

卡耐基成功学培训教程

全球图书销售排行榜第 **3** 名

销售突破 **2** 亿册

[美] 戴尔·卡耐基 / 著
胡 旋 / 编译



卡耐基

成功之道全集

人性的弱点
人性的优点
快乐的人生
语言的突破
伟大的人物
写给女孩的信

光盘

内蒙古文化出版社

卡耐基成功之道全集

〔美〕戴尔·卡耐基 著

胡 旋 编译

内蒙古文化出版社

卡耐基成功之道全集

[美]戴尔·卡耐基 著 胡旋 编译

出版发行	内蒙古文化出版社 (海拉尔市河东新春路 08 号)
激光排版	内蒙古文化出版社微机室
印刷装订	北京市金马印刷厂
责任编辑	乌力吉
开 本	880 × 1230 毫米 1/32
印 张	23 字数 560 千
版 次	2002 年 10 月第 3 版 2002 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 7 - 80506 - 194 - 7/Z · 111

定价:35.00 元

前言

戴尔·卡耐基是誉满全球的美国公关学家和杰出的教育家。他运用心理学知识,对人类共同的心理特点进行探索和分析,开创并发展了一种融演讲术、推销术、做人处世术、智力开发术为一体的独特的成人教育方式,把开发人的内在潜能和成人教育紧密结合起来,卓有成效。他的著作几乎所有的语言都有译本,而在全球五大洲的五十多个国家,各种卡耐基成人教育机构多达两千余所。从总统到内阁大臣,从各界名流到普通百姓,卡耐基教育机构造就了千万余众的毕业生,影响了本世纪的几代人。

这遍及全球的国际教学计划,形成了现代成人教育无与伦比的发展,虽然经过各种语言的翻译,但各地的卡耐基课程在精神和内容上却并无二致。无论在原始村落的茅草屋中,还是在英国会议大厅里;无论是在斯堪的那维亚的严寒气候里,还是在热带酷暑之中,卡耐基课程的基本原则都是一样的。那就是利用成人教育模式来帮助学员们寻找生活的新途径,过更具活力、更令人满意、更丰富的一生。而卡耐基成人教育的原则则清楚地反映在他的各种著述中,形成了一套庞大的卡耐基理论体系。

目前,各种关于卡耐基的书比比皆是,但大多是介绍卡耐基理论中的某些方面,让读者“只见树木,不见森林”。为了帮助广大读者系统地了解卡耐基理论,我们特地精选了卡耐基所著的《人性的优点》、《快乐的人生》、《伟大的人物》、《人性的弱点》、《语言的突破》以及卡耐基夫人姚乐丝·卡耐基根据他丈夫的哲学模式所著的《写给女孩子》,卡耐基的妹妹朵乐蒂



· 卡耐基根据其哥哥搜集的名言警句所辑的《智慧的锦囊》等书中的精华部分。简洁而全面地阐释了卡耐基做人处世,走上成功之路的方法。在编辑过程中,我们注意根据中国读者的需要摒弃掉了卡耐基理论中的一些不适合中国国情的部分,供大家参考。我们希望并相信本书能帮助广大读者带来极其宝贵的启示和借鉴作用,帮助大家走上成功之路,迈向辉煌的21世纪,创造灿烂的人生。



但是需要指出的是,由于编者水平有限以及一些客观原因,虽然本书选取的都是卡耐基理论的精华部分,仍难免渗透了美国人的价值观。卡耐基所指出的一些处世原则并不一定都适合中国国情,而他宣扬的诸如人的本质自私论等,所反映的是资产阶级的人生哲学,希望广大读者在阅读时加以鉴别和批判。

编 者

第一篇 快乐的人生

第一章 支配你的工作和金钱 (3)

百分之七十的烦恼 (3)

你生命中的重要决定 (13)

第二章 培养快乐的心理 (20)

寻找自我,保持本色 (20)

报复的代价太高了 (26)

改变你生活的九个字 (30)

如果有个柠檬,就做柠檬水 (39)

愿意以一百万卖尽所有吗 (44)

第三章 我怎样才能快乐 (50)

我曾是世界上最大的笨蛋 (50)

我是“烦恼大王” (51)

我做过世界上最苦的工作 (53)

一本书解救了我的婚姻生活 (55)

第四章 不为别人批评而不快乐 (57)

如何使批评不能伤害你 (57)

从来没有人会踢一只死狗 (60)



第二篇 美好的人生

第一章 如何纠正别人的错误 (67)

让别人保住面子 (67)

如何批评才不会遭人厌恨 (69)

“高帽子”的妙用 (72)

如果你必须挑错,这是着手的方法 (74)

让过失看起来更容易改正 (77)

如何激励他人步向成功 (78)

第二章 使家庭生活更快乐的原则 (82)

如要幸福,注意此点 (82)

不要为婚姻挖掘坟墓 (85)

女人最重视的事情 (90)

