

<<卡耐基高效管理的艺术>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基高效管理的艺术>>

13位ISBN编号：9787506482066

10位ISBN编号：7506482061

出版时间：2012-3

出版时间：中国纺织出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：320

译者：余杰

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>

<<卡耐基高效管理的艺术>>

前言

那是在一个寒冬的夜晚，2500多名美国各界成功的绅士和女士们聚集到了宾夕法尼亚饭店的大舞厅。刚到7点半钟，宽敞的舞厅内早已座无虚席，但是直到8点，仍然还有不少人走进舞厅，而且大家兴致都很高。

没过多久，宽敞的舞厅就挤满了人，那些来得晚的人开始挤占没有座位的空地。

这么多人，在经过了一天的劳累之后，晚上还情愿跑到这里来，辛苦地站上一两个小时，这是为什么呢？

难道他们是来看著名模特的时装表演吗？

或者他们是想看一场自行车比赛？

或是著名演员克拉克·盖博亲自登台发表演说？

不，都不是！

这些人是因为看了报纸上的一则广告之后，才不约而同地赶来的。

两天前，这些人在阅读《纽约太阳报》时，看到了一整版的广告，内容是：你想增加你的收入吗？

你想流利地表达你自己吗？

你想做一个成功的领导者吗？

那么，就请……也许你会认为这又是老一套的骗人伎俩。

但是，不论你是否相信，就在地球上这座最繁华的大都市中，虽然有25%的人处于失业状态，需要靠救济金生活，而且当时的经济十分萧条，却仍然有2500人被这份广告吸引，并涌向宾夕法尼亚饭店。

这份广告可不是刊登在什么流行的报纸上，而是刊登在当地最保守的一家晚报——《纽约太阳报》上。

那些来饭店的人士，在美国全都属于上流阶层，例如他们当中有高级管理人员、公司老板、专业技术人员，而且他们的收入都在2000~50000美元不等。

这些人究竟是为了什么而在这里的呢？

原来，他们是来听一场最现代、最实用的“口才与处世技巧”的讲座——这次讲座是由戴尔·卡耐基人际关系研究会主办的。

为什么这2500位成功人士要到这里来听这样一场演讲呢？

是不是因为经济危机而使他们突然产生了求知欲呢？

显然都不是。

在此之前的24年中，这一讲座每个季度都在纽约举办，而且经常是场场爆满，人多得数都数不过来。

其实，已经有15000名商业界和专业技术领域的人士接受过戴尔·卡耐基的训练；甚至一些规模庞大、传统而保守的公司或组织，如美国的西屋电器公司、麦格劳·希尔出版公司、布鲁克林联合瓦斯公司、布鲁克林商业工会、美国电器工程师协会、纽约电话公司等，为了保护他们公司及员工的利益，也专门开设了这种业余训练课程。

