

<<卡耐基交际训练>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基交际训练>>

13位ISBN编号：9787507419948

10位ISBN编号：7507419940

出版时间：2008-7

出版地：中国城市

作者：李明强

页数：285

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>

## <<卡耐基交际训练>>

### 内容概要

美国著名成功学家拿破仑·希尔曾经说过：“卡耐基成功学的三大基石是口才、交际和心理。口才是成功的基础，交际是成功的条件，心态是成功的保证。

谁能在卡耐基的著作中梳理出这三个方面的内容，谁就把握住了卡耐基成功学的精华。

”本书帮助你克服交际障碍，发挥交际的魅力。

本书集卡耐基交际学精华之大成，全面、系统、具体、详尽地介绍卡耐基交际学的原则和方法，结合我国现代社会交际实践，以精湛的理论和丰富的实例，提供行之有效的交际训练方法，使之具有较强的实用性、操作性和针对性。

<<卡耐基交际训练>>

作者简介

李明强，工学硕士，空军上校荣立个人三等功两次，主要著作《营造快乐心情——应对21世纪人类第二杀手》等，曾在《光明日报》《科技日报》等报刊上发表论文40多篇。

<<卡耐基交际训练>>

书籍目录

第一篇 克服交际障碍 第一章 调整心态 01 积极实践, 远离自卑 02 改变自己, 消除恐惧 03 主动之中求发展 04 困难之中找机会 第二章 大胆交际 05 不畏首畏尾 06 不急于求成 07 选择关键人物 08 关注陌生人群 第三章 为人着想 09 节约时间 10 推己及人 11 虚心请教 12 合理拒绝 第二篇 提升交际价值 第四章 用心才能换心 13 够朋友才有朋友 14 有品质才有价值 15 满足对方的自重感 16 维护对方的自尊心 第五章 心服, 才能口服 17 对人显示兴趣 18 对人表现关切 19 激发对方的热情 20 关怀对方的需要 第六章 协调才有价值 21 让对方多说话 22 变命令为建议 23 发现长处, 诱发潜能 24 宁缺毋滥, 重视质量 第三篇 激发交际动机 第七章 给人以氛围 25 留下第一印象 26 展现交际魅力 27 幽默当润滑剂 28 微笑当明信片 第八章 给人以情趣 29 激发高尚的动机 30 让对方感到重要 31 给对方留足面子 32 让对方自己想干 第九章 给人以满足 33 送对方需要的礼 34 说对方爱听的话 35 记住对方的名字 36 提高自己的信心 第四篇 发挥交际魅力 第十章 和谐的氛围 37 寻找共识 38 协调感觉 39 外圆内方 40 肝胆相照 第十一章 真诚的赞美 41 赞美是最好滋养品 42 赞美比批评更有效 43 给对方名誉 44 替别人考虑 第十二章 含蓄的批评 45 留面子, 丑话有真情 46 多鼓励, 对事不对人 47 转个弯, 间接指过错 48 放一放, 批评不用急 第五篇 修炼交际品质 第十三章 思己修心 49 善于承认弱点 50 勇于自我批评 51 责人先责己 52 表现不张扬 第十四章 慎独养心 53 从严要求自己 54 给对方成就感 55 思考对方的问题 56 适应对方的愿望 第十五章 忍耐静心 57 不为别人的咒骂生气 58 不为自己的错误争辩 59 不必在意误解 60 不要伤害别人

## <<卡耐基交际训练>>

### 章节摘录

第一篇 克服交际障碍卡耐基说：“世界充满了恐惧，在黑暗中随处可见被幽灵追逐的人们。既然这样，我们应该战胜恐惧，一个成功者应是具有坚毅之心的人，并且随时准备应付最糟处境的人”第一章 调整心态01 积极实践。

远离自卑、人生道路不可能一帆风顺，不如意者十之八九。

前进路上的困难、挫折使预想的目标一时未能达到，甚至生理的某些缺陷，都可能使人产生自卑，自怨自艾，甚至自暴自弃。

这些，都是严重影响工作与学习的心理现象。

心里学认为，自卑是一种过多地自我否定而产生的自惭形秽的情绪体验，其主要表对自己能力、学识、品质等自身因素评介过低；心理承受能力脆弱，经不起较强的刺激；谨小慎微，多愁善感，常产生猜疑心理，行为畏缩、瞻前顾后等。

自卑心理可能产生在任何年龄段和各样的人身上，比如说，德才平平，生命中迟迟未闪现出“辉煌”与“亮丽”往往容易产生“看破红尘”的感叹和落花流水春去也的无奈，以至把悲观失望当成了人生的主调；经过奋力拼搏，工作有了成绩，事业上创造了辉煌，但总担心风光不再，容易产生前途渺茫，四大皆空的哀叹。

<<卡耐基交际训练>>

编辑推荐

《卡耐基交际训练》由中国城市出版社出版。

<<卡耐基交际训练>>

名人推荐

卡耐基说：如果你真的希望广结益友，那么只有你自己能够先成为对方眼中的良友，对方才愿意接近你，逐渐把你当成良师益友。

<<卡耐基交际训练>>

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>