

<<卡耐基>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基>>

13位ISBN编号：9787122152084

10位ISBN编号：7122152081

出版时间：2012-11

出版时间：化学工业出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：308

字数：304000

译者：唐汶

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>>

前言

我从1912年开始，就在纽约为那些职业和专业男士及女士们开教育课程。我最初只开了关于演讲的课程，这种课程主要是用实际经验来训练成年人，使他们敢于在商业谈判和公共场合中自如地表达自我，以便更清楚、更有效、更镇定地发表他们的意见。经过一段时间的实践之后，我逐渐发现这些人虽然需要接受训练以提高他们的演讲能力，但是他们更需要在日常事务和人际交往中提高与人相处的能力。

而且我也逐渐发现，我本人也非常需要这种训练。当我现在回忆起当时的情形时，我就会对自己贫乏的知识感到惶恐不安。我真希望在20年前就读到这么一本书，提高自己在这方面的技能，那么这将是一件珍宝！

如果你是一位商人，那么你所面临的最大困难将是如何与人打交道。不过，即使你是一位会计，或者是一位家庭主妇、建筑师或工程师，情况也同样是如此。几年前，由卡耐基基金会赞助的一项调查研究显示了一个极其重要的事实：即使在工程技术工作方面，一个人所获得的高额薪水中，也只有不到15%是因为他的技术知识，而其他的85%则是因为他的人际交往，也就是他的个人品质和才能的发挥。

我每个季度在费城的工程师俱乐部开设讲座已经持续许多年了，同时我还在美国的电机工程学会纽约分会开办了讲座，大约有超过1500人听过我的讲座。

经过多年的观察，我发现到我这里来的工程师中，获得最高报酬的并不是那些专业知识最多的人。你看，我们可以每周花费25美元到50美元雇用工程、会计、建筑和其他专业方面的技术人才，在社会上这种人才多的是；但是除了技术知识之外，又善于表达自己的内心思想、同时又具备领导才能和激发他人才能的能力的人，他们的收入必然会比其他高。

著名的“石油大王”洛克菲勒在他的事业达到巅峰的时候，曾这样说：“如果与他人打交道的能力，也是一种可以购买的商品，这正如同糖和咖啡一样。

我愿意付出任何代价来购买这种能力。

”难道你不赞同每个大学都应该开设这种实用课程，来开发这个世界上最宝贵的能力吗？这种课程是如此的实用而且需求迫切，但是我还没有发现有哪所大学专门开设了这种课程。

芝加哥大学和青年会联合学校曾经做过一项耗资25000美元的调查，以考察成年人究竟关心哪些事情。

这次调查花了两年时间，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接受了调查，他们回答了156个问题，例如“你的职业和专业是什么？”

”“你的教育程度如何？”

”“你如何打发闲暇时间？”

”“你有多少收入？”

”“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，等等。

于是，这个调查委员会决定专门为成年人开设这样一门课程，以帮助人们解决这些问题。

虽然他们尽了最大的努力来寻找有关教材，但是什么也没有找到。

他们最后找到一位世界著名的成人教育专家，问他有哪些书适合成年人的这些需求。

这位权威人士回答说：“没有。

我知道这些成年人需要什么，但是他们所需要的书至今还没有人写过。

”据我所知，他的话是对的，因为我自己也花了许多时间寻找关于人际关系方面的实用书，但是一直没有找到。

<<卡耐基>>

于是我就尝试着为我的学员写了一些这样的书。

我希望你们也能喜欢它。

我认真阅读了我所能找到的所有材料，包括家庭问题专家迪克斯的报纸专栏问答、离婚法庭记录、双亲杂志，以及阿尔弗斯特教授、阿德勒和詹姆斯教授的著作，等等。

此外，我还雇了一名受过专业训练的速记员，用一年半左右的时间在图书馆阅读我没有看过的东西，研究各种心理学专著，翻阅了成百上千篇杂志文章，还抄写了许许多多的传记，以了解各个时代伟大人物是如何与他人交往的。

