第一图书网, tushu007.com

<<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：9787210044420

10位ISBN编号：7210044426

出版时间：2010-6

出版时间：江西人民出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：438

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

那是去年冬天的事情了。
在一个寒冷的夜晚，纽约一家名为“宾夕法尼亚饭店”的舞厅里却挤进了2500位男男女女。
七点半前，宽敞的舞厅里就坐满了观众，到八点的时候，那些兴奋的男女还是一个劲儿地往里挤。
这时连楼厢也拥挤起来，如果再晚来一步的话，恐怕连站的地方也没有了。
他们工作了一整天，为什么还要来这里站一个半小时呢？
看时装表演？
观赏大明星演出？
不，统统不是，这些人都是冲着报纸上的～则广告来的。
这则广告前天被刊登在纽约的上，它是那样的富有吸引力。
那条广告的内容是这样写的：“帮助你发财，促使你成为讲话高手，提高你将来做领导的资格。”你可以不相信，在社会经济不景气的情况下，当209／6的人需要靠救济金度日的时候，这个世界最繁华的都市里竟有2500个人在看到那则广告后，不辞劳苦地赶到“宾夕法尼亚饭店”大舞厅来。
《太阳报》是纽约市最有名的报刊之一，读《太阳报》的人绝大多数都来自社会中上层，如高级职员、股东老板和企业家等，他们的年收入均在2000美元到5万美元之间。
这些人都是来听一个有史以来最有实用价值、最有新意的～项“教会人们有效沟通，帮助人们成就事业”的演讲培训课程——由戴尔·卡耐基——有效力的演讲及人际关系讲习会主办。
那2500名男女来参加这项演讲培训课程的目的是什么呢？
是因为社会经济不景气，而想获得更多的知识吗？
显然并非如此……这种课程，在纽约市已经举办24年了。
在此期间，接受过戴尔·卡耐基培训的商人和专业者就有1.5万多名。
即使那些观念守旧、不轻易听信他人的大规模组织，如“西屋电器公司”、“马克意尔出版公司”、“白罗克联合煤气公司”、“白罗克商会”、“美国电气工程师协会”和“纽约电话公司”等，也在组织内部举办了这种培训课程，以方便其职员学习。
这些人有的毕业于小学，有的毕业于中学，有的甚至毕业于学院，而且他们离开学校都已经有10年到20年的时间了，然而他们再来接受这项培训，说明我们的教育制度有明显的欠缺之处。

内容概要

那是去年冬天的事情了。
在一个寒冷的夜晚，纽约一家名为“宾夕法尼亚饭店”的舞厅里却挤进了2500位男男女女。
七点半前，宽敞的舞厅里就坐满了观众，到八点的时候，那些兴奋的男女还是一个劲儿地往里挤。
这时连楼厢也拥挤起来，如果再晚来一步的话，恐怕连站的地方也没有了。
他们工作了一整天，为什么还要来这里站一个半小时呢？

作者简介

戴尔·卡耐基(Dale Carnegie．1888年11月24日—1955年11月1日)，被誉为20世纪最伟大的人生导师。
美国现代成人教育之父，人际关系学鼻祖。
他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，进行探索和分折，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、潜能开发于一体的成人教育方式。
他开创的“人际关系训练班”遍布世界各地。
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读物。
卡耐基主要代表作有：《人性的弱点》、《人性的优点》、《美好的人生》、《快乐的人生》和《语言的突破》等，这些作品都收录在《卡耐基大全集》中。
本书出版之后，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。”

书籍目录

人性的弱点　导言　人际关系的巨大秘密　第一章　人际关系的基本原则　　1．要想采蜜，千万别踢倒了蜂房　　2．使别人心甘情愿去做　　3．满足对方的要求　第二章　如何给人留下好印象　1．真诚地关心他人　2．示人以微笑　3．千万别忘记他人的名字　4．学会倾听　5．谈论他人感兴趣的话题　6．真诚地尊重他人　第三章　如何赢得他人的认同　　1．争论中没有赢家　　2．避免树立敌人　　3．坦率承认自己的错误　　4．与人亲密交往的方法　　5．尽量让对方说“是”　6．给别人说话的机会　　7．勿将自己的意见强加于人　　8．真诚地为别人着想　　9．同情对方的意愿　　10．激发他人高尚的动机　　11．戏剧化地表达自己的观点　　12．激发他人的竞争意识　第四章　如何更好地说服他人　1．称赞并欣赏他人　2．委婉地指出他人的错误　3．先承认自己的错误　4．没有人喜欢接受命令　5．顾全对方的面子　6．激励他人取得成功　7．学会给人“戴高帽”　8．鼓励更易使人改正错误　9．使人们乐意接受你的建议人性的优点快乐的人生美好的人生语言突破

