

知识
大图解

国内第一本卡耐基图解书
风行全球的成功励志经典

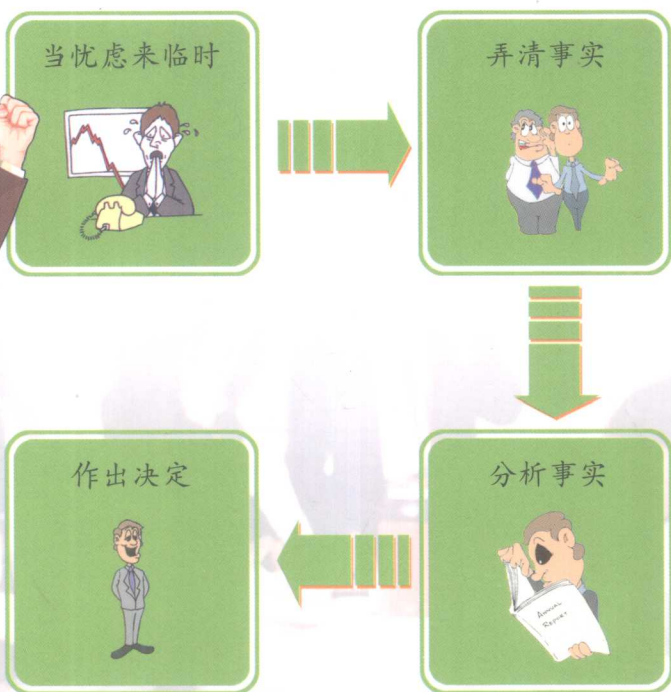


图
解

卡耐基 成功心理学

清晰的成功智慧 轻松的图解阅读

吴金岭 编著



海潮出版社
Hai Chao Press

快速通晓卡耐基成功智慧

戴尔·卡耐基是世界著名的成功学导师，其经典著作成功缔造了出版史上一个又一个的奇迹。他一生致力于研究人性的问题，并以超人的智慧，在精神、道德和行为方面影响着成千上万人的生活。

本书对卡耐基的经典理论进行归纳和总结，同时辅以清晰易懂的图表解说，方便您阅读和理解，助您快步迈向成功之路。



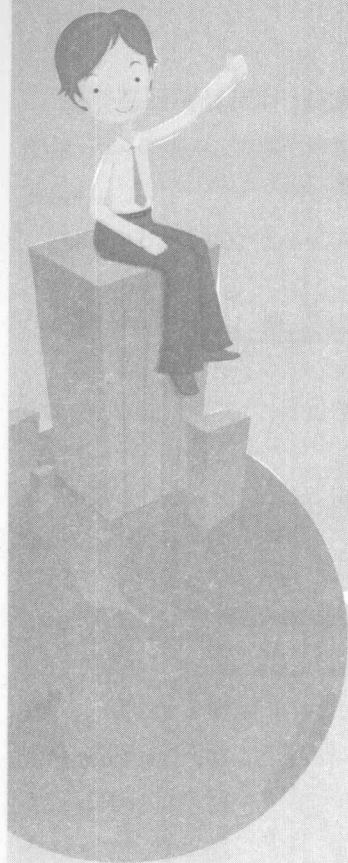
知识
大图解

一看就懂的大众快速读物
揭开知识的神秘面纱
让知识真正为人民服务



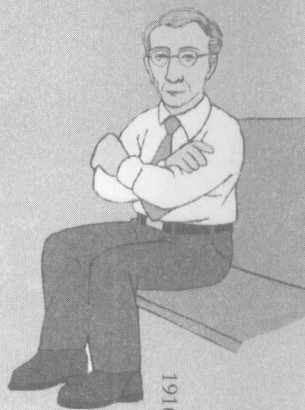
责任编辑：陈开仁
装帧设计：韩捷·巴斯光年workshop

13426204944



1888. 11. 24(丑牛)

创办卡耐基训练机构，开始不断演说，以推广他的人生信念和沟通演说技巧，日益得到人们的支持。



1916(29岁)

