

# 《影响力》

## 图书基本信息

书名：《影响力》

13位ISBN编号：9787210074252

出版时间：2015-7-1

作者：（美）戴尔·卡耐基

页数：245

译者：李昊

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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《影响力》

## 内容概要

《影响力：卡耐基最实用的说服术与社交技巧》原名How to Win Friends & Influence People，从个人角度出发，共六个部分，从人际交往、语言和情感交流、为人处世等方面循序渐进，逐步教你提升个人气场，培养让人无法抗拒的个人魅力，提升自身影响力，赢得尊重，更好地吸引他人。

《影响力：卡耐基最实用的说服术与社交技巧》中的理论可能听起来普通，例如自信乐观、换位思考等，但这些看似普通的理论却改变了许多人的人生，卡耐基在书中用许多活例子展现这些理论如何发挥出神奇的魔力。



## 书籍目录

### 第一章 善用交往诀窍让你更具影响力

看到对方的长处，真诚地欣赏对方  
站在他人的立场上，善于捕捉他人的观点  
记住别人的名字是对他最大的尊重和重视  
懂得倾听的人更容易建立人脉，更有说服力  
让别人感觉到自己的重要性  
照顾他人情绪，保护对方面子  
批评的尺度

给对方一个美名，能让他变得更好  
表现出对他人的兴趣，让你有更多的追随者

### 第二章 巧用语言技巧，引爆心理情绪

赞美他人是交往的首要技能  
谈让对方感兴趣的话题，“让对方讲话”  
年轻人，请不要逞一时口舌之快  
巧妙指出别人的错误，避免引起对方的不快  
行动是另一种更有力的语言  
分清赞美和批评的主次

### 第三章 让你影响力倍增的情感交流艺术

发自内心地关怀他人  
换位思考，让你和对方的心更贴近  
适时地以退为进，赢得尊重  
激发他人内在动机，提高参与感  
智者会适时“点赞”，愚者只会不停“抬杠”  
热忱的态度让对方更愉悦  
认同自我，不可求他人

### 第四章 “让人无条件服从你”的处世技巧

赞美妻子，让你的婚姻生活更幸福  
到达远方之前，先脚踏实地地做好身边的事  
别再为小事抓狂：小事永远只是小事  
放下怨恨，和他人平和共处  
幽默也要恰到好处

坚持不懈，对未来充满期待  
不问结局如何，但求落幕无悔

### 第五章 气场，看不见的影响力

微笑是人生最好的名片  
拒绝自卑，不狂妄自大，也不可妄自菲薄  
自信乐观成就你超强的气场  
柔能克刚，拳头换来的只能是拳头  
战胜自己，就是战胜最大的敌人  
快乐是吸引他人的吸金石  
恰当的示弱，方是大智慧

### 第六章 成为“导师”，获得追随：培养让人无法抗拒的个人魅力

保持自我本色，你就是你  
你的才华还配不上你的野心时，请好好学习  
在创造与守护中寻找乐趣  
对批评笑一笑，没什么大不了

## 《影响力》

做事之前要充分准备，才会事半功倍  
勤能补拙，我比别人更明白努力的意义  
深入思考，灵活应对任何场合

# 《影响力》

## 精彩短评

- 1、写影响力似乎还没人能超过卡耐基，虽然年代有点远，但其中观点放之现在仍宝刀不老，仍然适用
- 2、说的是如何获取个人影响力。不外乎两方面，说话和做事，如果你天生不具备这些能力，只能通过外部训练了。。。这书还是很不错，能学到东西

# 《影响力》

## 精彩书评

- 1、从个人角度出发，共六个部分，从人际交往、语言和情感交流、为人处世等方面循序渐进，逐步教你提升个人气场，培养让人无法抗拒的个人魅力，提升自身影响力，赢得尊重，更好地吸引他人。《影响力：卡耐基最实用的说服术与社交技巧》中的理论可能听起来普通，例如自信乐观、换位思考等，但这些看似普通的理论却改变了许多人的人生，卡耐基在书中用许多活例子展现这些理论如何发挥出神奇的魔力
- 2、戴尔·卡耐基是美国现代成人教育之父，美国著名的人际关系学大师，西方现代人际关系教育的奠基人。卡耐基的书我看过很多，想拜读这本的目的就是为了提升自己的社交技巧。每个人每天都需要与别人相处，而人与人的相处也是需要讲究技巧的，希望通过本书的阅读能扩大我的影响力。

# 《影响力》

## 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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)