

<<卡耐基成功智慧全集>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基成功智慧全集>>

13位ISBN编号：9787802037465

10位ISBN编号：7802037468

出版时间：2009-7

出版时间：戴尔·卡耐基(Dale Carnegie)、肖悦 中国妇女出版社 (2011-08出版)

作者：(美)卡耐基 著
肖悦

页数：306

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>

<<卡耐基成功智慧全集>>

前言

1888年11月24日，戴尔·卡耐基（Dale Carnegie）出生于密苏里州玛丽维尔附近的一个小市镇。

他的父亲经营着一个小小的农场，收入非常微薄，一家人常吃不饱，穿不暖。

由于营养不良，小卡耐基非常瘦小，但却长着一对与头部不很相称的大耳朵。

卡耐基就读的小学校有着一个很浪漫的名字——玫瑰园，但却非常简陋，整个学校只有一间教室。

他在学校可不是一个听话的孩子，由于调皮捣蛋，以至于在一次嬉闹中弄断了左手的一根手指。

同样由于调皮捣蛋，搞恶作剧，他好几次都差点被学校开除。

卡耐基那双大耳朵总是同学们嘲弄的对象。

有一次，班上一名叫山姆·怀特的大男孩与卡耐基发生了争吵，卡耐基说了几句很刻薄的话，怀特被激怒了，便恐吓道：“总有一天，我要剪掉你那双令人讨厌的大耳朵。”

卡耐基被吓坏了，连着几个晚上都不敢睡觉，害怕在自己进入梦乡以后被怀特剪掉耳朵。

当卡耐基成名以后，仍然没有忘记这个叫山姆·怀特的同学。

他由此归纳出了一条人生哲理：“要想别人对你友善，要想与同事和睦地相处，处理好上下级关系，那就绝不能去触动他人心灵的伤疤。”

卡耐基还发现，他具有与生俱来的忧郁性格。

他曾向朋友倾诉：“烦恼伴随着我的一生。”

我一直想弄明白自己的忧虑来自何处。

有一天，我帮母亲摘取樱花的种子时，突然哭泣起来。

母亲问：“你为什么哭？”

我边哭边答：“我担心自己会不会像这种子一样，被活活埋在泥土里。”

从卡耐基的著作中，我们还可以发现他诸多的恐惧：儿时的我，担惊受怕的事情真的不少：下暴雨时，担心会不会被雷击死；年景不好时担心以后会没有食物充饥；还担心死后自己会下地狱。

稍大以后的我更常胡思乱想：担心自己的衣着、举止会被女孩子取笑，担心没有女孩子愿意嫁给我。

但后来我发现，那些曾使我非常担心的事情，99%都没有发生。

一个如此没有自信，几乎被各种各样莫名其妙的忧虑缠绕的孩子。

最终成为给别人自信、使人们乐观的心理激励大师，这中间需要历经多少波折和磨砺就可想而知了。

在卡耐基16岁时，他不得不在自家的农场里干更多的活儿。

每天早晨，他骑马进城上学。

放学后便急匆匆地赶回家里，帮助大人挤牛奶、修剪树木、收拾残汤剩饭喂猪。

在学校里，瘦弱、苍白的卡耐基永远穿着一件破旧而不合身的夹克，一副寒酸落魄的样子。

有一次上课，卡耐基被老师叫到黑板前解答问题。

他刚走上讲台，就听见身后爆发出一阵嬉笑。

下课后才明白同学们笑话他的原因。

原来，班上一名捣蛋鬼坐在他背后，偷偷地在他破夹克的裂缝处插了一朵玫瑰花，还在旁边贴了一张字条，上面写着：“我爱你，瑞德·杰克先生。”

在英语中。

瑞德·杰克与破夹克是谐音词。

卡耐基非常难受。

回家后他懊恼地对母亲说：“同学们老是笑话我穿的破衣服，我不能集中精力听课。”

妈妈对卡耐基说道：“那你为什么不想办法让他们因佩服你而尊敬你呢？”

不必太伤心，到了秋天，我一定给你买套新衣服。

童年时代的卡耐基受到母亲很大影响。

卡耐基的母亲生性乐观，百折不挠。

一次发水灾，洪水冲出了河堤，把农场的农作物冲得不见踪影。

卡耐基的父亲用绝望的声音喊道：“上帝呀！

你为什么总是和我过不去？”

