

<<卡耐基经典>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基经典>>

13位ISBN编号：9787539942391

10位ISBN编号：7539942398

出版时间：2011-3

出版时间：江苏文艺

作者：戴尔·卡耐基

页数：331

译者：王玉强

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>

<<卡耐基经典>>

前言

如何从本书中获得最大效益 所以你要常阅读这本书，把这本书看作有效沟通人际关系的实用手册。

无论什么时候你遇到棘手的问题时，如如何管理小孩子、如何使妻子顺从你的意思、如何满足一个气愤的顾客，这都是些常会遇到的事。

当你翻开这本书，试着去做其中的某项提议，说不走就会有奇迹般的发现。

然后，还要检讨你对这本书里的原则的执行情况。

如果这样做，你会获得两种结果： 第一，你会发觉自己在从事一项有趣，而又宝贵的教育课程。

第二，你会发现你与人交际的能力逐步获得提升。

不妨再加上一本记事簿，把你实施这些原则后的效果，记到本子上，要写得很清楚明白，把日期、效果、和对方的姓名记下来。

使用这样一本记事簿，可以激励你更加努力去执行这些原则。

这些记录本身也是项有趣又有意义的工作。

因此，为了从这本书中获得更多的益处，你必须： 一、培养一种能够自如地运用人际关系原则的欲望； 二、当你要看下一章前，先把这一章仔细地看两遍； 三、阅读的时候常停下来思考，你如何才能实行这本书中的每一项建议； 四、在有重要意义的文句旁边，加上一些标注；

五、按月温习这本书； 六、每逢机会就实施这些原则，把本书视作“实用手册”，帮你解决问题； 七、当你的朋友发现你违反其中某项原则时，给他点奖励让他帮你指出错误，把学习当作游戏； 八、每星期作一次检讨，问问自己犯了什么错误，哪些需要改进，将来该怎么做； 九、不妨再加上一本记事簿，写明你什么时候、如何运用这些原则。

<<卡耐基经典>>

内容概要

《人性的弱点》是卡耐基的思想精华和最激动人心的内容。他以对人性的深刻洞见，利用大量普通人不断努力取得成功的故事，激励人们去取得辉煌的成功。不论你是什么职业、性别、年龄，这部充满力量、充满智慧的书，在生活中一定会给你启迪，使你勇敢地克服自己的弱点，成为人际交往的高手，拥有美好、快乐、成功的人生。

<<卡耐基经典>>

作者简介

戴尔·卡内基 (Dale Carnegie, 1888年11月24日 - 1955年11月1日)，美国著名的人际关系学大师，西方现代人际关系教育的奠基人。

其在1936年出版的著作《人性的弱点》，70年来始终被西方世界视为社交技巧的圣经之一。他并在1912年创立卡内基训练，以教导人们人际沟通及处理压力的技巧。

<<卡耐基经典>>

书籍目录

- 自序：此书的写作过程和原因
如何从本书中获得最大效益
第一篇 与人相处的基本技巧
第一章 如欲采蜜，勿蹴蜂房
第二章 与人相处的大秘诀
第三章 能这样做的人会赢得整个世界，不能这样做的人将顾影自怜
结语
第二篇 让别人喜欢你的六种方法
第四章 这样做，你就会到处受欢迎
第五章 一种简单方法给别人留下良好的第一印象
第六章 如果不这样做，你会处处碰壁
第七章 一种简单方法让你成为善谈者
第八章 如何激发别人的兴趣
第九章 如何让别人立刻喜欢你
结语
第三篇 几种方法赢得别人支持你的观点
第十章 你不可能赢得争论
第十一章 一种必然会树敌的方式，以及如何避免树敌
第十二章 勇于承认自己的错误
第十三章 苏格拉底的秘诀
第十四章 应对抱怨的“安全阀”
第十五章 如何获得合作
第十六章 一套会为你带来神奇效果的公式
第十七章 每个人都需要的东西
第十八章 招人喜欢的魅力
第十九章 电影是这样做的，电视也是这样演的，为什么你不这样做呢？
第二十章 当别的招行不通时，不妨试试这个
结语
第四篇 做一位领导者
第二十一章 如果你必须批评，就以这种方式开始
第二十二章 如何批评才不致招怨
第二十三章 先谈你自己的错误
第二十四章 没有人喜欢接受命令
第二十五章 顾全对方的面子
第二十六章 如何激励别人成功
第二十七章 送人一个好名声
第二十八章 使错误看起来容易改正
第二十九章 让人们乐意去做你建议的事情
结语
第五篇 七种方法让你的家庭生活更幸福
第六篇 创造奇迹的信件

<<卡耐基经典>>

章节摘录

版权页：为什么我们总是喋喋不休地谈论我们想要得到什么？

那未免有些幼稚、荒谬！

当然了，你总是对你想要的东西感兴趣。

而且，这种兴趣会永久恒远。

但是，没有别人会像你一样对你所感兴趣的东西有那么深厚的感情。

要知道，其他人就像你一样：我们只对我们想要的东西感兴趣。

因此，要影响别人的唯一方式就是谈论他们想要的东西，告诉他们才能得到他们想要的一切。

明天当你想要别人去做事的时候，请切记这一点。

如果你不想让你的孩子抽烟，不要对他们进行说教，不要一个劲儿地对他们说你想要怎么怎么样，而是告诉他们抽烟可能会让他们进不了篮球队或赢得百米冲刺。

无论你是与孩子们还是小牛犊或者猩猩打交道，记住这一点，绝对会受益匪浅。

我们来看下面一个例子：一天，拉尔夫·沃尔多·爱默生和他的儿子想要把一只牛犊从牧场赶进畜棚

。但是他们犯了一个常见的错误，只是想到他们想要做的事情：艾默生用力地推，他的儿子拼命地拉。但是小牛犊也只是在重复着他们的推拉动作，它仅仅想着它在做的事情；它挺直了腿，固执地拒绝离开牧场。

<<卡耐基经典>>

媒体关注与评论

成功其实如此简单，只要你遵循卡耐基先生这些简单适用的人际标准，你就能获得成功。

——马克·维克多·汉森卡耐基从上个世纪初就开始讲授他的成人训练课程，开创了美国的成人教育运动。

他的成功哲学与处世技巧对当今时代的年轻人来说，仍是一个永恒的人生课题。

——罗伯特·舒勒（英国十大励志专家之一，畅销书作家）这是一本非常优秀的图书，对于年轻人来说，是一盏永不熄灭的航灯。

只需抬头观看即可！

我非常喜欢，并且希望我的孩子能够认真研读。

铭记于心！

——网友评论

<<卡耐基经典>>

编辑推荐

《卡耐基经典:人性的弱点》：卡耐基的思想精华和最激动人心的内容

<<卡耐基经典>>

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>