

# 《交际的艺术》

## 图书基本信息

书名：《交际的艺术》

13位ISBN编号：9787512366779

出版时间：2015-1-1

作者：[美]Dale Carnegie & Associates, Inc.,[美]Dale Carnegie

页数：230

译者：张子漠

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《交际的艺术》

## 内容概要

【最新引进，官方最新授权，内容全新升级】【新增现代案例分析】【赠“卡耐基原则”官方完整版】

【《人性的弱点》官方升级版】

当众开口怯场，朋友圈子越来越小，不抱怨不太平，不识人心总碰壁.....

想知道真实原因和解决办法吗？想了解人际交往的秘诀吗？想知道你忽略了哪些致命因素吗？想找到突破口吗？

戴尔·卡耐基的人际交往指南——《交际的艺术》或许能给你一些启发。

本书分为【个人感召力、协同与合作、建立信任、增进了解、化解冲突、融洽沟通、情绪控制】七大主题，探讨的问题有：

怎样提升感召力、聚拢人气？

如何建立朋友圈、经营朋友圈？

交际的本质是什么，有哪些关键点？

怎样与难相处的人打交道？

如何掌控情绪并推及他人？

.....

“心灵导师”戴尔·卡耐基的人际交往智慧，与戴尔·卡耐基联合公司【最新案例】完美融合，“亲传弟子”权威解读

带给你【原版经典与现代实用】的双重收获。

# 《交际的艺术》

## 作者简介

戴尔·卡耐基联合公司 ( Dale Carnegie & Associates, Inc. )

由戴尔·卡耐基先生亲创于1912年，前身为卡耐基培训班，在1954年注册为Dale Carnegie Training ( 卡耐基训练 )。半个多世纪里，培训课程发展至领导力、成人教育、演讲、企业内训等领域。2001年，其在美国所有的授权机构都被政府批准，正式成为美国各州政府机构可采购的合格培训商。

如今，戴尔·卡耐基联合公司在全世界超过86个国家设有分支机构，以30种语言提供专案服务。毕业学员超过800万人。Fortune ( 财富 ) 500大企业中，超过425家企业长期使用其培训课程。

戴尔·卡耐基 ( Dale Carnegie , 1888—1955 )

西方现代人际关系教育的奠基人，美国著名的人际关系学大师，被誉为“20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师”。

他在1936年出版的《人性的弱点》( How to Win Friends and Influence People ) 风靡全球，先后被译成几十种文字，被视为社交圣经之一，被誉为“人类出版史上的奇迹”。这本书在近80年后经过官方修订升级，加入赢得信任等更符合现代需求的内容，译名更新为《交际的艺术》。

他于1912年创立卡耐基培训班，教导人们人际沟通及处理压力的技巧。后发展为戴尔·卡耐基联合公司，如今已在86个国家以30余种语言提供专业培训，毕业学员800余万人。

# 《交际的艺术》

## 书籍目录

前言

01 培养感召力

02 建立朋友圈

03 协同、合作与联合

04 赢得他人的信任

05 增进了解

06 和谐相处之道

07 提高说服力

08 打破沟通壁垒

09 服务重在到位

10 掌控你的情绪

附录一 戴尔·卡耐基简介

附录二 戴尔·卡耐基联合公司简介

附录三 亚瑟·R.佩尔简介

附录四 戴尔·卡耐基原则

# 《交际的艺术》

## 精彩短评

- 1、人性的优点的解说版。
- 2、从英文名看得出来，是那本《人性的弱点》升级版，有官方授权的
- 3、103

# 《交际的艺术》

## 精彩书评

1、最开始对卡耐基感兴趣，是因为他的《人性的弱点》，不得不说，这个书名很吸引人，它准确地抓住了人想要了解自己弱点的心理，然后创造出了七十年来始终被西方世界视为社交技巧圣经之一的业绩。随着对卡耐基人生经历的了解，才发现，原来他曾经也是一个内向、自卑的人，经过十二次的演讲失败，才逐步探索出了成人教育这一领域，克服自卑、怯懦的性格后渐渐走向成功的。就失败与成功的次数而言，貌似我也可以跟伟大的教育家卡耐基相提并论了，当然他的成功不可复制，但是我却有自己成功之道。我的经验之谈就是，不打无准备之仗。在今天的社会中，有许多年轻人都存在得过且过、糊弄敷衍了事的心态，做任何事情都懒得让神经细胞在大脑的沟回中转上一转，而是单纯地让大脑的神经草率地做了决定，然后就付之行动，结果虽然未必都是不好的，但是在行动实施的过程中，总是会留下各种隐患。卡耐基过人的能力就在于，他不去讲大道理，因为大道理讲了，这一刻你读懂了，下一刻行动时你又忘记该如何操作，或者你生拉硬搬地把道理通通背下，然后在生活中像数学公式一样套着去实践，走着走着，就又回到了第一条——忘记该如何操作。其实人际沟通很简单，交际能力也是可以培养的。最近跟一位年长于自己的朋友聊天，就谈到了说服的问题上。长者B举出了自己公司的一个例子，年轻人A要说服B去实施自己设计的策划案，但是A却没有拿出让B信服的数据，只是画了一块大饼，告诉B成功实施后会取得如何大的效益，会获得多大的名声。结果肯定是A的计划被否决，稍显郁闷地离开领导的办公室。其实，也许并不是A的计划没有实施的必要性，而是A不懂得在说服别人之前，要做好充分的准备，成功说服别人的人都是在做足充分的功课之后才去行动的。事实上，想要有条理地进行准备，成功地说服别人并不难。首先，厘清你的想法，把自己想要表达的意见分析出个一二三点来，找出自己策划案的独一无二的地方，然后告诉领导这个计划可以给公司带来的好处，找到领导的关注点，并辅以论据支持，那么你的计划就可以实施了。“疑者，信之始也。”当别人怀疑你的方案的时候，他就已经在思考你的问题了，那么这就是你即将被相信的信号。很多时候，书中看到的只是道理，真正告诉你如何实践的少之又少，这个时候也许读一读卡耐基会更有效用一些，毕竟人家是曾经花费大量的精力来研究成功人士的生活方式，并将其应用到自己的书中之人，以实用性著称。按方抓药，总是不会错的古训。

# 《交际的艺术》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)