

<<卡耐基经典全集>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基经典全集>>

13位ISBN编号：9787507418507

10位ISBN编号：7507418502

出版时间：2007-5

出版时间：中国城市出版社

作者：卡耐基

页数：594

译者：刘祜

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>

<<卡耐基经典全集>>

前言

35年来,美国的出版界曾出版过20多万种图书,但是这些图书大都很枯燥乏味,有许多都是赔本买卖。

一位世界上最大书店的经理最近就告诉我,说尽管他的公司有75年的出版经验,但是每出版8本书,就有7本是赔本的。

既然如此,我为什么还敢冒险再写一本书呢?而且在我写完之后,读名又有何必要花时间和精力去读它呢?这两个问题当然都很有道理,就让我来一一回答你吧!为了解释清楚我写这本书的理由和经过,我要简单地提到罗维尔·托马斯在本书的前言中谈到的几个事实。

我从1912年开始,就在纽约为那些职业和专业男士及女士们开教育课程。我最初只开了关于演讲的课程,这种课程主要是用实际经验来训练成年人,使他们敢于在商业谈判和公共场合中自如地表达自我,以便更清楚、更有效、更镇定地发表他们的意见。

经过一段时间的实践之后,我逐渐发现这些人虽然需要接受训练以提高他们的演讲能力,但是他们更需要在日常事务和人际交往中提高与人相处的能力。

而且我也逐渐发现,我本人也非常需要这种训练。当我现在回忆起当时的情形时,我就会对自己贫乏的知识感到惶恐不安。我真希望在20年前就读到这么一本书,提高自己在这方面的技能,那么这将是一件珍宝!如果你是一位商人,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,或者是一位家庭主妇、建筑师或工程师,情况也同样是如此。几年前,由卡耐基基金会赞助的一项调查研究显示了一个极其重要的事实:即使在工程技术工作方面,一个人所获得的高额薪水中,也只有不到15%是因为他的技术知识,而其他的85%则是因为他的人际交往,也就是他的个人品质和才能的发挥。

我每个季度在费城的工程师俱乐部开设讲座已经持续许多年了,同时我还在美国的电机工程学会纽约分会开办了讲座,大约有超过1500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,获得最高报酬的并不是那些专业知识最多的人。你看,我们可以每周花费25元到50元雇用工程、会计、建筑和其他专业方面的技术人才,在社会上这种人才多的是;但是除了技术知识之外,又善于表达自己的内心思想、同时又具备领导才能和激发他人才能的能力的人,他们的收入必然会比其他高。

著名的“石油大王”洛克菲勒在他的事业达到巅峰的时候,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,这正如同糖和咖啡一样。我愿意付出任何代价来购买这种能力。”

难道你不赞同每个大学都应该开设这种实用课程,来开发这个世界上最宝贵的能力吗?这种课程是如此的实用而且需求迫切,但是直到我写这本书之前,我还没有发现有哪所大学开设了这种课程。

芝加哥大学和青年会联合学校曾经做过一项耗资2.5万美元的调查,以考察成年人究竟关心哪些事情。

这次调查花了两年时间,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接受了调查,他们回答了156个问题,例如“你的职业和专业是什么?”“你的教育程度如何?”“你如何打发闲暇时间?”“你有多少收入?”“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,等等。

于是,这个调查委员会决定专门为成年人开设这样一门课程,以帮助人们解决这些问题。

虽然他们尽了最大的努力来寻找有关教材,但是什么也没有找到。

他们最后找到一位世界著名的成人教育专家,问他有哪些书适合成年人的这些需求。

这位权威人士回答说:“没有。”

我知道这些成年人需要什么,但是他们所需要的书至今还没有人写过。

<<卡耐基经典全集>>

” 据我所知，他的话是对的，因为我自己也花了许多时间寻找关于人际关系方面的实用书，但是一直没有找到。

于是我就尝试着为我的学员写了一本，也就是大家眼前的这本书。

我希望你们也能喜欢它。

为了写这本书，我认真阅读了我所能找到的所有材料，包括家庭问题专家迪克斯的报纸专栏问答、离婚法庭记录、双亲杂志，以及阿尔弗斯特教授、阿德勒和詹姆斯教授的著作，等等。