<<卡耐基成功智慧全集>>

我什么时候才能够走出困境！

”而卡耐基的母亲对此却显得十分镇静，她哼唱着歌，将家园重新收拾好。

卡耐基的母亲对儿子寄予厚望，一直鼓励卡耐基好好读书，希望他将来能做一名传教士，或者做一名教员。

1904年，高中毕业后的卡耐基就读于密苏里州的华伦斯堡州立师范学院。

这时。

家里已经卖掉了农场，迁到学院不远的地方。

卡耐基负担不起市镇上的生活费用，就住在家里。

仍然每天骑马到学校去上课。

他是全校600名学生中五六个住不起市镇的学生之一。

卡耐基虽然拿到全额奖学金。

但仍需要依靠打工来弥补学费的不足。

在学校里具有特殊影响和名望的人，必须是棒球球员，或者是辩论和演讲获胜的人。

卡耐基发现，学院辩论会及演说赛非常吸引人，优胜者的名字不但广为人知，而且还被视为学院的英雄人物。

这是一个成名和成功的最好机会。

但那时的卡耐基实在没有演说的天赋，参加了12次比赛，屡战屡败。

30年后，卡耐基在同朋友谈及自己第一次演说失败时，还以半开玩笑的口吻说：“是的，虽然我没有找出猎枪或与之相类似的致命东西来，但当时我的确想到过自杀，我那时才认识到自己是很差劲的。

”经历了失败后，卡耐基发奋振作，重新挑战自我。

1906年，戴尔·卡耐基一篇以《童年的记忆》为题的演说，获得了“勒伯第青年演说家”奖。

这是他第一次成功尝试，这份讲稿至今还存于华伦斯堡州立师范学院的校志里。

这次获胜，对卡耐基的一生产生了非同小可的影响。

卡耐基在后来的回忆中不无自豪地说：“我虽然经历了12次失败，但最后终于赢得了辩论比赛。

使我更兴奋的是，我训练出来的男学生赢了公众演说赛，女学生也获得了朗读比赛的冠军。

从那一天起，我就知道我该走怎样的路了。

”1908年，卡耐基仍旧很贫穷，但与两年前进入师范学院时已有天壤之别了。

他已经是全院的风云人物，在各种场合的演讲比赛中大出风头，全院的师生对他刮目相看。

但卡耐基并不满足于此，他开始走出学院去扩大自己演讲的影响。

后来，卡耐基当过教师、推销员和演员。

不过这些工作都不符合他的理想。

最后，卡耐基开始了一生的成人教育事业。

他曾到过很多城市和学校公开演讲，还开设许多关于人际关系和处世技巧的训练班，学生除了有社会各个阶层的人外，还有名人、市长、州长、总统。

现在每天都有大量的人在认真地探讨卡耐基的教学课程，但我们应该明白：卡耐基自己的经历就是一部活生生的教材。

卡耐基的课程不仅使千千万万人的事业成功、家庭幸福，也能培养团体精神、合作精神，使公司或企业渡过难关，走向成功和胜利。

接受卡耐基成人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。

美国《时代周刊》这样评价说：“除了自由女神，卡耐基或许就是美国的象征。

”本书汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容，唯一目的就是帮助人们解决生活中所面临的最大问题：如何在你的日常生活、商务活动和社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何击败人类的生存之敌——忧虑，以创造幸福美好的人生。

当你通过本书解决了这一问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

<<卡耐基成功智慧全集>>

内容概要

一个人事业上的成功，只有15%是由于他的专业技术，另外的85%要依赖人际关系、外世技巧。健康愉快的生活来自勇敢进取的生活态度，只会诅咒生活的人，永远不会尝到生活的乐趣。世上人人都在寻找快乐，但是只有一个确实有效的方法，那就是控制你的思想。快乐不在乎外界的情况，而是依靠内心的力量。

