第一图书网, tushu007.com

<<卡耐基写给年轻人的忠告全集>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基写给年轻人的忠告全集>>

13位ISBN编号：9787506480338

10位ISBN编号：7506480336

出版时间：2012-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：384

译者：刘洋

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7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I这些人是因为看了报纸上的一则广告之后。
才不约而同地赶来这里的。
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来这里的呢？
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々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7我们找遍了所有的教科书，却没找到一本！
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验。
记住，他们每个人只有75秒钟I而且时间一到，主持人就会敲一下木槌，大声喊道：“ 时间到I请下一位！
，｜ 讲座现场的气氛，就像牛群在草原上奔驰一样，异常的热烈。
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。
……

内容概要

本书以卡耐基作品为汇编基础，结合年轻人的实际情况，从十一个方面向青年读者提出了忠告。具体为：如何做一个受欢迎的年轻人，如何做一个善于沟通的年轻人，如何做一个有领导气质的年轻人，如何让你的家庭生活更幸福，如何走出孤独忧虑的人生，如何改变忧虑的习惯，保持充沛活力的秘诀，如何培养平安快乐的心境，不要为工作和金钱而烦恼，如何做一个成熟的年轻人，如何做一个有口才的年轻人。
通过本书的阅读和实践运用，青年读者一定可以使自己的人生走向成功。

作者简介

作者：(美国)戴尔·卡耐基 译者：刘洋

戴尔·卡耐基，世界著名成功励志大师，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向往，而卡耐基独辟蹊径地开创了一套融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式，运用社会学和心理学知以，对人性进行了深刻的探讨和分析。

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目标，过上了快乐的生活。

接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏商界巨擘、军政要员，甚至包括几位美国总统。

卡耐基在实践基础上撰写而成的著作，是人类历史上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》《美好的人生》《快乐的人生》《演讲与口才》等。

这些书出版后，立即风靡全世界，被誉为“人类出版史土的奇迹”。

本书是卡耐基最经典的励志作品之一。

只要不断研改本书，相信您也可以发掘自己的无穷潜力，创造辉煌的人生。

书籍目录

序言
通往成功的捷径
自序恒久不变的成功法则
第一篇 如何做一个受欢迎的年轻人
　第1章 真诚地关心别人
　第2章 微笑待人
　第3章 牢记他人的名字
　第4章 学会倾听他人讲话
　第5章 谈论别人感兴趣的话题
　第6章 让别人感到自己很重要
　第7章 真挚诚恳地赞美他人
　第8章 激发他人的强烈需求
　第9章 让别人乐意帮助你
第二篇 如何做一个善于沟通的年轻人
　第1章 避免争吵
　第2章 尊重别人的意见
　第3章 勇于承认自己的错误
　第4章 友善对待他人
　第5章 让对方多说“是”
　第6章 让别人多说话
　第7章 使别人觉得那是他自己的主意
　第8章 从对方的立场看问题
　第9章 赞同别人的想法和愿望
　第10章 激发对方高尚的动机
　第11章 戏剧化地表达你的意见
　第12章 提出有意义的挑战
第三篇 如何做一个有领导气质的年轻人
　第1章 从赞美和欣赏开始
　第2章 间接提醒对方的错误
　第3章 批评别人之前，先检查自己的错误
　第4章 多提建议，少下命令
　第5章 让对方保住面子
　第6章 称赞别人微小的进步
　第7章 给人一个好名声
　第8章 多给鼓励，使别人的错误更容易改正
　第9章 让别人乐意做你建议的事
第四篇 如何让你的家庭生活更幸福
　第1章 千万不要唠叨
　第2章 爱对方，并给其自由
　第3章 不要批评你的家人
　第4章 给予对方真诚的欣赏
　第5章 多从小事上关心你的配偶
　第6章 对家人也要有礼貌
　第7章 不要做“婚姻的文盲”
　第8章 不要干预配偶的工作

第9章 不要用你的野心去改变你的配偶
第10章 学会与妻子相处
第11章 学会与丈夫相处
第12章 提升爱情的深度
第五篇 如何走出孤独忧虑的人生
第1章 不要跌入孤独寂寞的陷阱
第2章 活在“完全独立的今天”
……
第六篇 如何改变忧虑的习惯
第七篇 保持充沛活力的秘诀
第八篇 如何培养平安快乐的心境
第九篇 不要为工作和金钱而烦恼
第十篇 如何做一个成熟的年轻人
第十一篇 如何做一个有口才的年轻人
后记

