

<<戴尔·卡耐基人生成功思想全书>>

图书基本信息

书名：<<戴尔·卡耐基人生成功思想全书>>

13位ISBN编号：9787510405525

10位ISBN编号：7510405521

出版时间：2009-9

出版时间：新世界出版社

作者：丁兆宇

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>

## <<戴尔·卡耐基人生成功思想全书>>

### 前言

戴尔·卡耐基(Dale Carnegie, 1888~1955年),是20世纪最伟大的成功学大师,美国现代成人教育之父,被誉为“20世纪最伟大的心灵导师”。

卡耐基在实践的基础上撰写而成的著作,是20世纪最畅销的成功励志经典。

卡耐基本是一个出生于美国西部的贫困农家子弟,青少年时期充满自卑、挫折感、恐惧和忧郁;他曾经饱受奚落、嘲笑,甚至一度想要自杀,了此余生。

幸好,他最终选择了不断的自我磨炼,通过自己的不断努力、摸索和实践,他对人性进行了深入,对人类共同的心理特点和弱点进行了探索和分析,开创和发展了一种融合演讲术、做人处世、沟通交流和快乐幸福等在内的实用成功励志理论。

卡耐基并没有解决宇宙中深奥的秘密。

但他源于常理的哲学影响和教育实践,却施惠于千百万人。

可以毫不夸张地说,在帮助人们学习如何处世上,在帮助人们获得自尊、自重、勇气和信心上,在帮助人们克服人性的弱点、发挥人性的优点、开发人类潜在智能、从而获得事业的成功和人生的快乐上,他比这一时代其他哲人所做的都多。

戴尔·卡耐基认为,人际关系是成功的最重要的因素。

人在世上,不可能独立于社会之外而生存,在生活和事业之中,怎样艺术化地处理复杂的人际关系,使自己有机会帮助他人,使他人为我所用,是生活能否幸福、事业能否成功的关键因素之一。

他指出:一个人事业的成功,只有15%是由于他的专业技术,另外的85%要靠人际关系、处世技巧。

喜欢别人,又能让别人喜欢的人,才是世界上最成功的人。

卡耐基所著载誉世界的《人性的弱点》、《人性的优点》、《人性的光辉》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》和《语言的突破》等作品,影响了不同国籍、不同时代的千百万人;他被誉为“成功学之父”。

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。”

美国19-20世纪最著名的哲学家和心理学家威廉·詹姆斯说:“与我们应当成就的相比较,我们不过是半醒着,我们现在只是利用了我们身心资源的一小部分。”

广义地说,人类的个体就是这样地生活着,远在他应有的极限之内。

我们有着各种力量,但是不会利用。

而戴尔·卡耐基的著作被西方学者誉为是帮助我们发现、发展和利用自身潜能、塑造个人魅力“最实用的指南”。

《戴尔·卡耐基人生成功思想全书》通过大量通俗睿智的思想和富有哲理、启人心智的故事,多角度、全方位地对戴尔·卡耐基的人生成功思想进行了系统总结和生动阐释。

相信每一个志在成功、追求卓越、愿意通过学习和努力改变平凡人生的读者,都会从本书中获得阵阵的惊喜和持久的收获。

## <<戴尔·卡耐基人生成功思想全书>>

### 内容概要

戴尔·卡耐基(Dale Carnegie, 1888 - 1955年), 是20世纪最伟大的成功学大师, 美国现代成人教育之父, 被誉为“20世纪最伟大的心灵导师”。

卡耐基在实践的基础上撰写而成的著作, 是20世纪最畅销的成功励志经典。

戴尔·卡耐基认为, 人际关系是成功的最重要的因素。

人在世上, 不可能独立于社会之外而生存, 在生活和事业之中, 怎样艺术化地处理复杂的人际关系, 使自己有机会帮助他人, 使他人为我所用, 是生活能否幸福、事业能否成功的关键因素之一。

