

<<卡耐基大全集>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基大全集>>

13位ISBN编号：9787801799463

10位ISBN编号：7801799461

出版时间：2010-8

出版时间：中国致公

作者：戴尔·卡耐基

页数：472

译者：刘祜

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>

<<卡耐基大全集>>

前言

在20世纪前35年当中，美国的出版商曾出版过20多万种图书，但这些书大多数都乏味至极，许多都是赔本买卖。

“许多。

”是我说的吗？

世界上最大书店之一的老板就对我说，虽然他的公司拥有75年的出版经验，但还是每出版8本书就有7本亏本。

既然如此，那我为什么还敢冒险来再写一本书呢？

而且在我写完之后，你又何必去读它呢？

这两个问题都很有道理，就让我来一一回答！

从1912年开始，我就在纽约为那些商业和专业男士及女士开教育讲座。

最初我只开了演讲的课程，用实际经验来训练成年人，使他们在商业洽谈及公共场合中沉着自若，更清楚、更有效、更镇定地发表他们的意见。

经过一段时间，我逐渐发现这些人虽然需要高效演讲的训练，但是他们更需要在日常事务和社会交往中与人相处的技巧训练。

我也逐渐发现我自己也非常需要这种训练。

当我回忆起那时的情形时，就会对自己贫乏的知识感到惶恐不安。

我真希望在20年前手中就有这么一本书！

这将会是一件珍宝！

你所面临的困难可能是如何与人打交道，尤其当你是一位商人时更是如此。

当然，如果你是一位家庭主妇、建筑师或工程师，同样也是如此。

几年前由卡内基基金会赞助的一项调查研究，显示了一个最为重要的事实——后来被卡内基技术研究所做的其他研究证实的事实。

这些调查表明，即使在工程技术工作方面，一个人所获得的高额薪水中，大概只有15%是因为他的技术知识，而大约850h，则是因为他的为人处世技巧，也就是他的个人品质和领导才能。

许多年来，我每个季度都要在费城的工程师俱乐部开设讲座，同时还在美国电机工程学会纽约分会开设讲座。

大约有1500多人听过我的讲座。

他们之所以到我这里来，是因为他们经过多年的观察发现，工程师得到报酬最高的，通常不是那些工程学知识最多的人。

例如，我们可以以正常的薪水雇用工程、会计、建筑或其他专业方面的技术人才。

但是既有技术知识，又善于表达自己内心思想，同时又具备领导才能和激发他人热情的人，他们就会获得更高的收入。

洛克菲勒在事业达到巅峰的时候，曾这样说：“与人打交道的能力也是一种可以购买的商品，这正如同糖和咖啡一样。

我愿意付出比世界上其他任何东西都要高的代价来购买这种能力。

”难道你不认为每个大学都应该开设这种实用课程，来开发我们这个世界上最有价值的才能吗？

但是直到我写这本书为止，我还没有发现哪个大学开设了这种既实用又需求迫切的课程。

芝加哥大学和青年会联合学校曾经做过一项调查，以考察成年人关心哪些事情。

这项调查耗资25000美元，花了两年时间。

调查的最后部分是在康涅狄格州的米利顿进行的。

这是一个典型的美国城镇。

镇上的每个成年人都会被调查过，他们被要求回答156个问题，例如“你的职业和专业是什么？”

“你接受过什么教育？

...你如何打发闲暇时间？

...你的收入是多少？

<<卡耐基大全集>>

” “你有什么爱好？”

” “你的志向是什么？”

...你有什么问题？”

” “你最喜欢什么学科？”

”调查表明，成年人最关心的是健康——接下来的问题就是人，包括如何了解人、如何与人相处、如何让别人喜欢你、如何使别人赞同你的意见。

于是，这个调查委员会决定在米利顿为成年人开设这样一门课程。

他们努力寻找这方面的实用教材，但一本都没有找到。

最后他们找到一位世界著名的成人教育权威，问他是否知道有什么书符合成年人的这些需求。

“没有，”他说，“我知道这些成年人需要什么，但是他们所需要的书至今都没人写。”

” 据我所知，他的话是对的，因为我自己也花了许多年的时间来寻找这种人际关系方面的实皮书。

既然这种书至今还没有，于是我就尝试着写了一本，用于我自己的课程。

这就是你眼前的这本书。

希望你们喜欢它。

为了写好这本书，我读了能找到的所有材料，包括报纸专栏、杂志文章、家庭法庭记录，以及旧哲学家和新心理学家的著作。

而且我还雇了一位训练有素的研究员，花了一年半的工夫，在图书馆阅读我所遗漏的东西，研究各种心理学专著，翻阅了成百上千篇杂志文章，还抄录了许许多多的传记，以了解各个时代的伟大人物是如何与他人打交道的。

