第一图书网, tushu007.com

<<戴尔.卡耐基经典全集>>

图书基本信息

书名：<<戴尔.卡耐基经典全集>>

13位ISBN编号：9787802136946

10位ISBN编号：7802136946

出版时间：2009-5

出版时间：海潮

作者：戴尔·卡耐基

页数：535

字数：1020000

译者：盛乐

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

前言

戴尔·卡耐基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，总结出了一套系统的成功学理论，并以大量普通人不断努力取得成功的故事为基础，通过演讲和书籍唤起无数陷入迷惘者的斗志，激励他们取得辉煌的成功。
因而卡耐基在全世界都享有美誉，被公认为20世纪最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父。
卡耐基在实践的基础上撰写而成的著作，是20世纪最畅销的成功励志经典。
这些著作有：《语言的突破》、《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》和《林肯传》等。
这些书出版之后，立即风靡全球，先后被译成几十种文字，被誉为“人类出版史上的奇迹”。
他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。
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，使他们勇敢地面对与搏击现实中的困难，追求自己理想的人生。
接受卡耐基思想的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。
经典是永恒的，在卡耐基先生去世半个多世纪后，他的这些作品在教导人们追求自我进步和获得成功方面，仍然无出其右。
各种版本的卡耐基作品一再出版，仅在中国内地2005年后出版的卡耐基作品就有十几个版本，更有很多成功学作品以卡耐基的思想为源头创作产生。
这些作品里所散发出来的思想光辉，已经绝不能仅仅用“励志”两个字来概括，每一位读者细品其中的滋味，都会有自己的感悟。
本书集结了卡耐基励志作品的精华，收录了《人性的弱点》《人性的优点》《快乐的人生》《语言的突破》《伟大的人物》《林肯传》六部卡耐基最主要的作品，并去掉后人(编译者和其他出版工作者)的雕琢，力图保留作品的原貌，还原卡耐基的原本思想。
这将是一部年轻人不可多得的人生指南，是能改变无数人命运的励志枕边书。
本书出版的唯一目的就是帮助读者在职场工作、商务活动与社会交往中学会与人打交道，并有效地影响他人、获取他人的尊重和支持，并且掌握击败忧虑和自卑这两大人类成功之敌的要领，以创造幸福美好的人生。
如果你想在短时间内掌握其中的技巧或是背诵其中的要领，那么你只需要抄写下书中所有粗体段落，因为那些都是作者对各种事例的总结，是书的骨骼脉络所在。
但如果你认为这便是本书精华，那么你就错了，书中那些真实的案例以及成功者的人生经验更能给予你智慧的启迪。
技巧谁都可以掌握，但是经历却人人不同，如果你愿意花时间阅读书中的每一个例子，相信你会得到更多宝贵的东西。
好了，停止空谈，马上开始阅读。
预祝读者朋友们领悟卡耐基的思想精髓，获取人生的成功！

内容概要

本书收录了20世纪最伟大的成功学导师戴尔·卡耐基先生最具影响力的六部作品：《人性的弱点》、《人性的优点》、《快乐的人生》、《语言的突破》、《伟大的人物》和《林肯传》。
这些作品出版后，立即风靡全球。
先后被译成几十种文字，被誉为“人类出版史上的奇迹”。
　这些书与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，使他们勇敢地面对与搏击现实中的困难，追求自己理想的人生。

作者简介

戴尔·卡耐基，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始了一套融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式，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地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。
接受卡耐基教育的有社会各界人士，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。
卡耐基在实践的基础上撰写而成的著作，是20世纪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》、《演讲与口才》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》和《人性的光辉》。
这些书出版后，立即风靡全世界，先后被翻译成几十种文字，立即风靡全世界，先后被翻译成几十种文字，被誉为“人类出版史上的奇迹”，无数读者由此走上了成功之路。

