

<<卡耐基励志经典大全集（上下）>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基励志经典大全集（上下）>>

13位ISBN编号：9787511326041

10位ISBN编号：7511326048

出版时间：2012-10

出版时间：中国华侨出版社

作者：卡耐基

页数：全2册

字数：1067000

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>

## 前言

戴尔·卡耐基是20世纪美国最伟大的成功学大师和心灵导师、“人际关系学鼻祖”、美国“现代成人教育之父”，他为人类作出了杰出的贡献，永远在人类历史的长河中灿若星辰。

1888年11月24日，卡耐基出生在美国密苏里州的一个贫苦农民家庭。

1904年，他高中毕业后就读于密苏里州华伦斯堡州立师范学院。

他虽然得到全额奖学金，但由于家境贫困，他还必须参加各种工作以赚取必要的学习费用。

这使他养成了一种自卑的心理，因而他想寻求出人头地的捷径。

在学校里，具有特殊影响和名望的人，一类是棒球球员，一类是那些辩论和演讲获胜的人。

他知道自己没有运动员的才华，就决心在演讲比赛中获胜。

他花了好几个月的时间练习演讲，但都以一次又一次的失败告终。

失败带给他的失望和灰心，甚至使他想到自杀。

然而在第二年里，成功之门终于向他敞开。

1908年大学毕业后，卡耐基来到科罗拉多州的丹佛市，受雇做了一名推销员，后来他又到南奥马哈为阿摩尔公司贩卖火腿、肥皂和猪油。

他的这项推销工作虽然做得很成功，但在1911年他却到纽约的美国戏剧艺术学院学习表演。

一年以后，他感到自己并不具备演戏的天分，于是又回到推销行业，为一家汽车公司当推销员。

但做推销员并不是卡耐基的理想，于是他决定白天写书、晚间去夜校授课，以赚取必需的生活费。

他还希望为夜校教授公开演讲课，因为他认为，大学时代他在公开演说方面受过训练，具有较丰富的经验。

也正是这些训练和经验，扫除了他的怯懦和自卑，让他有勇气和信心跟人打交道，增长了做人处世的能力。

于是他说服了纽约一个基督教青年会的会长，同意他晚间为商业界人士开设一个公开演讲班。

就这样，从1912年起，他开始了为之奋斗一生的成人教育事业。

卡耐基运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点和人性进行了深刻的探索和分析，开创并发展出一套融演讲术、推销术、为人处世术、智力开发术为一体的独特的成人教育方式，并卓有成效。

无论是西方国家还是东方世界，他的著作的译本几乎涵盖了所有语系的文字。

而他开创的“人际关系训练班”，包括美国卡耐基成人教育机构、国际卡耐基成人教育机构，以及遍布世界50多个国家的分支机构，更是多达2000余所。

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，给人们以安慰和鼓舞，使他们从中汲取力量，从而改变自己的生活，开创崭新的人生。

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千千万万的毕业生，所开创的成功学教育培训帮助无数人实现了自己的梦想，影响了本世纪的几代人。

他也由此奠定了第一代成功学大师的地位，被誉为“20世纪最伟大的人生导师”，畅销全球的美国《时代周刊》给予了他极高的评价——“或许除了自由女神，他就是美国的象征”。

“与其留给子孙财产，不如留给他们自信和勇气。”

这是卡耐基于1932年在美国威斯康辛州密尔沃基市举办的工商业者协会上的演讲中说过的话。

而他留给后人最丰厚的精神遗产就是他的成功学理论。

卡耐基在实践基础上写出的成功学著作是20世纪最畅销的成功励志经典，它们共同构成了卡耐基为人处世、通向成功之路的成功学体系，与他的成人教育培训班相辅相成，改变了传统的成人教育方式，影响了千百万人的生活。

“不要犹豫！

请立刻阅读！

这是改变你一生的机会！

”——大多数读过卡耐基著作的人都很熟悉这句话。

本书收录了卡耐基的4部经典著作：《人性的弱点》、《人性的优点》、《语言的突破》及《写给女

人一生幸福的忠告》，系卡耐基成就最高、流传最广、影响最大的作品，也是卡耐基伟大思想的精髓所在。

《人性的弱点》汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容，是作者最成功的励志经典。它从人性本质的角度，挖掘出潜藏在人体内的弱点，使人能够充分认识自己，并不断改造自己，从而能有所长进，直至取得最后的成功。