我们读过从恺撒到爱迪生的各个时代的伟人传记。

我还记得，仅西奥多·罗斯福的传记我们就看了一百多本。

我们决定不惜花费时间和金钱，一定要找到各个时代都曾用过的有关赢得朋友和影响他人的高效实用的方法。

我自己还拜访过几十位成功人士，其中一些人还是世界著名人物——例如发明家马可尼和爱迪生；政治领袖富兰克林·罗斯福和詹姆斯·弗雷；商业领袖欧文·扬；电影明星克拉克·盖博和玛丽·毕克馥；探险家马丁·约翰逊——尽力了解他们的为人处世之道。

我在这些材料的基础上准备了一篇简短的演讲稿，题目就叫《如何赢得朋友以及影响他人》。

我说它短，因为它最初确实很短，但不久就扩充成一篇一个半小时的演讲稿。

多年来我每个季度都在纽约的卡内基研究所为成年人做这篇演讲。

许多年以前，我刚开始只是把这些规则写在和明信片差不多大小的卡片上；在下一个季度，又将它们印在较大的卡片上；然后是印在一本小册子中；再往后就成了一小套书。

它的篇幅和内容每次都都有所扩充。

经过15年的实验和研究之后，终于成了现在这本书。

这本书所说的不仅仅是理论或猜测，它们就像魔法一样有效。

这听起来似乎难以置信，但我确实确实看见这些规则改变了许多人的生活。

例如，有一个人参加了这些课程，他手下有314名员工。

长期以来，他总是不停地批评和责难他的员工，对他们从来没有赞扬和鼓励。

当他学了这本书所讨论的各项规则以后，这位雇主的人生观得到了很大的改变。

现在，他的公司充满了新的精诚合作的精神，314个敌人变成了314个朋友。

他在一次班级演讲中得意地说道：“以前我在我的公司中走动的时候，没有人跟我打招呼。

我的员工看到我走近时，会立即转过脸去。

但现在他们都成了我的朋友，甚至连看门员都直接叫我的名字。

” 这位老板现在获得了更多的利润，也有了更多的闲暇时间——而且更加重要的是，他在工作和家庭中得到了更多的幸福。

还有数不清的推销员因为采用了这些规则，从而迅速增加了他们的销售额。

例如许多人找到了新的客户，而这些客户他们以前是根本找不到的。

<<卡耐基大全集>>

那些公司高级职员也因此得到了晋升，获得了更多的薪水。

例如有一位高级职员就说，因为采用了这些规则，他的薪水大大增加。

还有费城煤气公司的一位高级职员，因为喜欢争强好胜，又加上领导无方，65岁时被公司决定降职。接受这项训练之后，他不仅没有被降职，而且还晋升了职务，增加了薪水。

还有许多次，那些参加毕业聚会的妻子或丈夫对我说，自从她们的丈夫（或他们的妻子）开始这种训练之后，他们的家庭变得更加快乐了。

人们常常对自己所获得的新成就感到惊异。

这一切就像魔术一样！

有时他们甚至会在星期天激动万分地打电话到我家来，迫不及待地报告他们所取得的成就。

在写这章的时候，我收到了以前班上一名德国学员的来信。

这是一位德国贵族，他的祖先曾在德国贵族霍亨佐勒恩的帐下世代担任终身军官。

他这封信是在一艘横渡大西洋的轮船上写的，讲了他运用这些规则的情况，怀着一种近乎宗教的热情

。还有一位学员，他是一位老纽约人，哈佛大学毕业，而且非常富有，有一个地毯公司。

他说他在14个星期中通过这种方法学到的关于影响他人的艺术，比大学4年中所学到的还要多。

很荒唐吗？

可笑吗？

难以置信吗？

你当然可以不相信这种说法，但我只是如实地告诉你一位守旧的、成就卓著的哈佛毕业生1933年2月23日（星期四）晚上在纽约的雅尔俱乐部面对大约600人的公开演讲中所说的内容。

“和我们所应该取得的成就相比，”哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯曾这样说道，“我们不过是半醒着。