书籍目录

前言戴尔·卡耐基简介人性的弱点　第一章　待人处世的基本技巧　第二章　使人喜欢你的六种方法　第三章　获取信服的十二种方法　第四章　使人同意你的九种方法　第五章　创造奇迹的信件　第六章　使你的家庭和睦的七种方法人性的优点　第一章　如何对待忧虑　第二章　分析忧虑的方法　第三章　改掉忧虑的习惯　第四章　保持充沛的活力快乐的人生　第一章　培养快乐心理　第二章　保持快乐的秘诀　第三章　培养愉悦的心情　第四章　做你的工作的主人语言的突破　第一章　有效沟通的基本原则　第二章　演讲、演讲者和听众　第三章　不同类别的演讲要领　第四章　有效沟通的艺术　第五章　有效说话的挑战　附录　增强记忆力的有效法则伟大的人物　第一章　科学巨匠　第二章　政治名人　第三章　大实业家　第四章　文学巨擘　第五章　魅力女人　第六章　艺术奇才　第七章　探险家林肯传　第一章　在肯塔基和印第安纳的岁月　第二章　独立谋生·恋爱婚姻　第三章　来的国会前后　第四章　通向白宫之路　第五章　烽烟初起　第六章　解放黑奴　第七章　任命格兰特　第八章　过河途中不换马　第九章　宽容智慧　第十章　总统需要休息附：林肯生平

章节摘录

3.获取他人支持的方法　　一年夏天，我去梅恩钓鱼。
就我自己来说，我喜欢吃杨梅和奶油，可是我看出由于若干特殊的理由，水里的鱼爱吃小虫。
所以当我去钓鱼的时候，我不想我所要的，而想它们所需要的。
我不以杨梅或奶油作引子，钓鱼钩扣上一条小虫或是一只蚱蜢，放下水里，向鱼儿说：“你要吃那个吗？
”　　你为什么不用同样的常识，去“钓”一个人呢？
　　有人问路依特·乔琪，如何能在别的战时领袖们都退休不闻事后，他还身居权位？
他作这样的回答：如果他官居高位，可以归功于一件事的话，那就是由于他已知道钓鱼时，必须放对了鱼饵的那件事。
　　为什么我们只谈自己所要的呢？
那是孩子气的，不近情理的。
当然，你注意你的需要。
你永远在注意，但别人对你却漠不关心。
要知道，其他的人都像你一样。
他们关心的只是他们自己。
　　世界上唯一能影响对方的方法。
就是谈论他所要的。
而且还告诉他。
如何才能得到它。
　　明天你要别人替你做些什么时，你要把那句话记住！
就作这样一个比喻：如果你不愿意你的孩子吸烟，你不需要教训他，只需告诉他，吸烟可能使他不能参加棒球队。
或是不能在百码竞赛中获得胜利。
　　不论你是应付孩子或是一头小牛、一只猿猴，这是值得你所注意的一件事。
　　例如：有一次，爱默生和他的儿子，要使一头小牛进入牛棚，他们犯了一般人常犯的错误，只想到自己所需要的，没有想到那头小牛身上……爱默生只会推，他儿子只会拉。
而那头小牛正跟他们一样，也只想它自己所想要的，所以挺起它的腿，坚持拒绝离开那块草地。
　　旁边那个爱尔兰女佣人，看到他们这情形，她虽然不会写书做文章，可是至少在这次，她懂得牛马牲口官能的感受和习性，她想到这头小牛所需要的是什么。
这个女佣人一面把她的拇指放进小牛的嘴里，让小牛吮吸她的拇指，一面温和地引它进入牛棚。
　　从你来到世界上这一天开始，你所有的每一种举动，出发点都是为了你自己，都是因为你需要些什么。
　　假如你捐助红十字会100元的时候，又怎么样呢？
是的，那也不会是例外，你捐给红十字会100元，是因为你要行一桩善举，因为你要做一件神圣的事……可是，或许是你不好意思拒绝，所以才捐助的。
或许因为一位主顾，请你捐款之故。
但有一件事是确定的。
你捐款，是因为你需要些什么的缘故。
　　哈雷·欧弗斯屈脱教授，在他一部“影响人类行为”的书中说：“行动是由我们基本欲望所产生的……对于未来想要说服人家的人，最好的建议，是无论在商业中、家庭中、学校中、政治中，都要先激起对方某种迫切的需要，若能做到这点就可左右逢源，否则到处碰壁。
”　　安德鲁·卡内基早年是个贫苦的苏格兰儿童，当时他工作的酬劳，每小时只有两分钱，可是后来他布施给人家的钱，有36500万元。
他早年就已知道了影响人的唯一方法，就是以对方需要的来讲。

