

<<卡耐基管理的艺术>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基管理的艺术>>

13位ISBN编号：9787507417845

10位ISBN编号：7507417840

出版时间：2006-11

出版时间：中国城市出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：335

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>

<<卡耐基管理的艺术>>

前言

开发你的管理潜能 35年来,美国出版界曾出版了20多万种图书,但是其中大多数都枯燥乏味,许多书都是赔本买卖。

世界上最大书店的一位经理就对我说,尽管他的公司有75年的出版经验,但在他们出版的8本书中就有7本是亏本的。

既然如此,我为什么还敢如此冒险,再写这本书呢?而且即使它能出版,读者又有何必要花时间和精力去读它呢?这两个问题都很值得研究,让我来一一回答你吧!从1912年开始,为了提高那些职业男女的能力,我在纽约开了一门教育讲座。

讲座最初主要是用实际经验来训练成年人,使他们在商业洽谈和集体会议中敢于将自己的思想表达出来。

经过一年的讲座之后,我逐渐发现这些人最需要的是在日常工作和交往中如何加强与他人相处的技巧。

我也逐渐发现,我自己也越来越需要这方面的训练。

现在,当我回忆起那时在黑暗中摸索的情形时,就会感慨万千。

我真希望在20年前手里就有这么一本书,让我提高自己在这方面的技能,那么它将会给我带来无法估量的价值!如何与他人相处,是每个管理者都要面对的问题。

如果你是一位经理人,那么你所面临的最大困难将是如何与人打交道。

不过,即使你是一位会计或家庭主妇、建筑师、工程师,这个问题同样也不容忽视。

几年前,在卡内基基金会的赞助下,我们开展了一项调查研究,结果得出一个重要发现——在一个人所获得的高额薪水中,大概只有15%取决于他的技术知识,而其他的85%则取决于他的为人处世能力,也就是他的个人品质和才能的发挥。

这一发现后来得到了卡内基技术研究院的证实。

许多年以来,我每个季度都一直在费城的工程师俱乐部开设讲座,同时还在美国的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。

经过多年的观察,我发现到我这里来的工程师中,得到报酬最高的并不是工程学知识水平最高的人。我们可以花钱到市场上去雇用工程、会计、建筑和其他专业方面的技术人才,在劳务市场上这种人多的是。

但是,一个人如果除了有专业技术知识之外,又善于表达自己内心思想,同时还具备领导才能和激发他人才能的能力的话,那么他的收入必然会高于其他人。

美国的“石油大王”约翰·D·洛克菲勒在他的事业巅峰时期,曾这样说:“如何与他人打交道的能力,也是一种可以购买的商品,就像糖和咖啡一样。

”他还说:“如果可能的话,我愿意付出比世界上任何东西都要高的代价来购买这种能力。

”难道你不认为每所大学都应该开设这种实用课程,来开发我们这种最宝贵的能力吗?但是直到我写这本书为止,我还没有发现哪所大学开设了这种既实用又具有迫切需求的课程。

芝加哥大学和青年联合会曾经做过一次调查,主题是考察成年人究竟关心哪些事情。结果表明,成年人最关心的问题是健康,其次就是如何了解人、如何与他人相处、如何让别人喜欢自己以及如何使别人赞同自己的意见……于是,调查委员会决定为成年人开设这样的课程。

他们尽了最大的努力去寻找这方面的教材,但毫无所获。

由于很多人都希望看到这样一本书,但是市面上又没有,于是我就斗胆写了一本,最初是为我的培训班学员写的,它也就是你眼前的这本书,希望你会喜欢它。

这本书中所说的规则,并不是空洞的理论或揣测,它的神奇功效听起来似乎让人难以相信,但就是这些实际例子和原则的应用,改变了无数人的生活 and 习惯,使他们走上了成功之路。