这些人有的已经离开学校十多年甚至二十多年。

在经过这么多年后，他们再来接受这种训练，显然是对我们教育制度的一种有趣而鲜明的批判。

那么，这些成年人到底想要学习什么东西？

为此，芝加哥大学联合了美国成人教育协会、青年联合会，在各地开展了一项耗资25000美元、为期两年的全面调查研究。

结果表明，成年人最关心的问题是身体健康；其次是人际交往——他们要学习的正是为人处世的方法和技巧。

他们既不想成为演说家，也不想听什么心理学方面深奥的专业知识，他们只想聆听一些可以用于实际的商业交往、为人处世、家庭生活中的现实而有效的建议。

这就是调查的结果。

他们所需要的，也正是我们为他们准备的。

但是该去哪里找介绍这种知识的书呢？

我们找遍了所有的教科书，却没找到一本！

<<卡耐基高效管理的艺术>>

我们发现，至今还没有人写过一本教人如何解决为人处世问题的书。

这真是太奇怪了！

千百年来，关于文学、艺术、哲学以及高等数学的著作多如牛毛，而且水平高深。

但是，这些成年人对这种书却不屑一顾，而他们极其渴望获得的实用知识，却没有人教给他们。

看到这里，你也许会明白，为什么这2500位男男女女在看了报纸广告之后，会如此兴致勃勃地拥进宾夕法尼亚饭店来——因为他们找到了自己企盼已久的东西。

他们以前也曾在图书馆中读了许多书，而且以为只有知识才是出人头地、走向成功的唯一途径。

可是当他们在工作若干年之后，终于发现，那些在事业上最成功的人，不仅具有一定的知识，而且还具有善于沟通、说服他人、向别人推销自己的才华。

因此，他们发现，要想在工作中获取成功，人际沟通和自我表达能力比大学文凭和书本知识更加重要。

《纽约太阳报》刊登的那份广告正好指出，在宾夕法尼亚饭店举行的讲座，肯定能给前来听演讲的人带来极大的收获，事实上也果真如此。

若干名以前曾听过这一讲座的人被请到了演讲台上。

他们每个人都在75秒钟的时间内，通过话筒向人们讲述了自己的亲身体会。

记住，他们每个人只有75秒钟！

而且时间一到，主持人就会敲一下木槌，大声喊道：“时间到！”

请下一位！

” 讲座现场的气氛，就像牛群在草原上奔驰一样，异常地热烈。

台下听众在那里将近两个小时，全都听入了迷。

在台上演讲的那些人，可以说构成了美国商业领域的各个层面，他们包括连锁商店的高级职员、面包供应商、商业协会主席、银行家、卡车推销员、化妆品推销员、保险推销员、制砖厂秘书、会计师、牙科医生、建筑师、威士忌酒推销员、牧师、药剂师、律师。