此外，我还雇了一名受过专业训练的速记员，用一年半左右的时间在图书馆阅读我没有看过的东西，研究各种心理学专著，翻阅了成百上千篇杂志文章，还抄写了许许多多的传记，以了解各个时代伟大人物是如何与他人交往的。

我读过各个时代的伟人传记，包括从恺撒到爱迪生的，以了解他们是如何为人处世的。

我决心不惜花费大量的时间和金钱，一定要找到一种有关社会交往和影响他人的高效实用的方法。

我还访问过几十位成就卓著的人物，其中有几位还是世界著名人物，例如马可尼、罗斯福、欧文、盖玻尔、比可弗、约翰逊，以了解他们的为人处世之道。

在这些材料的基础上，我准备了一篇简短的演讲稿，题目就叫《如何影响他人并赢得朋友》。

之所以说这篇演讲稿很短，因为它最初确实很短，不过现在我已经将它扩充到了一篇一个半小时的演讲稿。

这些年来，我每个季度都在纽约的卡耐基研究中心为人们做这篇演讲。

我为我的学员演讲，鼓励他们在工作、社会交往中广泛试验，然后回到班上讲述他们的经验和成果。

这项工作简直是太有趣了！这些人完全被我这种新型的实验方法迷住了，这是有史以来第一个为成年人开设的、也是唯一的人际关系课程。

这本书写得并不轻松，它像孩子般逐渐成长，在实践中成长发育，并吸收了成百上千人的经验及智慧。

最初，我只是把这些规则写在各种小卡片上；在下一个学期，我又将它们印在较大的卡片上；然后是印在一本小册子中；再接下来就成了一小本书。

它的篇幅和内容不停地扩充，在经过15年的实验和研究之后，终于成了现在这本书。

我在这本书中所说的不是空洞的理论，而是有着令人难以相信的神奇功效。

我确实确实看见这些原则改变了许多人的生活，走上了成功之路。

有一个学员，他是一位老板，拥有314名员工。

长期以来，他总是用批评和责难的口气数落他的员工，从来没有赞扬和鼓励过他们。

当他学了这本书中所提到的各项规则以后，他的人生观得到了很大的改变。

现在，他的公司到处都是精诚合作的气氛，每个员工也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道：“以前，我在公司走动的时候，没有人和我打招呼。

我的员工看到我走近时，会立即转过脸去。

但他们现在都成了我的好朋友，甚至连看门的值班员都直接叫我的名字。

” 这位老板现在获得了更多的利润，也有了更多的闲暇时间。

更加重要的是，他在工作和家庭中都获得了更多的幸福。

还有许多推销员因为采用了我书中的规则，迅速增加了他们的销售额。

例如，许多推销员找到了新的客户，而他们在以前是根本找不到这些客户的。

一些公司的高级职员也通过采用这些规则而得到了提升，获得了更多的薪水。

有一位高级职员就在班上的演讲中说，他的年薪增加了5000美元，主要就是因为他采用了这些规则。

费城煤气公司还有一位高级职员，他因为喜欢和别人斗嘴，又加上领导无方，公司决定对他降职，但是在接受训练之后，65岁的他不仅没有被降职，而且还晋升了职务，增加了薪水。

那些参加毕业聚会的夫人也经常对我说，自从她们的丈夫接受了这种训练之后，她们的家庭变得更加和谐、更加快乐了。

尤其是那些男士，他们常常对自己在工作上所获得的新成就感到惊异，认为这一切就像魔幻一般！他们有时甚至会激动万分地打电话到我家来，将他们所取得的新成就迫不及待地告诉我。