婚姻为什么出问题 (92)

第三章 赢得友谊和思考的方式 (95)

给予他人同情与谅解 (95)

说服他人的良法 (100)

告诉你一个苏格拉底的小秘密 (109)

如何获得合作 (110)

处理抱怨的万灵丹 (115)

激发人类潜在的高贵品质 (116)

电视、广播都这么做,你何不也试一试 (119)

如果你错了,就承认吧 (123)

如果什么方法都不见效,试试这个吧 (129)



第三篇 人性的弱点

第一章 怎样使别人喜欢你·····(135)

如何增加自己的吸引力·····(135)

一个给人良好印象的简单方法·····(136)

到处受欢迎的方法·····(143)

牢记他人的名字·····(152)

第二章 处理人际关系的基本技巧·····(159)

制造奇迹的信函·····(159)

如果你要采蜜,不可弄翻蜂巢·····(164)

想钓到鱼,就要问问鱼想吃什么·····(176)

附录:把信带给加西亚·····(188)



第四篇 人性的优点

第一章 常保充沛的活力·····(195)

四种良好的工作习惯·····(195)

不再为失眠而忧虑·····(196)

是什么使你感到疲劳·····(197)

如何防止烦闷的心理·····(199)

第二章 如何抗拒忧虑·····(201)

忧虑是长寿的克星·····(201)

解决忧虑的万灵公式·····(202)

改变一生的一句话 (207)

第三章 改掉忧虑的习惯 (215)

平均率可以战胜忧虑 (215)

把忧虑撵出你的思想 (220)

适应不可避免的事实 (226)

不要让小事使你垂头丧气 (231)

第四章 分析忧虑的方法 (236)

如何使生意上的忧虑减半 (236)

解开忧虑之谜 (237)

第五篇 语言的突破

第一章 沟通的艺术 (241)

组织较长讲演 (241)

台风与个性 (243)

发表演说的适当态度 (247)

善用已学到的技巧 (251)

改善你的词藻 (252)

第二章 有益说话的基本法则 (254)

作简短讲演以获取行动 (254)

培养自信心 (257)

如何准备讲演 (259)

说明情况的讲演 (263)

有效说话的速简方法 (265)

说服性讲演 (267)

获得基本技巧的捷径 (269)



第六篇 写给女孩的信

第一章 成功的第一个台阶·····(275)

提高“热心商数”的六种方法·····(275)

帮他决定将来的方向·····(279)

再立下另一个目标·····(282)

第二章 你该怎么办·····(285)

你的职业和他冲突吗·····(285)

快快乐乐地搬家·····(288)

不要被丈夫遗落在背后·····(292)

丈夫工作过量时怎么办·····(298)

第三章 如何给丈夫一个甜蜜的家·····(301)

掺了智慧的家庭烹调·····(301)

真高兴回到家里·····(306)

只是一个家庭主妇·····(312)

第四章 做丈夫的好帮手·····(315)

当他忠实的“信徒”·····(315)

做个“听话”的太太·····(318)

第五章 如何使大家喜欢他·····(325)

发扬丈夫的优点·····(325)

使他广受欢迎的三个方法·····(329)

第六章 你应该防止这些陷阱·····(334)



当机会来到你面前 (334)

不要干预他的工作 (339)

为什么男人会离家 (343)

第七章 给他额外的推动力 (350)

一种对付意外的“天分” (350)

如何与他的女秘书相处 (353)

你是你丈夫家里的同事 (358)

第八章 如何使你的丈夫幸福快乐 (364)

培养属于自己的嗜好 (364)

让他单独享受一种嗜好 (367)

她是多么温柔可爱 (371)

第九章 妻子最伟大的贡献 (376)

让我们增加爱情的深度 (376)



第七篇 智慧的锦囊

第一章 诚实 · 思考 · 生命 (385)

第二章 真诚 · 朋友 · 爱心 (395)

第三章 工作 · 坚韧 · 成功 (408)

第四章 快乐 · 惜时 · 信仰 (415)

第五章 自信 · 勇气 · 热忱 (425)

第八篇 伟大的人物

第一章 卓越的科学怪杰·····	(435)
发明之王爱迪生·····	(435)
相对论鼻祖爱因斯坦·····	(439)
第二章 奇特的闻人大亨·····	(443)
拿破仑的夫人约瑟芬·····	(443)
印度救星甘地·····	(447)
第三章 不朽的艺坛骄儿·····	(450)
音乐家莫扎特·····	(450)
《米老鼠》华德狄斯耐·····	(452)

第九篇 思想的光辉

第一章 打动人心的交际语言·····	(457)
话题的觅取窍门·····	(457)
求借的语言技巧·····	(459)
“对不起”的神效·····	(461)
“谢谢”并非客套话·····	(462)
打电话的技巧·····	(464)
如何请求别人帮忙·····	(465)
切莫忽视了称呼·····	(467)
第二章 充满魅力的通用语言·····	(470)