出生于美国密苏里州，自幼家境贫寒。童年时代每天都要早起做农活。后依靠自己的努力进入瓦伦斯堡州立师范学校就读。毕业后从事推销员工作，后曾当过演员。

1912(25岁)



卡耐基及其朋友在美国、加拿大以及英国等地进行为期两年的巡回演说。同时，卡耐基训练机构也在全球各地成立分支机构，专门为企业提供人才训练服务。

卡耐基纪事

戴尔·卡耐基 (Dale Carnegie, 1888~1955)

出版了《公共演说与商业沟通技巧》(Public Speaking and influencing Men in Business),此书后成为卡耐基训练的基本教材。

1936(49岁)

《如何停止忧虑开创人生》(How to stop worrying and start living),一经出版,被全球众多国家翻译发行,成为人际沟通的必备教材。同时,卡耐基训练机构在全球80多个国家拥有100多个分支机构。



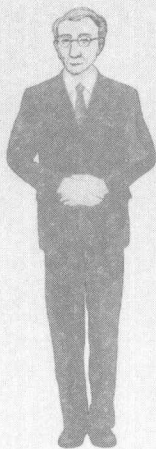
1955. 11. 01(68岁)

出版了《如何赢取友谊与如何影响他人》(How to Win Friends and influence People),此书造成轰动效应,风靡美国,全球销量超过两千多万册。

1948(61岁)

于纽约市皇后区的森林小丘(Forest Hills)病逝。

1931(4岁)



图解

卡耐基成功心理学

清晰的成功智慧 轻松的图解阅读

吴金岭 编著



海潮出版社
Hai Chao Press

图书在版编目(CIP)数据

图解卡耐基成功心理学 / 吴金岭编著.—北京:海潮出版社,
2008.1

ISBN 978-7-80213-497-3

I.图… II.吴… III.成功心理学-通俗读物 IV.B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 186646 号

书 名:图解卡耐基成功心理学

作 者:吴金岭

责任编辑:陈开仁

封面设计:韩 捷

责任校对:刘秀丽

出版发行:海潮出版社

社 址:北京市西三环中路 19 号

邮 编:100841

电 话:(010)66969738(发行) 66969747(编辑) 66969746(邮购)

经 销:全国新华书店

印刷装订:北京市荣海印刷厂

开 本:720mm×1000mm 1/16

印 张:12

字 数:120 千字

版 次:2008 年 1 月第 1 版

印 次:2008 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80213-497-3

定 价:23.80 元

(如有印刷、装订错误,请寄本社发行部调换)

序 言

一看就懂的卡耐基图解书

到底怎么做才能成功？那些成功人士具有哪些共同的内在特质？应该怎样自我训练，才能让自己一步步地走向成功？面对无数的成功学图书，我们又该如何加以选择？

在这个竞争日益激烈的现代社会，每个人都应该学会面对现实，积极进取，勇敢承担起自己一生发展的重大责任。

戴尔·卡耐基先生在一百多年前开创的成功心理学以及成功训练方法，在人类的整个 20 世纪产生了巨大的影响，帮助无数的普通大众走向成功，被认为是追求成功的最佳工具。在卡耐基作品面市后，数以万计的人们坚持以他的理论为基础，进一步研究事业成功的艺术和人际沟通的技巧。

在目前我国改革开放的大发展时期，无数的机会和风险接踵而来，人们的观念如潮水般变化莫测、此起彼伏。在这个时候，科学观念的指导对人们的事业发展显得尤为重要。我们有理由相信，在刚刚揭开序幕的 21 世纪，戴尔·卡耐基先生开创的成功心理学，必将在中国的发展过程中发挥越来越大的影响力。

作为国内第一部图解版的戴尔·卡耐基图书，本书以戴尔·卡耐基的成功学理论为基础，深入总结和概括，把枯燥的知识简单化、图表化，配以通俗直白的文字，让读者轻松了解成功心理学的内涵，并快速应用于实践之中。对广大普通读者来说，本书乃是最简单有效的成功学读物。

