這個時代有志青年邁向成功的階梯，通過他的傳播和教導，使無數人明白了積極生活的意義。

約翰·甘迺迪（美國前總統） 成功其實如此簡單，你只要遵行卡耐基先生這些簡單實用的人際準則和生活技巧，就能獲得成功。

馬克·韓森（暢銷書《心靈雞湯》作者）

<<人性的弱點>>

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>