其内容主要包括三个方面：使别人同意你的意见的规则，改变他人的意见的技巧，以及使你的家庭生活保持幸福快乐的秘诀。

该书自出版以来，已被译成58种文字畅销于世界各地，在全球总销量达9000多万册，拥有4亿多读者，稳居成功励志类图书排行榜榜首，是除《圣经》以外在全球拥有读者最多的书。

《人性的优点》是卡耐基一生中最重要的、最生动的人生经验的汇集，也是一本记录成千上万人如何摆脱心理问题、走向成功的实例汇集。

它告诉人们如何摆脱忧虑的困扰，并指导人们如何获得快乐，享受快乐的人生。

在书中，卡耐基阐明了这样一个观点：消除错误的忧虑思想和行为，在心灵中注入快乐，比割除身上的肿瘤和脓疮还重要；而有了快乐的思想 and 行为，你就能感到快乐，就能享受到快乐的人生。

该书一出版，立即获得了广大读者的欢迎，成为西方世界最持久的人文畅销书，被誉为“克服忧虑获得成功的必读书”和“世界励志圣经”。

《语言的突破》是卡耐基最早的作品之一，是一本教导人们如何在演讲与口才方面突破语言障碍、获得成功的最佳指导读物。

书中所倡导的一些原则和方法并不局限于演讲本身，它们同样适用于生活中的人际交往的语言沟通。阅读此书并认真按照书中所指导的方法坚持练习与实践，你即会拥有出色的语言表达能力，离成功越来越近。

该书出版后，在人类出版史上创造了一个奇迹：10年之内就发行了2000多万册。

作为“卡耐基公开演讲与人际关系课程”的主要教科书之一，本书成为了世界上最受推崇的“语言教科书”。

《写给女人一生幸福的忠告》是卡耐基在长期的工作实践中，通过对女性的人生愿望、生活烦恼以及女性生理、心理的深入研究，而专为女性撰写的一本生活教科书。

书中所阐述的关于女性获得事业成功、婚姻美满、家庭幸福的方法和技巧，已经帮助世界上无数的女性走出迷茫、走向成功和幸福，无论是对于未婚女性还是已婚女性，都具有重要的指导意义。

该书出版后即被翻译成数十种语言，在近100个国家和地区畅销，连续50多年位居欧美女性读物排行榜前列，是友人馈赠和夫妻捧读的心灵圣经。

相信你一定能从本书中得到有益的启发和激励，“不要犹豫！

请立刻阅读！

这是改变你一生的机会！

”

## 内容概要

卡耐基是世界上最伟大的成功学大师和心灵导师、“人际关系学鼻祖”、美国“现代成人教育之父”。

他的著作是迄今为止最畅销的成功励志经典。

卡耐基所著，达夫编译的《卡耐基励志经典大全集(上下)》共收录了卡耐基的4部经典著作，这几部著作是卡耐基伟大思想的精髓所在，也是其成就最高、流传最广、影响最大的作品。

《人性的弱点》汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容，是作者最成功的励志经典。

该书从人性本质的角度，挖掘出潜藏在人体内的弱点，使人能够充分认识自己，并不断改造自己，从而能有所长进，直至取得最后的成功。

《人性的优点》是卡耐基一生中最重要的、最生动的人生经验的汇集，也是一本记录成千上万人如何摆脱心理问题走向成功的实例汇集。

它告诉人们如何摆脱忧虑的困扰，并指导人们如何获得快乐，享受快乐的人生。

《语言的突破》是卡耐基最早的作品之一，是一本教导人们如何在演讲与口才方面突破语言障碍、获得成功的最佳指导读物。

书中所倡导的一些原则和方法并不局限于演讲本身，它们同样适用于生活中的人际交往的语言沟通。

《写给女人一生幸福的忠告》是卡耐基在长期的工作实践中，通过对女性的人生愿望、生活烦恼以及女性生理、心理的深入研究，而专为女性撰写的一本生活教科书。

书中所阐述的方法和技巧，无论是对于未婚女性还是已婚女性，都具有重要的指导意义。

《卡耐基励志经典大全集(上下)》共同构成了卡耐基为人处世、通向成功之路的成功学体系，影响了数亿人的生活，相信你也一定能从这些作品中得到有益的启发和激励。

作者简介

作者:(美)卡耐基

书籍目录

上

人性的弱点

第一章 把握人际交往的关键

了解鱼的需求

我要喜欢你

管住自己的舌头

如要采蜜，不可弄翻蜂巢

抓住每一个机会

扩大交际范围

让对方有备受重视的感觉

不能永远示弱

无事也登“三宝殿”

