

<<向卡耐基学人际吸引力法则>>

图书基本信息

书名：<<向卡耐基学人际吸引力法则>>

13位ISBN编号：9787511300614

10位ISBN编号：7511300618

出版时间：2009-10

出版时间：中国华侨出版社

作者：宇琦，张南 编著

页数：278

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>

## <<向卡耐基学人际吸引力法则>>

### 前言

人们总是说，这个世界上，95%的财富掌握在5%的人手里。

这是为什么呢？

凭什么偏偏是这5%的人，而不是那95%呢？

一定是因为那5%的人持有不同于95%的普通人的秘方。

那就是，所有这些有成就的人，不管他知不知道“吸引力法则”这个概念的具体含义，他的所有成就一定都是他吸引来的。

在这里。

我们说到的人际吸引力法则，简单说来就是人际关系间的同类相吸和同频共振，它将会吸引与其本质相同的人和事物。

具体说来，就是消极的人际能量吸引消极人际关系；积极的人际能量吸引积极的人际关系。

无论你对这个名词是否知晓，吸引力法则都在以自己的方式运行着。

我们无时无刻都在使用着它。

吸引好的东西的降临，或者吸引不好的东西光顾……如果用一句话来概括吸引力法则的精髓，那就是：你身上所有的东西都是你吸引来的。

我们经常接受许多祝福，在卡片之上写“心想事成”。

当我们充满快乐地接受这句话时。

很奇妙，我们身边就会好事连连。

这也可以用来解释“机会只垂青于有准备的人”这句话。

当一个人在潜意识里告诉自己。

我想象我已经拥有了我想拥有的东西，那么他的心理和生理都在为机会的到来作着相应的准备。

当某一天他遇上机会的时候，实现梦想只是水到渠成的事情。

美国著名的心理学家和人际关系学家卡耐基在他的交际与成功学著作中，核心便是打造你自己的人际吸引力。

他的著作以超人的智慧、严谨的思维。

让数代梦想成功的人们从中汲取力量。

从而改变眼前的生活，开创崭新美好的人生道路。

## <<向卡耐基学人际吸引力法则>>

### 内容概要

戴尔·卡耐基，美国“成人教育之父”。

20世纪早期，美国经济陷入萧条，战争和贫困导致人们失去了追求美好生活的愿望，而卡耐基独辟蹊径地开始了一套融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式，他运用社会学和心理学知识，对人性进行了深刻的探讨和分析。

他讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了人生定位。

接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏军政要员甚至包括几位美国总统，千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

## <<向卡耐基学人际吸引力法则>>

### 书籍目录

- 第一篇 神奇的人际吸引力法则 1.你对吸引力法则的了解有多少 2.吸引是自然的法则 3.人际中的吸引力法则 4.吸引力法则的秘密等于心想事成的秘密 5.培养主动吸引力 6.吸引力测试板：你有吸引力吗
- 第二篇 你的人际磁场够强大吗 一、与消极情绪打一场胜仗 1.忧虑是健康的大敌 2.消除思想上的忧虑 3.战胜忧虑的万能公式 4.让自卑远去 二、拥有快乐的心情 1.金钱买不来快乐 2.保持自我本色 3.知足常乐 4.追求简单的生活 5.释放压力，恬淡心灵 6.善待自己 三、常保充沛的活力 1.养成良好的工作习惯 2.每天清醒的头脑 3.生命在于运动 4.每天充足的睡眠 四、吸引人的基本技巧 1.微笑是最好的标签 2.拥有良好而得体的谈吐 3.如欲采蜜，请勿打翻蜂巢 4.真诚地赞赏他人 5.想要钓到鱼，必须要有“可口”的鱼饵 6.强大的身体语言
- 第三篇 做个最火暴的职场交际家 一、如何认识别人——超越结识，走向熟识 1.牢记你能记住的每个名字 2.真心诚意地关心他人 3.学会真诚倾听对方的讲话 4.谈对方最感兴趣的事情 5.一勺小幽默，加分你的人际魅力值 6.让对方感到自己很重要 7.善待他人就是善待自己 8.给他人留足面子 9.分享秘密是做密友的起始 二、办公室人见人爱的“法宝” 1.塑造自己的第一形象 2.恰当的称呼 3.职业操守，彰显人格魅力 4.不卑不亢是唯一的职场方式 5.适时的幽默也是一种吸引 6.冤家宜解不宜结 三、魅力上司必修的吸引力法则 1.要使人服气，应先服众 2.保持亲和力 3.以沟通带领员工 4.旁敲侧击巧批评 5.多多鼓励与激赏 6.“苛刻”最能产生效益 四、你也可以成为最可爱的员工 1.了解你的上级 2.勇敢承担自己的错误 3.争论中没有赢家 4.当你与上司意见相左时 5.有些事办公室说不得 6.宽容凸显你的风度 7.谦虚是一种智慧
- 第四篇 商场谈判，成败就靠人际这一搏 一、礼仪就是给予对方尊重 1.服饰朴素大方整洁 2.谈吐恰当、礼貌 3.迎送不可忽视 4.宴请合理安排 二、商务谈判中不可忽视的细节 1.给人以和谐的谈判氛围 2.随谈判进展适时调整谈判气氛 3.信任相伴始终 4.善于分析、倾听和判断 5.“赢者不全赢，输者不全输” 6.商场谈判语言的特殊性 7.情感语言的促助 8.此时无声胜有声 9.设身处地，为人着想 10.是让步还是坚持 11.巧用智谋 12.掌控气氛，把握主动
- 第五篇 构建幸福家庭的公关法则 一、幸福家庭都有共同的秘诀 1.爱情——人类永恒的主题 2.家——我们心中温馨的港湾 3.从爱情走向婚姻 4.夫妇不和的主因 二、结发夫妻更需要相互吸引 1.充分表达你的爱 2.温柔体贴 3.做一个灵巧的“听众” 4.不要给他（她）太多的压力 5.给他（她）一些自由空间 6.再亲近也要注意仪表 7.日常献点小殷勤 三、发散吸引力让孩子更“亲你” 1.孩子也有自尊心 2.称赞孩子最微小的进步 3.低下身来“倾听” 4.对他（她）表示时刻的关切 5.用其他的方法取代责骂与惩罚 6.营造轻松的家庭气氛

