

<<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：9787801666314

10位ISBN编号：7801666313

出版时间：2005-12

出版时间：中国档案

作者：林一

页数：460

字数：450000

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>>

内容概要

戴尔·卡耐基（1888 - 1955年）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，美国现代成人教育之父。

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、智能开发于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万千读者，给人安慰，给人鼓舞，使人从中汲取力量，从而改变生活，开创崭新的人生。

卡耐基开创的“人际关系训练班”遍布世界各地，多达1700多所，接受培训的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。

千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

卡耐基的思想和观点影响着美国人，甚至改变着世界。

当经济不景气、不平等、战争等恶魔正在磨灭人类追求美好生活的心灵时，卡耐基的精神和思想，就成了人们走出迷茫和困顿的最有力的支撑。

即使在现代社会，卡耐基对人性的洞见，仍然指导着千百万人改变思想，完善行为，走上成功之路。

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”。

自从卡耐基的著作问世以来，就改变了千千万万人的命运。

发明之王爱迪生、相对论鼻祖爱因斯坦、拿破仑的第一夫人约瑟芬、印度圣雄甘地、音乐神童莫扎特、《米老鼠》的父亲华特·迪士尼、建筑业奇迹的创造者里维父子、旅馆业巨子希尔顿、白手起家的台湾塑料大王王永庆、麦当劳的创始人雷·克洛克等等，都深受卡耐基思想和观点的影响。

实用性和指导性，以及对社会各类人群和各个时代的适应性，是卡耐基思想的重要特点。

当时代的战车匆匆驶过20世纪，进入新千年的时候，卡耐基的思想和见解并没有被时代所抛弃，相反，在今天这个竞争激烈的社会，他的思想和洞见更加深刻和实用，对于年轻人更具有指导意义。

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。

成功其实很简单，只要你遵循卡耐基这些简单实用的人际准则和生活技巧，你就能获得成功。

<<卡耐基成功学全书>>

书籍目录

第一篇 挑战人性的弱点 第一章 做人处世的基本技巧 1.如果你要采蜜,千万不要弄翻蜂巢 2.把每个人都看成“大人物” 3.想钓到鱼,就要问问鱼吃什么 4.迎合别人的兴趣 5.请别人帮个忙 6.要建议而不要命令他人 第二章 如何不伤感情而改变他人 1.有效批评从赞扬开始 2.巧妙暗示对方的错误 3.先批评自己再批评别人 4.保全他人的面子 5.赞美可以激励人进步 6.让过失看起来更容易改正 7.给别人一个美名 8.动力来自于挑战 第三章 怎样使别人喜欢你 1.真心喜欢他人 2.微笑是给人良好印象的简单方法 3.记住他人的名字,并把它叫出来 4.做一个好的倾听者 5.谈论别人感兴趣的话题 6.给予他人同情和谅解 第四章 赢得友谊的绝妙方法 1.避免和任何人辩论 2.尊重别人的意见,不要指责别人 3.坦诚地承认自己的错误 4.以友善的方式赢得别人的赞同 5.在开始交谈时让对方说“是” 6.让对方多谈自己得意的事情 7.怎样获得别人的合作 8.从他人的立场看待事情 9.激发别人的高尚动机 10.戏剧化的表现自己的想法 第五章 快乐家庭生活的原则 1.婚姻为什么出问题 2.唠叨是幸福婚姻的禁忌 3.不要按照自己的想法改变伴侣 4.批评使婚姻灭亡 5.在生活的小细节中表现体贴 6.给予对方真诚的欣赏 7.性生活的影响力 8.夫妻之间应该互相有礼

第二篇 人性的优点 第一章 如何抗拒忧虑 1.重要的是要做手边清楚的事 2.解除忧虑的万能公式 3.忧虑是健康的克星 4.接受不能改变的事实 5.让忧虑到此为止 第二章 认清忧虑的良方 1.找到忧虑的本质 2.忧虑减半的神奇方法 3.工作压力是忧虑的主要来源 4.不和谐的婚姻会导致忧虑 5.自卑的人容易忧虑 6.多疑造成忧虑 第三章 改变忧虑的习惯 1.用工作撵走忧虑 2.不要为小事抓狂 3.平均率可以战胜忧虑 4.克制欲望可以减少忧虑 5.不要为打翻的牛奶哭泣 6.驱除烦恼的5个方法 第四章 不要为他人而忧虑 1.不要因他人而不快乐 2.从来没有人会踢一只死狗 3.不要让批评伤害你 4.学会进行自我批评