例如,上个学期有一个学员,他是一位老板,手下有314个员工。

长期以来,他总是用批评和责难的口气斥责他的员工,对他们从来没有说过赞扬和鼓励的话。

当他学习了这本书中所提到的各项原则以后,他的人生观骤然改变。

现在,他的公司到处都充满了精诚合作的精神,每个员工都从以前的敌人变成了他的朋友。

他在一次班级演讲中得意地说:“以前我在我的公司巡视时,没有人和我打招呼。

<<卡耐基管理的艺术>>

员工看到我走近时，也会立即转过脸去。

但是现在，他们都成了我的好朋友，甚至连门卫都热情地和我打招呼。

” 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 and 家庭中得到了更多的幸福。

还有许多销售经理，他们因为采用了这些规则，从而迅速增加了销售额。

例如，有许多人找到了新客户，而这些客户以前根本不愿和他们交往。

那些公司高级职员也因为采用这些规则而得到了提升，获得了更多的薪水。

例如有一位高级职员在班上的演讲中说，因为他采用了这些规则，他的年薪增加了5000美元。

另外有一位费城煤气公司的高级职员，因为他喜欢和别人争风吃醋，又加上领导无方，公司已经决定对他降职。

但是在接受了这项训练之后，已经65岁的他不仅没有被降职，职位和薪水都得到了提高。

尤其是那些男士们，他们常常对自己在工作上中获得的新成就感到惊异，认为这一切就像是魔幻一般不可思议！他们有时甚至会激动难抑地打电话到我家来，迫不及待地想把他们取得的新成就告诉我。

还有一位来自纽约的老板，也是我的学员，他是哈佛大学毕业，在社交界颇有名气，而且非常富有，名下有一家地毯公司。

他说他在14个星期中通过这种方法所学到的关于管理的艺术，比他在大学4年中所学到的还要多。

这听起来似乎很荒唐吧？是不是有些可笑？当然，你可以不相信这种说法，但我只是在如实地告诉你一个事实——一位成就卓著的、具有保守主义倾向的哈佛毕业生，于1933年2月23日(星期四)晚上，在纽约的雅尔俱乐部对着600多人做了一次非常成功的公开演讲。

哈佛大学著名心理学教授威廉·詹姆斯曾这样说：“和我们所应该取得的成就相比，我们不过是半醒着。

我们现在只利用了身心资源的极小一部分。

在我们体内，还有许多潜能远远没有得到开发，但是许多人都忽视了这一点。

” 开发你所拥有、但却不曾利用的潜能！这正是本书唯一的目的。

<<卡耐基管理的艺术>>

内容概要

哈佛大学著名心理学教授威廉·詹姆斯曾这样说：“和我们所应该取得的成就相比，我们不过是半醒着。

我们现在只利用了身心资源的极小一部分。

在我们体内，还有许多潜能远远没有得到开发，但是许多人都忽视了这一点。

” 开发你所拥有、但地不曾利用的潜能！

这正是本书的一的目的。

<<卡耐基管理的艺术>>

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。

<<卡耐基管理的艺术>>

书籍目录

序言 走向成功管理的捷径前言 开发你的管理潜能第1章 不要批评和指责员工第2章 让员工自己乐意去工作第3章 激发员工的迫切需求第4章 真诚地关心员工第5章 微笑待人的魅力第6章 牢记员工的名字第7章 做一个善于倾听的管理者第8章 如何化解矛盾第9章 给员工表现的机会第10章 赞美和欣赏员工第11章 激励员工的技巧第12章 掌握授权的技巧第13章 培养良好工作习惯第14章 如何减少工作中的忧虑第15章 做一个卓有成效的管理者第16章 享受管理带来的愉悦第17章 接受不可避免的事实第18章 如何保持充沛的活力第19章 做一个品格高尚的管理者第20章 做一个成熟的管理者第21章 管理者必备的演讲技巧附录 寻找把信送给加西亚的人才后记

<<卡耐基管理的艺术>>

媒体关注与评论

书评那是在一个寒冬的夜晚，2500我名美国各界成功的绅士和女士们聚集到了宾夕法尼亚饮店、大舞厅。

刚到7点半钟，宽敞的舞厅内早已经座无虚席，但是直到8点，仍然还有不少人走进舞厅，而且大家都兴致很高。

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。

<<卡耐基管理的艺术>>

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>