第一图书网, tushu007.com

<<卡耐基成功学大全集>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基成功学大全集>>

13位ISBN编号：9787506482110

10位ISBN编号：7506482118

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：512

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

在20世纪前35年当中，美国的出版商曾出版过20多万种图书，但这些书大多数都乏味至极，许多都是赔本买卖。
“ 许多， ”是我说的吗？
世界上最大书店之一的老板就对我说，虽然他的公司拥有75年的出版经验，但还是每出版8本书就有7本亏本。
　既然如此，那我为什么还敢冒险来再写一本书呢？
而且在我写完之后，你又何必去读它呢？
这两个问题都很有道理，就让我来一一回答！
　从1912年开始，我就在纽约为那些商业和专业人士开教育讲座。
最初我只开了演讲的课程，用实际经验来训练成年人，使他们在商业洽谈及公共场合中沉着自若，更清楚、更有效、更镇定地发表他们的意见。
　经过～段时间，我逐渐发现这些人虽然需要高效演讲的训练，但是他们更需要在日常事务和社会交往中与人相处的技巧训练。
　我也逐渐发现我自己也非常需要这种训练。
当我回忆起那时的情形时，就会对自己贫乏的知识感到惶恐不安。
我真希望在20年前手中就有这么一本书！
这将是一件珍宝！
　你所面临的最大困难可能是如何与人打交道，尤其当你是一位商人时更是如此。
当然，如果你是一位家庭主妇、建筑师或工程师，同样也是如此。
几年前由卡内基基金会赞助的一项调查研究，显示了一个最为重要的事实——后来被卡内基技术研究院所做的其他研究证实的事实。
这些调查表明，即使在工程技术工作方面，一个人所获得的高额薪水中，大概只有15%是因为他的技术知识，而大约85%则是因为他的为人处世技巧，也就是他的个人品质和领导才能。
　许多年来，我每个季度都要在费城的工程师俱乐部开设讲座，同时还在美国电机工程学会纽约分会开设讲座。
大约有1500多人听过我的讲座。
他们之所以到我这里来，是因为他们经过多年的观察发现，工程师得到报酬最高的，通常不是那些工程学知识最多的人。
例如，我们可以以正常的薪水雇用工程、会计、建筑或其他专业方面的技术人才，但是既有技术知识，又善于表达自己内心思想，同时又具备领导才能和激发他人热情的人，他们却会获得更高的收入。
　洛克菲勒在事业达到巅峰的时候曾这样说：“ 与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。
我愿意付出比世界上其他任何东西都要高的代价来购买这种能力。
”　难道你不认为每个大学都应该开设这种实用课程，来开发我们这个世界上最宝贵的能力吗？
但是直到我写这本书为止，我还没有发现哪个大学开设了这种既实用又需求迫切的课程。
　芝加哥大学和青年会联合学校曾经做过一项调查，以考察成年人关心哪些事情。
　这项调查耗资25000美元，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被调查过，他们被要求回答156个问题，例如“ 你的职业和专业是什么？
…‘ 你接受过什么教育？
”“ 你如何打发闲暇时间？
”“ 你的收入是多少？
”“ 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，成年人最关心的问题是健康——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。
　于是，这个调查委员会决定在米利顿为成年人开设这样一门课程。
他们努力寻找这方面的实用教材，但一本都没有找到。
最后他们找到一位世界著名的成人教育权威，问他是否知道有什么书符合成年人的这些需求。
“ 没有，”他说，“ 我知道这些成年人需要什么，但是他们所需要的书至今都没人写。
”　据我所知，他的话是对的，因为我自己也花了许多年的时间来寻找这种人际关系方面的实效书。
既然这种书至今还没有，于是我就尝试着写了一本，用于我自己的课程。
这就是你眼前的这本书。
希望你们喜欢它。
　为了写好这本书，我读了能找到的所有材料，包括报纸专栏、杂志文章、家庭法庭记录以及老哲学家和新心理学家的著作。
而且我还雇了一位训练有素的研究员，花了一年半的工夫，在图书馆阅读我所遗漏的东西，研究各种心理学专著，翻阅了成百上千篇杂志文章，还抄录了许许多多的传记，以了解各个时代的伟大人物是如何与他人打交道的。
我们读过从恺撒到爱迪生各个时代的伟人传记。
我还记得，仅西奥多·罗斯福的传记我们就看了一百多本。
我们决定不惜花费时间和金钱，一定要找到各个时代都曾用过的、有关赢得朋友和影响他人的、高效实用的方法。
　我自己还拜访过几十位成功人士，其中一些人还是世界著名人物——例如发明家马可尼和爱迪生、政治领袖富兰克林·罗斯福和詹姆斯·弗雷、商业领袖欧文·扬、电影明星克拉克·盖博和玛丽·毕克馥、探险家马丁·约翰逊——尽力了解他们的为人处世之道。
　我在这些材料的基础上准备了一篇简短的演讲稿，题目就叫《如何赢得朋友以及影响他人》。
我说它短，因为它最初确实很短，但不久就扩充成一篇一个半小时的演讲稿。
多年来，我每个季度都在纽约的卡内基研究所为成年人做这篇演讲。
　许多年以前，我刚开始只是把这些规则写在和明信片差不多大小的卡片上；在下一个季度，又将它们印在较大的卡片上；然后是印在一本小册子中；再往后就成了一小套书。
它的篇幅和内容每次都有所扩充。
经过15年的实践和研究之后，终于成了现在这本书。
　这本书所说的不仅仅是理论或猜测，它们就像魔法一样有效。
这听起来似乎难以置信，但我确确实实看见这些规则改变了许多人的生活。
　例如，有一个人参加了这些课程，他手下有314名员工。
长期以来，他总是不停地批评和责难他的员工，对他们从来没有赞扬和鼓励。
当他学了这本书所讨论的各项规则以后，这位雇主的人生观得到了很大的改变。
现在，他的公司充满了新的精诚合作的精神，314个敌人变成了314个朋友。
他在一次班级演讲中得意地说道：“ 以前我在公司中走动的时候，没有人跟我打招呼。
我的员工看到我走近时，会立即转过脸去。
但现在他们都成了我的朋友，甚至连门卫都直接叫我的名字。
”　这位老板现在获得了更多的利润，也有了更多的闲暇时间，而且更加重要的是，他在工作和家庭中得到了更多的幸福。
　还有数不清的推销员因为采用了这些规则，从而迅速增加了他们的销售额。
例如许多人找到了新的客户，而这些客户他们以前是根本找不到的。
那些公司高级职员也因此得到了晋升，获得了更多的薪水。
例如有一位高级职员就说，因为采用了这些规则，他的薪水大大增加。
还有费城煤气公司的一位高级职员，因为喜欢争强好胜，又加上领导无方，65岁时被公司决定降职。