如果一个人看清了自身的处境，知道哪些情况是必须承受、不可避免的，就得设法让自己承受得愉快些，有意义些。

也就是说。

你要支配情绪、控制情绪，不能让情绪支配你、控制你，甚至摧毁你。

你有信仰就年轻。

疑惑就年老；有自信就年轻。

畏惧就年老；有希望就年轻，绝望就年老。

<<卡耐基成功智慧全集>>

作者简介

作者：（美国）戴尔·卡耐基（Dale Carnegie）编译：肖悦戴尔·卡耐基（Dale Carnegie）1888～1955，戴尔·卡耐基是美国著名的心理学家、演讲口才艺术家，现代人际关系教育的奠基人。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析，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。其出版的著作《沟通的艺术》《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》《友谊的秘密》和《人性的光辉》深受读者的追捧。接受卡耐基培训的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。每天都有大量的人在认真地研读卡耐基的著作，在巨人的思想之光照耀下走上成功的坦途。

<<卡耐基成功智慧全集>>

书籍目录

戴尔·卡耐基之路第1章 关于人际交往的几点建议记住他人的名字给他人真诚的赞赏微笑是善意的信使学会推销自己做一个好的听者第2章 赢得他人好感是成功的前提如何让人喜欢你注意社交的细节真诚地关心他人对别人无限地感兴趣聊别人感兴趣的事情重视他人,让他感觉自己很重要如果你错了,就坦白地承认坦诚接受他人的批评拥有一颗同情的心第3章 避免生硬的交流方式以友善的方式开始使对方尽快说“是”避免与对方正面争论让对方拿主意让对方说服他自己戏剧化地表现自己的意图撩起对方的急切欲望第4章 巧妙地改变和影响他人了解对方的观点保住别人的面子多多建议而不是命令不要逼着别人认错巧妙暗示,胜过当面指责不要批评、责怪和抱怨激发他人的高尚动机用赞扬的方式开始批评他人前先谈自己的错误第5章 避免金钱所带来的烦恼合理支配金钱赚点外快有计划地花费抛开奢侈的恶习要节俭,但不要吝啬不要成为节俭的奴隶第6章 对工作的几点建议一个重要的决定尝试着喜欢你的工作避开创业中的陷阱第7章 将忧虑赶出我们的生活接受最坏的打算不要理会不公正的批评不要在意别人的误解忧虑会摧毁你的健康不要为小概率事件而忧虑解除忧虑的三个步骤做真实的自己生活在今天不要为小事而烦恼——一次只流过一粒沙学会接受不可避免的事实用忙碌消除忧虑第8章 获得平安与快乐的秘诀选择正确的思想勿向困难和缺陷屈服将信念付诸行动勤奋实于是唯一的出路每天都要进步学会放松切勿自暴自弃为自己的行为负责原谅我们的敌人控制自己的脾气多为别人着想施恩勿望回报如何赢得友谊你需要真正的朋友第9章 婚姻是一种生活的艺术建立成熟积极的心态切勿喋喋不休不要忽视生活的细节不要做婚姻的文盲欣赏你的爱人后记

<<卡耐基成功智慧全集>>

章节摘录

版权页：插图：在我们的日常生活中，最易被忽视的美德之一，就是不知怎么对别人表示欣赏和赞扬。

当我们的孩子带回一份优异的成绩单的时候，我们竟然会忽视掉，而没有对他或她加以赞扬；当孩子们第一次成功地做出一块蛋糕或做好一个鸟笼的时候，我们却没有给他们一番鼓励。

没有任何东西比父母对子女的这种关注和赞扬，更能使他们感到快乐了。

与人交往也同样如此，我们应该永远不要忘记：每个人都渴望别人的欣赏和赞扬。

被欣赏和赞扬是所有人都喜欢的东西。

林肯曾说过，“人人都喜欢受到称赞”。

威廉·詹姆斯也认为：“人类本质里最殷切的需求是渴望被人肯定。”