第三篇 追求快乐的生活 第一章 培养快乐的心里,享受生活 1.生活是由对待生活的态度决定的 2.不要奢望别人感恩 3.时刻想一想自己最得意的事情 4.保持自己的本色 5.走出单调的生活 6.与人为善才能与己为乐 7.打好手中的坏牌 第二章 时刻保持充沛的活力 1.在感到疲劳之前休息 2.学会随时放松自己 3.家庭主妇保持年轻的妙方 4.培养良好的工作习惯 5.驱除引发烦闷的心理 6.不再为失眠忧虑 第三章 如何对待工作和金钱 1.工作是你一生最重要的选择 2.怎样选择决定未来的工作 3.生活中管理金钱的原则 4.学会聪明地花钱 5.洛克菲勒的选择

第四篇 当众演讲的秘诀 第一章 成功演讲的基本技巧 1.学习他人的经验激发自己的勇气 2.做好充分的准备 3.对自己要讲题目充满热情 4.真诚是不可或缺的因素 第二章 战胜恐惧,树立自信 1.底气十足就能先声夺人 2.给自己积极的心理暗示 3.下定决心改变自己 4.克服当众说话的恐惧心理 5.在外表和语言上突出你的自信 6.不放过任何一个练习的机会 第三章 培养良好的演讲态度 1.保持良好的姿态 2.不要模仿别人,保持自己的本色 3.说什么绝对不比怎么说重要 4.用自然轻松的态度讲话

第五篇 说话的艺术 第一章 做好充分的演讲准备 1.给自己的谈话划定一个范围 2.使你的演讲具体化 3.最好的素材就是你的经历和体验 4.设计一个精彩的开场白 5.着装要专业态度要亲切 6.提前到达演讲会场 7.让人回味无穷的结尾 第二章 提高自己的说服力 1.与听众融为一体 2.找出能够引起听众共鸣的话题 3.尊重对方的观点 4.赞美的高手就是说服的高手 5.间接指出对方的错误 6.找准切入话题的时机 7.少用专业术语,多使用图表 第三章 随时迎接即席演讲的挑战 1.随时随地做好即席演讲 2.在你的即席演讲中加入生动的因素 3.用听众熟悉的东西做比喻 4.化解即席演讲中可能出现的尴尬 第四章 成为谈判高手 1.除非已有充分准备否则不要和对方讨论任何问题 2.不要先让步 3.做出正确的假设,揣摩对方的心理 4.根据对手的特点制定谈判战略 5.不要迫于对方的压力而妥协 6.了解对方的底线 7.降低错误对谈判的影响 第五章 提升自我语言的魅力 1.博览群书,扩大自己的知识面 2.说话要委婉含蓄 3.说话要简洁明了 4.丰富你的表达方式 5.使用声音的技巧 6.巧妙控制谈话的主动权 7.有助演讲的记忆大法

章节摘录

4.做一个好的倾听者倾听是适合所有人的最好的尊敬和恭维。

只要懂得专心倾听对方的谈话，你就可以让对方满意和开心，因为世间最叫人渴望的，就是有人倾听你的说话。

一次，卡耐基参加了一个桥牌聚会。

但他不会打桥牌，恰好有一位美丽的小姐也不会打牌，于是两个人就坐下来聊天。

当这位小姐得知，卡耐基在汤玛斯未从事无线电事业之前曾是汤玛斯的私人经理，并在那个时期为获得旅行的讲解资料，而到欧洲各地旅行时，她很感兴趣地问：“卡耐基先生，你能不能给我讲讲你到过的名胜和所见到过的美景？”

卡耐基从她刚开始的谈话里，知道她同丈夫刚从非洲旅游回来不久。

于是便说：“我想非洲一定非常有趣，可是我除了在阿尔及尔有过一天的短暂的逗留外，还没有到过其他任何地方，谈谈你的此次非洲之旅好吗？”

在接下来的45分钟的谈话里，这位小姐再也没有问过卡耐基到过什么地方，看到过什么奇景，她所需要的不过是一个可以听她讲述非洲之旅的倾听者。

类似这位小姐的人在现实生活中少见吗？

一点也不，许多人都是如此。

在随后卡耐基参加的一个宴会上，再次证明了这一点。

这是一个纽约出版商组织的宴会，在宴会上卡耐基见到了一位著名的自然科学家。

卡耐基以前从未和这类科学家谈过话，他觉得这位自然科学家所说的话颇有吸引力。

他同卡耐基讲了大麻、布置室内花园和关于马铃薯的一些惊人事实。

当卡耐基谈到自己有一个小小的室内花园时，他马上告诉卡耐基应该如何解决室内花园常常遇到的几个问题。

在这次宴会上，还有十几个客人，卡耐基忽略了其他人，与那位自然科学家谈了数小时之久。

在宴会结束时，自然科学家极力对主人说：“这是我见过的最有趣的谈话家。”

