

<<卡耐基终极成功学>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基终极成功学>>

13位ISBN编号：9787122047175

10位ISBN编号：7122047172

出版时间：2009-4

出版时间：化学工业出版社

作者：卡耐基

页数：284

译者：千智莲

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：<http://www.tushu007.com>

## <<卡耐基终极成功学>>

### 前言

卡耐基是美国著名的心理学家和人际关系学家，20世纪最伟大的成功学大师之一，被誉为“成人教育之父”。

他一生致力于人性问题的研究，运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发为一体的成人教育方式。

他以超人的智慧、严谨的思维，在道德、精神和行为准则上指导过万千读者，给人以安慰，给人以鼓舞，使人从中汲取力量，从而改变生活，开创崭新的人生。

卡耐基根据自己的成人教育实践而写成的《人性的弱点》、《人性的优点》、《演讲与口才》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》等著作，共同构成了卡耐基为人处世、通向成功之路的成功学体系。

这些著作是卡耐基成人教育实践的结晶，也是卡耐基哲学思想的集中体现，这些书出版之后，立即风靡全球，先后被译成几十种文字，被誉为“人类出版史上的奇迹。”

其中：《人性的优点》是卡耐基成人教育的三种主要教材之一，被美国《读者文摘》推荐为经典名著，风靡全球，拥有50余种不同文字的译本；《人生的弱点》被誉为人类出版史上最畅销的图书之一，改变了几代西方人的人生；《美好的人生》处处闪烁着卡耐基哲学思想的光辉，昭示着它的现实意义和价值，该书在世界各地产生了强烈的反响；此外，卡耐基的《演讲与口才》也改变了传统的成人教育方式，影响了千百万人的生活，也使卡耐基本人享誉世界，由一个贫民之子成为富翁。

## <<卡耐基终极成功学>>

### 内容概要

卡耐基的《人性的弱点》、《人性的优点》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《演讲与口才》、《人际关系》、《伟大的人物》等著作构成了其成功学体系。

本书对卡耐基的成功学体系进行了重新梳理，浓缩了卡耐基成功哲学中的思想精华，告诉读者如何在社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何击败人类的快乐之敌——忧虑，创造美好快乐的人生；如何在演讲时赢得听众的尊重；那些伟大的人物身上有哪些闪光点可资借鉴等等。

这是一本影响甚至改变你一生的智慧书，是一本值得你珍藏一辈子的励志书。

## <<卡耐基终极成功学>>

### 作者简介

戴尔·卡耐基，美国著名演讲家、作家，公共演说与个性发展心理学领域先驱，成人教育运动的积极推动者和主导者。

他著有《语言的突破》、《人性的光辉》、《人性的优点》、《人性的弱点》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》，等多部经典励志书籍，其中《如何赢得友谊与影响他人》（中译名《人性的弱点》）英文版销量高达1500多万册，被译成许多语种出版。

他的著作之所以如此受到读者欢迎，在于书中讲述的故事真实，说理性强，阐明的法则简洁而具有普适性。

卡耐基影响了成千上万人的思想和心态，改变了千千万万人的生活命运。

无数陷入迷茫和困境的人；小至普通职员、家庭主妇大至国家元首、商界领袖，很多都受益于他的著作和培训。

## &lt;&lt;卡耐基终极成功学&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 人性的弱点 让他人乐于接受你的建议 激起对方的迫切需求 适应不可避免的事实 给予他人应有的尊重 倾听是最好的礼物 激发他人的情操 让他人感到自己重要 在批评之前先说出自己的错误 找到对方感兴趣的话题 牢记他人的名字 用诚恳的话语赞赏他人

第2章 人性的优点 改变人一生的那些话 生活在完全独立的今天 清除忧虑的“万能公式” 走出寂寞的孤舟 减少工作上的忧虑 说出心底里的话 对待自己不要太苛刻 假装喜欢自己的工作 学会自我放松 不要为那些小事而忧愁 在感觉疲劳之前先休息 不再为失眠而忧虑 养成四种良好的工作习惯

第3章 美好的人生 避免与他人争辩 以友好的方式开始 戏剧化地表达你的想法 给予他人更多的鼓励 给他人说话的机会 给他人更多的同情 真心的赞美和示爱 共同分享丈夫的嗜好 享受真正成熟的爱 切勿唠唠叨叨 请不要轻视一束鲜花的力量 管理好你的财务

第4章 快乐的人生 我找到答案了 生活因你的态度而改变 不要指望他人的回报 我克服了自卑 不要为困难寻找借口 用积极的心态看待人生 做最真实的自己 做他人高兴的事 原谅你的敌人 烦恼打击着我 打开人生的绿灯