## <<向卡耐基学人际吸引力法则>>

### 章节摘录

第一篇 神奇的人际吸引力法则1.你对吸引力法则的了解有多少在周遭的生活中，我们会经常看到有人总能获得众人的关注和尊重，有人却被忽视和冷落；有人总能一呼百应，有人却落落寡欢、无人问津。

这是为什么？

在很多人看来，成功人士的成功似乎是奇迹。

但究其原因，人们就会渐渐发现奇迹之所以会在他们身上发生。

是因为他们拥有一个共同的特点——人际吸引力。

正是人际吸引力法则这个社交利器帮助他们在人际关系中无往而不利。

现代量子力学表明，世上的万事万物都是由能量组合而成的，而能量就是一种振动频率，每样东西都有它不同的振动频率，振动频率相同的东西，会互相吸引而且引起共鸣。

吸引力法则，简单说来就是人际关系间的同类相吸和同频共振。

这个宇宙法则告诉我们的就是我们的思想、情感、语言和行动结合在一起后的能量形式，它将会吸引与其本质相同的人和事物。

具体说来，就是消极的人际能量吸引消极人际关系；积极的人际能量吸引积极的人际关系。

你可以注意到，一般人并不专心致志地注意自己刚认识的人，他不断地东张西望，似乎在寻找更有趣的人。

如果谁这样对待你，你一定不会喜欢他。

当我们被介绍给新朋友时，我们应尽量显得友好和自信。

一般来说，喜欢是相互吸引的，人们喜欢喜爱自己的人。

你也可以这样来理解人际吸引力法则：你生活中所发生的所有事情和所有亲切的身边人，都是你自己吸引来的，是你大脑的思维波动所吸引过来的！

所以，你将会拥有你心里想的最多的事物，你的生活，也将变成你心里最经常想象的样子。

假如一家人驾车去旅行，车需要在夜间行驶，车灯只能照亮前面的30~60米，但你一直开到目的地，因为你只需要看到前面的60米。

生活就是这样在我们前面展开。

只要我们相信，下一个60米还会展现在我们面前，然后又一个60米接着展……你的生活会一直这样展现下去，而最终会将你带到你的目的地，不管你真正想要的是什么，只因为你时刻想着每个眼前的60米，坚持不懈，所以一个个60米把你引向了最终的目的地。

有信心地踏出第一步，然后再迈出第二步……你不需看到整个楼梯；只要踏出第一步，将注意力集中到你想要的东西上，自然就会有第二步、第三步……吸引力法则最终将会把你带到你心中想到的地方。

。

## <<向卡耐基学人际吸引力法则>>

### 编辑推荐

《向卡耐基学人际吸引力法则》：成功励志经典，透过对卡耐基成功经典的研究，你会发现每个人都有成功的机会。

不容错过的卡耐基人际关系第一书。

这是一本关于改善人际关系、教人为人处世艺术的书。

它对于开阔我们的视野，改善我们的人际关系，特别是克服封闭式的人性弱点，将有非常宝贵的启示和借鉴作用。

<<向卡耐基学人际吸引力法则>>

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>