他不用“希望”“需要”，或是“盼望”等字眼，而用的是“渴望”这个词。

这种渴望不断地啃噬着人的心灵，少数懂得满足人类这种欲望的人便能将他人掌握在手中。

查理·夏布是全美少数年收入超过百万美元的经理人。

1921年，安德鲁·卡内基慧眼独具，提名夏布担任新成立的“美国钢铁公司”第一任总裁，当时，夏布刚刚38岁。

为什么安德鲁·卡内基肯每年花100万美元聘用夏布呢？

这几乎等于每天支付3000多美元。

难道夏布先生是个了不起的天才？

还是夏布先生更精通钢铁的生产？

都不是。

夏布先生告诉我，在他手下工作的很多人对钢铁制造的知识都比他多。

夏布说，他之所以获得高薪，主要是因为他善于处理人事、管理人事。

我问他是如何做到这一点的，他跟我讲了下面这段话——这段话应该铭刻到铜板上，悬挂在每个家庭、学校、商店和办公室里。

只要我们还活着，这段话就会改变你我的生活面貌。

“我想，我天生具有激发人们热情的能力。

促使人们将自身能力发展到极限的最好办法，就是赞赏和鼓励。

“来自长辈或上司的批评，最容易丧失一个人的志气。

我从不批评他人，我相信鼓励是使人积极工作的原动力。

所以，我喜欢赞美，讨厌吹毛求疵。

“如果说我喜欢什么，那就是真诚、慷慨地赞美别人。

”夏布说：“在生活中，我广泛接触过世界各地不同层次的人。

我发现，无论多么伟大或尊贵的人，也和常人一样，在受到认可时，比在遭受指责时更能奋发工作，效果也更好。

”这就是夏布成功的秘诀。

这也是安德鲁·卡内基先生能成为钢铁大王的主要原因。

夏布告诉我，卡内基经常当众称赞别人，私底下也是如此。

卡内基甚至在墓碑上也不会忘记恭维别人，他为自己所写的墓志铭是这样的：“这个躺在这里的人，懂得如何称赞比他聪明的人。

”你希望得到朋友的认同，需要别人知道你的价值；你希望在自己生活的世界里有种深具重要性的感觉。

你不喜欢廉价、言不由衷的恭维，而期望出自真诚的赞美。

你喜欢友人能像查里·夏布所说的：“真诚、慷慨地赞美他人。

”但是，一般人是怎么做的呢？

他们与夏布正好相反，如果他们不喜欢一件事，必定对别人大吼大叫；如果喜欢，就默不做声。

真诚的赞赏也是约翰·洛克菲勒成功管理人事的首要秘诀。

<<卡耐基成功智慧全集>>

举例来说，在南美的一次生意中，洛克菲勒的合伙人之一——爱德华·贝德福特使公司损失了100万美元。

洛克菲勒当然可以因此指责贝德福特，但是他并没有这样做，他知道贝德福特已经尽力了——再说事情已经发生并且过去了，多说无益。

所以，洛克菲勒拿其他的事来称赞贝德福特，说他给公司节省了60%的投资金额。

“这太好了，”洛克菲勒赞美说，“好运气并不能总伴随着我们。

”佛罗伦兹·齐格斐是百老汇最杰出的歌舞剧作家，他具有一种“使美国女孩超凡出众”的能力。

有好几次，他都把相貌平平的，原本没有人愿意多看一眼的平凡女孩，变成了千娇百媚、风情万种的舞台明星，他深深知道赞美和信心的神奇，常用殷勤、体贴的赞美打动女士们的心，使她们相信自己确实艳丽非常。