<<卡耐基经典全集>>

哈佛大学著名教授詹姆斯曾这样说道：“和我们所应该取得的成就相比，我们只是处于半醒的状态。

现在我们只利用了我们身心资源的很小一部分。

从广义上来说，人类现在还只是生活在自身潜能远远没有得到开发的狭小天地中。

人类具有各种潜力，但却不曾开发和利用。

” 开发你原本拥有、但却不曾利用的潜能!这正是本书的唯一目的。

如果你读了这本书的前三章之后，还觉得难以应对生活中的各种情况的话，那么这本书对你来说至少是失败的，因为教育的最伟大目的不是传授知识，而是教人行动。

这是一本教人行动的书。

好了，这篇序言已经太长了。

就让我们现在开始吧!让我们立刻言归正传。

<<卡耐基经典全集>>

内容概要

《卡耐基经典全集》全书共分八部分，内容包括：人际沟通必须掌握的基本技巧，如何让他人喜欢并乐意帮助你，如何让他人赞同你的想法，如何更好地说服他人，男性专用的家庭沟通技巧，女性专用的家庭沟通技巧，如何克服沟通中的忧虑心理，如何掌握演讲的沟通技巧等。

卡内基（Carnegie, Dale 1888 ~ 1955）一文集 1.如果你想通过阅读本书获得最大教益，有一个比什么都重要的、必不可少的前提条件，就是无止境的、深入学习的欲望，一种强烈的提高你的为人处世和社会交际能力的渴望。

除非你具备了这种基本的必要条件，否则即使再多的规则对你来说也毫无意义。

你要经常性地提醒自己：“这些原则对我非常重要。

我之所以受人欢迎，我之所以幸福，我的收入之所以不断增加，大部分都是因为我所具备的为人处世的技巧。

” 2.先快速阅读每一章，以获得整体概念，但是不要消遣式地浏览它。

如果你想克服忧虑，提高自己为人处世的技巧，就应该将读过的内容再仔细阅读，这才是既省时间，又能取得效果的好办法。

3.在阅读本书的时候，经常停下来思考自己所读的内容。

要问自己什么时候、如何运用本书提出来的各项建议。

这将更有助于你取得成功。

4.阅读的时候手中备好一支红笔，当遇到一条你认为可以采用的建议时，就在旁边划一条线做记号。

5.如果你想从这本书中获得真实持久的教益，就不能匆匆地浏览一遍就不再看了。

而是要在仔细阅读之后，每个月都温习一次，这样你才会注意到深藏在自己身体内部的、可以大大改进的潜能。

只有通过这种长期有效的温习与实践，你才会习惯性地、不知不觉地应用这些原则。

6.抓住每一个可以运用这些原则的机会，将本书作为你的工作和生活手册，用它来指导你解决日常生活中遇到的各种问题。

7.每当你违反某一项原则而被朋友抓住时，给他一点钱，以示对自己的惩戒，使你的学习成为一种活泼有趣的游戏。

8.每个星期对你的进步做一次检查，问自己曾犯了什么错？

有何改进？

有何教训？

将来怎么做？

9.常写日记，将你运用这些原则所取得的成果记下来。

要尽量写清楚具体的姓名、日期和结果，这样将会激励你更加努力。

当你在多年之后再翻看这些日记时，必然会觉得其乐无穷！

<<卡耐基经典全集>>

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，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。

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，是当今世界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，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。