他只受过四年的学校教育，可是他学会了如何应付人。
安德鲁·卡内基有过一件启发人的事：他嫂嫂为她两个儿子忧急成病，这两个孩子在耶鲁大学念书，可能由于他们自己事情很忙，而把家信给疏忽了，却没有想到家里忧急挂念的母亲。
安德鲁·卡内基知道这件事后，他给两个侄儿写了封闲谈的信。
他在信后附上一句，说是给他们每人寄上5元钞票一张。
可是，他并没有把钱装入信封。
很快回信来了，两个侄儿谢谢他们的叔父，而他们也在信中带上这样一句“钱没有收到”。
明天你要劝说某人去做某件事，在你尚未开口前。
不妨自己先问：“我如何能使他要做这件事？
”那问题可以阻止我们，在匆忙不小心之下去见人和毫无结果的谈论我们的欲望。
我租用纽约一家饭店里的大舞厅，每一季需要20个晚上，是为举行一项演讲研究会。
在有一季开始的时候，我突然接到那家饭店的通知，要我付三倍于过去的租金。
可是我接到这项消息时，通告已经公布，入场券已经印发。
我自然不愿意付出增加的租金，可是，和饭店谈到我所要的有什么用呢？
他们所注意的只是他们所需要的，所以过了两天，我去见那家大饭店的经理。
我向那位经理说：“我接到你的信时，感到有点惶恐……当然我不会怪你，如果我们易地而处，我也会写出这样类似的信。
你做经理的职责，是如何使这家饭店盈利。
若是你不这样做；你就会被撤去这个职务，而且也应该被革职的。
现在我们拿出一张纸来，写上有关你的利和害……如果你是坚持要加租的话。
”　　我拿了一张纸，经过纸上的中心点，划出一条线，上端写上“利”，另一端是“害”。
我在“利”的那一行写着：“舞厅空着”几个字，然后接着说：“你可以自由的出租舞厅，作跳舞诸类聚会之用，那是一项很大的收入。
像那种情形，显然你的收入，要比租给一个以演讲集会为用的收入更多。
如果我在这一季中，占用了你舞厅20个晚上，你一定会失去了那些有更多盈利的收入。
”　　我又说：“现在我们来谈谈另一方面……由于我无法接受你的要求，减少了你的收入。
在我来讲，因为我不能付出你所需要的租金，不得已只有在别处举行演讲。
可是，另外有一项事实，我相信你该想到的。
我这个演讲研究会，使上层社会知识分子们，到你这家饭店来，对你来讲，是不是做了一次极成功的广告？
事实上，如果你付出5000元的广告费，不会有我研究会演讲班里的那么多人来你这家饭店，这对你来说是很有价值的，是不是？
”　　我说这话时，把这两种情形写在纸上，然后把那张纸交给了经理，又说：“这两种情形，希望你仔细考虑一下，当你作最后决定时，给我一个通知。
”　　第二天，我接到那家饭店一封信，告诉我租金加50%，而不是300%。
请注意，我没有说出，有关我要减少租金的只字词组……我所说的，都是对方所要的和他该如何得到它。
如果我按照普通一般人的做法，闯进这位饭店经理的办公室，跟他理论。
我可以这样说：“我入场券已经印好，通知已经公布，你突然增加我3倍的租金，那是什么意思？
300%，太可笑了……不近情理，我不付！
”　　在这种情形下，又会如何呢？
争论、辩论就要开始蒸发、沸腾了！
结果又如何呢？