他注重现实，把伴舞女郎每周的薪水由30美元提到175美元；他也很浪漫，首演之夜，一定会给主演的明星打电话鼓励，还会送每个伴舞女郎一大束红蔷薇。

我曾屈从时尚，绝食了六天六夜。

这当然不容易做到，不过，到第六天晚上时，已经不像第一天晚上那么饥饿难挨了。

你我都知道，假如让你的家人或雇员六天不进食，你一定会感到一种羞耻的犯罪感。

但是，我们却经常对家人或雇员六天、六星期、甚至六十年都从不表示一丝赞赏，这份精神鼓励不是同食物一样重要吗？

我们会照顾儿女、朋友，甚至雇员的身体，但是我们可曾照顾过他们的自尊？

我们给他们牛肉、马铃薯，让他们补充体力；但是，却忽略了那些感谢他们的言语——这样的言语胜似动人的美妙音乐，会永远在他人的记忆深处歌唱。

我一个朋友的妻子参加了一项自我训练与提高的课程，回家后，她要先生列出六种希望让太太变得更加理想的事项。

这位先生事后对我说：这可真让我吃惊。

坦白地说，要我举出6件事再简单不过了——天知道，我甚至能列出上千个希望我太太改变的事项。

但是，我没有这么做，我告诉她：“让我想想看，明天早上再告诉你。

”第二天早上，我起了个大早，打电话要花店送6朵红玫瑰给我太太，并且附上纸条写着：“我想不出有哪些事希望你改变，你现在的样子就是我最喜欢的。

”傍晚回家的时候，你想谁会在门口盼我归来呢？

对啦，我太太！

她几乎含着眼泪等着我回家。

没必要再说什么了，我很高兴我没有按照她的请求趁机批评她一番。

她再一次去上课的时候，她把事情的经过向别人讲述了出来，很多太太走过来告诉她：“这真是我听到过的最善解人意的事。

”我也因此体会到赞赏的力量。

给他人以赞赏，是合情合理的一种美德。

<<卡耐基成功智慧全集>>

后记

这本书的完成35年来，美国的出版商已出版了20多万部各种不同的书，其中大部分是枯燥乏味的，许多是亏了本的。

请注意，我是说“许多”！

有一位堪称世界上第一流的出版公司的负责人最近这样对我承认说，尽管他们公司拥有75年的出版经验，可是每出版8本书，依旧有7本书是亏本的。

那么我又如何还敢继续冒险来写这本书呢？

而且在我写好后，你又为什么会费劲地去读它呢？

为了向大家清楚解释完成这本书的经过，我需要简略地做一下介绍：从1912年开始。

我在纽约为职业人士开办了成人教育课程。

最初，我只开设了演讲的课程——这种课程的目的，是运用实际经验，训练人们在商业洽谈和团体活动中，能依照自己的思想，更清晰、更有效、更镇静地发表他们的主张。

但是经过一段时间，我发觉到这些人固然需要有效的讲话训练，但他们更迫切的需要是在日常生活及交际中怎样跟人相处的训练。

而且我自己也渐渐觉察到。

我本人也深切地需要这种训练。

我现在回想那些年来情形，对自己所缺乏的知识感到惶恐不安。

我多么希望在20年前手里就有这一本书，那它的价值将是无法估量的。

后来我经过调查，有了一个重要发现！

调查结果显示：一个人的成功，只有15%归结于他的专业知识，另外85%归于他表达思想、领导他人并唤起他人热情的能力。

如何应对人，该是你所面临到的一个最大的问题了。

如果你是个商人，这问题尤其值得受重视。

即使你是会计师、家庭主妇、建筑师或是工程师，也同样存在这样的问题。

数年前，我曾在费城工程师协会举办课程，同时也在美国电机工程协会开班。

大约有1500位以上的工程师参加了培训。

他们既有很高的学历又有丰富的知识，可为何还要参加培训呢？

原来他们通过长期的仔细观察，发现获得报酬最高的人，往往并不是懂得工程学识最多的人。

比方来说，我们可以用每周25美元到50美元的代价，雇用工程、会计、建筑或其他各方面的技术人才，市场上永远都有这种人才。

但是除了技术知识之外，一个人如果能再具备一定的发表自我意识的能力、担任领袖的能力以及激发他人热情的能力，那么他的待遇自然就会提高。

石油大王约翰·洛克菲勒在他事业最辉煌的时候曾经这样说过：“应付人的能力，如果也能像糖和咖啡一样是一种可以购买的商品，我愿意对这种能力付出报酬，因为它的价值比世界上任何东西都要珍贵。

”芝加哥大学曾举行过一次调查，以确定成年人究竟需要些什么？

这项研究用了2年的时间，花费了2.5万美元。

调查人员请被调查的每一个成年人，对他们所提出的156个问题逐一进行回答。

这些问题诸如：你的职业或专业是那一行？

你的教育程度如何？

你的志愿是什么？

你需要解决的问题是哪些？

你如何利用闲暇时间？

你的收入是多少？

你的嗜好是什么？

你最喜欢的学科是什么？

<<卡耐基成功智慧全集>>

等等。

调查结果显示：健康是人们最注意的；其次则是怎样与人交往，像如何了解别人，如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使他人同意你的想法……举行这项调查的委员会决定为社会上的成年人举办这样一项人际交流的课程。

