

《每日遇见卡耐基》

图书基本信息

书名：《每日遇见卡耐基》

13位ISBN编号：9787113155001

10位ISBN编号：7113155006

出版时间：2013-1

出版社：吴学刚 中国铁道出版社 (2013-01出版)

作者：吴学刚

页数：216

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《每日遇见卡耐基》

前言

戴尔·卡耐基是20世纪最伟大的成功学大师，“美国现代成人教育之父”。卡耐基的一生是经历坎坷而成功的。小时候，卡耐基住在乡间，每天要帮助家里挤牛奶、伐木、喂猪，晚上才能在煤油灯下刻苦学习。毕业后，卡耐基曾经替一家公司兜售成肉、肥皂和脂油，在印第安人村落之间来回奔波。他学过表演，可是却无法从戏剧方面寻求发展；他尝试推销卡车，却因对机械不熟而以失败告终。这些不同的工作经历使他积累了丰富的生活经验。他不断地观察总结，形成了具有深刻智慧的哲学思想。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。美国卡耐基成人教育机构、国际卡耐基成人教育机构和它们遍布世界各地的分支机构多达1700余家。在其中接受教育的不仅有明星、巨商、各界精英，也有军政要人、内阁成员，甚至还有几位总统。千千万万的人从卡耐基的成人教育中获益匪浅。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。卡耐基的主要著作有《人性的弱点》《人性的优点》《人性的光辉》《美好的人生》《快乐的人生》《伟大的人物》《语言的突破》等。此外，卡耐基的门人亚瑟·裴尔博士所著的、阐释卡耐基学说的《积极的人生》，卡耐基夫人姚乐丝·卡耐基按照丈夫的哲学模式所著的《写给女孩的信》，卡耐基的妹妹朵乐蒂·卡耐基根据哥哥搜集的名言、警句所编的《智慧的锦囊》，构成了卡耐基做人处世教育的全部作品，它们不仅是卡耐基成人教育的教科书，也是趣味无穷的优秀读物。如今，世界各国几乎都有这些著作的译本。自从卡耐基的著作问世以来，改变了千千万万人的命运。发明大王爱迪生、世纪伟人爱因斯坦、印度圣雄甘地、建筑业奇迹的创造者里维父子、旅馆业巨头希尔顿、麦当劳的创始人克洛克等，都深受卡耐基思想和观点的影响。卡耐基的思想具有极强的实用性和指导性，以及对社会各类人群和各个时代的适应性，随着时间的流逝，卡耐基的思想和见解并没有被时代所抛弃；相反，在今天这个竞争激烈的社会，他的思想和洞见更加深刻和实用，对于人们更具有指导意义。《每日遇见卡耐基》系列图书以精美的语句结合生动具体的事例，增强了文章的可读性和趣味性，从语言的突破、做对事的方法、办成事的方法等方面，生动而具体地阐释了卡耐基的成功学。衷心地希望本书能使读者加深对卡耐基成功学的了解，而且能从中找到适合自己做人、做事的方法，并总结出自己的人生经验，找到属于自己的成功之路。

《每日遇见卡耐基》

内容概要

《每日遇见卡耐基:和成功学大师学办成事的方法》内容简介：戴尔·卡耐基是20世纪最伟大的成功学大师，“美国现代成人教育之父”。卡耐基的一生是坎坷而成功的。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。美国卡耐基成人教育机构、国际卡耐基成人教育机构和遍布世界各地的分支机构，多达1700余家。在这里接受教育的，不仅有明星、巨商，也有军政要人，包括内阁成员，甚至总统。千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

