

<<卡内基沟通与人际关系>>

图书基本信息

书名：<<卡内基沟通与人际关系>>

13位ISBN编号：9787508613529

10位ISBN编号：750861352X

出版时间：2008-12

出版时间：中信

作者：(美)戴尔·卡内基|译者:詹丽茹

页数：261

译者：詹丽茹

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>

## <<卡内基沟通与人际关系>>

### 前言

1987年我在美国接受卡内基训练的时候，有一次去参观卡内基的私人图书室。在书架上，我看到一本中文的《卡内基沟通与人际关系》（HoutoWinFriendsandinfluencePeople）。那是1938年由上海的一家出版社出版的。当时，拿着这本纸质粗糙的中译本，觉得好兴奋，转身就给陪同我参观的人看。没想到他却没什么反应。原来这中译本是未经授权的。当时我真的百感交集。卡内基图书室的书架上还陈列有日文、法文、德文、西班牙文等的《卡内基沟通与人际关系》。这些书在书架上显得扬扬得意，而我们的中文版却要躲在角落里，见不得天日。过去的都已经过去了。从今天起，我们已经有正式授权翻译的中文本了。我们可以很有尊严地分享卡内基先生的智慧，也能因而将成果回馈社会。

## <<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。

本书会帮助你成为更受欢迎的人,更能赢得他人由衷的合作,进而成为一位有影响的人。

## <<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，卡内基曾从事推销员、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。

他的《卡内基沟通与人际关系》、《如何停止忧虑开创人生》、《享受工作享受生活》等著作，已经成为历史上最具影响力的励志图书，曾经激励和影响了世界亿万读者，其中，《卡内基沟通与人际关系》是历史上最畅销的图书之一。

卡内基思想及卡内基精神不但在过去，在今天仍极具影响力，创办于1912年的卡内基训练如今在全世界75个国家和地区的卡内基机构，它的毕业学员已超过600万人；在《财富》杂志评定的全球500强大企业中，有超过425家长期使用卡内基训练。

## <<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 第一章 如果你想采集蜂蜜，别踢翻了蜂巢。

第二章 与人相处的大诀窍 第三章 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 第四章 照着做，你必广受欢迎 第五章 如何留下好的第一印象

第六章 假如你不这么做，麻烦就来了 第七章 如何成为一个谈话高手 第八章 如何引发别人的兴趣 第九章 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 第十章 你不能从辩论中获胜 第十一章 制造敌人的方法——要如何才能避免

第十二章 假如你错了，要赶紧承认 第十三章 一滴蜂蜜 第十四章 苏格拉底的秘密 第十五章 处理抱怨的安全瓣 第十六章 如何赢得合作

第十七章 神妙处方 第十八章 人人需要什么？ 第十九章 人人欢迎的诉求方式 第二十章 电影能，电视能，你为何不能 第二十一章 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 附录 出人头地的捷径

## &lt;&lt;卡内基沟通与人际关系&gt;&gt;

## 章节摘录

麦克使尽力气要这名经营者好好整顿加油站——由力劝到促膝交谈，却总是没有效果。

最后麦克决定邀请这名经营者，到附近一家最新的“壳牌石油公司”加油站去参观。

果然，这名经营者对新加油站的种种设备留下极深刻的印象，回去便对自己的加油站大大整顿一番。

如此不但销售量明显增加，麦克也因此实现第一名业绩的愿望。

我们可以看出，麦克原先对这名经营者做的种种谈话都没什么用处，最后是借着带他去参观新加油站而引起他的渴望，这才达到麦克的目的，而且双方都因此而获利。

我曾为一些大学毕业生开设“有效谈话”（Effectivespeaking）的课程。

这些毕业生刚进入“开利公司”（carriercorporation，美国有名的冷气机制造厂商）工作，其中一名学生想利用休息时间打打篮球，于是他便这样去说服其他人：“我要你们出来打篮球，我喜欢打篮球。但是前几回我到体育馆的时候，人数总是不够，我们当中的两三人得一直把球传来传去——我还被球打得鼻青脸肿。

希望你们明天晚上都过来打，我喜欢打篮球。

”这名学生谈到别人的需要了吗？

我想假如别人都不愿去体育馆的话，你也一定不会去的。

你不会在意那名学生想要什么，你也不想被打得鼻青脸肿。

这名学生有没有办法让你们觉得，假如你们到体育馆去可以得到许多东西？

像更有活力、更有胃口、脑筋更清醒、得到许多乐趣等等。

我们再重复一遍奥弗斯特里特教授充满智慧的忠言：“要首先引起别人的渴望，凡能做得到的人，世人必与他在一起，这种人永不寂寞。

”训练班有名学生一直为自己的小儿子操心不已。

他的小男孩体重过轻，而且不肯好好吃东西，这对儿父母亲用的是大家最常用的方法——责备和唠叨。

“妈妈要你吃这个和那个。

...‘爸爸要你以后长得高大强壮。

”这个小男孩听得进多少这类的要求？

这就好像把一撮沙子丢到海滨沙地一样。

只要你对动物还有一点认识，你就不会要求一名3岁小孩儿对他30多岁父亲的看法会有什么反应，更不要说完全依照父亲所期待的去做，那是荒谬无理的。

这名学员后来也发现错误，便告诉自己：“我的儿子想要什么？

我如何能把他的需要和他的需要连接起来？

”只要这位父亲一开始想，问题就变得容易多了。

小男孩有一部三轮车，他最喜欢在自家门口附近骑着它到处跑。

但是街的另一头住了一个喜欢欺负弱小的大男孩，常常把小男孩从车上拉下来，然后把车子骑走。

自然，小男孩会哭叫着跑回家去，然后妈妈便会跑出来先把大男孩从三轮车上赶开，再让小男孩骑着车子回家。

这事几乎每天都发毕，所以小男孩想要什么，这并不需要名侦探福尔摩斯来回答。

小男孩的自尊、愤怒和渴望具有重要性——所有他性格中最强烈的情绪——都促使他要采取报复行动，最好能一拳把那大男孩的鼻子打扁。

这时这位父亲就趁机向小男孩解释，假如他能把妈妈所给的食物吃下去，终有一天能足够强壮把大男孩痛揍一顿。

此法果然奏效，小男孩从此不再有饮食方面的问题，他肯吃菠菜、泡菜、腌鲭鱼——凡是可以让他快快长大的食物都吃，因为他实在太渴望早日把那个大男孩狠揍一顿，好一解长久以来所受的怨气。

解决了这个问题之后，这对儿父母又得处理另一个问题：原来小男孩一直有尿床的坏习惯。

小男孩与祖母同睡。

每天早上，祖母醒过来发现被单是湿的，便会说：“约翰尼，看，你昨晚又尿床了！”

## <<卡内基沟通与人际关系>>

”小男孩就会回答：“不是我，是你自己尿床。

”责备、处罚、取笑或一再警告，所有能用的方法都用遍了，就是无法让他改掉这个坏习惯，所以对儿父母就问自己：“如何才能让孩子自己想要不尿床？

”小男孩想要什么？

首先，他想要一套像爸爸一样的睡衣，而不是现在所穿的睡袍，那看起来像祖母穿的。

老祖母早已受够尿床的坏习惯，所以很乐意买一套那样的睡衣送给他。

其次他想要一张自己的床，祖母也不反对。

## <<卡内基沟通与人际关系>>

### 编辑推荐

《卡内基沟通与人际关系》由中信出版社出版。



<<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>