他们努力地寻求有关这方面的实用书籍，可是却无法找到一本。

最后，他们去见一位世界著名的权威成人教育家，问他手里是否有合乎这些成年人所需要的书。

“没有，”那位教育家回答，“我虽然知道那些成人需要些什么，可是他们所需要的这类书，却从未有人写过。

”由于我的经验所得，知道他的话是对的，我自己也曾经费了很多年的时间，寻求一本实用有效的有关人与人之间关系的书籍而不可得。

由于很多人希望有这样的书，我才试着为我的讲习训练班写了一本，作为教材。

就是这本书，希望你也会喜欢它。

为了撰写本书，我曾经读过所有我能找到的有关这方面的资料。

同时，我还雇用一位受过专门训练的抄写人员。

我们花费了一年半的时间，去各大图书馆中寻找我所遗漏了的资料，钻研各种心理学专著，浏览各种有关的杂志和文章，搜索各种各样的名人传记，研究各时代的伟人是如何应对他人。

我读过各时代的伟人传记，读过那些领袖人物的生平记事，自凯撒到爱迪生。

光是有关罗斯福的传记，我就收集了100多种。

我决定不惜时间、金钱，要找出自古以来关于交友和影响他人的切实体会和高超技巧。

我还曾经亲自访问了数十位世界著名的成功人物，尽量从他们身上，找出他们在与人交往中所运用的技巧。

利用这些资料，我准备了一篇简短的演讲稿——题名是“如何交友和影响他人”。

这些年来，我在每一季的纽约“卡耐基演讲学院”课程中，都把这篇讲稿演讲给学员们听，并且提倡他们在工作事务和社交上加以实验，然后回到讲习班，说出他们的体会和所得到的成就。

这是一项多么有趣的课程！

这些男女学员急于自我改进，对这种在一个新式实验室工作的想法，感到非常新奇——这是为成人所设的第一个，也是唯一的一所有关社会交往研究的实验室。

可以说，这本书是从实验室中生长发育，是从数千成年人的经验中所生成的。

多年前，我们把这套规则印在一张并不比明信片大多少的卡片上。

后来变成一本薄薄的小册子，再后是一套小书。

每次都加以扩充、删减，直到目前，经过15年的试验和研究，才诞生了这本书。

书中的规则，不只是空泛的理论或是简单的揣测，它应用起来效果神奇。

这听起来似乎让人难以置信，可是这些规则的应用，确实改变了许多人的生活 and 事业。

一位手下有314名员工的老板，多年来不加限制、毫无顾虑地驱使、批评、斥责他的员工，至于仁慈、道义和鼓励，从来都没有从他嘴里出现过。

在加入到讲习班，研究了这部书中所讨论的原则之后，这位老板完全改变了他的的人生观和待人方法。

他负责的这个机构中，出现了一种以前从未有过的忠诚、热忱与合作的精神；而原来的那314个“仇敌”，现在则变成了314位“朋友”。

一次演讲中，他得意地说：“从前我的那些员工们看到我走近，马上就会把脸转了过去，可是现在他们都是我的朋友了，甚至连看门人都亲切地喊着我的名字向我打招呼！”

”有很多推销员，通过运用这些原则，使他们的销售业绩骤然提高；许多过去无法获得的客户，现在也成了他们的新客户。

许多公司机构的高级职员，通过运用这些原则，不但获得了更大的权限，而且薪金还大大增加了。

一位高级职员说，由于遵循了这些原则，使他年薪增加了5000美元。

一位在费城的煤气公司任职的高级职员，由于不能巧妙地引导别人，已有降职的危险。

可是经过这项训练后，不但解除了他降职的危机，同时还使他得以擢升而待遇提高。

在参加课程结束时的聚餐会上，那些学员的太太们表示：自从她们的丈夫参加这项训练后，她们的家

<<卡耐基成功智慧全集>>

庭更美满、更快乐了。

哈佛大学著名教授詹姆斯曾经这样说过：“如果跟我们所应有的成就作一个比较，我们只是蒙咙半醒着，我们只是利用了身心资源的一小部分而已。

而在我们的极限之内，尚有更多的资源有待开发，只是我们不会加以发掘和利用。

”这本书唯一的目的，就是帮助你发现、挖掘并利用那些潜伏在你身心，那些你习惯地不会加以利用的能源——那些孕育在你身心，尚未利用的财富！

<<卡耐基成功智慧全集>>

编辑推荐

<<卡耐基成功智慧全集>>

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>