编者相信，广大读者朋友在本书的帮助下，一定可以迅速摆脱人际交往和事业开拓上的困惑，大步迈向成功的人生！

第一章 成功心理的必备因素

Chapter 1	人际关系与成功人生	10
	人际关系的重要性	10
	关于成功人生的定位	13
	获得成功人际关系的条件	16
Chapter 2	人际沟通的技巧	20
	良好的表达技巧是成功之道	20
	语言的技巧	22
	肢体语言的技巧	24
	对话的技巧	26
	演讲的技巧	31

第二章 成功心理的基本条件

Chapter 3	拥有健康的心灵	44
	孤独忧虑是健康的大敌	44
	消除忧虑的灵丹妙药	46
	走出孤独忧虑的人生	50
Chapter 4	保持心灵的活力	58
	倦怠感容易导致疲劳	58
	提醒自己适当放松	60
	养成良好的工作习惯	61
	解决失眠问题	62

第三章 做一个说话高手

Chapter 5	如何成为受人欢迎的说话高手	66
	当众说话有哪些技巧	66
	学习别人的成功经验,激发自己的勇气	67
	给自己设定一个目标	68
	要有成功的决心	69
	不放过任何一次锻炼的机会	70
	培养良好的说话姿态	71

Chapter 6	如何成功地说服别人	74
	学会称赞和欣赏他人	74
	间接委婉地指出别人的过错	76
	不要轻易责怪别人	78
	不要发出无礼的命令	80
	为别人保留面子	82
	激励他人去获取成功	84
	赋予别人你所期望的品质	86
	用鼓励来帮助别人更快改正错误	88
	让对方乐意做你交代的事	90

第四章 做一个受欢迎的人

Chapter 7	与人相处的基本技巧	94
	不批评、不责备、不抱怨	95
	真诚地赞赏和感谢他人	96
	引起别人的强烈需求	97

Chapter 8	如何使人喜欢你	98
	真诚无私地关爱别人	100
	不要吝啬微笑	102
	记住他人的姓名	104
	做一个聆听高手	106
	找到对方的兴趣所在	108
	肯定他人	110

Chapter 9	如何赢得别人的赞同	112
	避免无休止的争论	114
	学会尊重他人的意见	115
	及时承认错误	116
	对人友善	118
	让对方回答“是”	120
	给他人机会说话	122
	别强迫他人	123
	善于从他人角度看待问题	125
	理解对方的感受	127
	激发他人内心的高尚	128
	将意图戏剧性地表现出来	130
	激起他人取胜的欲望	132

第五章 做一个快乐的人

Chapter 10	如何让你的家庭生活幸福快乐	136
	致命的喋喋不休	136
	不要试图改造你的配偶	138
	不要批评对方	140

真诚地欣赏对方	142
不要忽视生活中的小事	144
家庭内部也要有礼貌	146
如何与女性相处	148
如何与男性相处	156
不要做婚姻的文盲	162
重大的决定	164
合理支配你的收入	165
消除金钱的烦恼	166

Chapter 11

平安快乐的秘密	170
态度决定一切	170
不要老想着报复敌人	172
不要期待别人的感谢	174
想想自己所拥有的恩惠	176
将不利转为有利	178
尽力去取悦别人	180
善待批评	182
不要受批评中伤	183
不要只会踢椅子	184
摆脱生活中的不幸	185
拥有自己的信仰	186
相信自己是独一无二的	188



