

<<卡耐基成功的28项黄金法则>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基成功的28项黄金法则>>

13位ISBN编号：9787802136519

10位ISBN编号：7802136512

出版时间：2009-3

出版时间：李津 海潮出版社 (2009-03出版)

作者：李津

页数：330

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>

## <<卡耐基成功的28项黄金法则>>

### 前言

戴尔·卡耐基并没有解开宇宙中什么深奥的秘密。

但他源于常理的哲学影响和教育实践，却施惠于千百万人。

半个多世纪以来，世界上愈来愈多的人都知道“卡耐基”这个名字，从西方到东方，几乎所有的语系都有“卡耐基”的著作译本。

戴尔·卡耐基，20世纪最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父，著名的心理学家和人际关系学家。

卡耐基开创的“人际关系训练班”遍布世界各地。

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。

本书是一本教人成功的书。

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。

真正的情感和理想来自我们的内心，而不是外界。

当我们习惯了从外到内的教育和学习方式的时候。

卡耐基告诉我们，怎样从我们的内部开始突围，从生命的核心处迸发积极的意义从而促发行动。

全书是卡耐基的28项黄金成功法则，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，如何掌握演讲的沟通技巧，如何拥有并提升领袖群伦的智慧等等。

可以说是凝聚卡耐基众多著作的精华，集卡耐基超人的智慧、严谨的思维为一体，又结合新世纪现代社会的实际情况，才凝结成了这部黄金成功法则全集。

细细品味，可以帮你发掘人性的优点，走出忧虑的人生，让你拥有快乐的思想，学会如何做一个成功的人。

读过此书，在道德、精神和行为准则上会给你安慰，给你鼓舞，使你从中汲取力量，让你对成功之道有更深一层的了解。

书中的规则都是前人智慧和心血的结晶，其中往往渗透了鲜血、汗水和眼泪。

时代在发展，科技进步日新月异，但人类社会生活的游戏规则大体上没有发生变化。

这些法则独立于时间和空间而客观地存在着，在一个相对稳定的框架下平稳地运行并继续着。

成功其实很简单，因为有卡耐基这位当今世界最伟大的成功学家在指引你，点亮你生活与事业的两盏灯。

让卡耐基为你解析成功之道，命运要靠自己决定，当你把这本书拿到手中时，卡耐基将为你叩开成功之门！

你自信，你就能成功！

也许我们已经等待了很久，在想象和犹豫中浪费了很多的时间，那么，现在，让我们一起走进卡耐基的哲理世界，去聆听、观看、感受，让本书中的理论、原则和做法融入我们的生活中，发挥它的功效，帮助我们寻找新的途径，过更具活力、更丰富、更有意义的人生。

## <<卡耐基成功的28项黄金法则>>

### 内容概要

《卡耐基成功的28项黄金法则》是一本教人成功的书。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。真正的情和理想来自我们的内心，而不是外界。当我们习惯了从外到内的教育和学习方式的时候。卡耐基告诉我们，怎样从我们的内部开始突围，从生命的核心处迸发积极的意义从而促发行动。成功其实很简单，只要你遵循卡耐基先生这些黄金成功法则，你就能获得成功。卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正的价值是：他以超人的智慧、严谨的思维，在道德、精神和行为准则上指导万千读者，给你安慰，给你鼓舞，使你从中汲取力量，从而改变你的生活，开创崭新的人生。卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正的价值是：把个人的成功技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。