我读过各个时代的伟人传记，包括从恺撒到爱迪生的，以了解他们是如何为人处世的。

我决心不惜花费大量的时间和金钱，一定要找到一种有关社会交往和影响他人的高效实用的方法。

我还访问过几十位成就卓著的人物，其中几位还是世界著名人物，例如马可尼、罗斯福、欧文、盖玻尔、比可弗、约翰逊，以了解他们的为人处世之道。

在这些材料的基础上，我准备了一篇简短的演讲稿，题目就叫《如何影响他人并赢得朋友》。

之所以说这篇演讲稿很短，因为它最初确实很短，不过现在我已经将它扩充到了一篇一个半小时的演讲稿。

这些年来，我每个季度都在纽约的卡耐基研究中心为人们做这篇演讲。

我为我的学员演讲，鼓励他们在工作、社会交往中广泛试验，然后回到班上讲述他们的经验和成果。

这项工作简直是太有趣了！

这些人完全被我这种新型的实验方法迷住了，这是有史以来第一个为成年人开设的、也是唯一的人际关系课程。

有一个学员，他是一位老板，拥有314名员工。

长期以来，他总是用批评和责难的口气数落他的员工，从来没有赞扬和鼓励过他们。

当他学了这本书中所提到的各项规则以后，他的人生观得到了很大的改变。

现在，他的公司到处都是精诚合作的气氛，每个员工也都从以前的敌人变成了他的朋友。

他在一次班级演讲中得意地说道：“以前，我在公司走动的时候，没有人和我打招呼。

我的员工看到我走近时，会立即转过脸去。

但他们现在都成了我的好朋友，甚至连看门的值班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。

更加重要的是，他在工作 and 家庭中都获得了更多的幸福。

还有许多推销员因为采用了我书中的规则，迅速增加了他们的销售额。

例如，许多推销员找到了新的客户，而他们在以前是根本找不到这些客户的。

一些公司的高级职员也通过采用这些规则而得到了提升，获得了更多的薪水。

有一位高级职员就在班上的演讲中说，他的年薪增加了5000美元，主要就是因为他采用了这些规则。

费城煤气公司还有一位高级职员，他因为喜欢和别人斗嘴，又加上领导无方，公司决定对他降职，但是在接受训练之后，65岁的他不仅没有被降职，而且还晋升了职务，增加了薪水。

那些参加毕业聚会的夫人也经常对我说，自从她们的丈夫接受了这种训练之后，她们的家庭变得更加和谐、更加快乐了。

尤其是那些男士，他们常常对自己在工作上所获得的新成就感到惊异，认为这一切就像魔幻一般！

他们有时甚至会激动万分地打电话到我家来，将他们所取得的新成就迫不及待地告诉我。

哈佛大学著名教授詹姆斯曾这样说道：“和我们所应该取得的成就相比，我们只是处于半醒的状态。

现在我们只利用了我们身心资源的很小一部分。

从广义上来说，人类现在还只是生活在自身潜能远远没有得到开发的狭小天地中。

人类具有各种潜力，但却不曾开发和利用。

”好了，已经说了够多了，让我们立刻言归正传。

戴尔·卡耐基 本文节选自戴尔·卡耐基为《美好的人生》一书所写的序言

<<卡耐基>>

<<卡耐基>>

内容概要

出色的说话技巧和卓越的办事能力是年轻人通往成功和幸福之路的捷径。本书正是浓缩了卡耐基成功哲学中的精华，从日常生活、爱情家庭、社交职场等多个方面，为读者介绍了一些如何把话说得滴水不漏的技巧。同时阐述了办事的原则、方法，以帮助读者在办事时如何正确有效地利用他人的心理。让懂得说话技巧与处世智慧的你能轻松地驾驭生活，获得属于自己的成功。

<<卡耐基>>

作者简介

戴尔·卡耐基，二十世纪美国伟大的成功学家、人际关系学家、成人教育家。

他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。

他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。

他的主要代表作有《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，激发他们对生命产生无限的热忱与信心，并最终获得自己充实美好的人生。

<<卡耐基>>

书籍目录

第一章：读懂人性

- 1.不可不知的人性
- 2.林肯的秘诀
- 3.不说任何人的缺点
- 4.每个灵魂都渴望赞美
- 5.失去尊重感的悲剧
- 6.欣赏的力量
- 7.没有一件东西比对自尊的渴望更迫切
- 8.真心肯定别人，不要吝啬赞美