说话要注意前提	(470)
说话前先调整呼吸	(471)
扔掉无意义的话语	(472)
巧妙掌握说话的时机	(474)
别用质问的语气说话	(477)
高明的插话技巧	(478)
间接提示对方的技巧	(480)
问话需要高明的口才	(482)
会说不如会听	(485)
给谈话打一圆满的句号	(488)

第三章 使人折服的处世语言

示弱——抵销嫉妒的妙方	(490)
自责——消除隔阂的桥梁	(491)
安慰——雪中送炭	(493)
开玩笑的学问	(495)
说出“不”字的高招	(497)
怎样让人体面下“台阶”	(499)
从不道歉的人交不到朋友	(501)
人人渴望被称赞	(502)

第四章 神奇的机智应变语言

转换话题的艺术	(506)
巧用暗示代替直言	(509)
开场白——创造气氛的手段	(511)
怎样对付“揭短”	(513)
“吊”起听者的胃口	(515)
巧妙地拒绝他人	(516)



自嘲在交谈中的妙用	(519)
第五章 巧妙地控制语言	(523)
让上司同意你的观点	(523)
忠言不必逆耳	(525)
批评的艺术	(527)
礼貌中断对方谈话的技巧	(530)
“打断战术”的使用	(530)
请将不如激将	(531)
第六章 言语常流露人品与心态	(535)
语气是一种特殊的表情	(535)
几种表现个性的言词	(536)
帮腔的心理	(538)
过度的恭维话	(540)
说话的速度和人的气质	(541)
名人的“背光效果”	(542)
第七章 话题是关键所在	(545)
越在意越显得若无其事	(545)
从话题看人的本质	(546)
吃不到葡萄说葡萄酸	(548)
故意声东击西	(549)
打听别人的隐私	(550)
第八章 种种高超的语言技巧	(552)
数字在言谈中的威力	(552)
颠倒词序的妙用	(554)
运用形象性语言	(556)
让你的语言具有哲理	(558)



设问与言语 (560)

引用典故要恰当 (562)

第九章 工作 + 思考 = 智慧 (564)

赋予管理者合理的职权 (564)

组织重要还是人重要 (565)

成天忙个不停的人,工作效率未必好 (567)

组织中的死角 (569)

管理者的五点心得 (571)

贪小利的损失 (572)

因小失大 (574)

但是.....但是..... (575)

自我保护的本能 (576)

自动低声下气 (578)

登高必自卑,行远必自迩 (580)

争论必胜的诀窍 (581)

将凡事视为理所当然的后遗症 (582)

目无法纪的计划课 (583)

令人头痛的“订立标准时间”问题 (585)

采用新设备反倒使士气减半 (586)

听听他的意见吧 (588)

加强加工厂的管理 (589)

讨论成功却改善未成的原因 (590)

获利计算的重要性 (592)

应以团体为重 (593)

为他人着想 (594)

也是“代沟” (596)



混乱的人际关系	(597)
事务工程分析表的效果	(599)
如何达到效率	(601)
规则束缚效率	(602)
“竞争”的妙用	(604)
蛮勇已成过去式	(606)
万丈高楼平地起	(607)
让失败的经验谈取代说教	(609)
怀疑乃改善之母	(610)
如鱼得水——提案需有好气氛配合	(612)
如何预防提案的不实施	(613)
提案亦需要天时地利	(614)
应有的绕道	(616)
诚意是万灵丹	(617)
谄媚与诚实	(618)
女职员的烦恼	(620)
消弥职工的请假习惯	(621)
如何巧用开会	(623)
起死回生的妙方	(625)
纯粹办事员与真正商人	(627)
如何做好“自我介绍”	(628)
不应偷看他人文件	(629)
温馨的工厂	(630)
组织“工厂剧团”	(631)
使劳资协调的排球赛	(633)
第一印象	(634)



第十章 把握人生.....(636)

义侠交友, 纯心做人 (636)

庸庸碌碌者, 自灭岁月 (637)

忘恩报怨, 人之常情 (638)

家和万事兴 (640)

在万籁俱寂中, 静心观察自我 (641)

懂得自我克制 (642)

不要为打翻了的牛奶而哭泣 (643)

要懂得暇时吃紧、忙里偷闲 (645)

协调人际关系的绝招 (646)

第一印象是关键 (659)

尽量迎合别人的兴趣(之一) (662)

尽量迎合别人的兴趣(之二) (665)

不要逼别人认错 (667)

不为形象所囿 (670)

时刻不忘谦让与温和之德 (671)

逆境是磨练人的砥石 (673)

怎样达到自己的目的 (675)

第十一章 商业巨子.....(679)

里维村的创造者——里维父子 (679)

旅馆业巨子——希尔顿 (687)

台湾塑胶大王——王永庆 (695)

麦当劳创始人——克洛 (705)