他们全都从不成功走向了成功，并且成为附近一带小有名气的人物；有的人后来甚至成为美国政治舞台上举足轻重的人物。

在这次讲座中，第一个上台的是派特里克·奥海亚。

他出生在爱尔兰，只上过4年学，后来移民到了美国，曾当过机械师和私人司机。

奥海亚40岁的时候，家里的人越来越多，养家糊口所需要的钱当然也更多了。

于是，他开始为一家公司推销货车轮胎。

可是，正如他自己所说的，他十分自卑且内向，以至于见了人时连头都不敢抬起来。

他每次上门推销时，总要在客户门口来来回回许多次，才敢推门进去。

可想而知，奥海亚对自己的推销成绩很不满意。

就在他想去一家机械厂工作时，他收到了一封信，是请他去听戴尔·卡耐基的演讲。

奥海亚起初并不想去，因为他担心自己难以愉快地和那些大学毕业的人相处。

但是禁不住妻子的劝说，奥海亚终于鼓起勇气，走进了演讲大厅。

妻子对他说：“或许这次能给你带来帮助。

亲爱的，上天知道你需要这些东西。

” 奥海亚刚开始当众讲话时，既恐惧，又心慌，根本不知道该说些什么。

可是没过几个星期，他就不再害怕面对听众了，而且他很快发现自己竟然喜欢上了演说，并且听众越多，精神越兴奋。

之后，即使是单独地面对面和人谈话，他也不胆怯了，也不再害怕面对自己的顾客了。

奥海亚的收入逐渐增加。

今天，他已成为纽约的明星推销员。

也就在这卡耐基就是其中之一。

他每天下午必须骑马赶回农场去帮助父亲干活。

当时，卡耐基穷得只能穿一件很窄、很小的衣服，裤子也很短，这使他感到了羞耻，并产生了严重的自卑心理。

<<卡耐基高效管理的艺术>>

于是，他立志要出人头地。

很快他就发现，在学校中名望最高的人，一般都是那些足球队员和棒球运动员，此外还有在辩论和演讲中获奖的人。

他知道自己没有体育天赋，于是决心在当众演讲方面出人头地。

为此，他做了好几个月的准备，在马背上练习，挤牛奶时也不放弃。

有一次，他爬上一个大草堆，一个人手舞足蹈地大声演讲，连附近的鸽子都被吓得飞走了。

然而，尽管卡耐基做好了充分的准备，起初还是接连遭受失败。

当时卡耐基只有18岁，正处于人生中极其敏感而且情绪极易波动的年龄。

他对自己失望到了极点，甚至想到了结束生命。

但事情随后出现了变化——他开始在演讲中获胜，后来几乎每次都能胜过对手，连以前那些曾指导过他的同学也都败给了他。

大学毕业后，卡耐基开始在内布拉斯加州的西部和怀俄明州的东部地区上成人大学的函授课。

他的激情和活力无穷无尽，但他的事业似乎并没有什么进展。

他有些失望，有一次竟然大白天躺在宾馆的床上痛哭流涕。

卡耐基希望回到原来的学校，以摆脱生活的冷酷和无情，但这说起来容易做起来难！

他决定去奥马哈寻找另外的工作，但没有钱买火车票，于是找到一个货车司机，和对方谈好条件，一路上为对方喂养两车厢的野马，让对方免费带他到奥马哈。

到了那里之后，卡耐基找了一份推销咸肉、肥皂和猪油的工作。

由于他销售的地区经济很不发达，所有的东西都很难推销。

他一路上只得搭便车或骑马，晚上干脆就睡在简陋的旅舍中。

只要有时间，他就阅读推销方面的书籍，并学习如何收账。

当一家客户无钱支付账款时，他就采取变通的方法，从这家店铺拿了19双鞋，卖给铁路局的人，然后把钱寄给公司。

卡耐基经常每天要走上百里路。

每当他搭乘的货车停在一个地方装货或者卸货时，他就去镇上向人推销，接下几份订货单。

当货车即将启动时，他又急急忙忙赶回车站，跳上正在开动的货车。

他就这样干了两年，把一个几乎没有什么销售利润的地区变成了全公司利润最高的地区。

公司老板见卡耐基努力工作，有意提拔他，但他却拒绝了老板的好心，并且辞职不干了。

辞职之后，卡耐基又来到纽约，到了美国戏剧艺术学院求学，并在戏剧《剧团的宝丽》中扮演过哈里特博士。

但卡耐基并没有表演的天赋，不久他也知道了这一点。

于是，他又重操旧业，干起了推销，不过这次是为派克公司推销卡车。

但是卡耐基完全不懂机械，对此也毫无兴趣。

他过着很不愉快的日子，每天不得不强迫自己去推销卡车。

然而，他又非常渴望能有时间读书，写出他曾在师范学院计划要写的书。

于是，他又放弃了推销工作，专门从事写作，只靠在夜校教书挣来的一点钱维持生活。

卡耐基能在夜校教什么课程呢？

他回顾过去，发现自己在大学时代接受的口才训练带给他的信心、勇气、镇静以及为人处世的能力，比大学其他所有的课程对自己的帮助都更大。

于是，他竭尽全力说服了纽约青年基督教协会，让他为当地的商业界人士开设一门口才训练课。

什么？

这简直太荒谬了！

让商人也成为口才高手？

学校非常清楚这样做的结果，因为他们以前也开过这类课，可是没有成功的先例。

不过学校总算答应了卡耐基，但拒绝付给他固定的报酬。

卡耐基就和学校约定，如果有利润的话，他将按开课所得利润的一定比例来抽取佣金——结果，他每个晚上开课所赚的钱是3美元，而不是原来固定的2美元。

<<卡耐基高效管理的艺术>>

随后，这一口才训练课程越开规模越大，而且其他城市的青年基督教协会也知道了此事。

不久，戴尔·卡耐基就声名远扬，当起了巡回训练导师。

他经常往来穿梭于纽约、费城、巴尔的摩之间，后来又到了伦敦和巴黎。

由于前来上课的商业界人士都认为，他们以往接触过的这方面的教科书都太教条了，根本不实用，因此卡耐基坐下来认真思考，并根据自己的实践经验和体会，写了《人性的弱点——如何影响他人并赢得朋友》。