接受这项训练之后，他不仅没有被降职，而且还晋升了职务，增加了薪水。
还有许多次，那些参加毕业聚会的妻子或丈夫对我说，自从她们的丈夫(或他们的妻子)开始这种训练之后，他们的家庭就变得更加快乐了。
人们常常对自己所获得的新成就感到惊异。
这一切就像魔术一样！
有时他们甚至会在星期天激动万分地打电话到我家来，迫不及待地报告他们所取得的成就。
在写本文的时候，我收到了以前班上一名德国学员的来信。
这是一位德国贵族，他的祖先曾在德国贵族霍亨佐勒恩的帐下世代担任终身军官。
他这封信是在一艘横渡大西洋的轮船上写的，讲了他运用这些规则的情况，怀着一种近乎宗教的热情。
还有一位学员，他是一位老纽约人，哈佛大学毕业，而且非常富有，有一个地毯公司。
他说他在14个星期中通过这种方法学到的关于影响他人的艺术，比大学4年中所学到的还要多。
很荒唐吗？
可笑吗？
难以置信吗？
你当然可以不相信这种说法，但我只是如实地告诉你一位守旧的、成就卓著的哈佛毕业生1933年2月23日(星期四)晚上在纽约的雅尔俱乐部面对大约600人的公开演讲中所说的内容。
“和我们所应该取得的成就相比，”哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯曾这样说道，“我们不过是半醒着。
现在我们只利用了我们身心资源的一小部分。
从广义上来说，人类生活在自身潜能远远没有开发的狭小天地中。
人类具有各种潜能，但却不曾被开发和利用。
”开发你所拥有的“但却不曾利用的”潜能！
本书唯一的目的就是帮助你发现、发展、利用自身潜在的却又未曾利用的资源。
普林斯顿大学前任校长希本博士也说道：“教育才是应对生活中各种问题的有效手段。
”如果你读了这本书之后，还感到难以应对生活中的各种情况，那么我认为这本书至少对你来说是完全失败的，因为斯宾塞曾说“教育的伟大目的，不是知识，而是行动”。
这是一本教人如何行动的书。
戴尔·卡耐基　1936年