即使我所指的情形，这位饭店经理相信自己是错误的，可是由于他的自尊，会使他感到承认他自己的错误很困难。
关于人与人之间，建立关系的艺术，这里有一个很好的建议。
亨利，福特曾这样说过：“如果有一个成功秘诀的话，那就是如何得到对方立场的能力，由他的观点设想。
正同由你的观点一样。
”　是的，我把福特的话，再重复说一遍：“如果有一个成功秘诀的话，那就是如何得到对方立场的能力；由他的观点设想，正同由你自己的观点一样。
”那是这样的简单，这样的明显。
任何人都容易找出其中的原理来。
可是，世界上90%的人，在90%的时候，都把这件事疏忽了。
可以举出一些例子来说明吗？
看看明天早上你桌上的来信吧！
你可以看出有很多的人，违反了这种常识的规则。
就拿下面这封信来说，那是一家全国各地都有分公司，极具规模的广告公司里的一位无线电部主任，写给全国各无线电台负责人的信。
(我在这括号中的注明，是对每一节文句中的见解、反应。
)　“强·自来克先生，　白来克维尔，　印地安纳　亲爱的白来克先生：
本公司希望在无线电界，能保持广告业务的领袖地位。
”　(谁关心你公司的希望？
我正为着自己多种问题在烦恼呢！
银行要取消我房产抵押的取赎权……害虫正在损害我的花草……昨天交易市场混乱……早晨我误了8：15的火车……昨晚强斯家里舞会没有请我……医生说我有高血压、神经炎的毛病……)　“本公司全国广告的客户，是初步营业网的保障，我们以后所需要的电台时间，已保持我们每年在各家公司之上。
”　(你自大，炫耀有钱，一切都遥遥领先，对不对？
那又怎么样？
如果你像全国汽车公司、全国电气公司、美国陆军总部合起来那么大，我也不去理会的。
如果你自己也只是一知半解，那你就该知道，我只关心我是如何“大”，而不是你如何“大”。
)　“我们希望以无线电台最近的消息，服务我们的客户。
”　(“你”希望！
“你”希望！
你这头蠢驴。
我不是注意“你”所希望的，或是墨索里尼所希望的，或是平克劳斯贝所希望的，我干脆告诉你，我只注意“我”所希望的……在你这封不近情理的信中，就没有提到这样的字。
)　“所以你且将本公司，列入优先名单。
”　(“优先名单”，你替你公司自吹自擂，使我感到自己那么渺小……你要我将你列入优先名单，你需要的时候，连“请”字也不说。
)　“即予复函，供给我们你们最近的活动，以彼此有益。
”　(你这个笨蛋，你寄了一封普通的油印信给我，是一封分发各地的通知信——那就像秋天的落叶那么多。
你要我正在我房产抵押、血压太高的时候，坐下来单独写封信，回答你那封油印格式的信，而且还要我给你“即予复函”。
“即予”是什么意思？
难道你不知道，我也跟你一样忙。

我问你，谁交给你这样一个“权力”来吩咐我的？
你说“彼此有益”，最后你才开始提到我的立场，可是又如何对我有益，你却模糊不清，没有详细说明。
)　　“再启者，随信附上白来克维尔报复印本，如果你愿意在电台广播的话，可供参考。”　　(在你这一则附文中，提到了可以帮助我解决一项问题的事，为什么不用这些，作为你这封信的开端？
可是，那又有什么用？
任何广告公司的人，犯了像你寄来这封信中那种愚蠢的毛病，脑神经一定不正常。
)

编辑推荐

学习改变命运，大师照亮人生，踏实再现人类最伟大的成功学导师戴尔·卡耐基先生的思想精髓。

《人性的弱点》　1936年问世，已经至少被译成58种文字，拥有数亿读者。
成为人类出版史上最畅销的书籍之一。

《人性的优点》　1948年问世。
它和《人性的弱点》、《语言的突破》构成了卡耐基成人教育班三种最主要的教材，被誉为“克服忧虑获得成功的必读书”、“世界励志圣经”。

《快乐的人生》　本书是《人性的优点》的续集，两者的不同之处在于，《人性的优点》主要告诉人们克服忧虑的基本法则，《快乐的人生》则更多的是指导人们如何获得快乐。

《语言的突破》　最早问世于1926年，卡耐基最早期的作品之一。
这是一本帮助人们突破语言障碍，获得演讲与交际成功的书，是“卡耐基公开演讲与人际关系课程”最核心的教材之一。

《伟大的人物》：　卡耐基通过讲述世界名人的传奇人生故事，从不同角度和层面，通过不同的时空置换，以极具说服力和感染力的语言，阐述积极思想所创造的奇迹。
他对人性的观察尤其入微，著作所谈，均为人性问题，从人出发，以人为本。

《林肯传》　1932年出版，又名《人性的光辉》。
卡耐基将林肯艰苦奋斗、成为美国总统，以及他为美国和人类进步事业而献身的一生展现在人们面前，字里行间充满了温馨与激情，是林肯传记中写得最生动、最感人、最有启迪意义的一部。

第一图书网, tushu007.com

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