这本书后来成了美国所有青年基督教协会、银行联合会以及全国信托协会的正式教材。

戴尔·卡耐基说，任何人一旦生气之后，就会言辞巧捷，变得很会说话。

他说，如果你在镇上一拳打倒一个最笨嘴笨舌的人，他会立即站起来与你理论一番，而且一点都不亚于一流的说话高手。

他认为，无论什么人，如果有足够的自信，而且内心有表达的冲动的的话，那么他一定会说得十分动人。

卡耐基认为，培养自信的最佳方式，就是做平时不敢做的事，从而获得成功的经验和体会。

因此，他每次上课时，都会让每一个学员开口说话。

听课的人都有相似的困难，都不敢当众说话。

在这种情况下，大家从不会相互取笑。

经过卡耐基的训练，他们逐渐培养起了勇气、信心和热忱，并将这些内在精神融入他们的谈话当中。

戴尔·卡耐基不仅仅是在开口才训练课，他更主要的是在帮助人们克服恐惧心理，培养自信和勇气。

在参加这门课程的商业界人士中，不少人已经有三十多年未走进教室。

他们当中大部分人最初都是抱着尝试的态度，以分期付款的方式向卡耐基交付学费的，因为他们希望能够立即获得实效，而且第二天就能用于商业谈判或当众演讲中。

针对这种情况，卡耐基就必须追求快速、实效的当众说话方式。

结果，他开创了一套独特的，融说话、推销、为人处世和实用心理学于一体的教育方式，开创了一门非常实用而有意义的课程。

由于这门课程是如此管用，有些人竟从上百公里远的地方开车专程来上课，甚至有一个人每周都从芝加哥赶到纽约来听课。

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”。

<<卡耐基高效管理的艺术>>

内容概要

《卡耐基高效管理的艺术》不仅是对卡耐基管理艺术和成功之道的阐述，更是卡耐基一生思想精华的浓缩。

此书引用大量的真实事例告诉管理者如何化解矛盾、如何激励员工、如何授权、如何高效管理等方方面面的管理秘诀，使管理者轻轻松松就能实现管理能力的自我提升。

本书围绕“成功管理”的主题，将卡耐基作品中有关这一主题的内容汇编在一本书中，使读者领悟卡耐基的成功管理之道，从而成为一个高效管理者。

<<卡耐基高效管理的艺术>>

作者简介

<<卡耐基高效管理的艺术>>

书籍目录

第1章 不要批评和指责员工 批评只会激起反抗 批评并不能改善局面 向林肯总统学习 批评是危险的导火线 第2章 让员工乐意去工作 每个员工都希望成为重要角色 鼓舞和激发员工的热情 让员工感到自己很重要 发挥同情的威力 第3章 激发员工的迫切需求 发现并满足员工的需要 了解员工行为背后的动机 从员工的角度思考问题 第4章 真诚地关心员工 关心员工, 你将赢得双倍的回报 像罗斯福总统那样关心别人 热情地对待员工 第5章 微笑待人的魅力 微笑能融化人心中的冰雪 微笑是管理者的巨大财富 用积极的心理暗示自己 第6章 牢记员工的名字 记住姓名的特殊功效 记住名字, 带来商机 以“钢铁大王”卡内基为榜样 获得员工好感的良方 如何记住别人的名字 第7章 做一个善于倾听的管理者 管理的秘诀 用倾听赢得顾客 谈论对方最感兴趣的事情 成为一个好听众 第8章 如何化解矛盾 永远不要强辩 尊重而不是贬低别人 学习富兰克林的方法 敢于承认自己的错误 用友善的态度感化员工 委婉地提醒员工的错误 不要命令员工 第9章 给员工表现的机会 让员工畅所欲言 把你的意见变成员工的 向员工提出有意义的挑战 第10章 赞美和欣赏员工 适时称赞员工的优点 赞美是一种管理哲学 看到员工身上的优点 第11章 激励员工的技巧 用提问激发员工的创造力 保住员工的面子 称赞员工的进步 学会给员工“戴高帽” 第12章 掌握授权的技巧 让最合适的人干最合适的工作 授予员工一定的头衔 授权讲究策略方式 第13章 培养良好的工作习惯 桌上只保留正要处理的问题 根据重要性来做事情 不要做无用功 使工作变得更简单 第14章 如何减少工作中的忧虑 不要让忧虑毁了你 分析和寻找问题的症结 消除忧虑的万灵药 不要把烦恼叠加在一起 学会适当放松 第15章 做一个卓有成效的管理者 生活在“完全独立的今天” 每天像沙漏一样工作 生命就在每一天每一刻 高效管理的秘诀 将决定付诸行动 第16章 享受管理带来的愉悦 设定清晰的奋斗目标 对工作充满热情 让自己没有时间忧虑 把工作当成一种乐趣 别为不可能发生的事情担心 第17章 接受不可避免的事实 敢于承认事实就是这样 “连锁大王” J.C. 潘尼的经验