内容概要

《卡耐基成功学大全集》汇集了卡耐基所有成功励志作品，即《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》、《伟大的人物》、《成熟的人生》、《写给女性的忠告》的内容，使读者一册在手，就可以领略卡耐基的成功学思想精华。

《卡耐基成功学大全集》由戴尔·卡耐基编著。

作者简介

作者:(美)卡耐基戴尔·卡耐基（Dale Carnegie，1888-1955年）20世纪最伟大的心灵导师，美国现代成人教育之父。
他一直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。
通过演讲和写作，利用人量普通人不断努力取得成功的故事唤起无数迷惘者的斗志，激励他们取得辉煌的成功。
其主要代表作有《人性的弱点》、《人性的优点》、《沟通的艺术》、《快乐的人生》、《伟大的人物》等。
《人性的弱点》出版之后，立即风靡全球，先后被译成几十种文字，是20世纪最畅销的成功励志经典，被誉为“ 人类出版史上的奇迹 ”。

书籍目录

人性的弱点
第一篇 人际交往的基本技巧
第1章 要想采蜜，就不要踢翻蜂巢
第2章 真挚诚恳地赞美他人
第3章 激发他人的强烈需求
第二篇 如何让别人喜欢你
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
第三篇 创造奇迹的信
美好的人生
第一篇 如何赢得别人的赞同
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ll章 戏剧化地表达你的意见
第12章 提出有意义的挑战
第二篇 如何赢得他人的赞同
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
第三篇 使你的家庭更幸福
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”

人性的优点
第一篇 了解忧虑的基本事实
第1章 活在“完全独立的今天”
第2章 运用消除忧虑的魔法公式
第3章 忧虑会使人短命
第4章 解开忧虑之谜
第5章 减少50%的忧虑
第二篇 如何改变忧虑的习惯
第1章 保持忙碌
第2章 不要为小事而忧虑
第3章 不要担心不可能发生的事情
第4章 接受不可改变的事实
第5章 让忧虑“到此为止”
第6章 不要试着去锯木屑
第三篇 如何常葆充沛的活力
第1章 经常休息
第2章 学会放松
第3章 说出心底的烦恼
第4章 养成良好的工作习惯
第5章 使工作变得有意思
第6章 不因失眠而忧虑
快乐的人生
第一篇 培养平安快乐的心理
第l章 用快乐改变你的生活
第2章 不要想着报复别人
第3章 对人施恩勿望回报
第4章 多想已经得到的恩惠
第5章 保持自我本色
第6章 培养积极的心态
第7章 多替他人着想
第二篇 免受批评的忧虑
第1章 将不公正的批评当做对你的恭维
第2章 不让批评之箭伤害你
第3章 学会自我批评
第三篇 如何把握你的工作和金钱
第1章 从事自己喜欢的工作
第2章 处理好你的家庭财务
第四篇 克服忧虑的真实故事
困扰我的6大烦恼
克服自卑的心理
驱逐烦恼的五个方法
既然昨天已经度过，今天也不会难熬
我以为活不到明天
锻炼可以消除忧虑
我曾是“烦恼大王”
我的补给线永远畅通
当我突然一无所有时