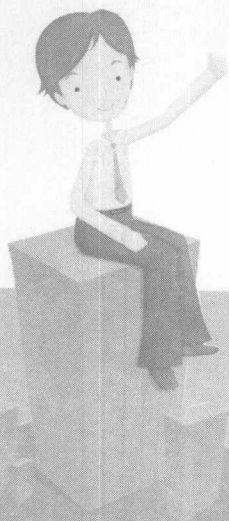
成功心理的
必备因素

成功心理的
基本条件

做一个
快乐的人

做一个
说话高手

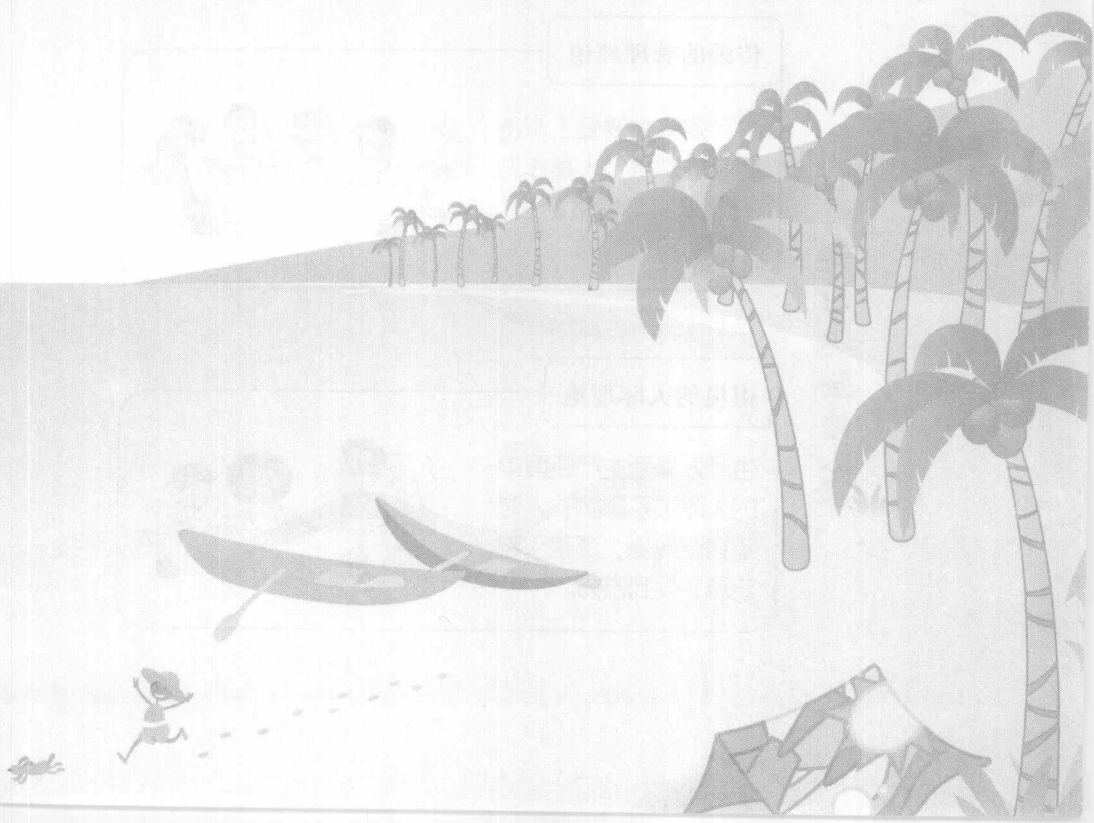
做一个
受欢迎的人



第一章

成功心理的必备因素

- * 人际关系与成功人生
- * 人际沟通的技巧



Chapter 1 人际关系与成功人生

人际关系的重要性

人际关系，是指人与人之间的来往，人际关系的好坏已经影响到人们的生活质量和事业开拓。中国封建时代里一直特别注重的“三纲五常”等伦理观念，就是社会对人际角色的强制道德规范。

美国著名的行为科学家乔治·梅奥通过实验研究，更是证明了良好的沟通和人际关系确实对提升工作效率有明显的帮助。为了了解工作条件和环境等外因与生产效率的关系，梅奥于1924—1932年在美国芝加哥西方电器公司的霍桑工厂中进行了这个实验，最终得出的结论与传统的管理理论完全不同。梅奥由此提出了他人性化的人际关系学说。

