

<<卡耐基成功学全书>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基成功学全书>>

13位ISBN编号：9787510402203

10位ISBN编号：7510402204

出版时间：2009-4

出版时间：黎南 新世界出版社 (2009-04出版)

作者：黎南

页数：306

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>

<<卡耐基成功学全书>>

前言

戴尔·卡耐基（1880～1955）是美国著名的教育家和演讲艺术家。

同时，他还是一位出色的文化企业家，并在经济领域里取得了重大的成就。

畅销全球的《时代》杂志曾经给予他极高的评价：“或许，除了自由女神，他就是美国的象征。

”卡耐基从一个平凡的乡村小子到举世闻名的成功大师，其本身就是一个成功的典范。

他毕业于美国密苏里州的艺术大学，曾当过教师、推销员、肉品公司职员等。

这些不同的工作经历使他积累了丰富的生活经验。

更重要的是，他的一生都致力于研究和借鉴他人的宝贵经验，包括前人和同时代人奋斗的经验与教训；他不断地观察总结，慢慢形成了后来被誉为全人类生活智慧的哲学思想。

正因为这样，卡耐基所展示给世人的人生智慧和成功方法才更具有实用性和可操作性。

他不仅出色地经营着自己的企业和人生，还将生活的艺术完美地传授于他人。

目前，国际卡耐基成人教育机构和它遍布世界的分支机构，已多达数千个。

接受这种教育的，不仅有明星巨商、各界领袖，也有军政要人、内阁成员，甚至还有几位总统，人数多达几千万，影响了20世纪到现在的几代人。

卡耐基告诉我们，成功者不一定具有超常的智能，也大都没有特殊的机遇和优越的条件，他们更不是没有经历过挫折、艰难与失败的人。

相反，成功者大都历经坎坷、命运多舛，只是他们知道如何去努力，如何去拼搏而已。

人生之路并不是坦途一条，获得幸福之路也不是畅通无阻的。

人生有顺逆境之分。

幸福的取得也有难易之分。

但不管在怎样的条件下，人们都不应放弃对幸福的追求。

关键是要把握好自己努力的方向和奋斗的方法，处理好人际关系。

调整好自己的心态，只有这样，才能事半功倍，左右逢源，无往不利。

《卡耐基成功学全书》引用大量极富情趣、启人心智的故事和精辟睿智的格言，从搞好人际关系、历练口才、校准努力方向、培养顽强意志、摆正工作态度、塑造良好形象、打动客户的心、调整心态、控制情绪、把握人生等十个方面生动而具体地阐释了戴尔·卡耐基的成功哲学。

本书能够帮助我们开阔视野，拓展思路，学会如何得体地处世，获得足够的自尊。

满怀勇气和信心，克服人性的弱点，发挥人性的优点，积极开发自身潜在的能力，塑造个人魅力，获得事业上的成功和人生的幸福。

<<卡耐基成功学全书>>

内容概要

《卡耐基成功学全书》能够帮助我们开阔视野，拓展思路，学会如何得体地处世，获得足够的自尊。

满怀勇气和信心，克服人性的弱点，发挥人性的优点，积极开发自身潜在的能力，塑造个人魅力，获得事业上的成功和人生的幸福。

《卡耐基成功学全书》引用大量极富情趣、启人心智的故事和精辟睿智的格言，从搞好人际关系、历练口才、校准努力方向、培养顽强意志、摆正工作态度、塑造良好形象、打动客户的心、调整心态、控制情绪、把握人生等十个方面，生动而具体地阐释了戴尔·卡耐基的成功哲学。

书籍目录

第一章 良好的人际关系是一项很重要的资产和财富和谐的人际关系有助于事业的成功采取积极主动的态度才能改善不良的人际环境对别人感兴趣才能和别人建立良好的关系学会欣赏和赞美别人是赢得对方积极态度的有效手段随时随地都可以为人间留下一点赞美的温譬叫出别人的名字就容易获得对方的喜爱请求对方给你帮一个忙往往能赢得友谊与合作站在对方的角度想问题才容易改变人们的看法为了改变人们，就要挑起他们的高贵动机获得和维持和谐人际关系的秘诀不要因为一个错误而苛责朋友结合自己的能力为对方提供他所需要的帮助