我最大的对手是忧虑
摆脱烦恼的秘诀
时间可以解决许多问题
消除忧虑的良方
一次只做一件事
寻找人生的绿灯
紧张就等于慢性自杀
生活中的奇迹
挫折
我生命的转折点
演讲与口才
第一篇 当众演讲的基本原则
第l章 掌握当众演讲的基本技巧
第2章 培养演讲的信心
第3章 简单而有效的演讲方法
第二篇 当众演讲的三大要素
第l章 做好演讲前的准备
第2章 赋予演讲生命力
第3章 与听众融为一体
第三篇 当众演讲的实用技巧
第l章 激励性演讲的技巧
第2章 说明性演讲的技巧
第3章 说服性演讲的技巧
第4章 即席演讲的技巧
第5章 介绍性演讲的技巧
第6章 长篇 演讲的技巧
第四篇 接受成功演讲的挑战
第1章 发表演讲的技巧
第2章 在实践中应用
伟大的人物
第一篇 名扬后世的艺苑奇葩
第1章 “ 米老鼠之父 ”迪斯尼
第2章 贫穷的音乐大师莫扎特
第二篇 执著勇敢的探险家
第1章 “ 新大陆发现者 ”哥伦布
第2章 “ 北极探险第一人 ”史蒂文森
第3章 空中飞行将军拜德
第三篇 传奇入神的文学巨匠
第1章 法国文学大师大仲马
第2章 跛脚文学家韦尔斯
第3章 忧郁的天才诗人艾伦 · 坡
第4章 讽刺小说家马克 · 吐温
第5章 因祸得福的作家欧 · 亨利
第四篇 卓绝不凡的科学奇才
第1章 “ 相对论 ”鼻祖爱因斯坦
第2章 “ 发明大王 ”爱迪生
第3章 无线电发明者马可尼

第4章 飞机发明者莱特兄弟
第五篇 世界楷模的一代名人
第l章 印度“圣雄”甘地
第2章 童话作家道奇森
第六篇 女性名人
第1章 埃及女王克娄巴特拉
第2章 女沙皇凯瑟琳
第3章 好莱坞女影星嘉宝
第4章 《小妇人》作者阿尔科特
第5章 拿破仑的妻子约瑟芬
成熟的人生
第一篇 勇于承担责任
第1章 不要将责任推给别人
第2章 绝不寻找任何借口
第3章 面对困难无所畏惧
第4章 学会摆脱生活中的不幸
第二篇 用行动证明自己的成熟
第1章 坚定的信念是行动的基础
第2章 先分析再行动
第3章 积极行动是成功的基础
第三篇 如何保持精神健康
第1章 相信自己是这个世界上独一无二的
第2章 了解并喜欢自己
第3章 不要盲目因袭
第4章 不做令人讨厌的人
第5章 学习是走向成熟的良方
第四篇 婚姻是成熟心灵的选择
第1章 如何与妻子相处
第2章 做一个称职的父亲
第3章 如何与丈夫相处
第4章 享受真正成熟的爱
第五篇 友谊有助于促进成熟
第1章 不要跌入孤独寂寞的陷阱
第2章 善于发掘人性中善良的本质
第3章 如何赢得友谊
第六篇 老有所为
第1章 老年是人生的第二高峰
第2章 享受活到100岁的乐趣
第3章 工作是人生受益的源泉
写给女性的忠告
第一篇 帮助丈夫走向成功的第一步
第l章 帮助丈夫实现梦想
第2章 共同追求新的目标
第3章 激发丈夫的工作热忱
第4章 提高丈夫的“成功商数”
第二篇 成为丈夫的好帮手
第1章 做一个“善于倾听”的太太

