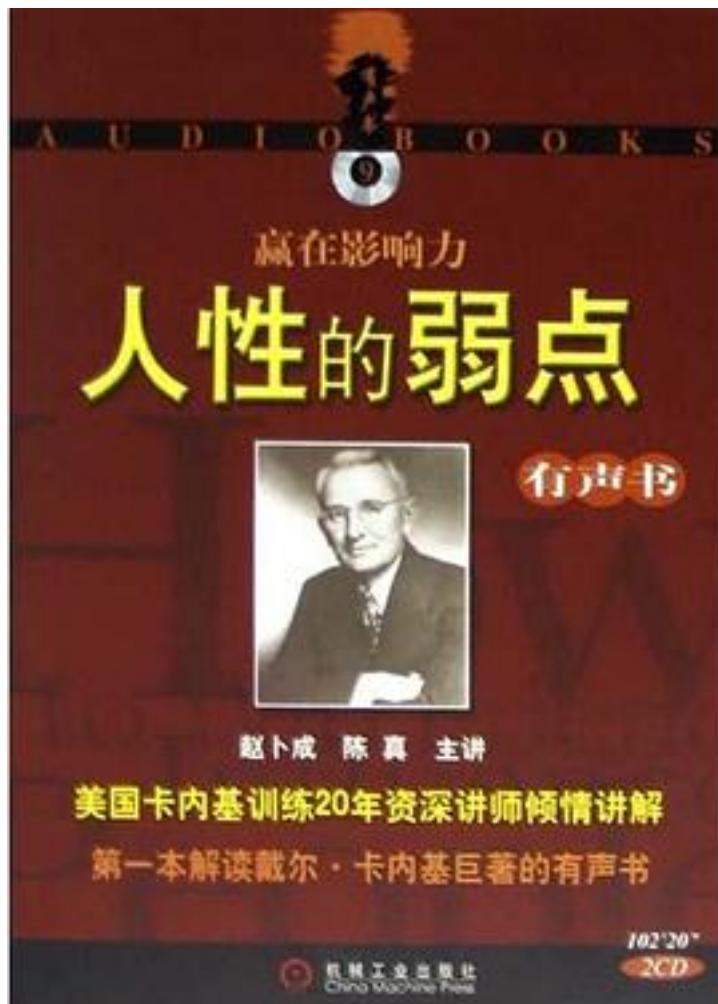


赢在影响力



[赢在影响力](#) [下载链接1](#)

著者:黑幼龙, 黑立言

出版者:中信

出版时间:2011-2-14

装帧:

isbn:9787508624754

人生就像一个电瓶，需要常常自我充电，否则电力不停地消耗，就会越来越黯淡无光。

如果你经常在使用自己的电瓶，记得要常常补充电力。

现代社会中，有很多事需要输入密码才能进行。在人际之间的互动上，也需要一个密码，让我们可以开启自己的影响力，获得他人的信任和支持。而获得那个密码的方法，就是记得别人的名字。

懂得聆听，比说什么精巧的言词，都更能赢得他人的信任。

作者介绍：

黑幼龙

现任卡内基训练大中华地区负责人。他被誉为华文卡内基之父。

他创办的卡内基训练，连续18年来获得全世界卡内基加盟机构第一名的殊荣；他本人也被台湾《天下杂志》评为21世纪对台湾社会最有影响力的人。台湾《自由时报》2007年12月刊载了YES123网站的访问——要求20岁到40岁共3867位上班族，票选最希望追随的前10位领导人。票选结果是——黑幼龙名列第三，王永庆名列第一名。

自1990年来，黑幼龙有多本著作在台湾地区出版，其中《破局而出》《赢在影响力》《与成长同行》等书最为脍炙人口。

黑幼龙根据亲身经历写作的《慢养》(中信出版社2009年6月出版)荣登当当网2009年度亲子教育类图书榜首，畅销10万册。上市1年，至今仍雄踞卓越网畅销榜。

目录：【自序】好好地活一生

【序曲】成功，属于有影响力的人

【人际关系法则一】不批评、不责备、不抱怨

我的实战录 EPSON副总经理 李隆安

反求诸己，让我从“黑脸”变“白脸”

【人际关系法则二】给予真诚的赞赏与感谢

我的实战录 长城科技执行长 叶垂景

鼓励别人向上提升的魔法

【人际关系法则三】引发他人心中的渴望

我的实战录 全国电子董事长 林琦敏

让员工比老板更关心公司

【人际关系法则四】真诚地关心他人

我的实战录 晶华酒店总裁 潘思亮

将心比心，打动顾客心

【人际关系法则五】经常微笑

我的实战录 中华汽车总经理 苏庆阳

笑容是一个人的无形资产

【人际关系法则六】记得别人的名字

我的实战录 联邦快递总经理 陈信孝

适当的“称呼”，让客户变朋友

【人际关系法则七】聆听——鼓励他人多讲自己的事

我的实战录 富资产管理大中华区共同基金营销总监 宋文琪

聆听是最高的智慧

【人际关系法则八】谈论他人感兴趣的话题

我的实战录 光启社 丁松筠 神甫

找到话题，就能打开沟通大门

【人际关系法则九】衷心让别人觉得他很重要

我的实战录 福特六和总裁 沈英铨
重视员工，让我赢得向心力
【结语】影响力，始终来自感恩与宽恕
【附录一】谈心卡
【附录二】《赢在影响力》座谈会
· · · · · (收起)

[赢在影响力](#) [下载链接1](#)

标签

自我管理::知

社交

成功励志

卡内基

励志

人际沟通

人际交往

思维管理

评论

看序就可以了

我真是想要举双手双脚来推荐这本书啊~~~非常适合那些觉得自己在人际交往方面不够擅长的人，譬如我TOT

我们总是可以轻易地看见别人的失败、错误和缺点,而且忍不住提出批评和建言。但是我们可以想一想,当我们遭遇失败犯错和面对自己的缺点时,期盼的并不是别人的批评、指正,而是耐心和包容。所以,当我们对别人发挥耐心和包容时,其实是在进行一种影响力的投资。

虽然内容很少,像回忆录的方式娓娓道来,读起来挺不错的

卡耐基人际关系九大法则——不批评、不责备、不抱怨;给与真诚的赞赏与感谢;引发他人心中的渴望;真诚地关心他人;经常微笑;记得别人的名字;聆听;谈论他人感兴趣的话题;衷心让别人觉得他很重要。

人际交往老调新弹,很有吸引力。可考虑购买

版权归作者所有,任何形式转载请联系作者。作者: 涅尘 (来自豆瓣)
来源: <https://www.douban.com/note/688784670/>

真正的成功,是成为一个有影响力的人。只有当你成为一个有影响力的人,你才会发自内心感到快乐,也才能体会到自己生命的价值。请关注我的读书笔记,在个人公众号“涅尘读书”。

[赢在影响力 下载链接1](#)

书评

[赢在影响力 下载链接1](#)