第二章 历练好口才就能在社会交往中立足于不败之地每个人都应该努力提高驾驭语言的能力好口才需要以轻松乐观的态度去努力、去实践人人都可以克服当众说话的畏惧和胆怯心理努力摆脱过去当众说话失败的阴影为了引起别人的兴趣首先要点燃自己对谈话内容的狂热使自己的语言具体化以唤起听众的联想努力学会丰富生动形象的语言避免导致彼此沟通不畅的常见错误通过交谈进行信息的交换和兴趣的分享要尽量认真地去倾听对方的心声采取直截了当的方法，单刀直入地切入话题强调彼此的共同点以获得双赢的沟通为了提高表达能力要尽量多读书说话时要注意良好的身体姿态和得体的手势

第三章 你必须好好为自己的生涯做一番计划为了获得丰富的生活必须制订健全的计划成功是等不来的，而是要努力去争取根据自己的长处找准自己的人生方向千万不要去做自己不适合做的事干自己应干的事，做自己想做的事目光敏锐有魄力的人会拥有更多的机会在关键时刻孤注一掷通常可化危机为时机要努力接近机遇，大胆创造机会头脑灵活的人才不会坐失良机不断积累经验，培养良好的判断力

第四章 你要在可以期望的范围之内起来奋斗聪明的人一定肯干而不会偷懒战胜无聊和苦闷的最好办法就是勤奋地工作必须踩着时间的阶梯一级一级地登攀只要你愿意稍加改变，就可以赢得更多的时间不怕吃苦，在逆境中不轻言放弃要培养坚韧的品质和高度自律的能力任何困苦也无法阻挡坚强者的前进步伐任何时候都不要被眼前的困难所吓倒我们都具有坚强得惊人的内在力量要甘于用全部的心力去应付困难永远都不能失掉和放弃生活的愿望

第五章 把精力和智力完全集中于所干的事业上把全部的精力集中在工作上才能实现目标关注细节、注意小事情的人才能成就大业要善于分清和区别对待轻重缓急不同的事项抱着非做成不可的决心，追求尽善尽美的态度自己要看得起自己所从事的工作保持愉快的心情是提高工作效率的关键设法把分内的工作变得感觉舒适有意思拥有热忱的人将会拥有更多成功的机会要成就一项伟大的事业必须具有热情你的热忱不仅能影响自己，也能影响别人以健康饱满、情趣盎然的心态持续工作你的生活和事业会因感恩而变得更美好

第六章 为自己平添高雅的气质塑造迷人的形象受人欢迎的个性能使成功的机遇倍增初次的印象对人整个印象的形成举足轻重恰当地使用微笑会使你的魅力倍增良好的行为举止是友好交往的基础我们的言谈随时会被别人当成判断我们的根据展示受人欢迎的说话态度的几个要点牺牲个人的“自我”以提升他人的“自我”必须在衣着方面多花费心思来塑造自己的形象在日常交往中展示良好的礼仪

第七章 站在对方的角度考虑问题才能笼络客户观察顾客是同顾客沟通联系的重要方法吸引顾客更多的注意，引发购买的欲望与顾客进行愉悦的谈话才能达到推销的目的千方百计激发对方谈话的兴趣生意就好做赋予推销活动以人情味，征服对方的心为对方树立一种他是重要人物的感觉多说些赞美之辞，让对方感到满足当对方提出抗议的时候，夸大其可能后果的严重性为避免客户产生对立情绪应尽量减少争论在推销的过程中要不怕拒绝毫不退缩

第八章 学会调整和控制心态就能掌控你的人生凡事多往好处想是心理健康和幸福之道若能好好控制信念便能去除忧虑、恐惧相信自己定能成功的想法是决定你成败的一个因素乐观是一种必不可少的素质成功的先决条件就是自信最重要的是战胜自卑，接纳自己要敢于相信自我，肯定自我不要去在意那些对自己不公正的批评成功者的普遍标准是正确估价自己作为胜利者的能力我们的人生境况并不是由周围环境造成的唯一真正需要改变的只是我们的心境我们可以选择积极的态度来面对困境