<<卡耐基经典全集>>

书籍目录

前言 成功的捷径 / 罗维尔·托马斯人性的弱点序言 挑战人性，走向成功 第一篇 人际交往的基本原则 第1章 如欲采蜜，就不要弄翻蜂房第2章 真诚地赞美他人第3章 激发他人的强烈需求 第二篇 让别人喜欢你的六大秘诀第1章 真诚地关心他人第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 迎合他人的兴趣第6章 让他人感到自己重要 第三篇 让别太乐意帮助你的信函美好的人生 第一篇 使人赞同你的十二种方法第1章 永远不要与人狡辩第2章 千万不要指责他人的错误第3章 勇敢地承认自己的错误第4章 学会善待他人第5章 使对方一开始就说“是”第6章 让对方多表现自己第7章 把你的意见变成对方的第8章 从对方的立场看问题第9章 给对方以同情第10章 激发对方高尚的动机第11章 戏剧化地表达你的想法第12章 向对方提出有意义的挑战 第二篇 改变他人的九种技巧第1章 从赞美和欣赏开始第2章 委婉地提醒对方的错误第3章 先谈你自己的错误第4章 不要命令别人第5章 给对方留面子第6章 称赞对方最微小的进步第7章 让他人有个好名声第8章 使别人的错误更容易改正第9章 善于向他人授权 第三篇 使你的婚姻家庭更幸福第1章 切勿喋喋不休第2章 爱他，并让他自由地生活第3章 不要批评家人第4章 真诚地赞美你的爱人第5章 随时关心自己的家人第6章 殷勤礼貌同样适用于家庭第7章 不要做婚姻的文盲人性的优点序言 停止忧虑。

开始生活 第一篇 如何克服人生的忧虑第1章 做好今天的每一件事情第2章 敢于承受最坏的结果第3章 忧虑是健康的最大敌人 第二篇 为什么会忧虑第1章 挖掘忧虑的根源第2章 将忧虑减半的四个步骤 第三篇 改变忧虑的习馁第1章 让忙碌驱除你的忧虑第2章 不要因小事而垂头丧气第3章 计算事情发生的概率第4章 适应不可避免的事实第5章 让忧虑“到此为止”第6章 不要试着去锯木屑 第四篇 如何保持充沛的活力第1章 保持每天多清醒一小时第2章 学会自我放松第3章 说出心底里的话第4章 养成良好的工作习惯第5章 假装喜欢自己的工作第6章 不再为失眠而忧虑快乐的人生 第一篇 如何培养快乐的心情第1章 永远保持积极向上的心态第2章 不要想着报复别人第3章 乐于施舍，不图回报第4章 满足你已经得到的恩惠第5章 不要模仿别人第6章 如果只有柠檬。

就做杯柠檬汁第7章 每天做一件让他高兴的事 第二篇 不要抵触别人的批评第1章 将批评当成另一种恭维第2章 坦然面对不公正的批评第3章 学会自我批评 第三篇 处理好工作和金钱的问题第1章 选择自己喜欢的工作第2章 管理好你的财务 第四篇 克服忧虑获得快乐的故事第1章 不要被烦恼困扰第2章 接受不可避免的命运第3章 克服自卑的心理第4章 驱逐烦恼的五个方法第5章 不要自找烦恼第6章 运动是消除烦恼的最佳方法第7章 勇于面对现实第8章 接受挑战第9章 嘲笑自己第10章 多留一条后路第11章 不要为过去忧伤第12章 消除忧虑的三种方法第13章 解除心理上的疙瘩第14章 不要把烦恼叠加在一起第15章 让时间带你消除烦恼第16章 立即停止烦恼第17章 洛克菲勒的快乐法则第18章 永不言弃第19章 正负烦恼相互抵消第20章 打开人生的绿灯语言的突破 第一篇 当众演讲的基本原则第1章 快速获得当众演讲的技巧第2章 培养当众演讲的勇气和信心第3章 三种简单有效的方法 第二篇 成功演讲的三大要素第1章 提前做好充分的准备第2章 让演讲充满旺盛的生命力第3章 打开听众的心扉 第三篇 高效演讲的实用技巧第1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 长时段演讲的技巧 第四篇 当众演讲的沟通艺术第1章 培养良好的演讲态度第2章 完善语言表达的技巧第3章 完善演讲的风格和个性第4章 走向成功的第一要诀 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3章 天才作曲家乔治·杰斯文 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 忧郁的天才诗人艾伦坡第3章 讽刺小说家马克·吐温第4章 因祸得福的作家欧·亨利 第四篇 卓绝非凡的科学奇才第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1章 印度“圣雄”甘地第2章 童话作家都格森 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序言 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 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 你是世界上独一无二的人第2章 尝试着喜欢自己第3章 永远不要做顺从主义者第4章 不要做令人讨厌的

