

他销售希望



[他销售希望 下载链接1](#)

著者:【美】史蒂文·瓦特

出版者:华夏出版社

出版时间:2014-4-1

装帧:

isbn:9787508079783

戴尔·卡内基,被誉为20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师,美国现代成人教育之父

，西方现代人际关系教育的奠基人，“20世纪最具影响力的美国人”之一。本书是第一本完整的卡内基传记，描述了这位伟大成功学大师各个时期的社会影响和他白手起家迈向成功的故事，以及所有激发他写出《人性的弱点》这本经典之作的经历。《他销售希望：戴尔·卡内基和他的成功学》不仅讲述了卡内基的传奇人生，还见证了卡内基的思想如何演变为一场自助运动，这一运动至今仍影响着现代社会的意识形态及个人的发展。

戴尔·卡内基出生在密苏里州农村，父亲是个贫穷的农民，母亲是一位颇为成功的传教士。卡内基一直渴望能够有所作为，换过几份工作后，他发现自己乐于担任公共演讲教师，并在基督教青年会开设相关课程。这段经历最终促使他创作了《人性的弱点》一书，该书阐述了在现代社会中取得个人成功的方法，揭示出一个简单但深刻的道理：如果你想要获得成功，不但要塑造一种闪耀的个性，还要培养一种能力——能洞察他人内心最深处的情感需求，这才是获得成功、地位和财富的秘诀。卡内基的思想不再强调个人的吃苦耐劳及坚定的道德感，而是以个人形象和人际关系为基础，受到了大批读者的肯定。卡内基对“追求幸福”赋予了现代意义，成为上个世纪美国历史上最重要的人物之一。

作者介绍：

史蒂文·瓦特曾为多位著名人物创作传记，其中包括《魔法王国：沃尔特·迪士尼和美式生活》、《花花公子：休·赫夫纳和他的情色帝国》、《人民大亨：亨利·福特和美国时代》等。凭借《人民大亨：亨利·福特和美国时代》，他还成为了2005年《洛杉矶时报》传记图书奖的五位候选人之一。

目录：

[他销售希望 下载链接1](#)

标签

沟通

卡内基

传记

评论

一个销售希望的人，是能引发他人心中渴望的人，是能带给他力量的人，是能让人开

始行动起来的人，这样的人就是伟大的人！

---

大体追寻着时间线的模式讲述了卡内基的一生，作者对卡内基著作、学说、教学、演讲的社会效应的关注甚于人物的性格，这一点会导致著作的可读性不够强，也无法给人留下太深刻的印象。

---

[他销售希望](#) [下载链接1](#)

书评

---

[他销售希望](#) [下载链接1](#)