第2章 赞美和激励你的丈夫
第3章 做丈夫忠实的信徒
第4章 做丈夫事业的帮手
第5章 与丈夫的女秘书友好相处
第6章 共同迎接挑战
第三篇 如何面对现实问题
第1章 快快乐乐地搬家
第2章 让你的丈夫全身心地投入到工作中
第3章 学会适应不平凡的丈夫
第4章 适应丈夫在家里工作
第5章 如何应对你和丈夫的事业>中突
第6章 不要落在丈夫后面
第四篇 防止夫妻之间的陷阱
第1章 唠叨只会让男人远离家庭
第2章 不要干预丈夫的工作
第3章 不要用你的野心改变你丈夫
第4章 鼓励丈夫冒险和尝试
第五篇 让你的丈夫幸福快乐
第1章 做一个“温柔可爱”的女人
第2章 共同分享丈夫的嗜好
第3章 让丈夫单独享有一种嗜好
第4章 培养你自己的嗜好
第5章 使你的丈夫受人欢迎
第6章 发挥丈夫的优点
第六篇 妻子最伟大的贡献
第l章 做个优秀的家庭主妇
第2章 给丈夫一个休憩的港湾
第3章 绝不浪费时间
第4章 处理家务也要技巧
第5章 做一个家庭理财巧妇
第6章 关注丈夫的健康
第7章 提升爱情的深度
后记

章节摘录

第一篇 人际交往的基本技巧　第1章要想采蜜，就不要踢翻蜂巢　1931年5月7日，在纽约市发生了一场有史以来最让人震惊的剿匪事件。
经过好几个星期的侦察，“双枪手”科洛雷——一个烟酒不沾的凶手——陷入了重围，被包围在西尾街他情人的公寓中。
　150名警察和侦探包围了他在顶楼的藏身之处。
他们在屋顶上打了个洞，试图使用催泪瓦斯将这位“杀害警察的人”熏出来。
然后他们在四周的建筑物上架起了机关枪，在一个多小时里，在纽约这个环境最优美的住宅小区中，手枪和机关枪声持续不断。
科洛雷躲在一张堆满了杂物的椅子后面，不断地向警察开火。
一万多名惊恐万分的老百姓目击了这场枪战。
在纽约的人行道上还从来没有出现过这种情况。
　在科洛雷被抓到的时候，警察总监马洛尼说：这位暴徒是纽约有史以来最危险的罪犯之一。
“他杀人，”总监说，“连眼睛都不眨一下。
”　但是“双枪手”科洛雷又是如何看待自己的呢？
这一点我们已经知道了，因为在警察朝他的公寓开火的时候，他写了一封公开信。
在写这封信时，鲜血从他的伤口涌了出来，染红了信纸。
他在信中说：“在我的衣服之下是一颗疲惫的心，但这颗心是仁慈的——它不会伤害任何人。
”　此前不久，科洛雷在长岛的一条乡村公路上和他的女友调情。
突然，有一个警察朝他的汽车走过来说：“让我看看你的驾照。
”　科洛雷二话不说就拔出了手枪，向那位警察连开几枪。
当警察倒地之后，科洛雷跳出汽车，抓起警察的枪，又朝着俯卧的尸体连开数枪。
这就是那位声称“在我的衣服之下是一颗疲惫的心，但这颗心是仁慈的——它不会伤害任何人”的凶手。
　科洛雷被判坐电椅处死。
当他被押到星星监狱死刑室时，他是否说过“这就是因为杀人而得到的下场”呢？
没有，他说的是：“这就是我为了保卫自己而得到的结果。
”　可见，“双枪手”科洛雷并没有觉得自己有任何不对的地方。
　这是犯罪分子一种不寻常的态度吗？
如果你是这样想的，请听这段话：　“我将我一生中最美好的时光，都奉献给了为别人提供轻松的娱乐，帮助他们得到快乐上。
而我所得到的只是耻辱，一种被捕者的生活。
”　这就是阿尔·卡普的自白。
是的，他是美国最臭名昭著的公敌——一位横行于芝加哥的最凶狠的匪徒。
他从不责怪自己。
他真的自以为是一个对公众有益的大好人——一个不被人们感激，反而被人误会的大好人。
　苏尔兹，纽约最臭名昭著的罪犯之一，当他在纽瓦克被匪徒枪击倒地之前，也是这样的。
在和新闻记者的一次谈话中，他声称自己是一个对大众有恩的人，而且他对此深信不疑。
　就此问题，我曾和星星监狱的监狱长刘易斯进行过几次有趣的通信。
他说：“在星星监狱，几乎没有哪个罪犯会认为自己是坏人。
他们和你我一样，同样是人。
因此他们会为自己辩护和解释。
他们会告诉你为什么他们必须撬开保险箱，为什么会扣动扳机。
而且他们大多数人都有意识地以一种错误的逻辑来为自己的反社会行为作辩护，都坚称自己不应该被关入监狱。
”　如果阿尔·卡普、“双枪手”科洛雷、苏尔兹以及监狱中的那些亡命之徒，他们都毫不自责，那