## &lt;&lt;卡耐基成功的28项黄金法则&gt;&gt;

## 书籍目录

成功法则一：与人相处的基本技巧1.学会与别人沟通2.请对方帮你一个忙3.谈论他人感兴趣的话题4.不要直接批评他人

成功法则二：从实际行动中受益1.凡事三思而后行2.积极行动是成功的基础3.把信心与实际行动结合4.有想法更要有行动

成功法则三：让别人喜欢你1.给对方一个良好的印象2.真诚的关心他人3.学会倾听他人讲话

成功法则四：赢得他人的赞同1.不要与人争辩2.勇敢地承认自己的错误3.学会善待他人

成功法则五：更好地用语言折服别人1.使对方一开始就说“是”2.不要命令别人3.以友善的方式折服他人4.说话注意方式

成功法则六：练就好好口才1.把握说话时机2.掌握说话尺度3.别光顾自己说4.学会灵活应变

成功法则七：真诚地赞美别人1.毫不吝惜你的赞美2.真诚地去赞美别人3.赞美别人就是肯定自己

成功法则八：乐于施舍，不图回报1.助人是获利之本2.施予便是拥有3.不要将回报当成施舍的前提

成功法则九：懂得与他人合作1.共商合作谋双赢2.与他人合作的秘诀3.组织的重要性

成功法则十：从对方的立场看问题1.换一个看问题的角度2.把自己当成别人3.换位思考，赢得友谊

成功法则十一：纠正别人错误的有效方式1.如何批评才不会伤人2.变肯定句为疑问句3.旁敲侧击，不直接指出错误

成功法则十二：保全别人的面子1.学会尊重别人2.给对方一个台阶下3.不要把事情做绝4.不要显得高人一等

成功法则十三：永远记得感激1.感恩是一种幸福2.享受施予的快乐3.原谅生命中的仇人4.不要期望他人感恩

成功法则十四：心中要有目标1.你的目标是什么2.树立远大的目标3.时刻不忘自己的目标4.为自己的目标付出努力5.有成功的愿望，才能获得成功

成功法则十五：领悟榜样的力量1.榜样可以使我们进步2.为世人楷模的马克·吐温3.由梦想成就的伟业

成功法则十六：保持充沛的活力1.学会消除烦闷的心理2.是什么让你感到疲劳3.每日要多清醒一小时4.养成良好的工作习惯

成功法则十七：培养快乐的心理1.快乐是一种心态的调整2.寻找自我，保持本色3.不要理会你的烦恼4.认识自己，赏识自己

成功法则十八：走出孤独忧虑的人生1.忧虑是健康的大敌2.让忧虑到此为止3.不为小事垂头丧气4.让过去的就成为过去

成功法则十九：做好今天的每一件事情1.不要活在昨天的圆圈中2.活在每个今天3.做好当下的每件事

成功法则二十：全面提升记忆力1.挑战记忆力2.重复记忆的意义3.记忆日期

成功法则二十一：时刻准备赢得一切1.正确的准备途径2.时刻做好迎接挑战的准备3.将准备变成一种习惯

成功法则二十二：做任何事都要虚心1.虚心向他人学习2.虚心接受别人的批评和建议3.永远不要骄傲自满4.做个虚怀若谷的人

成功法则二十三：不为工作而烦恼1.做自己喜欢的工作2.如何减少工作中一半的忧虑3.如何提高工作效率

成功法则二十四：懂得演讲的艺术1.把握发表演说的态度2.善于运用技巧3.运用你的幽默4.迅速攻占对方的心

成功法则二十五：突破语言障碍1.培养自信心2.别让他人产生误解3.增加你的吸引力4.做好讲话前的充分准备

成功法则二十六：拥有自我提升、领袖群伦的智慧1.微笑待人的魅力2.有效管理、利用时间3.正确面对压力

成功法则二十七：选好自己的伴侣1.让中意的他(她)喜欢你2.做什么样的女孩让人爱3.爱要大声说出来

成功法则二十八：掌握家庭幸福的秘诀1.切勿喋喋不休2.真诚地赞美对方3.不要过分指责你的家人4.互相为对方考虑

## <<卡耐基成功的28项黄金法则>>

### 章节摘录

成功法则一：与人相处的基本技巧1，学会与别人沟通我们没有办法经常使人感到满足，但我们可以把话说得使人高兴。

卡耐基在今天这个知识化、信息化的社会里，人们面对生活中各种各样严酷的竞争与挑战，如何才能使自己常立于不败之地，如何才能使自己在人际交往中游刃有余，是现代人必须考虑的问题。