书籍目录

第一章会说话才能办成事 自我介绍是一种学问和艺术 正确、有效地进行自我介绍 适当的称呼体现个人的礼貌修养 选个好话题很重要 记住他人的名字 交谈时，满怀真诚是最重要的 用“我们”代替“我” 把话说到心坎儿上 言不在多，达意则灵 说话不要直来直去 滔滔不绝并非真正的口才 学会适当地拒绝别人 善意的谎言是沟通的润滑剂 第二章 知礼仪才能办成事 仪容仪表的作用不容忽视 得体的服饰很重要 佩戴首饰应注意细节 举止得体做事顺 谈话中要注意礼节 手势的运用要合乎规范 重视公共场所礼仪 交换名片有“讲究” 坐姿的讲究原则 站姿是优美仪态的起点 走路也应当遵守礼仪 第三章 善交际才能办成事 支起一张人际关系网 小细节，大人脉 在感情的账户上储蓄 与不同性格的人搞好关系 放长线钓大鱼 与尊贵者发展友情 口渴之前先挖井 平时多烧香，急时有人帮 经营好自己的人脉存折 宽容，不斤斤计较 第四章 重细节才能办成事 聚焦小事，小事成就大事 掌握高效的做事方法 先做小事，赚小钱 “求人办事”有细节 大处着眼，小处着手 任何时候都不要轻言放弃 冒第一次险很重要 成功在于一点一滴的磨练 细节决定成败 脚踏实地才能成就大业 谨小慎微，莫露锋芒 第五章 懂方法才能办成事 以友善接近他人 顾全对方的面子 尽量避免与人争辩 学会适当换位思考 让别人感觉到被尊重 学会欣赏别人 不妨用激将法 不给对方机会说“不” 拥抱你的“敌人” 第六章 讲效率才能办成事 行动是走向成功的捷径 一百个想法不如一个行动 成功在于多次尝试 用行动完成心动的事 行动，让想法更有价值 “不犹豫”从而“不后悔” 拖延的习惯，能把自己拖垮 先做后说是一种美丽的行为 没有人喜欢懒惰的人 不要被拖延捆住手脚 第七章 善借力才能办成事 借他人之力为自己图谋 贵人是你的“福音” 结交贵人，借力成功 借势造势，四两拨千斤 自抬身价，多为自己做广告 好风凭借力 大树底下好乘凉 他山之石，可以攻玉 借他人之力，坐享其成

章节摘录

版权页： 林肯当律师的时候，一次他作为被告的辩护律师出庭。原告的律师把一个简单的论据翻来覆去地讲了两个多小时，好不容易才轮到林肯上台作辩护。林肯走上讲台，却一言不发。他先把外衣脱下放在桌上，然后拿起水杯喝了口水，接着又重新穿上外衣，然后又喝水。如此动作一连重复了五六次，法庭上的人当时会心地笑开了，笑得前仰后合。南北战争爆发时，各报向林肯提出了各种各样莫名其妙的建议。林肯耐着性子听完了一位纽约记者提出的冗长作战方案之后，说：“听了你的建议，我不禁想起了一个小故事。几年前，有人在堪萨斯骑马旅行，因为人烟稀少，无路可行，他迷失了方向，更糟糕的是随着夜幕降临，下起了可怕的雷暴雨。隆隆雷声，震撼大地；道道闪电，瞬息之间照亮地面。这个失魂落魄的人，最后下了马，借着时有时无的闪电亮光，开始步履维艰地牵马行走。突然，一声惊人的霹雳吓得他双膝跪地，他呼喊道：‘上帝，既然你什么都能做到，就多赐给我们一点亮光，少来点刺耳的声音吧！’”可见，用最少的字句包含尽量多的内容，是讲话的最基本要求。

马克·吐温讲过这样一个故事。有个礼拜天，他到礼拜堂去，适逢一位传教士在那里用令人哀怜的语言讲述非洲传教士的苦难生活。当他说了5分钟后，马克·吐温马上决定对这件有意义的事情捐助50元；当他接着讲了10分钟后，马克·吐温就决定把捐助的数目减至25元；当他继续滔滔不绝地讲了半小时后，马克·吐温又决定减到5元；最后，当他讲了一个小时，拿起钵子向听众请求捐助并从马克·吐温面前走过的时候，马克·吐温却反而从钵子里偷走了2元钱。通过这个幽默的故事我们可以看出，讲话还是短一点、实在一点好，长篇大论、泛泛而谈容易引起听众的反感，效果反而不好。有句俗语说得好，“蛤蟆从晚叫到天亮，不会引人注意；公鸡只啼一声，人们就起身干活。”的确，会说话的人，不一定是说话最多的人，话贵在精，多说无益。而现实中，说话啰嗦的人往往觉得自己所说的话含义丰富，他们认识不到自己的弱点。有两个多年未见面的老朋友相聚，他们都对此盼望了很久。结果其中一个带了他热情开朗的新婚妻子一起来的。那位妻子从一开始就独占了整个谈话，滔滔不绝，一个接一个地说着一些自己觉得很好笑、很有趣味的东西。出于礼貌，两个男人沉默地听着，偶尔尴尬地彼此对看一眼。当他们分别的时候，那位妻子站在门口的台阶上挥舞着手套，兴高采烈地说：“再见！”她觉得度过了一个很有意义的夜晚，认识了丈夫的朋友，还进行了一次快乐的谈话。而两个男人却仍旧对老朋友分别多年后的情况一无所知，心里诅咒着这个开朗得过分的女人，即使她的丈夫也是如此。

《每日遇见卡耐基》

编辑推荐

《每日遇见卡耐基:和成功学大师学办成事的方法》为《每日遇见卡耐基》系列丛书之一，由吴学刚编著。

《每日遇见卡耐基》

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：www.tushu111.com