这让卡耐基感到非常好笑，因为整整一个晚上，他差不多没有说话，只是在听对方说话而已。

最后卡耐基得出一个结论倾听是适合所有人的最好的尊敬和恭维。

商业谈判有没有秘诀呢？

查尔斯·伊利特教授说：“商业交往，没有什么神秘可言，只要懂得专心倾听对方的谈话，你就可以让对方满意和开心，因为世间最叫人渴望的，就是有人倾听你的说话。”

但遗憾的是这样明显不过的道理，却不被许多商人理解。

我们常会看到一些商人不惜重金租赁豪华门面，装饰得富丽堂皇，然而他们却不知道招聘一些懂得耐着性子听顾客讲话的店员，来促进销售。

他们雇佣的那些店员，总是不等顾客说完就打断他们，这样无疑会激怒顾客，从而让顾客们再不会上门买东西。

我们每个人当然最关心的是自己，这是人的本性。

我们都喜欢讲述自己的事情，喜欢听到与己有关的东西。

正是在这种心态的驱使下，我们中间的大多数人不喜欢听人讲话，他们要么滔滔不绝地一人说个不停，不顾他人反应；要么当别人讲话时注意力不大集中，总是心不在焉--这是同别人交谈的最大忌讳，你如果想成为一个受别人称赞的人，就要学会倾听，鼓励别人多谈他们自己，当有人要告诉你他的问题时，如果你仔细倾听，他就会认为你是个明智、领悟力强又很有同情心的人。

至少能让别人感觉到你确实是在注意着对方的举止。

马顿的经验就是一个很不错的例子。

马顿在纽约的一家商店里买了一套衣服，但是这套黑色的西装却令他很失望，上衣褪色严重，把他的白衬衫领子都染黑了，于是他不得不到商店里退货。

他找到店员，刚想诉说此事的经过，就被店员打断了。

店员声称他们卖出数千套这种衣服，他是第一个来找事的人。

<<卡耐基成功学全书>>

马顿听了这话，生气地同店员吵了起来，这时另一个店员也插话说，所有黑色衣服都有一点褪色，这是正常现象，因为它的价钱太低了。

马顿听了这话顿时火冒三丈，按这两名店员的话里的意思，一个在怀疑他的诚实，而另一个在暗示他买的是便宜货。

马顿气愤地正想开口大骂，经理走了过来，经理明白自己的职责，他的态度很快使马顿的怒火平息了下来。

经理先是静静地听完马顿的讲述，然后让店员表明他们的意见。

最后，经理站在马顿的立场上，不仅指出马顿衬衫领子是明显被西装染黑的，并且坚持说：“不能使人满意的东西，根本就不应该卖出去。”

随后这位经理又承认他不知道这套衣服会褪色，他请马顿说出处理办法，并表示一定照办。

在几分钟之前，马顿还坚持退掉这身衣服，可是那位经理的态度让他的想法改变了。

他说：“我想知道这种褪色是不是暂时的，有没有解决的办法呢？”

“经理建议他再穿一个星期。”

“如果到时候还是不能令你满意，你可以拿来换一套令你满意的新装，我知道这样会给你添麻烦，真是非常抱歉！”

马顿非常满意地离开了那家商店，一个星期后，他发现那身衣服并没有什么毛病，他对那家商店又恢复了信心。

面对激烈的批评者和挑剔的人，只有忍耐和倾听才能使他们软化下来。

而倾听者，必须有着过人的沉着和冷静，这就是成功者和失败者的区别。

纽约电话公司也遇到过这样一件棘手的事情。

那是在几年前，一名顾客很不讲理地大骂公司的接线员，并拒缴电话费，还向媒体写信，攻击电话公司，并列出了数条罪状，

<<卡耐基成功学全书>>

媒体关注与评论

“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，通过它的传播，无数人明白了积极生活的意义，并由此改变了他们的命运。

我认为，没有任何东西比卡耐基的书更值得推荐给想要改变自己命运的年轻人。

”——美国第35任总统 约翰·F·肯尼迪

<<卡耐基成功学全书>>

编辑推荐

《人性的弱点》、《人性的优点》、《语言的突破》等七部卡耐基经典励志名著的精华集成。

“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，通过它的传播，无数人明白了积极生活的意义，并由此改变了他们的命运。

我认为，没有任何东西比卡耐基的书更值得推荐给想要改变自己命运的年轻人。

” ——美国第35任总统 约翰·F·肯尼迪

<<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>