既然如此，那到底应该怎样做呢？

其实。

你只要学会沟通，就可以享受你的美好人生。

通常人们将沟通理解为语言沟通，但还有一种沟通往往被人所忽略，那就是无声沟通。

只有将两种沟通完全掌握，才能真正体会到与人成功沟通的奥妙与乐趣。

把话说到人的心里，事情才好办生活中，人人都离不开说话，但有很多人说话的立足点和出发点本来是不错的，但由于说话不讲究技巧，往往导致一些无谓的误解与争端，给正常的生活带来诸多不便。

学会与人相处，可以让你少走弯路，尽早成功；因为在你取得成功的路上，其中85%需要的是人际关系，而只有15%是你的专业知识，美国有一位汽车推销员叫迈特，他对汽车的了解可以用于如指掌来形容。

按理说，以他的能力做推销工作是没有问题的，但遗憾的是他太喜欢争辩了。

每一次遇到过于挑剔的客户时，他总会与顾客进行一番嘴皮战，结果往往令顾客哑口无言，事后他还无得意地说：“我令这些家伙大败而归。

”如此一来，在他的推销工作上总是不见好转，经理针对他太喜欢与客户争辩的习惯与他进行了交谈，说道：“在舌战中你越胜利你就越失职，因为你会得罪顾客，结果你什么也卖不出去。

”之后，迈特终于认识到了这个道理，开始变得谦虚起来。

有一次，迈特去推销怀特牌汽车，遇到了一位非常傲慢地顾客，顾客傲慢地对迈特说：“什么，怀特？

我喜欢的可是胡雪牌汽车。

你送来我也不要！

”迈特听完，微微一笑：“你说得不错，胡雪牌汽车确实好，该厂设备精良，而且技术也很棒。

既然你是位行家，那咱们改天来讨论怀特牌汽车怎么样？

希望先生能多多指教。

”后来，迈特与顾客开始了海阔天空，式的讨论，在他们讨论时，迈特还借机大力宣扬了一番怀特牌汽车的优点，终于顺利地做成了生意。

如今的迈特已是美国著名的推销员。

之所以有今天的迈特完全归功于他良好的沟通技巧，因为语言交际是一种建立在心理接触基础上的人际交往。

学会与不同的人沟通任何一个人的家庭背景、文化程度、兴趣爱好以及观念都会有所不同，也会因此而遇到不同于自己的人或事情；然而每个人与他人的沟通又是必不可少的，那应该怎样与不同的人进行交往呢？

首先是固执己见的人，这类人的观念往往较陈腐，思想也较陈旧，而且总喜欢坚持自己的建议与意见。

与这类人交往，如果仅靠你一张三寸不烂之舌恐怕说服不了他，这时不妨把他工作和生活中某些错误的做法一一夸大地列举出来，然后与现实中需要解决的问题结合起来并提醒他将会有什么样的严重后果。

这时，你再将自己的观点有理有据地列举出来，这样会使你们更容易沟通。

其次是自高自大的人，这类人总是以自我为中心、傲慢无礼，还喜欢摆出一副盛气凌人、唯我独尊的架势，而且还缺乏自知之明。

与这类人交往，你争记不可低三下四，也不能以牙还牙，而应该长话短说，把需要解决的事情简明地交待完即可。

## &lt;&lt;卡耐基成功的28项黄金法则&gt;&gt;

再次是自私自利的人，这类人一般缺少关爱，心理上都显得孤独。

他总是把自己和自己的利益放在第一位，如果让他做与他利益无关的事，那就会很难与之相处：与这类人交往，你必须从心灵上关注他，让他明显感受到情感方面的温暖与珍贵。

沉默寡言的人，这类人一般性格较内向，不善交际与言辞，但这并不表示他没有话说，在与这类人相处时，你需要多开掘说话的主题，还需与他的谈话节奏一致，当你们谈到他感兴趣的事时，他就会滔滔不绝地向你吐露。

