

<<如何赢得朋友及影响他人>>

图书基本信息

书名：<<如何赢得朋友及影响他人>>

13位ISBN编号：9787802063785

10位ISBN编号：7802063787

出版时间：2006-12

出版时间：光明日报出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：330

译者：蒋岚

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>

## <<如何赢得朋友及影响他人>>

### 内容概要

卡耐基将他一生最重要、最丰富的经验，汇在《如何赢得朋友及影响他人》一书中，自1937年问世以来，销量达1500万册，成为西方最持久的畅销书之一。

本书的唯一目的就是帮助人们如何在日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何击败人类的生存之敌——忧虑，以创造一种幸福美好的人生。

遵循卡耐基先生的人际准则和生活技巧，成功就是这么简单。

## <<如何赢得朋友及影响他人>>

### 作者简介

作者：(美)戴尔·卡耐基 译者：蒋岚戴尔·卡耐基(1888~1955年)：美国著名的心理学家和人际关系学家，被人们称为“第一代成功学大师”，他开创的。

“人际关系训练班”遍布世界各地。

戴尔·卡耐基在道德，精神和行为方面影响了全世界成千上万人的生活，他的教学构想改革了成人教育的方法。

他的著作被译成28种文字。

在欧美工商界，许多人以参加过卡耐基训练班表明自己所受的无可挑剔的经商智慧教育。

《时代周刊》称，“或许，除了自由女神，戴尔·卡耐基就是美国的象征”。

## <<如何赢得朋友及影响他人>>

### 书籍目录

修订版序言自序：为什么我要写这本书九条让你从本书中获取最大收益的方法【第一篇】与人相处的基本技巧切勿杀鸡取卵与人相处的一大秘诀如何才能成为一个左右逢源的人【第二篇】六种讨人喜欢的方法如何才能成为一个受欢迎的人一个能给他人留下良好印象的方法千万不要忘记他人的姓名

修订版序言自序：为什么我要写这本书九条让你从本书中获取最大收益的方法【第一篇】与人相处的基本技巧切勿杀鸡取卵与人相处的一大秘诀如何才能成为一个左右逢源的人【第二篇】六种讨人喜欢的方法如何才能成为一个受欢迎的人一个能给他人留下良好印象的方法千万不要忘记他人的姓名

修订版序言自序：为什么我要写这本书九条让你从本书中获取最大收益的方法【第一篇】与人相处的基本技巧切勿杀鸡取卵与人相处的一大秘诀如何才能成为一个左右逢源的人【第二篇】六种讨人喜欢的方法如何才能成为一个受欢迎的人一个能给他人留下良好印象的方法千万不要忘记他人的姓名

如何成为一个受欢迎的交谈者如何使他人对你发生兴趣如何在短期内使自己大受欢迎【第三篇】十二种获得他人认可的方法争论中永远不会有赢家如何避免树立敌人坦率承认自己的错误要友善地对待他人苏格拉底的成功秘诀如何处理别人的满腹牢骚如何与他人共事一条百试不爽的金科玉律每人都想得到的东西激发他人高尚的动机戏剧化地表达自己的观点激发他人的竞争意识【第四篇】如何有效地改变他人的看法最好的开场白指出他人错误的最好方式先承认自己的不足之处没有人喜欢听别人发号施令如何保全他人的颜面如何激励他人取得更大的成功不要吝惜对他人的赞扬如何使错误更加容易改正如何使别人乐于接受你的意见【第五篇】具有不可思议效果的信件【第六篇】七条令你家庭生活幸福美满的准则不要急于自掘婚姻坟墓如何使婚姻幸福美满如何将离婚的可能性降到最低皆大欢喜的方法对女人意味深远的事情保持快乐不可或缺的一点不要成为“婚姻文盲”

## &lt;&lt;如何赢得朋友及影响他人&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘 1931年的5月7日,在美国纽约市发生了一起骇人听闻的凶杀案件。经过了几个星期的追捕和调查,警方终于在纽约市西区的一间公寓(该杀手的情妇寓所)里找到了这位号称“双枪克劳雷”的犯罪嫌疑人,他是一个平日里既不抽烟也不喝酒的“良好”市民。

150名警察和侦探将凶手逼到了该公寓的顶层。

在双方僵持不下的时候,警方在公寓的屋顶凿出了一个洞,试图通过催泪弹将克劳雷逼出来,然后又在该公寓的周围安置了几把机关枪。

纽约的这片住宅区上空很快便传出了一阵刺耳的枪声,时间整整持续了一个小时之久。

克劳雷蜷缩在一张椅子背后,不间断地向警方开枪。

超过一万的纽约市民亲眼目睹了这一让人心惊胆寒的镜头。

要知道纽约之前从来都没有发生过类似的枪击案件。

当克劳雷被警方逮捕之后,警察局局长马罗尼声称:“这个双枪暴徒是纽约市有史以来警方遇到过的最危险的罪犯之一。”

他还说道,“克劳雷会因为一点小事就杀人,最终会被判以死刑。”