梅奥的实验结论

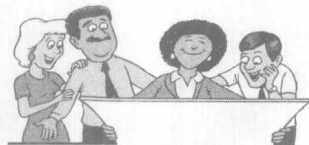
传统的管理理论

生产效率主要受工资待遇等的刺激，人是作为一个单独个体而存在，是被动和孤立的。



梅奥的人际理论

生产效率受生产环境中的人际关系影响，人渴望有归属感，渴望引起注意，受到表扬。



著名的心理学家马斯洛提出人有五种基本需要：生理需要、安全需要、归属和爱的需要、尊重需要和自我实现的需要。

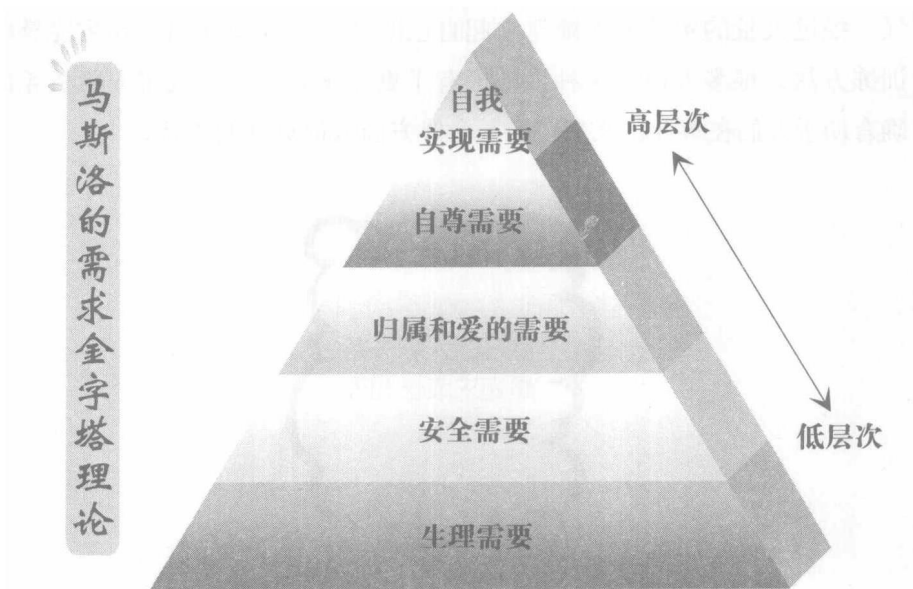
生理需要 指的是人最基本的需要，包括饥渴、睡眠以及性。这是人们生活首先要满足的需要。

安全需要 指的是满足了生理需要的时候，我们就开始追求安全需求的获得。它包括安全、稳定、远离混乱等。

归属感和爱的需要 当人的最基本生理需要得到满足，有了基本的生活规律，生活无忧之后，人对家庭和爱的需要就出现了。

自尊需要 满足了归属感以及爱的需要，我们就会开始关注自尊。自尊又分为自尊的需要和受到他人尊重的需要。

自我实现的需要 当所有低层次的需要得到满足和实现之后，新的需要就会出现。但是只有极少数人能达到自我实现的状态。



马斯洛认为每个人都有上述五种不同层次的需要，但是各个时期所表现出来的迫切程度是不同的。只有最迫切的需要才是激励人行动的主要原因和动力。人是社会性的群体动物，更加重视人际关系的好坏。

良好的人际关系，对一个人的生活和工作都有很大帮助，是人生的一大财富，也是通往成功的捷径。沟通技巧的掌握并非一天之内就能快速学会，人们需要在日常生活中，点滴积累，真诚待人、训练自己的说话技巧，做一个受欢迎的人。这样才能拥有获得幸福生活的敲门砖。

生活在节奏快、压力大的现代城市里，人们更需要拥有良好的人际关系。美国石油大王洛克菲勒在他事业鼎盛时期曾说过：“如果应对别人的能力也是一种可以购买的商品，正如糖或咖啡一样，那么我会愿意付钱购买这种能力，他比世上任何东西都值得我付出。”

良好的人际关系是成功的基石，只有做人成功，做事才能成功。成功的人际关系是实现人生价值的基础。对于公司的老板，他往往更愿意选择有良好人际关系的员工，这种员工往往能给企业带来更多的机会。

卡耐基通过开设演讲课帮助更多的人克服心理障碍，培养自信与勇气。经过大量的实验他逐渐建立起自己的理论，并发展出一系列完整的训练方法。很多人通过这种训练拥有了更完美的人生。改善人际关系的确有助于人们在事业、家庭以及社会等方面取得更好的成就。