## 书籍目录

第一章 把为人处世定位为影响人生最重要的因素 交际本领是有助于事业成功的永恒不变的资本 生活中最不可违背的处世原则莫过于诚实 宽广的胸襟是交友的上乘之道 遇事多忍让，得理也让人 过于斤斤计较的人占不到任何便宜 千万不可让嫉妒的情绪自由泛滥 能控制住自己的人，才能掌握自己的命运 能否准时赴约是一件极要紧的事情 用真情和爱心去与别人打交道 在生活中用行动去表达你的爱 尽量按自己的认定和理解去生活 要懂得人生中哪些该恪守，哪些该抛弃 做人要努力保持自我本色 如何使自己成为一个优秀的人 【本章要点与思考】第二章 努力博得别人的好感 对别人真诚地感兴趣才能赢得良好的人际 高贵的个性和优美的人格是成功的一大资本 尽一切努力去善待每一个人 轻易地叫出对方的名字就容易赢得他的合作 故意拿自己开玩笑的容易赢得别人的好感 用巧妙的语言满足别人的心理需求 一滴甜蜜糖比一斤苦汁能捕获到更多的苍蝇 真诚地赞美别人，使对方觉得自己重要 使用“错了就立即承认”的技巧 尽量让对方多谈话多表现自己 保持微笑的人更容易赢得别人的喜欢 用心去改善自己的态度，更诚恳地待人 【本章要点与思考】第三章 站在对方的立场上考虑问题 站在他人的立场上想问题更容易赢得认同 从对方的观点来看待事情就能创造生活奇迹 考虑别人的需求，尊重别人的想法 影响对方的最好方法就是谈论他所想要的 在与对方愉悦的谈话中达到自己的目的 拥有一颗体谅他人的心，不要去伤害别人 善待别人就是善待自己 绝不能把自己的快乐建立在别人的痛苦之上 【本章要点与思考】第四章 充分利用人性的弱点和优点 成功的人往往善于利用人性影响他人的思想 利用人们内心的挑战欲和满足欲 满足对方成为重要人物的欲望 用“建议”比下“命令”效果更好 给他一个好名声，送他一顶“高帽子” 人类的天性就是习惯于责备别人而原谅自己 利用彼此的共同点，创造出“是的”局面 批评是必要的，但赞美尤为重要 巧妙地暗示，让对方主动去面对自己的错误 【本章要点与思考】第五章 良好的口才会使你的人生更加成功 出色的口才使你更容易得到自己所期望的一切 鼓足勇气，克服当众说话的胆怯心理 沉默寡言的缺点是可以努力克服的 尽量利用好任何一次可以当众演讲的机会 使用精彩的细节使自己的语言生动具体 对别人说“不”并非一件什么棘手的事 掌握在争论时占据主动权的策略 培养对语言文字的灵巧而熟练的运用能力 为训练自己超群的口才而努力 【本章要点与思考】第六章 全力以赴地去对待值得付出努力的工作 无论如何都不要小看自己的工作 对工作千万不可采取敷衍、偷懒、轻率的态度 通过自我奖赏来提升做事的动力和效率 我们可以选择和决定自己对待工作的态度 在工作中远离怒气，保持激情 以更轻松愉快的心情去工作 做自己喜欢的事并不如想象得那么难 如何尽力适应和喜欢眼前的工作 对工作的热忱是一种可贵的能量 热忱的人能使额外的工作变成发展自我的机会 投入全部的身心把今天的工作做得尽善尽美 关注细节对一个人的发展是非常必要的 付出巨大的心力才能够在工作中取得卓越的成绩 【本章要点与思考】第七章 选择正确的思想，战胜一切困难 唯有艰难才能突出生命的可贵与不凡 要发财先要做好吃苦的准备 人生必须执著，不要害怕失败 我们对环境的反应才真正决定我们的感受 一个吃苦耐劳惯了的人就不可能不幸 一切的原因就在你的思想 无视生活对我们的安排，努力去掌控自己的命运 采取积极有效的方法去面对逆境 我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们 不要让失败、内疚和悲哀的情绪把你引向绝望 【本章要点与思考】第八章 算算你的得意事，不要理睬你的烦恼 忧虑甚至会使最坚强的人生病 想成为一个成功者就必须抛开焦虑和怀疑 现实中的恐怖，远比不上想象中的那么可怕 别为几乎不会发生的小概率事件而忧虑 集中精力计划未来的生活 任何时候都不要被困难吓倒 担忧只能损害健康，不能解决任何问题 应用“到此为止”的原则对付烦恼 有效清除忧虑的万灵公式 忘却烦恼，走过人生中的低潮 细心地欣赏今天就开在我们窗口的玫瑰 生活中有压力不一定是坏事 【本章要点与思考】第九章 为自己寻找更多快乐和幸福的理由 生活是由我们自己的思想造成的 如果你相信自己很快乐就会真的很快乐 治疗常见的“快乐缺失症” 营造良好的内心环境，提升精神生活质量 学会更理智、达观地去看生活 多挣些钱并不能解决多数人的财政困难 不要让那些不公正的批评影响你的心情 努力做一些不会直接带给你快乐的事 改善心理态度，让生活充满喜悦 养成快乐的习惯，成为情绪的主人 幸福只能在我们自己的身上找到 不要让感官的味蕾失去对幸福的敏感 学会用爱心去激发生活的热情 使自己生活在一种热情洋溢的氛围中 真正伟大的人物是绝不会停止成长的 【本章要点与思考】