第5章 演讲与口才 激发演讲的勇气 把握每一次练习演讲的机会 登台演讲重仪表 演讲前做好充分的准备 保持演讲场所的整洁 选择恰当的主题 精心准备介绍词 根据听众的兴趣演讲 激发听众与你产生共鸣 举出适当的事例 充分运用视觉效果 培养良好的演讲态度 达到高潮的结尾

第6章 人际关系 让对方开口说“是” 给对方留面子 微笑是永久的通行证 与他人合作的秘密 委婉地指出他人的错误 给他人表现自己的机会 称赞他人每一个微小的进步 从对方的立场看问题 千万不要指责他人的错误 成功赢得友谊

第7章 伟大的人物 不期望得到好处的爱因斯坦 乐于奉献的科学女杰居里夫人 发明大王爱迪生 发明飞机的莱特兄弟 不倒的政治活动家丘吉尔 被誉为“绝顶天才”的美国总统威尔逊 钢铁大王卡内基 戏剧大师莎士比亚 伟大作家托尔斯泰 法国文豪大仲马 身残志坚的海伦 探险之王哥伦布 “北极熊”史蒂文森 南极探险家斯科特

## &lt;&lt;卡耐基终极成功学&gt;&gt;

## 章节摘录

第1章 人性的弱点让他人乐于接受你的建议卡耐基谈“建议”要想让他人乐于接受你的建议，你就必须让他清楚，他无论是对于你，还是对于这件事，都是非常重要的。

人类行为有一条重要的法则，如果你遵循它，就会为自己带来快乐；如果你违反了它，就会陷入无尽的挫折中，这条法则就是：“改变你的方式，让他人乐意接受你的建议。”