但是,“双枪”克劳雷又是如何评价自己的呢?我们也只有在他的自述中仁者见仁、智者见智了。

当警方人员包围他藏身的公寓时,克劳雷正在写一封信,信的台头是“致一切看到过此信的人”。当他一边写的时候伤口还在不断地流血,这令信纸上也沾染到了许多斑驳的血迹!在信中他是这样自述的:“隐藏于我表面之下的,其实是一颗疲惫的、充满仁慈的心,它从不愿意伤害到任何一个人。”

就在这件事发生前不久,当克劳雷将驾驶的汽车停在长岛的一条公路上,正跟他的女伴亲热的时候。

一个警察突然走到他的汽车旁边并说:“请让我看一下你的驾驶执照,先生。”

克劳雷什么也没说,就拔出手枪,朝着那位警察连开数枪。

而当那位不幸的警察倒在地上垂死挣扎的时候,克劳雷紧接着又从汽车里跳了出来,拾起那位警察的手枪,又朝那个已经没有丝毫反抗能力的人开了几枪。

这就是克劳雷所谓的“隐藏于我表面之下的,其实是一颗疲惫的、充满仁慈的心,它从不愿意伤害到任何一个人”!克劳雷最终以电椅的方式被处以死刑。

那么,当这位穷凶极恶的杀人犯走进受刑室时,他会反悔自己的恶行并说“这就是我杀人作恶的下场”吗?哦,不,他不但没有任何的悔过之意,居然还大言不惭地说道:“我是因为要正当防卫,才不得不这样做的!”我们从这个案例中得出的结论是:“双枪克劳雷”从来都没有在自己的身上寻找事态之所以恶化的原因。

如果你认为,那是罪犯之中并不常见的一种心态的话。

就请再听听下面这段自述:“我将自己人生中最好的岁月奉献给了别人,用自己最大的能力令他们感到幸福和愉快。

但是我所得到的是什么?四处的辱骂,而且到处都有追捕我的人。

是的,这便是臭名昭著的全美头号公敌、横行在芝加哥一带穷凶极恶的匪首“阿尔·卡邦”所亲口说出来的一句话。

一直到死,他都认为自己是一位有益于公众的人——一位没有受到赞许和赏识,而被大家误解了的好人!持有这种想法的人还远远不止这些。

纽约市臭名昭著的罪犯达奇·舒尔茨,当他在纽瓦特被击毙之前,有一次曾在接受记者采访的时候说,他是一位有益于公众的慈善家,并且自己对此深信不疑。

我曾经和担任过纽约市新新监狱监狱长多年的路易斯·劳斯就此问题,有过几次有趣的通信。

他说:“在新新监狱中,几乎没有罪犯承认自己有罪,虽然他们看起来也和常人一样,没有什么区别。

但是不同的是,他们会为自己的行为做出很多似乎合理的解释和辩解。

他们会这样告诉你,之所以不得不撬开保险箱或是接连地开枪伤人,都是有其不为人知的正当理由。

## <<如何赢得朋友及影响他人>>

并且很多理由都有着充分的论据，他们试图从各个角度合理地为自己的罪行开脱。

并不知疲倦地大声为自己疾呼，法庭根本不应该把他们囚禁起来。

如果诸如阿尔·卡邦、“双枪克劳雷”、达奇·舒尔茨，和在狱墙背后无数的男女暴徒们，从来都不做自我检讨，总是把问题的根源归咎到他人身上的话。

那么我将很难设想在日常生活中，你我所接触的人又会如何呢？已故的美国著名的百货业主约翰·沃纳梅克，有一次这样对我说道：“三十年的工作和生活经历，让我明白了一个道理：只知道责备他人是件再愚蠢不过的事情。

因为我们每一个人身上都存在许多需要克服的缺点，所以根本就没有去抱怨上帝没能将智能均匀分配到每个人头上的时间。

” 约翰·沃纳梅克有幸很早就发现到了这一点，可是我却没能那么走运了。

在我自己前三十多年的时间内，反复犯过很多类似的错误，然后才翻然悔悟。

其实每个人都是这样，对于自己的一百次中所犯的九十九次错误，不管错误的严重性有多么大，都不会去主动地承认自己的错误，而似乎是更喜欢从他人身上寻找原因。

总的来看，批评其实是没有多大效用的，因为它不仅会使受到批评的人加重自我防御心理，而且还会竭力替自己的错误狡辩。

同时批评也是危险的，因为它不仅会伤害到一个人宝贵的自尊心，而且会激起他怨恨的情绪。

世界著名的心理学家斯汀纳通过自己的一项实验，证实了在动物的世界中批评也同样是起不到任何效用的。

比如说，给表现良好的动物一些适当的奖励，那么与那些因为表现不好而受到惩戒的动物相比，它们就会具有更加快地学习事物的能力，而且能将所学到的东西更为有效地、在更为长久的一段时间内运用得当。

之后的一些实验也显示这条金科玉律在人类身上也同样有效。

那便是，批评并不能停止接二连三的错误，反而会招致他人的反感。

P003-006

## <<如何赢得朋友及影响他人>>

### 编辑推荐

全世界范围内的畅销书之一。

阅读《如何赢得朋友及影响他人》，能教您如何击败人类的生存之敌：忧虑，以创造一种幸福美好的人生。

遵循卡耐基先生的人际准则和生活技巧，成功就会变得非常简单。

<<如何赢得朋友及影响他人>>

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>