章节摘录

版权页：你是否想找到一种快速有效地消除忧虑的药方——也就是那种你不必再往下多看之前，就能立即应用的方法？
那么，让我告诉你威利。
卡瑞尔发明的这个方法。
卡瑞尔是一位聪明的工程师，他创建了空气调节器制造公司，现在是世界闻名的纽约州塞瑞卡斯市卡瑞尔公司的负责人。
这是我和卡瑞尔先生在纽约王程师俱乐部吃午饭的时候，从他那里得知的方法。
可以说是我听过的、消除忧虑的最好办法之一。
卡瑞尔先生说，“我年轻的时候，在纽约州水牛城的水牛锻造公司工作。
有一次，我被派到密苏里州水晶城的匹兹堡玻璃公司——一座花好几百万美元建造的工厂，安装一台瓦斯清洁机，以便清除瓦斯中的杂质，使瓦斯燃烧时不至于烧坏引擎。
这是一种新的清洁瓦斯的方法，以前只试过一次，而且当时的情况与这次的很不相同。
当我去密苏里州水晶城工作的时候，没有预料到的困难发生了。
经过一番调整，机器虽然可以用了，但并没有达到我们所保证的程度。
“我对自己的失败非常吃惊，觉得好像有人在我头顶猛击一下。
我的胃和整个腹部开始疼痛起来。
有好一阵子，我担心得难以入睡。
“最后，常识告诉我，忧虑并不能解决问题。
于是，我想出了一个不需要忧虑就可以解决问题的办法，结果非常有效。
我使用这个办法已经三十多年。
这个办法很简单，任何人都可以用。
它有3个步骤：“第一步：毫不害怕而且诚恳地分析整个情况，然后想万一失败将会出现什么最坏的情况。
没有人会把我关起来，或者枪毙我，这一点可以肯定。
不错，我很可能会丢掉工作，我的老板也可能会拆掉整个机器，使投入的2万美元泡汤。
“第二步：找出可能发生的最坏情况之后，我就让自己在必要时接受它。
我对自己说：这次失败对我的人生是一个打击，我可能会丢掉工作。
但即使是这样，我还是可以找到另外的工作。
而且事情可能更糟。
至于我的老板，他们也知道我们现在正在试验一种新的清洁瓦斯的方法，如果这个试验要花2万美元，他们还付得起。
他们可以把这笔账记在研究费用上，因为这只是一种试验。
“当分析到可能发生的最坏情况，并让自己必要时接受它之后，一件非常重要的事情发生了：我马上轻松下来，感受到了几天以来未曾经历过的平静。
“第三步：从那以后，我就平静地把我的时间和精力用于改善我在心理上已接受的最坏情况。
“我努力寻找各种办法，以减少我们目前面临的2万美元的损失。
我做了几次实验后发现，如果我们再多花5000美元加装一些设备，我们的问题就可以解决了。
于是，我们按照这个办法去做，公司不但没有损失2万美元，反而赚了15000美元。
“如果我一直担心，恐怕不可能做到这一点。
因为忧虑的最大害处，就是毁掉我集中精神的能力。
当我们忧虑的时候，会胡思乱想，从而丧失所有的决策能力。
然而，当我们强迫自己面对最坏的情况，并且从精神上接受它时，我们就能权衡所有可能的情形，使我们可以集中精力解决问题。
“刚才我所说的这件事发生在很多年以前，因为这种方法非常好，所以我一直使用它。
结果，我的生活几乎不再有烦恼了。

”为什么威利.卡瑞尔的魔法公式从心理的角度来讲有这么大的价值，如此实用呢？
因为它能够把我们从那巨大的灰暗色云层中拉出来，使我们不再因为忧虑而盲目地摸索；它可以使我们脚踏实地，而我们也都知道自己身处何处。
如果我们脚下没有这块结实的土地，又怎么能想通事情呢？
“应用心理学之父”威廉.詹姆斯教授于1910年去世，可是如果他今天还在世，听到这个解除忧虑的公式的话，一定也会大加赞同的。
我怎么会知道呢？
因为他曾经对他的学生说：“你们要愿意承担这种情况……因为接受既成事实，是克服随之而来的任何不幸的第一步。
”

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I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一…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、杜鹏、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、刘建平等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。

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：如何在门常生活、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用的人际标准，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牛存之道，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》

编辑推荐

《卡耐基写给年轻人的忠告全集》编辑推荐：最伟大励志作家美国成人教育之父最伟大心灵导师戴尔·卡耐基。
接受卡耐基培训的有石油大王洛克菲勒 旅店大王希尔顿 麦当劳创始人克洛克 发明大王爱迪生 相对论鼻祖爱因斯坦 印度圣雄甘地 米老鼠之父迪斯尼 保险巨头贝特格 台塑集团王永庆……通用电气 通用气车 美孚石油 福特汽车 波音飞机 耐克体育 强生公司 希尔顿饭店 麦当劳 肯德基 安利公司 索尼公司 中国石油 首钢集团 清华大学 复旦大学 外交学院 新东方教育 宝钢集团 兴业证券 新华保险……

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