面无表情的人，这类人即使你客客气气地和他打招呼，他也会冷冰冰的。

这里说的“无表情”并不表示他没有喜怒哀乐，只是他不愿意表露而已：与这类人交往时，你只需把你想说的继续说下去，只要你说到重点处他自然会做出语言方面的反应。

深藏不露的人，这类人自我防卫心理较强，总是怕窥视出他内心的秘密，事实上这是一种自卑心理的表现。

与这类人交往不妨和他坐在一起多喝几次酒，让他酒后吐露自己的心事。

性格古怪的人，这种人多半是天生的，但他们并不势利，也不愿与人同流合污。

与这类人交往时，你也许会莫名地与他们有些冲突，但在此事过去之后他们是不会记心上的，还会像从前一样对你，所以与这类人相处不能对他们有过激的行为和语言。

阴险毒恶的人在生活中并不常见，这种人起初与你相处时会对你非常热情主动，而且还会异常积极地为你解决一些小困难，而且为了你他还会表现出真是为了你的样子。

其实这些都是有前提的，那就是你不能侵犯他们的利益，更不能占他们的便宜，也不可以过得比他好，否则他们会立即拉下脸来，与你拼个你死我活。

如果你身边有这种人，最好不要多招惹他们，但如果敬而远之也不行，最好与他们相处时，多装糊涂，让他们看不起你，觉得你对他们没有什么威胁。

与别人相处、沟通并不是一件容易的事，特别是在人际交往的过程中。

说话的好与坏关系交往的功效。

与不同的人相处需要用不同的技巧，对症下药，见机行事，这样与他们沟通起来就会容易得多。

2.请对方帮你一个忙人类天性中最深切的动力是“做个重要人物的欲望”。

请对方帮你一个忙，不但能使他自觉重要，也能使你赢得友谊与合作。

卡耐基在众多的人际交往中，有些人可以把关系处理得恰到好处，而有些人费尽了力气也达不到目的。

卡耐基提醒大家在与他人相处中，如果你想让他人接受你的思想方式。

重要的一条就是：“让他人觉得这个想法是他自己的。”

因为在人类的天性中最深切的动力是“做个重要人物的欲望”，请求对方帮你一个忙，不但能使他自觉重要，也能使你赢得友谊与合作。

学会主动请求别人的帮助，将帮助你改善你的人际关系，使你学会处世的艺术。

学会征询他人的建议因为任何一个人都希望自己是重要的，所以在与人相处时你应该给他人一个说话的机会，使之能畅所欲言。

也就是做到自己少说一些，让别人得到一种优越感，这样将会增进你们之间的关系。

威森先生负责为一家专门替服装设计师和纺织品制造商设计花样的画荃推销草图。

在他的工作中，每个星期都会去拜访纽约一位著名的服装设计师。

虽然这位设计师从来不拒绝接见威森，但他也从来不会买他的东西。

只是会仔细地看看草图，然后说：“不行，威森，我想我们今天谈不拢了。”

这样的情节发生了很多次，当然威森的草图也总是卖不出去。

于是。

威森仔细找其中的问题到底出在哪，终于他发现问题出在了自己的为人处世上。

一段时间后，他随手拿了六张画家还未完成的草图去寻求这位设计师的指导，希望设计师能提出他宝贵的建议，如何做才能使你满意。

设计师默默地拿着草图看了好一会儿，然后说道：“把这些留在我这儿几天吧，过几天你再来取。”

威森又一次去是三天以后，设计师也给了他一些建议，当他按照设计师的建议把这些草图完成后，

## <<卡耐基成功的28项黄金法则>>

使威森意外的是这六张图居然都被设计师接受了。

在之后的时间里，设计师还订购了许多其他的图案，而且这些全都是由设计师自己画成的，威森由此也赚得了更多的佣金。

此时的威森也终于明白，为什么这么多年来一直做不成生意，原来只有把催促买主去买变为让他们自己觉得这图案是他们自己创造的才行。

而且威森再也不像以前那样向他们去努力推销了，只要使买主们“帮自己一个忙”他们就会自动来买。

卡耐基认为世界上没有人是喜欢被迫或遵照别人命令行事的，如果你想达到某种目的或赢得他人的合作，就要请对方帮你一个忙，征询一下他的愿望、需要及想法，让他觉得是出于自愿，他就会很高兴地去接受。

<<卡耐基成功的28项黄金法则>>

编辑推荐

《卡耐基成功的28项黄金法则》由海潮出版社出版。

<<卡耐基成功的28项黄金法则>>

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>