

<<卡耐基>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基>>

13位ISBN编号：9787504480033

10位ISBN编号：7504480037

出版时间：2013-4

出版时间：中国商业出版社

作者：吕宁

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>>

前言

戴尔·卡耐基出生于一个平凡的小乡村。

年少时也曾自卑、彷徨、无措过，最终他通过不断努力成为了举世闻名的大师。

时至今日，他的作品、他的言论仍激励着千万人在不断超越自己、不断前进。

他被誉为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，美国著名人际关系学大师、西方现代人际关系教育的奠基人。

他利用自己以及别人通过不断努力取得成功的故事，以书籍和演讲的方式唤醒了无数处于沉睡、迷茫中的人们，从而改变了他们的人生命运。

每个人都想成功，但却不是每个人都能成功，人生有无数的因素造就失败与成功。

但是仔细地想一下，成功的要素也不外乎几点：明确的方向、正确的选择、执着的追求、专业的技巧以及修正的坚持。

这些要素看似简单平常，做起来却是不容易，只有那些踏实肯干、意志坚定的人才会抓住这些要素。

卡耐基告诉我们：成功者不一定有聪明的脑袋、不一定有特殊的机遇，前进的道路也不一定一帆风顺，他们就是普普通通的人，认认真真地做着普普通通的事。

他们也曾经经历过挫折与失败，但是他们能够端正人生态度、积极乐观地生活、努力地奋斗……最终，他们战胜了失败、克服挫折，获得了成功。

本书是卡耐基人生哲学思想与成功学教育的智慧精华，是卡耐基成功经验的总结。

全书共分十二个部分，分别从良好的人际关系是人生的宝贵资产、塑造良好的个人形象、计划好自己的人生、管理好自己的情绪等方面，运用大量极富情趣、启人心智的名人和普通人的事例，向人们详尽、生动、具体地阐释了卡耐基的成功之道和人生哲学。

它帮助人们开阔视野、拓展思路，让人们学会如何克服失败、克服忧虑、如何处理好人际关系、如何从生活中汲取养分、如何掌控自己的人生……只要翻开此书，就会发现成功离我们并不遥远，而你所需要做的就是行动、坚持、努力。

有人说：人生就如一盘棋，最要紧的就是那么几步。

走对了，大获全胜；走错了，满盘皆输。

我们要做的就是走对那关键的几步路，让自己的人生不再单调和迷茫，让自己的生活充满丰富多彩的颜色。

我们应积极地开发自身潜在的能力，塑造独特的个人魅力，激发对工作的热情，克服人生中的困难，获得事业上的成功和人生的幸福。

<<卡耐基>>

内容概要

《卡耐基:成功之道与人生哲学》是卡耐基人生哲学思想与成功学教育的智慧精华，是卡耐基成功经验的总结。

全书共分十二个部分，分别从良好的人际关系是人生的宝贵资产、塑造良好的个人形象、计划好自己的人生、管理好自己的情绪等方面，运用大量极富情趣、启人心智的名人和普通人的事例，向人们详尽、生动、具体地阐释了卡耐基的成功之道和人生哲学。

书籍目录

第一章 良好的人际关系是人生的宝贵资产 永远让对方觉得自己重要 / 3 真挚的友谊是事业的加速器 / 5 人际交往要积极主动 / 8 赞美让生活变得更美丽 / 10 用宽恕对待已发生的错误 / 14 对别人真诚地感兴趣 / 17 记住别人的名字 / 20 与人方便, 与己方便 / 23 收获挚友的秘诀 / 25 远离嫉妒 / 27

第二章 塑造良好的个人形象 如何打动对方的心 / 33 拥有让人愉快的魅力 / 35 良好的行为举止可以让人心情舒畅 / 37 第一印象很重要 / 38 微笑能够拉近彼此的距离 / 40 破除和陌生人交往的隔阂 / 42 恰当地运用社交礼仪 / 44 努力让别人接受并喜欢你 / 46 让你的个性气质更迷人 / 49 聪明人喜欢赞许人 / 52 增强表达能力 / 53

第三章 计划好自己的人生 为自己制订一个健全的计划 / 59 不要做自己不擅长的事情 / 62 积累经验, 增强判断力 / 65 把握机遇, 洞察一切 / 67 没有机会就要主动地创造机会 / 71 找准自己的位置 / 73 做自己想做的事 / 74 做自己“能为”的事情 / 76 保持思路的灵活性 / 78 避免先入为主的思想 / 80 注重细节 / 81