<<卡耐基高效管理的艺术>>

章节摘录

版权页：有这样一个神奇的句子，它既可以阻止争执，消除人们相互之间的厌恶感，又可以带来和谐融洽，使对方注意倾听。

你希望拥有它吗？

希望？

太好了。

这就是那个神奇的句子：“我一点都不奇怪你有这种感觉。

如果我是你，也会和你的感觉一样。

”这样一句话，可以让最固执、最暴躁的人软化下来。

而且你完全要发自内心，因为假如你是对方，你的感觉当然会同他完全一样。

凡入主白宫的人，差不多每天都会遇到各种棘手问题。

塔夫脱总统也不例外。

他深刻地感到了同情对于中和厌恶感的极大价值。

在他的《服务伦理》一书中，塔夫脱举了一个很有趣的例子，详细说明他是如何让一位野心勃勃却又满心失望的母亲从愤怒变得缓和的：华盛顿一位妇人，她丈夫在政界颇有影响。

她来找我，纠缠我6个多星期，要我给她儿子安排一个职位。

她得到了多位众议员的赞同，并请他们一起来见我，讲了他们对她的支持。

然而，她所要求的这个位置需要技术能力，而且我已经根据该部部长的举荐，安排了另外一个人。

于是，我接到了这位母亲的信，她说我是这个世界上最忘恩负义的人，因为我拒绝让她成为一个快乐的母亲，而这对我来说本来是易如反掌的。

她还进一步抱怨说，她与她的州代表费了九牛二虎之力，为我特别关注的一项行政议案赢得了所有的投票，而我却这样来报答她。

当你收到这样一封信时，你想到的第一件事，就是不必与一个不讲礼甚至有些鲁莽的人计较，你可能会写一封回信。

然后，如果你是个聪明人，就应该把信锁进抽屉里，过两天之后再拿出来——这类信一般要迟两天再写——当你经过这几天时间再取出信来时，就不会把它寄出去了。

我所采取的正是这种做法。

于是，我给她回了一封措辞委婉的信，告诉她我很清楚一个做母亲的人在这种情况下会很失望的。

但这件事实不能只凭我的个人好恶来决定，我必须选择一个有技术资格的人，所以我只能接受这位部长的推荐。

我还向她表示，希望她的儿子能在他目前的职位上好好干，以满足她对他的期望。

这封回信终于平息了她的愤怒，她给我写了一封短信；对她曾写了前一封信而向我道歉。

但我所推荐的人选当时还没有确定下来。

过了一段时间，我接到另一封信，据说是她丈夫写的，但笔迹却和她前两封信完全相同。

信中告诉我说，因为她对这件事情过度失望，导致神经衰弱，卧床不起，并得了严重的胃癌。

信中问我能不能撤掉第一个人的名字，换上她的儿子，以使她恢复健康。

我不得不再写一封信，这次是写给她丈夫的。

我说，我希望这次诊断是误诊，想必他夫人的病情让他极度担心，我对此深表同情，但撤回已经报送的名字是不可能的。

不久，我任命的人选终于通过了。

在接到那封信的两天之后，我在白宫举行了一场音乐会。

在音乐会上，最先向我夫人和我致意的，就是这对夫妇，虽然这位夫人不久前差点儿“重病而死”！

S.修洛克可以说是美国第一位音乐经纪人。

他和世界上一些著名艺术家，如查利亚宾、邓肯和潘洛弗等人有过20多年的密切往来。

修洛克先生告诉我，要和这些性情无常的艺术家打好交道，最重要的就是同情——对他们那些荒谬可笑古怪脾气必须表现出更多的同情。

<<卡耐基高效管理的艺术>>

在3年时间里，修罗克都担任查利亚宾的音乐经纪人。

查利亚宾是最伟大的男低音歌唱家之一，大都会歌剧院那些高贵的观众都被他迷倒过。

但查利亚宾就像一个被宠坏了的小孩子。

用修罗克先生的话来说：“他是一个各方面都令人头痛的家伙。

”例如，查利亚宾可能会在将要举行演唱会的那天中午，给修罗克先生打电话说：“沙尔，我觉得很不舒服。

我的喉咙撕裂了，疼得难受，今晚我不能演唱了。

”修罗克先生是否同他辩论呢？

哦，没有。

他知道自己作为艺术经纪人，不能那样处理。

于是，他赶到查利亚宾住的宾馆，对他表示同情。

“多么不幸！

”他会忧伤地说，“多么不幸！

我可怜的朋友。

当然，你不能唱了，我会立即取消这场演唱会，你不过损失两三千美元，这和你的名誉相比又算得了什么？

”此时，查利亚宾会叹息地说：“也许你下午最好再来一趟。

看看到5点时，我感觉如何。

”到了5点钟，修罗克先生再次来到宾馆，对查利亚宾表示同情。

他一再坚持取消演唱会，查利亚宾又会叹气地说：“好吧。

你再晚点儿来看我！

到那时我或许会感觉好一点呢。

”到了7点半，这位伟大的男低音歌唱家总算答应上台演唱了，但有一个条件，就是修罗克先生要登上大都会歌剧院戏台，向观众宣布查利亚宾患有重伤风，嗓子不太好。

修罗克先生会谎称照他说的去办，因为他知道，那是唯一可以让这位男低音歌唱家上台的方法。

亚瑟·盖茨博士在他的名著《教育心理学》中说：“人类普遍渴求同情。