么我们所接触的人又如何呢？
华纳梅克百货公司的创始人约翰·华纳梅克曾经承认：“我在30年前就已经明白，批评别人是愚蠢的。
我并不埋怨上帝对智慧的分配不均，因为要克服自己的缺陷都已经非常困难了。
” 华纳梅克早就领悟到了这一点，但是我自己在这个古老的世界中探索了30多年，才有所醒悟：一个人不论做错了什么事，100次中有99次不会自责。
世界著名心理学家史京纳用实验证明，一只动物如果在学习方面表现良好就可以得到奖励，要比学习不好就受到斥责的动物学得更快，而且能够记住所学的东西。
进一步研究还显示，人类的情况也是如此。
我们采取批评的方法并不能使别人产生永久性的改变，相反只会引起嫉十艮。
另一位伟大的心理学家席勒也说道：“我们总是渴望赞扬，同样我们也害1、白指责。
” 批评所引起的嫉十艮，只会降低员工、家人以及朋友的士气和情感，同时指责的事情也不会有任何改善。
俄克拉荷马州的乔治·约翰逊是一家工程公司的安全检查员，其职责之一就是检查工人在野外工作时戴没戴安全帽。
他说，每当他看见工人不戴安全帽时，他就会以权威的口气命令工人必须改正。
结果工人很不高兴，常常是他一走开，工人就会摘掉帽子。
他决定改变方式。
当他再次看到工人不戴安全帽时，就会问是否是戴帽子不舒服，或者是不合适。
然后他又以愉快的口气提醒工人，安全帽是保护他们不受伤害的，并建议工人在工作时戴上安全帽。
这样的效果大大增加，再也没有抵触或不高兴的工人了。
批评毫无益处，你会发现这种例子在历史上多得是。
例如，在西奥多·罗斯福和塔夫脱总统之间就有一场著名的争论——这场争论分裂了共和党，使威尔逊入主白宫，并在第一次世界大战中写下了辉煌的一页。
让我们来简单地回顾这一情况： 1908年，当西奥多·罗斯福总统走出白宫的时候，他让塔夫脱当了总统，自己则去非洲猎狮。
当他回来的时候，暴跳如雷。
他批评塔夫脱总统过于保守，试图使自己第三次当选总统，就组建了一个公麋党。
但是这几乎毁了共和党。
在这次选举中，塔夫脱和共和党只得到两个州的选票——佛蒙特州和犹他州。
这是共和党的空前惨败。
西奥多·罗斯福责怪塔夫脱，但是塔夫脱对自己是否责怪呢？
当然没有，而是眼中饱含着泪水为自己辩解道：“我不知道我怎样做才能够和以前有所不同。
” 这件事得怪谁呢？
是罗斯福，还是塔夫脱？
老实说我也不知道，而且我也不用去管它。
现在我要指出来的是，西奥多·罗斯福所有的批评都不能让塔夫脱承认自己错了。
这只能让塔夫脱竭力为自己辩护，而且眼中饱含着泪水说：“我不知道我怎样做才能够和以前有所不同。
” 或者再拿“茶壶盖油田”舞弊案来说吧。
大家还记得这个案子吗？
舆论为此批评了许多年，整个国家都为之震惊。
在这代人的记忆中，在美国政坛上还没有出现过这类丑闻。
这桩赤裸裸的丑闻是这样的： 哈定总统的内政部长弗尔负责主管政府在阿尔克山丘和茶壶盖地区油田的出租——这块油田是保留给海军将来使用的。
弗尔部长是不是进行了公开招标呢？
没有。

