

<<影响力的本质>>

图书基本信息

书名：<<影响力的本质>>

13位ISBN编号：9787806408865

10位ISBN编号：780640886X

出版时间：2003-10-01

出版时间：海峡文艺出版社

作者：(美)戴尔·卡耐基

页数：246

字数：200000

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>

## <<影响力的本质>>

### 内容概要

本书创造了人类出版史的奇迹，是销量仅次于《圣经》的世界第一畅销书。

本书于1936年首次出版，60多年来，被译成了人类在使用的几乎所有文字，在全世界100多个国家出版发行，具不完全统计，近10年来的销量就超过1亿册。

本书是名副其实的成人培训第一品牌书，被全世界各类企业、网络、营销公司、保险公司和各种机构作为培训必读书。

## <<影响力的本质>>

### 作者简介

戴尔·卡耐基，作家、演讲家，世界著名培训大师，人际关系学家、开创世界成人教育和商业教育的伟大人物……戴尔·卡耐基1888年11月24日生于美国密苏里一个贫穷的养猪户家庭，自小便充满求知欲与进取心。

1912年，卡耐基在纽约市开设了专业商界人士进行教育培训的机构，他勤奋

## &lt;&lt;影响力的本质&gt;&gt;

## 书籍目录

导读 卡耐基——商业时代成人教育的代名词原版序 戴尔·卡耐基的成功之路自序 这本书的完成第一篇 为人处世的基本技巧 第1章 想要采到蜂蜜、切莫踢翻技巧 第2章 为人处世的秘诀 第3章 左右逢源的艺术 如何从本书中获得最大效益第二篇 让别人喜欢你的六种方法 第4章 怎样使你到处受到欢迎 第5章 怎样给人留下好印象 第6章 怎样避免产生烦恼 第7章 怎样培养优雅的谈吐 第8章 怎样使人感到兴趣 第9章 怎样使人很快喜欢你 提要第三篇 让别人赞同你的十二种方法 第10章 你不可能在争辩中获胜 第11章 怎样避免制造敌人 第12章 如果你错了就承认 第13章 走上理智的大路 第14章 苏格拉底的秘密 第15章 应对一个抱怨者的安全手法 第16章 怎样让别人跟你合作 第17章 一个创造奇迹的公民 第18章 每个人都需要的 第19章 人人都喜欢的吸引力 第20章 实行、推进，不要停顿 第21章 当你无计可施时，不访试试这招 提高第四篇 改变人而不引起反感的九种方法 第22章 如果你必须批评，这是开始的方法 第23章 如何批评才不招怨恨 第24章 先说出你自己的错误 第25章 没有人喜欢接受命令 第26章 给对方留够面子 第27章 怎样鼓励人们成功 第28章 给狗取个好名字 第29章 使错误看起来更容易误 第30章 使人们乐意做你希望的事 提要第五篇 创造奇迹的信件第六篇 使你的家庭更快乐的七种方法 第31章 如何最快速地自掘婚姻的坟墓 第32章 爱——那就让他自在地生活 第33章 这样做你就决要离红 第34章 使人欢乐的方法 第34章 使人快乐的方法 第35章 对女人特别有意义的事 第36章 如果你要快乐，别忽略了这些 第37章 不要做一个“婚姻的文盲” 提要 附录

## <<影响力的本质>>

### 编辑推荐

本书是《影响力的本质》的最新全真译本。  
全世界的卡耐基迷相信《影响力的本质》仍会帮助新世纪的读者发挥潜能，有效应对更加复杂和更具竞争力的时代。

本书带给了美国人民巨大的信息和力量，影响了美国人的行为方式和生活态度。

<<影响力的本质>>

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>