第二章：知己知彼

- 9.首先激起对方急切的欲望
- 10.从对方的角度思考问题
- 11.真正的双赢
- 12.如果你不关心他人想要的，那么对方也不会关心你想要的
- 13.想成功首先学会关心他人

第三章：热情真诚

- 14.最伟大魔术师的奥秘
- 15.想结交朋友，就要付出热情和真诚
- 16.对他人表现出兴趣时一定要真诚

第四章：笑的力量

- 17.价值百万的微笑
- 18.微笑实验
- 19.想办法让自己高兴起来

第五章：牢记对方名字

- 20.名字里的神奇力量
- 21.安德鲁·卡耐基成功的原因
- 22.牢记并利用他人的姓名

第六章：黄金法则

- 23.最有趣的谈话家
- 24.倾听艺术
- 25.面对抱怨时
- 26.穿越灵魂的注视
- 27.谈论对方感兴趣的话题
- 28.总是能获得回报的原理
- 29.人性中最深的渴望就是被别人欣赏
- 30.赞美的力量是惊人的
- 31.放之四海皆准的黄金法则

第七章：沟通圣经

- 32.多谈别人，而不是你自己
- 33.永远避免和别人发生争执
- 34.恨由爱止，而非恨止
- 35.不要当面指责别人的过错
- 36.讽刺和谩骂永远也不可能起作用的

第八章：处世之道

- 37.富兰克林的处世方法

<<卡耐基>>

- 38.谦虚而有策略，你将无所不能
- 39.勇于承认自己的错误
- 40.妥协的收获要比期望的多
- 41.一滴蜂蜜比一加仑的胆汁能捕到更多的苍蝇
- 42.友善的态度会得到立竿见影的效果

第九章：宽容大度

- 43.让对方说“是”
- 44.争论根本没有用
- 45.给对方说话的机会
- 46.想赢得朋友，就让你的朋友表现得更出色
- 47.让对方觉得那是他的主意
- 48.将欲取之 必先予之
- 49.从他人的立场出发
- 50.从对方的兴趣和动机推断

第十章：给予同情

- 51.神奇的语句
- 52.软化的功效
- 53.首要原则就是给予同情
- 54.激发更高尚的动机
- 55.让对方觉得自己诚实正直
- 56.将你的想法戏剧化
- 57.截然不同的效果
- 58.向他人提出富有意义的挑战

第十一章：批评的艺术

- 59.批评别人时，请这样开始
- 60.旁敲侧击地提醒
- 61.批评别人之前，先反思自己
- 62.没人喜欢被指指点点
- 63.给别人保留面子

第十二章：高效激励

- 64.赞扬就像阳光一样
- 65.学会给人“戴高帽”
- 66.鼓励更易使人进步
- 67.“让别人乐意效劳”原理
- 68.忘记自己的利益，多去关注别人的利益