1915年是令无数美国人震惊的一年。

因为就在这一年，欧洲各国彼此残杀，规模之大，为人类战争史所罕见。

和平能实现吗？

没有人知道。

可是，当时的美国总统威尔逊却决心要为这件事而努力，他要派一个代表，一个和平专使，去和欧洲那些交战方会商。

当时的国务卿勃雷恩是力主和平的人，他希望为这件事奔走。

他看出这是个绝好的机会——可以完成一个名垂后世的伟大任务。

可是威尔逊总统却派了另外一个人——那是勃雷恩的好友郝斯上校。

郝斯上校如果把这件事告诉勃雷恩，而不惹起勃雷恩的愤怒是很不容易做到的。

郝斯上校在他的日记中写着：“当勃雷恩听说我要去欧洲担任和平专使时，显然他感到极大的失望。

勃雷恩表示，这件事原本他是准备自己去的。

”我回答说：“总统认为一位政府大员担任这件事，是非常不适宜的。

如果你去了那里，会引起人们极大的注意——美国政府怎么派一个国务卿来参商此事？

”你是否看出这话中的暗示？

郝斯上校似乎就在告诉勃雷恩他的职位是何等重要，担任那项工作是极不适宜的。

而勃雷恩满意了。

机警而富于处世经验的郝斯上校遵循了人与人之间关系中一项重要的规则，那就是：“永远使人们乐意去做你所建议的事。

”威尔逊总统请麦克杜做他的阁员时，也运用了这项规则！

那是他能给任何人的最高荣誉，可是威尔逊总统的做法，更使别人感觉到自己加倍的重要。

这里是麦克杜自己叙述的故事：“威尔逊总统说他正在组织内阁，如果我答应担任财政部长一职，会使他非常高兴。

他把这件事说得叫人非常开心；他使我觉得我如果接受这项荣誉，就好像我帮了他一个大忙。

”可不幸的是，威尔逊总统没有永远运用那一种手腕，如果他运用了的话，历史的演变或许跟现在就不一样了。

例如：关于美国加入国际联盟，并没有获得议院和共和党的赞同。

威尔逊总统拒绝带洛德、休士，或是其他著名的共和党党员随行去参加和平会议，反而带了两个党内并没有名望的人去参加会议。

他冷落了共和党，不使他们觉得创办国联是他们的意见，这是他的意思，不要他们插手。

威尔逊草率的处置，摧毁了他自己的事业、损害了他的健康，甚至影响到他的寿命。

使美国始终未加入国联，并且改变了以后世界的历史。

著名的出版商“双日页”，永远遵守这项规则：“使人们乐意去做你所建议的事。

”他们明确地履行这项规则。

著名作家亨利说，那家“双日页”有时拒绝为他出版某一部书，可是拒绝得非常谦恭得体，绝不使人有不愉快的感觉。

亨利觉得“双日页”虽然拒绝了，可是比别家接受他的小说还值得高兴。

我认识一个人，有许多人请他去演说，因此，他必须拒绝不少人。

来邀请他去的都是他的朋友，或是那些极有交情的人。

然而，他婉辞得非常巧妙，对方虽然遭他拒绝，可是还感到满意。

他是如何应付他们的？

## <<卡耐基终极成功学>>

是告诉他的朋友，太忙抽不出时间？

或是其他什么原因？

不，不是的。

他表示感激对方的邀请，同时感到非常抱歉，接着他建议一位能代替他演说的人。

也就是说，他不会使人感到不愉快。

卡耐基经典语录你要改变他人的意志，而不引起他的反感、抱怨，这个规则就是：使人们乐意去做你所建议的事。

激起对方的迫切需求卡耐基谈“需求”要想说服他人，首先要把握对方心中最迫切的需求。

哈雷·欧弗斯屈脱教授在《影响人类行为》一书中说：行动是由我们的基本欲望所产生的……对于想要说服人家的人，最好的建议是，无论在商业中、家庭中、学校中、政治活动中，都要先激起对方某种迫切的需要，若能做到这点就可左右逢源，否则就会到处碰壁。