例如，小孩为了展示他所受到的伤害，甚至会故意割伤或弄伤自己，以此来获得大量的同情。

出于同样的原因，成年人也会向别人显示他们所受到的伤害，叙述他们的意外、疼痛，特别是动手术开刀的详情。

为真实的或想象中的不幸而‘自怜’，这实际上是一种普遍的心理现象。

”所以，明智的管理者会对员工或他人善用同情的威力，使自己成为优秀的管理者。

<<卡耐基高效管理的艺术>>

后记

在美国成人教育的历史上，有一位改变了千万人命运的大师，他就是戴尔·卡耐基。

作为20世纪人类最伟大的成功学导师，卡耐基运用心理学和社会学知识，探索和分析了人类共同的心理特点，由此开创和发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世及智力开发于一体的成人教育方式。

卡耐基从生活常理中提炼出来的人生哲理，在帮助人们学习如何为人处世，如何获得自尊自重、获得勇气和信心以及帮助人们克服人性的弱点、发挥人性的优点，从而获得事业的成功和人生的快乐方面，比同时代其他专家学者的说教指导都更有用、更伟大。

通过这些心理指导，卡耐基的学员树立了自信心，过上了更丰富、更成功的生活。

这种成功，可以从毕业学员写来的信中得到证明。

写这些信的学员有工厂工人、家庭主妇、政界人士、公司负责人、教师及传教士等等，他们来自各行各业。

很多公司还把他们的职员送来接受卡耐基训练，或者干脆请卡耐基机构为他们公司开设课程，直接训练他们的职员。

这些知名公司包括美国假日酒店、强生公司、麦当劳公司以及通用汽车公司……著名的“石油大王”洛克菲勒曾因为忧虑而濒临死亡，但在接受卡耐基的课程之后，他征服了忧虑，得到了快乐，获得了健康，又多活了半个世纪。

1955年11月1日，卡耐基去世。

华盛顿一家报纸曾这样评价他说：“千百万人受到他的影响。

他的这些哲理如文明一样古老，如‘十诫’一般简明，但是对于人们在这个狂乱的年代里获得快乐和成就极有帮助。

”卡耐基一生勤于著述，他的作品如《人性的弱点》、《人性的优点》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》、《林肯传》、《演讲与口才》等，都是非常畅销的励志作品，在世界各地广受欢迎。

为了让读者充分领略卡耐基的成功学思想，我们组织翻译了这套卡耐基作品。

在翻译过程中，对某些篇章作了适当调整，不妥之处请不吝指正。

本书得以出版，要真诚感谢这套卡耐基作品的集体协作的成员，他们是：曹爱云、陈理御、程凤、程萍、杜鹃、杜思民、冯有才、郭莉、郝静、何玉环、黄炜、黄凌峰、贾茹、李旭、李勇、李海平、李洪武、李菊丹、李丽枫、李美丹、李新芬、廖虹、刘芳、刘林、刘强、刘海英、刘建辉、刘建平

参加了本书的文字校对整理工作。

我们衷心希望这本书的出版，能帮助您早日走向成功的人生。

<<卡耐基高效管理的艺术>>

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) 卡耐基作品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，创造幸福美好的人生。

当你解决这些问题之后，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川的人际标准，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作品，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) 在人类出版史上，没有哪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，还能占据我们的排行榜。

——美国《纽约时报》

<<卡耐基高效管理的艺术>>

编辑推荐

《卡耐基高效管理的艺术》是卡耐基最经典的励志作品这一，是世界第一畅销励志经典，只要不断研读《卡耐基高效管理的艺术》，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。

《卡耐基高效管理的艺术》不仅是对卡耐基管理艺术和成功之道的阐述，更是戴尔·卡耐基一生思想精华的浓缩。

此书引用大量的真实事例告诉管理者如何化解矛盾、如何激励员工、如何授权、如何高效管理等方方面面的管理秘诀，使管理者轻轻松松就能实现管理能力的自我提升。

<<卡耐基高效管理的艺术>>

名人推荐

<<卡耐基高效管理的艺术>>

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>