

<<卡耐基处世教育>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基处世教育>>

13位ISBN编号：9787806818954

10位ISBN编号：7806818952

出版时间：2006-8

出版时间：上海社会科学院出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：139

译者：仲渊才

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>

<<卡耐基处世教育>>

内容概要

《卡耐基处世教育》在今天与初版时一样，仍然非常实用。因为戴尔·卡耐基对不变的人性有着深刻的理解。

卡耐基认为：“金钱上的成功只有15%归功于专业知识，而有85%归功于‘表达自己观点的能力，承担领导责任的能力，唤起人们热情的能力。

’”卡耐基以历史上著名人物、商界领袖、日常生活中的普通人为例，阐述了他的这些重要观点。

卡耐基认为：“金钱上的成功只有15%归功于专业知识，而有85%归功于‘表达自己观点的能力，承担领导责任的能力，唤起人们热情的能力。

’”卡耐基以历史上著名人物、商界领袖、日常生活中的普通人为例，阐述了他的这些重要观点。

<<卡耐基处世教育>>

作者简介

作者：(美)戴尔·卡耐基 译者：仲渊才等 戴尔·卡耐基(Dale Carnegie)，二十世纪最著名的成功学导师，著作有《语言的突破》、《人性的光辉》、《人性的弱点》、《美好的人生》等。这些书和卡耐基的成人教育实践相辅相成，将卡耐基的人生智慧传播到世界各地，影响了千千万万人的思想和心态，激发了他们对生命的无限热忱与信心，勇敢地面对与搏击现实中的困难，追求自己充实美好的人生。

在卡耐基的一生中，林肯的影响非常重要。

卡耐基的童年与林肯非常相似，他把林肯的奋斗历程看做是人生的经典。

在卡耐基课程中，他多次提到林肯的故事，仿佛林肯就是他的一面镜子。

我们从卡耐基对林肯人生的描写中，能够感受到卡耐基对林肯的崇拜之情，能够看到卡耐基理解林肯的独特视角。

<<卡耐基处世教育>>

书籍目录

一条成功的捷径我写本书的动机和经过第1章 与人交往的基本方法 一 不要批评别人 二 一个待人的秘诀 三 钓鱼得用适当的鱼饵 附录：读本书的最好方法第2章 怎样使人欢迎你 一 对人诚恳关怀 二 先使人获一良好印象 三 你非这样做不可 四 谈话奇术 五 迎合人的兴趣 六 予人以诚意的赞美第3章 使人同意的方法 一 傻子才爱与人争辩 二 避免结仇的方法 三 自己的错误应该立刻承认 四 用友善的方法来消除敌意 五 苏格拉底的秘诀 六 多说话必败 七 如何使人来自动的合作 八 了知对方的观点 九 人人所需要的是什么 十 启发人们向上的动机 十一 应用一种表演术 十二 激将法第4章 劝人术九种 一 劝人之前的烟幕 二 劝人而不被憎恶的方法 三 先从自己的过错说起 四 没有人愿意听取命令 五 “语”下留情 六 怎样鼓励他人 七 预先激励 八 使人自知错误并非难于纠正 九 使人情愿照你意思去做第5章 写信妙法第6章 怎样保持家庭快乐 一 夫妇间发生裂痕的主因 二 爱情与自由 三 怎样对待你的丈夫或妻小 四 求得对方欢喜的妙法 五 不要忘了施小惠 六 互相敬爱 七 性知识的重要

<<卡耐基处世教育>>

章节摘录

书摘 你要人家对你服从，或为你效劳，只有一个方法，就是设法使人自己“情愿”。当然，如果你把手枪对准人的胸口，自可逼他交出财宝来；你用手枪威吓，也能强使工人替你做工；你也可以用叱责打骂来逼你孩子服从；可是这种蛮干手段的结果，一定都很恶劣。

那么，用什么方法能使人自己情愿呢？简单一句话，就是给予人所爱好的罢了。奥地利大心理学家弗洛伊德说：“人们做任何事，都有个动机，这些动机的出发点不外乎两种：就是性欲的要求和好胜心罢了。

”美国大哲学家杜威博士也说：“人类生来最大的希望，无非想做个出人头地的人物。

”这些话都说得十分中肯，道理也互相融通。

我们试将日常所希望的事物分析起来，约可分成八个要点，就是：一、健康长寿，二、饮食充足，三、睡眠舒畅，四、物质或金钱上的满足，五、生命持续，六、两性生活的美满，七、子女安泰，八、被人尊崇。