我曾经租用纽约一家饭店里的大舞厅，每一季我都要用上20个晚上，是为了举行一项演讲研究会。

当又一季开始的时候，我突然接到那家饭店的通知，他们要我付高于以往3倍的租金。

当我接到这个消息时，通告已经公布，入场券也已经印发。

我自然不愿意付出这么高的租金，可是我想，和饭店谈到我所要的有什么用呢？

他们所注意的只是他们所需要的，所以过了两天，我去见了那家大饭店的经理。

我对那位经理说：“我接到你的信时，感到有点惶恐……当然我不会怪你，如果我们换位而处，我也会这样做的。

你做经理的职责，是如何使这家饭店盈利；若是你不这样做，你就会被撤去这个职务，甚至还会失业。

那么，现在我们最重要的，是想到一个两全其美的办法。

如果你坚持要加租的话，我们应该拿出一张纸来，写上有关你的利和害……”我拿了一张纸，经过纸上的中心点，画出一条线，上端写上“利”，另一端写上“害”。

我在“利”的那一行写着“舞厅空着”几个字，然后接着说：“你可以自由地出租舞厅，作跳舞诸类聚会之用，那是一项很大的收入。

像那种情形，显然你的收入，要比租给演讲集会用收入更多。

如果我在这一季中，占用了你舞厅20个晚上，你一定会失去那些有更多盈利的收入。

”我又说：“现在我们来谈谈另一方面。

由于我无法接受你的要求，减少了你的收入，对我来讲，因为我不能付出你所需要的租金，不得已只有到别处举行演讲。

可是，另外有一个事实，我相信你该想到的。

我这个演讲研究会，会有许多上层知识分子来参加，到你这家饭店来，对你来说，是不是做了一次极为成功的广告宣传呢？

事实上，如果你另付出5000元用于做广告宣传，或许还不会有我研究会演讲班里的那么多人来你这家饭店，这对你来说是很有价值的，是不是？

”我说这话时，把这两种情形写在纸上，然后把那张纸交给了经理，对他说：“这两种情形，希望你仔细考虑一下，当你作最后决定时，请给我一个通知。

”第二天，我接到那家饭店的信，告诉我租金加50%，而不是300%。

请注意，我没有说出有关我要减少租金的只言片语……我所说的，都是对方所要的，和他该如何得到的。

如果我照一般人的做法，闯进这位饭店经理的办公室，跟他理论。

我可以这样说：“我入场券已经印好，通知已经公布，你突然增加我3倍的租金，那是什么意思？

要增加300%，太可笑了……不近情理，我不付！

”在这种情形下，又会如何呢？

争论、辩论就要开始了！

可结果又如何呢？

即使我所指的情形，这位饭店经理相信自己是错误的，可是由于他的自尊，也会使他难以承认他自己

## <<卡耐基终极成功学>>

的错误。

今天，成千上万的推销员疲倦、沮丧、酬劳不足，那是什么原因？

由于他们永远只替他们所需要的打算、着想，而没有注意到，他们所推销的是不是顾客所需要的东西。

如果我们要买所需要的东西，会自己出去买，原因是我们所注意的，是如何解决自己的问题。

假如有个推销员，他的服务和货物，确实能够帮助我们解决一个问题，他不必喋喋不休地向我们推销，我们会买他的东西。

顾客喜欢觉得自己主动买的，而不是由于推销才买的。

但有很多人，费尽一生的时间在做销售工作，却不站在买主的立场考虑问题。

现在有这样一个例子。

我住在纽约的林邱住宅区。

有一天，我正走向车站的时候，碰巧遇到一个经营房地产的代理人，他在长岛一带买卖房地产已经有很多年了。

他对我住的那个林邱住宅区很熟悉，所以我问他，我住的那种房子是用什么材料建造的。

他回答我不知道，可是说了些我所知道的……关于我所问他的那情况，他说可以去问我那住宅区的询问机构。

第二天早晨，我接到他一封信……他是要把我想知道的事告诉我？

那不需要写信，花60秒钟时间，打个电话给我就行了。

但他没有这样做，还是叫我去问那个询问机构，最后却是要我让他办理我的保险业务。

他并没有注意到如何帮助我，他只是注意帮助他自己而已。

或者，我该给他两本梵许·杨的名著——《去赐予》和《幸运的分享》。

他如果看了这两本书，而又能履行书中的哲学，相信他的收获，有千倍办理我保险的收益。

卡耐基经典语录分析别人的观点，并在他内心当中激发起对某件东西的强烈需求，并不是为了控制这个人，使他做出对你有利而对他不利的事。

适应不可避免的事实卡耐基谈“事实”“对不可避免的事，轻松地去承受。

”这句话是在公元前399年说的。

但是在今天这个充满忧虑的世界，人们比以往更需要这句话。

在我小时候，有一天我和几个朋友一起在密苏里州一栋荒废的老木屋的阁楼上玩耍。

从阁楼爬下来的时候，我先在窗栏上站住，然后跳下去。

我左手的食指当时戴着一枚戒指。

就在我跳下去的时候，那枚戒指钩住了一颗铁钉，把我整根手指拉断了。

我立即尖叫起来，吓得不知所措，以为自己必死无疑，可是我的手好了之后，我再也没有为这件事烦恼过。

烦恼又有什么用呢？

我接受了这个不可避免的事实。

我现在根本不会想到我的左手只有四根手指。

几年前，我碰到了一个人，他在纽约市中心一家办公大楼中开运货电梯。

我注意到他的左手被齐腕割断了。

我问他缺了那只手是否觉得难过，他说：“噢，不会，我根本就不会想到它。

只有在穿针的时候，我才会想起这件事情。

”如果有必要，我们差不多可以接受任何一种情况，使自己适应它，然后完全忘了它。

我经常想到一行字，这行字刻在荷兰首都阿姆斯特丹一座建于15世纪的教堂的废墟上：“事实就是这样，而不是别样。

”下面是我最喜欢的哲学家威廉·詹姆士的忠告：“要乐于承认事实就是这样的状况。

”他还说，“能够接受已经发生的事实，就是能克服随之而来的任何不幸的第一步。

”家住在俄勒冈州波特兰的伊丽莎白·康黎，却经过很多困难才学到这一道理。

下面是她最近写给我的一封信：



<<卡耐基终极成功学>>

## <<卡耐基终极成功学>>

### 媒体关注与评论

或许除了自由女神，卡耐基就是美国的象征。

——美国《时代周刊》在出版史上，没有任何一本书能像卡耐基的著作那样持久深入人心，也惟有卡耐基的书，才能在他辞世半个世纪后，还能占据我们排行榜。

——《纽约时报》读书版由卡耐基开创并倡导的个人成功学，已经成为这个时代有志青年迈向成功的阶梯，通过他的转播和教导，使无数人明白了积极生活的意义，并由此改变了他们的命运。卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正价值是：他把个人成功的技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。

——1963年，肯尼迪总统《在卡耐基逝世纪念会上的演讲》你真想将自己的生活改变得更好吗？如果是，那么本书可能是你们碰到的最好的书之一。

阅读它，再阅读它，然后开始行动。

——奥格·曼狄诺（《世界上最伟大的推销员》作者）

## <<卡耐基终极成功学>>

### 编辑推荐

《卡耐基终极成功学》讲述成功人生的智慧之源，改变命运的励志经典。

## <<卡耐基终极成功学>>

### 名人推荐

或许除了自由女神，卡耐基就是美国的象征。

——美国《时代周刊》在出版史上，没有任何一本书能像卡耐基的著作那样持久深入人心，也惟有卡耐基的书，才能在他辞世半个世纪后，还能占据我们的排行榜。

——《纽约时报》读书版 由卡耐基开创并倡导的个人成功学，已经成为这个时代有志青年迈向成功的阶梯，通过他的传播和教导，使无数人明白了积极生活的意义，并由此改变了他们的命运。

卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正价值是：他把个人成功的技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。

——1963年，肯尼迪总统《在卡耐基逝世纪念会上的演讲》你真想将自己的生活改变得更好吗?如果是，那么本书可能是你们碰到的最好的书之一。

阅读它，再阅读它，然后开始行动。

——奥格·曼狄诺(《世界上最伟大的推销员》作者)

<<卡耐基终极成功学>>

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:<http://www.tushu007.com>