他干脆把这份优厚的合同交给了他的朋友杜亨尼。
而杜亨尼干了些什么呢？
他给了弗尔部长10万美元的“贷款”。
然后，弗尔部长又令美国海军进入该区，以高压手段把那些竞争者赶走，免得他们位于周围的油井吸干阿尔克山丘的原油。
这些竞争者被强行赶走了，他们只好走上法庭，揭发茶壶盖油田舞弊案。
结果这件事的影响非常恶劣，几乎毁了哈定总统的政府，使整个国家极其反感，共和党也几乎垮台，弗尔部长则锒铛入狱。
弗尔部长遭到了公众的谴责，以前很少有公众人物遭到这样的谴责。
他反悔了吗？
没有！
许多年以后，胡佛总统在一次公开演讲中暗示哈定总统之死是由于精神刺激和忧虑，因为一个朋友出卖了他。
弗尔的夫人听到后，从椅子上跳了起来，她大叫大嚷，攥紧了拳头尖叫道：“什么？
哈定是被弗尔出卖的吗？
不，我的丈夫从来没有辜负过任何人。
即使这整个房间都堆满了黄金，都不会让我的丈夫干任何蠢事。
他才是被人出卖而被钉上十字架的。
”你看，这就是人类的天性！
做错了事的人只知道责怪别人，绝不会责怪自己。
我们都是这样。
因此，当你和我以后想要批评别人的时候，请记住阿尔·卡普、“双枪手”科洛雷和弗尔。
我们要明白，批评就好比家养的鸽子，它们总是要飞回家的。
我们还应该清楚，我们所要纠正和指责的人总是会为他们作自我辩护，并反过来指责我们；或者他们会像温和的塔夫脱总统那样，会说：“我不知道我该怎样做才能和以前有所不同。
”1865年4月15日早晨，林肯奄奄一息地躺在福特戏院对面一家简陋公寓的卧室中，他在戏院遭到了布思的枪袭。
林肯那瘦长的身躯斜躺在一张松垮的床上，这床对他来说太小了。
在床的上方挂的是波纳尔的名画《马市》的廉价复制品，一盏煤气灯散发出惨淡的黄晕光圈。
就在林肯即将咽气时，陆军部长史丹顿说：“这里躺着的，是人类有史以来最完美的元首。
”林肯为人处世的成功秘诀是什么呢？
我曾花了10年时间研究林肯的一生，并用了整整3年的时间撰写和修改了一本名叫《林肯传》的书。
我相信我已尽了一切可能，对林肯的性格及家庭生活作了详细透彻的研究。
而对于林肯的为人处世之道，我更是作了特别研究。
他是否喜欢动不动就批评别人？
啊，确实是这样。
林肯年轻的时候住在印第安纳的鸽溪谷时，他不仅喜欢指责别人，还写信作诗来挖苦别人，并把这些信扔在一定会被人发现的路上。
其中有一封信竟致使对方终生都痛恨他。
即使林肯在伊里诺伊州的斯普林菲尔德镇当上律师之后，他还在报纸上发表文章，公开攻击他的对手。
不过这也给他带来了不少麻烦。
P2-4

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，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，能帮助各位读者早日走向成功的人生。
编译者

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，并山此改变了他们的命运。
卡耐基留给我们的不仪仪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)　卡耐基作晶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：如何兜服忧虑，创造幸福美好的人生。
当你解决这止匕问题之后，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…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；也唯仃卡耐基的书，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

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愿望，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识，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，过上了快乐的生活。
《卡耐基成功学大全集》是卡耐基最经典的励志作品之一。
只要不断研读本书，相信您也可以发掘自己的无穷潜力，创造辉煌的人生。

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