<<卡耐基经典全集>>

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 如何与女性相处第2章 做一个称职的父亲第3章 如何与男性相处第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孩子第一篇 帮助丈夫走向成功的第一步第1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 成为丈夫酌好帮手第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三篇 给丈夫额外的推动力第1章 做丈夫事业的帮手第2章 与丈夫的女秘书友好相处第3章 鼓励丈夫勤做“学生”第4章 共同迎接挑战第四篇 如何面对现实问题第1章 快快乐乐地搬家第2章 让你的丈夫全身心投入工作第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冲突第五篇 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六篇 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七篇 妻子最伟大的贡献第1章 做一个家庭理财巧妇第2章 关注丈夫的健康第3章 提升爱情的深度附录 智慧的锦囊后记

章节摘录

1912年，也就是“泰坦尼克号”邮轮在北大西洋冰海沉没的那一年，我开始教授当众演讲的课程，至今已有五十多万人毕业了。

戴尔·卡耐基演讲课程的第一堂课是示范表演，先请一些学员上台讲一讲自己来上课的原因，以及自己期望从这种训练中获得什么。

人各一辞，众说纷纭，表达方式迥然相异；但令人诧异的是，大多数人的原因和基本需求如出一辙：“面对众人讲话时，我觉得浑身不自在，总是担心自己说错话，这使我不能集中精力思考，不能清晰地表达自己的想法，甚至都不知道自己究竟在说些什么。

我希望通过学习增强自信，能随心所欲地思考问题，有逻辑地归纳自己的思想，并能泰然自若地当众站起来演讲，在商场或社交场合侃侃而谈，思路清晰又富有语言魅力。

”这番话听起来不觉得很耳熟吗？许多人都曾有同样的心有余而力不足的感觉。

每个人都希望自己能口若悬河、侃侃而谈、令人折服，哪怕是花再多的钱也愿意。

现在你正翻开此书，说明同样希望获取成功演讲的能力。

如果你站在我面前，我想你一定会问：“卡耐基先生，你真的认为我能培养出自信，面对人群口齿流利地和他们讲话吗？”我一生都在帮助人们建立自信、克服恐惧，参加培训的人中发生了很多奇迹，不胜枚举，所以你不必问我是否确信，只要你按照书里内容多加练习，你一定可以做到。

为什么你坐着时就可以清楚地思考，一旦面对众人，就张口结舌，紧张颤抖，自信全无？这究竟是什么道理？你已经意识到，只要通过指导和练习，你就可以逐步改善，变得泰然镇定，自信而善谈。

本书不是普通的教科书，不罗列一条条说话的规则，也不教导你如何发音、断句。

重点在于帮助你掌握高效谈话的技巧，从现在开始，你只需依照书中的建议，在任何需要说话的时刻，牢记并运用，你就会成为你想要成为的人。

如果你想快速了解本书的梗概，请注意以下四条指引：学习他人的经验，激发自己的勇气

世界上绝对没有哪个人是位天生的大众演说家。

曾在历史的某一时期，当众讲演曾经被视为一门精致的艺术，人们说话时必须谨遵修辞、讲究语法，并注重一种优雅的演说方式。

在这种情况下，要想做个天生的大众演说家更是可遇而不可求了。

现在，我们把演说看成是一种更加广泛的交谈，过去那种过于夸张的演说方式已被人们弃置一边了。

当我们与人共进晚餐，在教堂做礼拜，观看电视或听收音机时，我们都喜欢听到他人……

<<卡耐基经典全集>>

编辑推荐

《卡耐基经典全集》是一本教人行动的书。
但书中所说的不是空洞的理论，而是有着令人难以相信的神奇功效。
戴尔·卡耐基是20世纪最伟大的成功学导师。
他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，开创和发展了一套独特的融演讲、推销、为人处世及智力开发于一体的成人教育方式。
接受过卡耐基教育的社会各界人士，从中获益匪浅。
《卡耐基经典全集》便是他这种教育方式的成果。

<<卡耐基经典全集>>

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>