章节摘录

举个例子，我们可以用每周25美元到50美元的酬劳雇用工程、会计、建筑或其他专业的技术人才，但是一个人如果既拥有技术、知识，还拥有出色的表达能力、担任领袖的能力和激发他人的能力，那么他的收入自然就提高了。
约翰·洛克菲勒在他事业鼎盛之时曾说：“与人交往的能力，也是一种像糖和咖啡一样可以购买的商品。
”“我愿意对那种能力付出更多的酬劳。
”他又说，“那种酬劳将比太阳下任何东西都高。
”芝加哥大学和青年会联合学校曾进行过一次主题为“成人究竟需要些什么”的调查。
这笔研究费用是25000美元，耗时两年。
调查的最后一部分是在“梅立顿”举行的。
那个地方曾被认为是典型的美国市镇，梅立顿镇上的每名成年人都作为访问的对象，受邀回答了156个问题。
这些问题是：你的职业或专业是什么？
你的受教育程度是什么？
你怎样支配你的业余时间？
你的收入是多少？
你的爱好是哪些？
你的愿望是什么？
你需要解决的问题是什么？
你最喜欢学什么学科？
等等。
那项调查的结果显示：一般人最注意健康；至于他们第二个感兴趣的，就是怎样了解别人，怎样与人相处，怎样讨人喜欢，怎样使他人赞同自己的想法。
所以，举行这项调查的委员会决定替梅立顿的成年人举办这样一种课程。
他们努力地寻求有关这类主题的一本实用书籍，可是一本都找不到。
最后，他们去见一位世界著名的权威成人教育家，问他是否知道有哪些书符合这些成年人的需要。
“没有，”那位教育家回答说，“虽然，我知道那些成年人需要些什么，可是他们所需要的这类书，却从来没有人写过。
”因为没有这样的书，我才尝试着为我的讲习班写了一本——就是这本，希望你会喜欢它。
为了准备撰写这本书，我曾经读过所有能找到的与这个主题相关的资料。
包括报纸专栏、杂志文章、离婚法庭的记录、古典哲学家和新派心理学家的著述。
同时，我还雇用一位受过训练的人花了一年半的时间，在各个图书馆中阅读我所遗漏的资料，探究各种心理学的专集，浏览多种杂志文章，探索无数伟人传记，试图找出各时代的大人物是如何与人交往的。
我们阅读各时代的伟人传记，阅读过那些伟大领袖的生平记事，自恺撒到爱迪生。
我还记得，我们读过的罗斯福传记就有100多本。
我们决定不惜任何时间、金钱，都要找出从古至今任何人已经用过的，关于交友和影响他人的每个切实的意见。
我曾经亲自访问过许多世界著名的成功人士，试图找出他们身上所具有的，在处理人际关系方面的技巧。
我从这些资料中，准备了一篇简短的演讲稿，我把它命名为“如何交友和影响他人”。
起初它还只是一篇短文，但后来里面的内容渐渐扩展，现在它已是一篇1小时30分钟的演讲稿了。
这些年来，我每年都在纽约的“卡耐基研究院”课程中，给听课的人讲这篇演讲稿。
我演讲给他们听，并且也力劝他们在事务上和社交上加以实践，然后回到讲习班，说出他们获得的经验和所取得的成就。

这是一项多么有趣的课程啊！
这些学员急于自我改进，对这种在一个新式实验室工作的想法十分感兴趣，这是第一所为成人所设的实验室，也是唯一一所研究人类关系的实验室。
这本书不是在通常的那种写作情形下完成的，它的成长，就像孩子的成长一样。
它是自实验室中产生、在数以千计的成年人的经验中所发展起来的。
以前，我们把一系列人际交往的规则印在一张明信片大小的卡片上。
接下来，我们就把它印在一张比过去大一些的卡片上，然后接下去是印一本小册子，再然后是印一套小书。
每次的尺寸、范围都会扩大、充实，经过15年的试验和探索，才有了这本书。
这里，我们所定的规则，并不只是理论或揣测，它是有神奇效力的。
这听起来似乎令人难以置信，可是这些实例、原则的应用，确实改变了许多人的生活和习惯。
比如，有这样一个例子：上次，有一位拥有314名员工的老板参加了这个讲习班。
多年来，他没有限制和顾虑地驱使、批评、斥责他的员工。
他嘴里从来没有说过仁慈、道义和鼓励这类话。
研究过这部书中所讨论的原则后，这位大老板很快改变了自己的人生观。
于是，一种忠诚、热忱、团队合作的精神出现在他的公司中；原来的314个“敌人”，变成了314个“朋友”。
在一次课前演讲中，他自豪地说：“从前我在公司里巡视，没人问候我，我的员工看到我走近，立刻就转过脸去，可现在他们都成了我的朋友，甚至连外面的门卫都叫我的名字！
”现在，这位老板获得了更多的利润，有了更多的闲暇时间，还有更重要的，就是他在工作和家庭中获得了更多的乐趣。
许多推销员都运用了讲习班上的原则，这很大地提高了他们的销售业绩。
许多过去无法获得的客户，现在也成了他们的新客户。
公司的高级雇员不仅获得了更大的职权，而且还涨了薪水。
一位来讲习班提交报告的高级职员说，因为实践了这些原则，使得他的年薪剧增。
另外一位费城的煤气公司高级职员，因为缺乏引导别人的技巧，已有被降职的决定。
可是经过这项培训后，不仅把他从65岁降职的危机中挽救出来，同时还使他的职位和待遇都有所提高。
哈佛大学著名教授威廉·詹姆士曾说：“如果跟我们应有的成就相比，我们只是处于半醒状态，我们只利用了自己身上一小部分的能源。
在我们的极限之内，还有更多能源有待开发，可是我们却习惯地不加以利用。
”

媒体关注与评论

编辑推荐

《卡耐基大全集(超值白金版)》囊括卡耐基成功艺术的全部精华，全世界最权威、最实用、最畅销的励志读本。
帮你突破人生瓶颈，迅速提升业绩，实现生活梦想。

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