第九章 管理情绪，消除错误的思想和行为愤怒和忧郁的情感有损身体的和谐和健康注重性格情绪的完善以奠定成功生活的基础我们可以努力把失败的忧虑减少到最小的程度生活几乎永远不会像我们情绪低落时感觉的那么糟学会以直接、积极的方式去面对生活中的难题几乎所有的忧虑和哀伤都是来自人们的想象努力改变你的思想就能获得精神的宁静适时完全抛弃那些让人忧虑和烦恼的事为明天而忧虑不如积极地投入今天的生活我们的反应决定我们是否能够获得快乐不论面对怎样的困境我们都可以努力转忧为喜不要为那些微不足道的小事而烦恼不要让失败、内疚和悲哀的情绪把你引向绝望从来没有人因为抱怨世界而感到发自内心的快乐要学会用爱去激发生活的热情

<<卡耐基成功学全书>>

第十章 领悟人生，向生活索取合理的回报要想取得成功你必须为成功积累足够的知识长者的经验可以给我们人生许多有益的提醒向其他人学习是成功生活的一个法则为了成长和进步要积极接受别人的意见不要因对失败的恐惧阻止自己的努力一定要克服和避免阻碍事业成功的行为模式增强自己的勇敢精神，勇于面对风险真正的英雄始终是生活的强者成功时仍要保持清醒的头脑与判断力避免使自己成为屈服和诱惑的牺牲品要努力使自己更真实地面对生活寻求一种更为宽广的视野来审视我们的人生调整自己的心态，保持一颗平常心每天都想怎样才能使别人高兴就能感受到幸福聪明的人应该把现在的快乐紧抓在手我们要快乐地过好每一天、每一刻

<<卡耐基成功学全书>>

章节摘录

第一章 良好的人际关系是一项很重要的资产和财富和谐的人际关系有助于事业的成功戴尔·卡耐基说：“和谐的人际关系是一笔宝贵的财富。

”“我们应该重视友情，让友谊之花在自己的生命中绽放。

”我们不难设想，身边连一个知心的朋友都没有的人，他的事业也很难取得成功。

卡耐基事业的成功，当然首先得归功于他自己艰苦不懈的努力，但也不能否认他的朋友给予的支持与帮助。

卡耐基对友谊的感受是非常深刻的，同时，他对朋友也投入了自己的真诚。

在戴尔·卡耐基的生活中，有三位极其重要的真挚的朋友，他们是赫蒙·克洛依、法兰克·贝格尔、罗威尔·汤姆斯。

赫蒙·克洛依是一位来自卡耐基故乡玛丽维尔的作家，从小就有写作神童和推销专家之称。

还在小学时代，他就在《巴克》杂志发表文章并努力促销，使《巴克》杂志销量大增而小有名气。

克洛依和卡耐基同样都是从家乡走向纽约的，但赫蒙·克洛依却选择了不同的工作和职位。

他先是在《圣约瑟夫报》等几家报社担任记者；之后，他找到了一个比较理想的职位——一家出版社杂志的编辑助理。

卡耐基在纽约时并没有和克洛依来往。

他一次外出度假时，在度假胜地碰到克洛依，两人在一家酒吧里喝酒聊天，交流各自在纽约的奋斗经历。

从交谈中，卡耐基知道克洛依结识了美国当代的许多著名人士。

他内心渴望自己的成功，希望能够结交更多的人。

克洛依答应把卡耐基介绍给自己所认识的朋友。

度假回来后，他们便经常会面，交流经验。

他们开始时一有机会或有空就碰面，后来逐渐习惯于在周日会面。

克洛依在曼哈顿格林威治村内十分活跃。

在麦克道格勒街的自由俱乐部里，聚集着一批思想活跃或见解极端的人，他们当中有无神论者、反政府主义者、激进派分子以及自由主义者。

克洛依在这些人当中仍显得活跃异常。

他们常常在波利假日旅馆中会面，讨论许多当前的话题及各自喜欢的内容。

卡耐基在克洛依的介绍下，加入了这充满烟味的旅馆餐厅地下室的周日聚会。

在这里，卡耐基结识了这里的常客，交下了很多很好的朋友。

卡耐基在和克洛依不断的交往过程中，逐渐建立了深厚的友谊，并结成了终生挚友，关系一直维持到卡耐基逝世。

两人都爱好旅游，他们经常结伴外出。

在一次旅游中，克洛依问：“戴尔，你为什么不去写作呢？”

