

<<卡耐基励志经典全集>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基励志经典全集>>

13位ISBN编号：9787806885420

10位ISBN编号：7806885420

出版时间：2010-4

出版时间：天津社会科学院出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：315

译者：江南

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>

<<卡耐基励志经典全集>>

内容概要

本书汇集了卡耐基的思想精华和最激励人心的内容。
是作者最成功的励志经典荟萃，出版后立即获得了广大读者的热烈欢迎。
只要不断研读本书，相信你也可以发掘自己的无穷潜力，创造辉煌的人生。

<<卡耐基励志经典全集>>

作者简介

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。

接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏商界巨擘、军政要员，甚至包括几位美国总统。

卡耐基在实践基础上撰写而成的著作，是人类历史上最畅销的成功励志经典。

他的主要代表作有《人性的弱点全集》、《人性的优点全集》、《语言的突破全集》等。

这些书出版后，立

即风靡全世界，被誉为“人类出版史上的奇迹”。

<<卡耐基励志经典全集>>

书籍目录

前言获取成功的捷径人性的弱点全集 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 真诚地赞赏他人 第3章 激发他人的强烈需求 第二篇 让别人喜欢你的6种方法 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 第5章 迎合他人的兴趣 第6章 让别人感受到他的重要性 第三篇 如何赢得别人的赞同 第1章 永远不要与人争论 第2章 千万不要指责别人的错误 第3章 勇于承认自己的错误 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 戏剧化地表达你的意见 第12章 提出有意义的挑战 第四篇 如何更好地说服他人 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 没有人喜欢接受命令 第5章 让对方保住面子 第6章 称赞最微小的进步 第7章 送人一顶高帽子 第8章 使错误更容易改正 第9章 使人乐意做你建议的事 第五篇 创造奇迹的信 第六篇 让你的家庭生活更幸福 第1章 不要自掘婚姻的坟墓 第2章 爱对方,并给他自由 第3章 不要作无用的批评 第4章 真诚地欣赏对方 第5章 多从小事上关注她 第6章 对家人殷勤而有礼貌 第7章 不要做“婚姻的文盲” 第8章 如何与女性相处 第9章 如何与男性相处人性的优点全集 第一篇 走出孤独忧虑的人生 第1章 活在“完全独立的今天” 第2章 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 第二篇 如何改变忧虑的习惯 第1章 消除思想上的忧虑……语言的突破全集

<<卡耐基励志经典全集>>

章节摘录

你是否能猜出来，当宾夕法尼亚铁路公司需要钢轨的时候，埃格·汤姆森会去哪里买呢？
是西尔斯公司？
是鲁巴克公司？
不！
错了，再猜猜！

当卡内基与普尔曼之间为了获得卧车生意而开展激烈竞争时，这位钢铁大王又想起了兔子的故事。

卡内基控制的中央运输公司正在和普尔曼的公司火拼这场生意，双方都希望获得太平洋铁路联合公司的这笔卧车订单，于是两家公司互相排挤、大杀其价，最后到了无利可图的地步。

卡内基与普尔曼都亲自去太平洋联合公司在纽约的董事局。

一天晚上，在圣尼古拉大饭店中，卡内基遇到了普尔曼，他说：“晚上好，普尔曼先生！我们不是在自己出洋相吗？”

“你这是什么意思？”

普尔曼问。

于是，卡内基把自己心中想了许久的话说了出来——将他们双方的利益合在一起。

两家公司互相合作而不竞争的好处，被他描述得天花乱坠。

普尔曼认真地听着，但并没有完全赞同。

最后他问道：“这家新公司你怎么取名呢？”

卡内基立刻回答说：“哦！”

当然是普尔曼皇宫卧车公司。

普尔曼立刻神采飞扬。

“到我房里来，”他说，“我们来详细谈谈。”

那次谈话改写了美国工业史。

安德鲁·卡内基这种记住并尊敬他的朋友及同行名字的习惯，正是他成为商界领袖的秘诀之一。

他能叫出他手下许多工人的名字，这也是他引以为豪的。

他还非常得意地说，当他亲自管理公司的时候，从未发生过罢工的事件。

得克萨斯州商业股份有限公司董事长班顿·拉夫认为，公司越大就越冷漠。

“唯一能够使公司变得温暖一些的办法，”他说，“就是记住人们的名字。”

加利福尼亚兰克帕罗市的凯伦·科瑟奇是一位空姐，她经常练习记住飞机上旅客的名字，并在为他们服务时称呼他们的名字。

因此，有的顾客会当面表扬她，也有的顾客会告诉公司。

有一位顾客曾写信说：“我许久没有坐你们公司的飞机了。”

但从现在开始，我一定要等你们公司的飞机才乘坐。

你们让我觉得你们的航空公司好像专属化了，而这对我非常重要。

人们如此重视他们的名字，因此他们会不惜代价地使之永垂不朽。

就连脾气暴躁而且富可敌国的伯纳姆，也曾因为没有儿子继承其姓氏而心灰意冷，以至于答应他的外孙西雷，如果他愿意称自己为“伯纳姆·西雷”的话，情愿给他25000美元。

几百年来，有钱人常常出钱资助那些艺术家、音乐家和作家，希望他们的作品献给他们。

图书馆和博物馆最有价值的收藏品，常常是由那些担心他们的姓名日后被遗忘的人捐赠的。

纽约公共图书馆有爱斯德家族与李诺克斯家族的藏书；大都会博物馆则永远保存着本杰明·爱特曼与摩根的名字。

几乎每一个教堂都镶嵌上了彩色玻璃，以纪念捐赠者。

许多大学校园的建筑物也刻有捐赠者的名字，他们捐赠了大笔钱来获得此荣耀。

大多数人之所以不记得别人的姓名，只是因为不想花时间和精力去用心记。

他们总是为自己寻找各种借口，例如说他们太忙了。

<<卡耐基励志经典全集>>

但他们大概不会比富兰克林·罗斯福更忙了，然而罗斯福却能花时间去记那些他曾经接触过的机械师的名字。

.....

<<卡耐基励志经典全集>>

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>