现在我们只利用了我们身心资源的一小部分。

从广义上来说，人类生活在自身潜能远远没有开发的狭小天地中。

人类具有各种潜能，但却不曾开发和利用。

” 开发你所拥有的“但却不曾利用的”的潜能！

本书唯一的目的是帮助你发现、发展、利用自身潜在的却又未曾利用的资源。

普林斯顿大学前任校长希本博士也说道：“教育才是应对生活中各种问题的有效手段。

” 如果你读了这本书的前三章之后，还感到难以应对生活中的各种情况，那么我认为这本书至少对你来说是完全失败的，因为斯宾塞曾说“教育的伟大目的，不是知识，而是行动”。

这是一本教人如何行动的书。

戴尔·卡耐基（1936）

<<卡耐基大全集>>

内容概要

本书是卡耐基所有作品的最新译本，也是目前国内收录最齐全的卡耐基作品大全。由刘祜翻译的卡耐基作品译本，在国内已经销售近百万册，其中许多作品多次荣登畅销书排行榜，并获得了国内读者甚至海外华人读者的高度好评。只要不断研读本书，相信您也可以发掘自己的无穷潜力，创造辉煌的人生。

<<卡耐基大全集>>

作者简介

戴尔·卡耐基世界著名成功励志大师，美国“成人教育之父”。

20世纪早期，美国经济陷入萧条，战争和贫困导致人们失去了对美好生活的愿望，而卡耐基独辟蹊径地开创了一套融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式，运用社会学和心理学知识，对人性进行了深刻的探讨和分析。

卡耐基成人教育课堂上讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生，过上了快乐的生活。

接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏商界巨擘、军政要员，甚至包括几位美国总统。

卡耐基在实践基础上撰写而成的著作，是人类历史上最畅销的成功励志经典。

他的主要代表作有《人性的弱点》《人性的优点》《美好的人生》《快乐的人生》《语言的突破》等

。这些书出版后，立即风靡全世界，被誉为“人类出版史上的奇迹”。

<<卡耐基大全集>>

书籍目录

人性的弱点 序言成功的捷径 第一篇 人际交往的基本技巧 第1章 要想采蜜,就不要踢翻蜂巢 第2章 与人交往的秘诀 第3章 激发他人的强烈需求 第二篇 让别人喜欢你的六种方法 第1章 这样做你就会到处受欢迎 第2章 产生良好印象的简单方法 第3章 牢记他人的名字 第4章 如何成为优秀的谈话家 第5章 如何让别人对你感兴趣 第6章 如何使人马上喜欢你 第三篇 创造奇迹的信美好的人生 第一篇 如何赢得别人的赞同 第1章 你赢不了争论 第2章 如何避免树敌招怨 第3章 勇于承认自己的错误 第4章 一切从友善开始 第5章 苏格拉底的秘诀 第6章 处理抱怨的灵丹妙药 第7章 如何赢得合作 第8章 从对方的立场看问题 第9章 每个人都需要的东西 第10章 激发高尚的动机 第11章 戏剧化地表达你的意见 第12章 提出有意义的挑战 第二篇 领导艺术:如何改变他人而不招致反感或怨恨 第1章 从赞美和欣赏开始 第2章 间接提醒对方的错误 第3章 先谈你自己的错误 第4章 没有人喜欢接受命令 第5章 让对方保住面子 第6章 称赞最微小的进步 第7章 送人一顶高帽子 第8章 使错误更容易改正 第9章 使人乐意做你建议的事 第三篇 使你的家庭生活更幸福 第1章 不要挖掘婚姻的坟墓 第2章 爱对方,并给他自由 第3章 不要作无用的批评 第4章 让每个人都高兴的办法 第5章 对女人最有意义的事 第6章 对家人要有礼貌 第7章 不要做“婚姻的文盲” 人性的优点 序言克服忧虑,快乐生活 第一篇 了解忧虑的基本事实 第1章 活在“完全独立的今天” 第2章 消除忧虑的魔法公式 第3章 忧虑会使人短命 第二篇 分析忧虑的基本技巧 第1章 解开忧虑之谜 第2章 如何减少生意上50%的忧虑 第三篇 如何改变忧虑的习惯 第1章 消除思想上的忧虑 第2章 不要为小事而垂头丧气 第3章 平均概率可以战胜忧虑 第4章 接受不可避免的事实 第5章 让忧虑“到此为止” 第6章 不要锯木屑快乐的人生语言的突破伟大的人物成熟的人生写给女性的忠告林肯传:人性的光辉