## <<戴尔·卡耐基人生成功思想全书>>

### 章节摘录

1908年4月的一天，国际函授学校丹弗分校经销商的办公室里，戴尔·卡耐基正在应征销售员工作。经理约翰·艾兰奇先生看着眼前这位身材瘦弱、脸色苍白的年轻人，忍不住先摇了摇头。

从外表看，这个年轻人显示不出特别的销售魅力。

艾兰奇在问了卡耐基姓名和学历后，又问道：“干过推销吗？”

“没有！”

卡耐基答道。

“那么，现在请回答几个有关销售的问题。”

艾兰奇先生开始提问，“推销员的目的是什么？”

“让消费者了解产品，从而心甘情愿地购买。”

卡耐基不假思索地答道。

艾兰奇先生点点头，接着问：“你打算对推销对象怎样开始谈话？”

“‘今天天气真好。

’或者：‘你的生意真不错。

’”艾兰奇先生还是只点点头。

“你有什么办法把打字机推销给农场主？”

卡耐基稍稍思索一番，不紧不慢地回答：“抱歉，先生。

我没办法把这种产品推销给农场主，因为他们根本就不需要。”

艾兰奇高兴得从椅子上站起来，拍拍卡耐基的肩膀，兴奋地说：“年轻人，很好，你通过了，我想你会出类拔萃！”

艾兰奇心中已认定卡耐基将是一个出色的推销员。

因为测试的最后一个问题，只有他的答案令他满意。

以前的应征者总是胡乱编造一些办法，但实际上绝对行不通，因为谁愿意买自己根本不需要的东西呢？

其他参加面试的人当然也知道“把打字机推销给农场主”难于上青天。

但是，为了应付面试，他们不敢说实话，恐怕被人怀疑自己的能力。

而那些敢说实话的人，不但表现了自己的诚实，更展示了自己的自信。

在个人品质的诸多方面中，诚实的重要性显得更为突出。

欧洲的谚语中有“诚实为人生至宝”的话；英国著名作家斯威夫特也说过：“诚实永生不灭。”

有许多关于诚实与不诚实的故事，已经流传了很多年。

比如，几乎每个小学生都曾经听过乔治·华盛顿和樱桃树的故事。

当乔治的父亲站在他面前，问他是谁砍了那棵树时，小乔治手握他的小斧头说道：“我不能撒谎，是我砍的……”不管这故事的真实性如何，它都不失为一个好故事。

绝大多数人一生下来就被告知：在生活中的任何时候都要绝对诚实。

如果我们想达到成功的顶峰，绝不可欺骗和说谎。

谎言——即使是善意的小谎言，也曾使得许多人由好不容易攀上的顶峰摔落，或是使得他们追求成功半途而废。

我们无论在任何时候、任何情况下，和什么人在一起，都要忠于自己、言行一致、坚守自己的信仰及价值观。

如果我们不正直，最终将失去一切，因为，别人无法相信我们，不愿和我们一起工作，或跟我们进行交往。

如果没有足够的人愿意和我们共事，我们的事业将会失败，无论任何一种事业的结果都将一样。

卡耐基多次强调：在生活中保持绝对诚实，是我们踏上成功之途最重要的事情之一。

卡耐基说：“只有人格崇高才能成功。”