第四章 管理好自己的情绪 快不快乐取决于自己 / 85 将失败和挫折的忧虑减到最小程度 / 87 消除心灵苦闷 / 89 杞人忧天不可取 / 91 不要为微不足道的小事烦恼 / 93 认识性格上的缺陷并予以改正 / 95

第五章 事业的成功需要好口才 第六章 全身心投入所从事的事业 第七章 从生活汲取养分 第八章 在奋斗中收获成功 第九章 调整心态, 掌控人生 第十章 激发工作热情 第十一章 明确为之奋斗的目标 第十二章 人生就是不断克服困难的过程

章节摘录

版权页：永远让对方觉得自己重要 每个人心中都有一种当重要人物的感觉，一旦别人帮助他实现了或让他体验到了这种感觉，他就会对这个人感激不尽的。

卡耐基发现，人类的行为举止，有一条最重要的法则。

如果遵循这条法则，我们几乎永远不会出问题，还会给我们带来无数的朋友和无限的幸福。

但是一旦违反了这条法则，我们就会惹上无尽的麻烦。

这条法则就是：永远使对方觉得重要。

几千年来，哲学家一直在推测人性关系的规则，而从推测中，只寻出了一条重要的箴言。

这条箴言并不是新创的。

琐罗亚斯德早在3000年前就把它教给拜火教徒了；孔夫子也在2500年前在中国就宣扬它了；道教始祖老子，也把它教给了他的门生；释迦牟尼于耶稣诞生前500年，在圣迦河岸宣传过它；印度教的经文典籍，在这之前1000年，就传播过它了；耶稣在19个世纪之前在崎岖的巨狄亚石山上，就这样教导过了，耶稣把它归纳成一句话——“己所欲，施于人。”

”你希望那些和你来往的人都赞赏你，你希望人家赞赏你真正的价值，我们许多人都希望这样。

因此，我们也要希望别人以待我们之心去对待别人。

当别人超过我们，优于我们时，可以给他一种超越感。

但是当我们凌驾于他们之上时，他们内心便感到愤愤不平，有的产生自卑，有的却嫉恨在心。

所以，我们要谦虚地对待周围的人和事物，鼓励别人，赞赏他人，而自己则要谦虚谨慎，不骄不躁。

称赞和尊重别人，能够欣赏别人，使他们觉得很受重视，不花一分钱，却能对别人产生意想不到的作用。

同样，别人反过来也会尊重你，以积极的态度对待你。

卡耐基指出，每个人都渴望得到别人和社会的肯定和认可，我们在付出了必要劳动和热情之后，都期待着别人的赞许。

因此，把赞美——我们自己需要的东西，首先慷慨地奉献给别人，很好地体现了我们的大方和成熟。

赞许别人的实质，是对别人的尊重和评价，也是送给别人的最好礼物和报酬，是搞好人际关系的一笔具有长远利益的投资。

它表达的是我们的一片善心和好意，传递的是你的信任和情感，化解的是你有意无意间与人形成的隔阂和摩擦。

对人表示赞许，你何乐而不为呢？

世界上的人大都爱听好话，没有人打心眼里喜欢别人来指责他，就是相濡以沫的朋友，你批评几句，对方往往脸上也有挂不住的时候。

美国哈佛大学的专家斯金诺的研究结果表明，即使是动物的大脑，在收到鼓励的刺激后，大脑皮质的兴奋中心就开始起劲调动子系统，从而影响行为的改变。

同样的道理，人作为万物的灵长，期望和享受欣赏，是人类最基本的需求之一。

每个人有每个人优越的地方，至少也有他们自以为优越的地方。

在其自知优越的地方，他们固然喜爱得到他人公正的评价；但在那些希望出人头地而不自信的地方，他们尤喜欢得到别人的恭维。

<<卡耐基>>

编辑推荐

《卡耐基:成功之道与人生哲学》帮助人们开阔视野、拓展思路,让人们学会如何克服失败、克服忧虑、如何处理好人际关系、如何从生活中汲取养分、如何掌控自己的人生……只要翻开此书,就会发现成功离我们并不遥远,而你所需要做的就是行动、坚持、努力。

<<卡耐基>>

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>