<<卡耐基大全集>>

章节摘录

版权页：当我开始写这本书的时候，有一个人立刻闪现在我的脑海里。

在我教过的几千名学员中，我对他的印象很深。

根特先生是费城一名成功的企业家，刚参加我的训练班不久就邀请我和他共进午餐。

在餐桌上，他倾身向前，对我说：“卡耐基先生，我曾有许多机会在公众场合说话，但我总是试图逃避。

现在我是一家大学的董事会主席，必须经常主持各种会议。

你认为我在迟暮之年是否还能学会当众讲话？

”由于在我的训练班上像他这样的人很多，因此，我向他保证，他一定能够成功。

大约3年后，我们又一次在企业家俱乐部共进午餐。

我们在以前那个餐厅的同一张桌上吃饭，又谈起了从前谈过的话。

我问他我的预言是否实现了，他微微一笑，从口袋里面掏出了一个红色的小笔记本，向我展示了未来几个月已经预定的演讲日程表。

“有能力做这些演讲，”他承认，“演讲时所获得的快乐以及我能为社会提供更多的服务——这些都是我人生中最高兴的事。

”事情还远不仅于此。

根特先生还得意地告诉我，他所在的教区曾邀请英国首相来费城演讲，负责向人们介绍这位旅美之行的杰出政治家的人不是别人，正是根特先生。

正是这个人，3年前还在这张桌子旁问我，他将来是否能够当众畅谈自如？

还有另外一个例子：已故的格力屈公司董事长大卫·格力屈先生，有一天来我的办公室说：“在我的一生中，每次面对众人讲话时总是惊恐万状。

而我作为董事长，又不能不主持会议。

我和各位董事都十分熟悉；大家围着桌子谈话时我能够对答如流。

但是当我站起身时，就会有一种恐惧，一个字也说不出。

这种情况已存在多年了。

我现在想知道你是否能给我一些帮助。

我觉得十分严重。

这种情况持续多年了。

”“噢，”我说，“既然你怀疑我是否能给你帮助，那你为什么还来找我呢？

”“只有一个原因，”他回答说，“我有一个会计，他专‘门为我处理私人账目。

他原本是一个害羞的小伙子，每天进自己的办公室时必须经过我的办公桌。

许多年来，他一直都是蹑手蹑脚的，十分小心，双眼紧盯着地面，也难得说一个字。

但是他最近却改头换面了，变得神采奕奕，走进办公室时也敢抬头挺胸了，并且还大大方方地问候我。

我对他的这种变化十分惊讶，于是问他为什么会发生这种改变。

他告诉我说他参加了你的训练课程。

正是因为我亲眼目睹了这个小伙子的改变，我才来寻求你的帮助的。

”我对格力屈先生说，如果他能定期来上课，并且按照我的要求训练，不出几个星期，他就敢在大众面前讲话了。

“如果你真的能改变我，”他回答说，“那我可真的是全美国最快乐的人了。

”

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。通过他的传播和教导，使无数人明白了积极心态的意义，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。

——约翰·肯尼迪（美国第35任总统） 本书的唯一目的就是帮助你解决你所面临的最大问题：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：如何克服忧虑，创造幸福美满的人生。

当你通过本书解决这些问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

——拿破仑·希尔（成功学专家、畅销书作者） 成功其实如此简单，只要遵循卡耐基先生这些简单适用的人际标准，你就能获得成功。

——马克·维克多·汉森（《心灵鸡汤》作者） 戴尔·卡耐基先生通过他的演讲和本书，教给人们一些处世的基本原则和生存之道，这是我们每个人都应该学习的人生必修课。

——博恩·崔西（美国著名成功学家，畅销书作者） 戴尔·卡耐基的这些原则如魔术般令人震惊，他改变了3亿人的生活。

——基思·鲁珀特·默多克（美国传媒大王） 在人类出版史上，没有任何一本书能像卡耐基的著作那样持久深入人心；也唯有卡耐基的书，才能在他辞世半个世纪后，还占据我们的排行榜。

——美国《纽约时报》

<<卡耐基大全集>>

编辑推荐

《畅销版权威译本:卡耐基大全集(套装共3册)》由卡耐基著，哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯说，普通人只利用了他潜能的十分之一。
戴尔·卡耐基开设的这门成人教育课程，其目的就是真正帮助商业界人士发挥他们的潜能。
卡耐基成功了，他也因此而享誉全世界，被誉为“除了自由女神，或许只有戴尔·卡耐基才能代表美国。”

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>