第十三章：做最好的自己

- 69.你必须做自己
- 70.我不可能成为别人
- 71.无论你做什么，都要做最好的自己。

- 72.不要试图改造对方

第十四章：和谐为家

- 73.不要随意批评家人
- 74.真诚地赞美你的另一半
- 75.注意生活中的细节
- 76.对家人要像对陌生人一样殷勤有礼
- 77.不要做婚姻的无知者

<<卡耐基>>

78.如何与女性相处

第十五章：热爱工作

79.没有时间去忧虑

80.沉浸在工作中

81.让自己一直忙着

82.不要为小事烦恼

第十六章：拒绝忧虑

83.我们在小事上浪费太多时间

84.不要自寻烦恼

85.担心的事到底真正发生的有多少？

86.接受不可避免的事实

87.对必不可免的事，要轻松地去承受

88.到此为止

第十七章：自身定位

89.到底应该为“哨子”付多少钱？

90.不要试着去锯木屑

91.做自己喜欢的工作

92.职业选择参考

93.管理金钱的原则

第十八章：远离疲惫

94.在你感到疲劳之前就休息

95.消除心理上的疲劳

96.说出你的心事

97.养成良好的习惯

98.摆脱失眠的痛苦

章节摘录

版权页：有些读者可能会说：“哈，这些都是骗人的。

你举的都是名人的例子，如果不是名人，那根本不管用。

”当然，奉承对那些有自知之明的人几乎不管用。

因为这些奉承太肤浅，太自私，太过于敷衍，的确起不到什么作用。

有些人太急于赞扬别人，就像那些饿极了的人去啃地上的青草、吃蚯蚓一样。

维多利亚女王对奉承也很敏感。

本杰明·迪斯雷利首相承认他在称赞女王的时候会格外注意，用他的话来说就是“小心翼翼”。

迪斯雷利是大英帝国最懂得礼貌、机敏的人。

他很聪明，做事有自己的一套方法。

很多我们没有注意到的细节，他都能注意到。

奉承就如同伪劣商品、假钞一样，如果太过随意地奉承别人，会陷入麻烦的。

一次，我在墨西哥城的差普洱提匹克宫看到了墨西哥英雄阿尔瓦罗·奥布雷贡的半身雕像。

雕像下面刻着这样的话：“永远都不要害怕那些进攻你的敌人，但你要小心那些奉承你的朋友。

”不！

我不是在说奉承！

远不是这样！

我是在说一种新的生活方式，请让我再次重复：我是在谈论一种新的生活方式。

英王乔治五世在白金汉宫的墙上悬挂着六句座右铭，其中的一句是这样说的：“不要轻易奉承他人，也不要接受那些廉价的赞美。

”奉承就是廉价的赞美。

我曾经看过一条关于奉承的解释，我认为值得在这里提一下：“奉承仅仅只是告诉别人自己的偏见。

”拉尔夫。

沃尔多。

爱默生说：“无论使用什么样的语言，除了描述出你自己的想法，别的什么都是多余的。

”如果我们所要做的仅仅只是奉承，那么每个人都可以成为人际关系方面的专家。

当我们没有思考其他迫切问题的时候，就会花费了百分之九十五的精力来思考关于自己的问题。

如果我们停下来，不再想自己，而是去想想别人的优点，就不会再轻易地说出那么低级、幼稚的奉承别人的话了。

我们日常最容易被忽略的一种美德就是赞赏别人。

没有任何东西比来自家长的肯定和表扬更能激励孩子的了。

当孩子带回来一张非常不错的成绩单时，我们常常忽略了表扬他们。

当孩子第一次成功烘烤出可口的蛋糕，或者搭建好一个鸟巢时，我们仍然忘了表扬他们。

当我们在餐馆里吃着美味的法式牛腰肉时，请不要忘记赞扬厨师长，夸赞这道菜十分可口；当一位疲倦的推销员谦恭有礼地跟你推销商品时，请不要忘记赞扬他们的礼貌。

有身份的人都深知在演讲时，当众说那些泄气的话不会有任何积极的作用，也不会受到别人的肯定。

那什么样的话语能对那些办公室里的、商店里的、工厂里的员工起到事半功倍的激励作用呢？

以我个人的人际交往经验来看，我们永远都不要忘记一点：所有和我们共事的人都是普普通通的人，他们都渴望得到肯定。

每个灵魂都渴望获得赞美。

在你每天的旅途上都留下些友爱的赞赏火花，那么当你下次路过时，就会发现到处都有友谊之火温暖着你。

<<卡耐基>>

媒体关注与评论

这本书讲述的绝不是空洞的理论，它有着巨大的指导价值。

我欣喜地发现本书改变了数以百计、千计、万计的人的生活，它使他们成为工作、生活上的成功者，并使他们的精神面貌为之改善。

——戴尔·卡耐基 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 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

<<卡耐基>>

编辑推荐

《卡耐基:做一个会说话会办事的聪明人(增订典藏版)》让懂得说话技巧与处世智慧的你能轻松地驾驭生活,获得属于自己的成功。

<<卡耐基>>

名人推荐

这本书讲述的绝不是空洞的理论，它有着巨大的指导价值。

我欣喜地发现本书改变了数以百计、千计、万计的人的生活，它使他们成为工作、生活上的成功者，并使他们的精神面貌为之改善。

——戴尔·卡耐基 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 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

<<卡耐基>>

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>