在这八点中，最值得我们注意的就是第八点，因为其余七点都可由自力获得，而“被人尊崇”却非借重于人不可。

弗洛伊德所说的“好胜心”和杜威的“想做个出人头地的人物”，正是根据于这一种心理。

所以我们在与人交往时，如能满足对方的这个心理要求，必能引起对方的好感，而达到你所期望的目的。

林肯说：“人人欢迎一句称颂的话。

”威廉·詹姆斯也说：“人类天性，个个渴望被人尊崇。

”这就是告诉我们“被人尊崇”是人人所亟需的一种心理上的粮食，谁能加以满足，谁就能将任何人的心抓在手掌里，成为一个万人敬注的人物。

人类和别种动物最重要的分别，就在于人有“被人尊崇”的愿望。

记得我小时，父亲善养猪、牛，常上市场去参加牲畜竞赛会，得过许多次的一等奖状。

我的父亲把这些奖状悉数缀在一块纱布上，逢人便拿出来炫耀一番，洋洋得意。

但直接与获奖有关的猪、牛，却毫无所知，对于竞赛也漠不关心。

这就是因为牲畜根本没有“被人尊崇”的观念。

如果我们的祖先没有这种进取向上的心，人类将永远不会达到今日的文明，说不定我们现在还过着与禽兽无异的生活。

据传林肯在杂货店里当一名小小的职员时，他不惜花了五角钱，买一本法律书来读，后来终于成为一位著名的大律师。

这就是一种进取向上的心使他获得成功的。

又如狄更斯，他写了无数的不朽佳作，目的也无非是希望被人尊崇。

石油大王罗其佛洛能够获得今日的百万资财，他的成功也是由这四个字的希冀而来。

其他如爱建高楼大厦、穿时装、乘最新式汽车的富翁们，和一般喜欢谈自己子女聪明的人，都是希望“被人尊崇”在捣鬼。

可是，最奇怪的，是这种欲望竟能驱使许多青年去做强盗。

据前纽约警察局长末龙宁说：“目前有许多年轻的罪犯，在被捕后，往往要求报上披露他们是一条好汉，他们为了希望自己的照片像许多名人那样刊诸报端，就是遭遇被用电椅处决的酷刑，也不以为意了。

”如果你告诉我，你打算如何去达到你的“被人尊崇”的目的，我就可以猜出你是一个怎样的人物。

例如石油大王罗其佛洛因想扬名，不惜花费重资，在北京设立了协和医院。

相反的，美国巨盗迪林格却用做强盗的方法，来达到扬名的目的。

当他被追捕时，他还夸耀地向人说：“我是大名鼎鼎的迪林格！”他把自己的罪恶当做光荣。

他与罗其佛洛的目的虽然一样，但因所用方法不同，所以竟成为绝对不同的两个人物。

历史上的伟人，多半希望获得人的尊崇。

<<卡耐基处世教育>>

华盛顿希望人家称他为“伟大的总统”；哥伦布希望获得“海军大将和印度总督”的称号。

P006-007

<<卡耐基处世教育>>

媒体关注与评论

书评你可能会问：“一本上个世纪30年代的书如何能帮我处理当代的问题？”购买这本书的1500万读者可能也问过同样的问题。

答案很简单，如果你爱读历史图书，你会发现从古希腊、古罗马到现代社会，亘古至今人类都具有基本相同的情感——爱，嫉妒，自我怜悯，自尊，希望。

这些人类的基本需要正是你所应该理解的，一旦你弄清楚这些，你的事业会容易得多。

——Lisa shea (亚马逊网站读者) 这是一本必读书，但读时必须融会贯通你的平时体验！从事职业人际关系工作的人，都应该读一读卡耐基的书，它可以提高你的人际交往水平。

本书提供了一些切实可行的建议：如何让人乐于与你交往；什么样的行为可以激励人们。

自本书问世以来，商业和社会标准已经发生了急遽变化，所以，你要活学活用本书。

——Bookman(亚马逊网站读者) 这本书已经经受了时间的检验。

如果你想在与别人的交往中游刃有余，就阅读本书。

如果你没有足够的时间，也不要紧，本书分成各个简短章节，每一章节都讲述了一个特定原则。

所以，你可以选择你感兴趣的章节阅读，等有空了再来阅读全书——而不致失去连贯性。

因此，你可以随自己需要自由阅读本书，而没有必要非按照一定的次序。

——一读者(亚马逊网站读者)

<<卡耐基处世教育>>

编辑推荐

《卡耐基处世教育》是励志图书的鼻祖，首版于1937年。自初版以来就是一本超级畅销书，至今已售出1500万册。

<<卡耐基处世教育>>

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>