”卡耐基激动地说：“我正为此事做准备呢，总有一天我会成功的。

”克洛依的提问激发了卡耐基写作的欲望。

旅游回来后，卡耐基已经下决心去写作。

可以说，在卡耐基畅销书创作生涯中，克洛依的帮助和支持功不可没。

在朋友的帮助下，卡耐基通过自己的努力，终于走向成功之路。

虽然克洛依的生活态度与一本正经的卡耐基不同，但这并不妨碍他们成为终身挚友。

实际上，两种不同生活态度的人成为朋友，可以起到相互帮助和相互启发的作用。

又由于他们都来自相同的故乡，而且两人同样为成名而奋斗，并且大约又是同时期在纽约发展。

尽管克洛依是以小说闻名美国，卡耐基以公众演说课程闻名于世。

卡耐基对克洛依的友谊相当尊重和感激，因为在事业进程中，克洛依给予了莫大支持。

当卡耐基完成了《影响力的本质》一书时，他就在书的扉页上写下了一段话赠给克洛依，那就是：

“以我最高的名誉献给我最尊敬、重要、诚实的朋友。

<<卡耐基成功学全书>>

”与卡耐基结成挚友的人当中，有些人早已有所成就，而有些人则是他曾教过的学生。

法兰克·贝格尔就是其中的一位。

法兰克·贝格尔曾当过棒球队的垒手，后又当了一位保险推销员。

在他的工作遇到困难的时候，他报名参加了卡耐基的课程。

从卡耐基的课程毕业后，他的事业开始蒸蒸日上、推销利润频频上升，很快就成为保险业的一名巨子。

就这样，法兰克·贝格尔成了一个成功的典型，也成了卡耐基家里的一名常客。

后来，这对绝佳的搭档还展开了一次洲际旅行演说，并获得了空前的成功。

因为人们从法兰克·贝格尔身上看到了从一无所有到拥有财富的希望，同时对卡耐基的课程也更加寄予厚望。

法兰克·贝格尔在其所写的畅销书《我如何在推销中反败为胜》中，将自己的成功归功于卡耐基的课程，这无疑是对卡耐基最好的帮助。

卡耐基和他的另一位挚友罗威尔·汤姆斯的友谊出现在两人事业的困难时期，可谓是一对患难之交。

他们积极参与对方的事业，互相帮助，共同发展。

当罗威尔·汤姆斯主持由著名杂志《读者文摘》赞助的星期电台节目时，他邀请卡耐基为他准备讲稿。

卡耐基的畅销书《影响力的本质》第一版的绪论就是由汤姆斯撰写的，汤姆斯的签名还经常出现在卡耐基的广告上。

当然，戴尔·卡耐基的朋友绝不止这里提到的三位，但我们可以从中看出他对待友谊的真诚和执著。

许多人都有过这样的感受，当我们面对人生的某个关口，需做出选择和决断时，朋友的一句话往往就能对我们坚定信心，起到重要的作用。

所以，每一个想获得成功的朋友，千万别忽视人际关系的力量，千万别忽略友谊的力量。

<<卡耐基成功学全书>>

编辑推荐

卡耐基成功学全书是卡耐基思想精华的汇集。

卡耐基所著的《人性的弱点》、《人性的优点》、《语言的突破》等著作，自问世以来，被译成多种文字，成为西方最持久的畅销书之一，风靡全球，被誉为“人类出版史上的奇迹”。

本书浓缩了卡耐基成功哲学中的思想精华，帮助读者解决生活中面临的最大问题：如何在日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何击败人类的生存之敌——忧虑，以创造一种幸福美好的人生；如何在演讲场合表现突出，准确地表达自己的观点和思想，从而赢得听众的尊重。

这些问题的解决必将帮助新世纪的人们获得更美好的人生，帮助人们到达成功的巅峰。

<<卡耐基成功学全书>>

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>