

بسم الله الرحمن الرحيم

# آیین دوستیابی و جذب دیگران

(از مجموعه کتاب های خلاصه)

www.ketab.ir

دیل کارنگی

ترجمه:

موسسه ترجمیک

---

سرشناس: کارنگی، دیل ۱۸۰۹ - ۱۹۵۵ م.

Carnegie, Dale

عنوان و نام پدیدآور: بین دوستانایی / جذب دیگران / دیل کارنگی؛ ترجمه موسسه ترجمیک.

مشخصات نشر: تهران: دینه، ۱۳۹۰.

مشخصات ظاهری: ۳۶ ص. ۱۰×۵/۹ س.

فروست: ...مجموعه کتاب‌های خلاصه.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۰۰۰-۱۰-۹۰-۸؛ دوره: ۹۷۸-۶۲۲-۷۱۹۸-۰۴-۱

وضعیت فهرست نویسی: فیپا

یادداشت: کتاب حاضر ترجمه خلاصه «How to win friends and influence people» است.

موضوع: موفقیت

Success: موضوع

موضوع: روان‌شناسی عملی

Psychology, Applied: موضوع

موضوع: دوستی

Friendship: موضوع

شناسه افزوده: موسسه ترجمیک

رده بندی کنگره: BF۶۳۷

رده بندی دیویی: ۱۵۸/۱

شماره کتابشناسی ملی: ۶۰۶۶۸۷۸

---

## آیین دوست‌یابی و حزب دیگران

تالیف: دیل کارنگی

صفحه‌آرایی: داود مراد

ترجمه: موسسه ترجمیک

ناشر: انتشارات آدینه

نوبت چاپ: اول - ۱۳۹۸

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۱۰۰۰۰۰ ریال

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۱۹۸-۰۴-۱

شابک دوره: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۱۰-۹۰-۸

تلفن مرکز پخش: ۳۳۱۲۶۵۴۱ و ۹۱۲۱۲۶۱۳۷۰

[www.AdinehBook.com](http://www.AdinehBook.com)

هیچ شخص حقیقی یا حقوقی حق استفاده از کتاب و همچنین چاپ و نشر تمام یا بخشی از این اثر را به هر صورت اعم از فتوکپی، چاپ کتاب یا جزوه و حتی برداشت به صورت دستنویس ندارد و متخلفین به موجب بند ۵ از ماده‌ی قانون حمایت از ناشران تحت پیگرد جدی قانونی قرار می‌گیرند.

## فهرست محتویات

| صفحه | عنوان                                                      |
|------|------------------------------------------------------------|
| ۷    | بخش اول- شگردهای مهم تعامل با دیگران                       |
| ۸    | راز بزرگ تعامل با دیگران                                   |
| ۱۱   | این کار را بکنید، و همه جا شما را خواهند پذیرفت            |
| ۱۱   | شش روش شش راه جلب دوستی دیگران                             |
| ۱۲   | روش های که با آن می توان بر دیگران تأثیر بسیار بزرگی گذاشت |
| ۱۳   | اگر این کار را نکنید، به شکل برمی خورید                    |
| ۱۴   | روشی ساده برای روش دوست شدن                                |
| ۱۶   | چگونه می توان توجه دیگران را به خود جلب کرد                |
| ۱۷   | چه کنیم تا مردم بلافاصله بعد از علاقه مند شوند             |
| ۱۹   | شما نمی توانید برنده بحث و جدل باشید                       |
| ۱۹   | بخش سوم- چگونه می توانیم مردم را با خود همراه کنیم         |
| ۲۰   | راه مهم دشمن تراشی، و چگونگی عبور از آن                    |
| ۲۱   | اگر در اشتباه هستید، به آن اقرار کنید                      |
| ۲۱   | یک قطره عسل                                                |
| ۲۲   | راز سقراط                                                  |
| ۲۳   | سوپاپ تعامل با شکایات                                      |

|    |                                                                                         |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| ۲۴ | شیوه‌ی کمک گرفتن                                                                        |
| ۲۵ | فرمولی که برای شما شگفتی می‌آفریند                                                      |
| ۲۶ | آدم‌ها چه می‌خواهند                                                                     |
| ۲۶ | مسئله‌ای که همه دوست دارند به آن متوسل شوند                                             |
| ۲۷ | فیلم‌ها این کار را می‌کنند. تلویزیون این کار را انجام می‌دهد. شما چرا این کار را نکنید؟ |
| ۲۷ | نگاهی که تمامی کارها بی‌فایده هستند، این کار را امتحان کنید                             |
| ۲۹ | چرا ناگزیر به دانستن ایراد کار هستید، شیوه‌ی شروع کار                                   |
| ۲۹ | بخش چه می‌تواند باشد؟ چگونه می‌توان بدون توهین یا ایجاد نفرت، آن را تغییر داد           |
| ۳۰ | چگونه خرده‌گیر، کنیه‌دار این بابت مورد نفرت قرار نگیریم                                 |
| ۳۰ | درباره‌ی اشتباه خود چه می‌توانید بگویید                                                 |
| ۳۱ | هیچ کس دوست ندارد دسور بشنود                                                            |
| ۳۱ | بگذارید آبروی طرف مقابل حفظ شود                                                         |
| ۳۲ | چگونه می‌توان مردم را به سمت موفقیت سوق داد                                             |
| ۳۳ | حتی به سگ هم نام بسیار نیکویی بدهید                                                     |
| ۳۴ | کاری کنید تا اصلاح اشتباه به نظر آسان بیاید                                             |
| ۳۴ | کاری کنید تا دیگران از انجام کاری که می‌خواهید خرسند باشند                              |