人格操守是事业上最可靠的资本……有一些青年人明明知道这样的事实，但是他们仍然不将事业的基础建立在正直的品格上，反而建立在技巧、诡计和欺骗上，难道不令人感到奇怪吗？

<<戴尔·卡耐基人生成功思想全书>>

”马登同时认为：“如果一个青年在刚踏入社会的时候，便决心把建立自己的品格作为以后事业的资本，做任何事情，都无悖于养成完美人格的要求，那么，即使他无法获得盛名与巨大利益，但终不至于失败。

而那人格堕落、丧失操守的人，却永远不能成就真正伟大的事业。

”有许多商店，都如昙花一现，这些商店在开业时通过大肆欺骗的方式吸引了许多顾客的注意，固然繁荣一时，但是因为他们的繁荣是建立在不诚实和欺骗的基础上的，不久后这些商店便关门大吉了。他们只知道从欺骗顾客中获得了好处，不知道到了后来，他们的欺骗手段终于为顾客所发觉，于是这许多商店营业日趋清淡，业务逐渐收缩，结果竟致歇业破产。

许多人把说谎、欺骗视为一种手段，他们相信说谎、欺骗会给自己带来好处。

好多信誉很好的商店，也往往掩饰自己货物的弱点，用动人的广告来哄骗消费者。

有很多人认为，在商业上，欺骗如同资本一样，是十分必要的。

他们认为，在商业上处处讲实话几乎是件不可能的事情。

这种想法是错误而危险的。

实际上，由于一贯讲真话而获得的声誉，要比由欺骗暂时所获得的好处，其价值要高千百倍！

商业社会中，最大的危险就是不诚实与欺骗。

往往在经济萧条时，人们更喜欢利用投机取巧的方法，欺骗顾客，不讲真话或是把当说的真话秘而不宣。

但他们没有顾虑到，这样的做法暂时来说在金钱上虽是赚了一些，可是商人的品格和信用就此损坏。

他们的钱袋里固然增加了一些钱，他们的品格和信用已丧失殆尽。

实际上，现在也有许多曾经说谎的人或是欺骗的机构，感到用欺骗方法来对付他人，最终是得不偿失的，他们最终认识到，诚实是最好的策略。

波士顿市长哈特先生说，50年来，他目睹了诚实和公平交易的深入人心，90%的成功生意人都是以正直诚实而著称，那些不诚实的人的生意最终都会走向破产。

他说：“诚实是一条自然法则，违背它的人会受到报应、受到应有的惩罚，就像万有引力定律不可违背一样，诚实的定律也是不可违背的。

违背的结果就是受到惩罚，不可逃脱的惩罚。

他们或许可以暂时地逃避，最终却无法逃避公道。

商人拥有顾客们所需要的东西，同时也需要顾客所拥有的东西。

当交易发生的时候，如果双方都是诚实的，那么双方都会受益。

对资本家和工人来说，诚实对双方都是有利的。

如果资本家不能诚实地对待工人，那么资本家不会赢得利润；反之亦然。

就像90%的成功人士的经验所证明的，这是一条在生活中的任何方面都行得通的法则。

”

编辑推荐

《戴尔·卡耐基:人生成功思想全书》：随机应变的智能，是解决生活上困难的武器，要比书本上的知识有价值得多——戴尔·卡耐基今天就是生命——是惟一你能确知的生命今天就是生命——是惟一你能确知的生命。

尽量利用今天，使自己对某件事情感兴趣，把自己摇醒，培养一种嗜好，让热忱的风儿扫掠过你，以高昂的兴致来过今天。

——戴尔·卡耐基美国19-20世纪最著名的哲学家和心理学家威廉·詹姆斯说：“与我们应当成就的相比较，我们不过是半醒着，我们现在只是利用了我们身心资源的一小部分。

广义地说。

人类的个体就是这样的生活着，远在他应有的极限之内。

我们有着各种力量，但是不会利用。

”而戴尔·卡耐基的著作被西方学者誉为是帮助我们发现、发展和利用自身潜能、塑造个人魅力“最实用的指南”。

<<戴尔·卡耐基人生成功思想全书>>

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>