该告别时就告别

第二章 做好一生的规划

目标是人生的灯塔

确立人生的起跑点

描绘生命的蓝图

拥有自己的计划

对自己进行“盘点”

不断翻新人生计划

第三章 与金钱和睦相处

金钱的本来意义

提升财商

节俭意味着明智

节俭的别名不叫吝啬

减少消费，你也做得到

避开负债陷阱

为你的明天而储蓄

第四章 学会“享受”工作

工作是生活的第一要义

树立正确的工作态度

没有工作的热忱，就没有生活的出路

别让激情之火熄灭

比薪水更宝贵的

别把工作当苦役

从工作中获得快乐

65岁不退休

第五章 营造幸福家庭

对婚姻的忠告

解读问题婚姻

甜言蜜语永不嫌多

将批评赶出家门

停止致命的唠叨

让爱成熟

经营你的“性”福人生

夫妻间也要殷勤有礼

爸爸们，请回家

#### 第六章 踏上轻松快乐之旅

顺应生命的节奏

放下包袱

内心的平静

拿自己开开心心

拿开捂住眼睛的双手

因为你快乐，所以我快乐

学会从损失中获得

不要期望他人的感恩

报复只会伤害自己

走出孤独的人生

#### 第七章 成就完美与和谐

最高形式的美

学会调适自己

善于比较

将逆境变成一种祝福

不要重复老路

走向平静的未来

播种美丽，收获幸福

和谐的生命乐章

#### 第八章 逐步迈向成功

跌倒不算失败

从做愚人开始

不行动，只会让事情更糟

英雄总是谦卑的

对不公正的批评——报之一笑

走出失败者的阴影

成功并非总是用“赢”来代表

剪掉多余的

成熟只寓于追求的过程中

人性的优点

#### 第一章 忧虑，幸福人生的破坏者

忧虑是健康的大敌

精神失常的原因

忧虑是容貌最大的克星

你的生活与忧虑无关

#### 第二章 擦拭心灵。

#### 来一场忧虑的革命

科学对待：平均率帮你战胜忧虑

平衡心理：平静让忧虑止步

正视现实：不要试图改变不可避免的事

忠于自我：这才是快乐的人生

活在今天：今天比昨天和明天更宝贵

杞人无忧：别让小事妨碍了你的大事

乐于感恩：感恩的人很少为事情犯愁

第三章 停止忧虑，盛装出发

让自己忙起来  
让烦恼迅速“过期”  
准备迎接最坏的情况  
说出你的忧虑  
冲破孤独，别让自己成为孤岛  
每一天都是新的生命  
关心别人等于关心自己  
把烦恼交给时间解决

第四章 做自己情绪的主人

愤怒意味着无知  
学会控制你的愤怒  
别让悲伤挡住了你的阳光  
学会喜欢自己  
用行为控制情感  
在失败时为自己打气  
保持积极心态  
焕发热忱的能量  
运动可以驱除忧闷

第五章 合理规划生活，跳出盲目的陷阱

生命中的重要决定  
不要为工作和金钱烦恼  
男佐女佑：如何处理家庭职业冲突  
不要入不敷出  
克制自己，驾驭金钱

第六章 笑对讥评，从别人的镜子中打量自己

这是我的错  
争论之中没有赢家  
没有人会踢一只死狗  
给对方一个台阶下  
用幽默化解危机

第七章 逆风飞扬，舞出生命精彩

有悲伤的地方才会有圣地  
学会赢在失败  
化劣势为优势  
不要认为自己一无所有  
当太阳升起时再度充满精神

第八章 迈向活力的巅峰

你为什么会疲劳  
每日多清醒一小时  
一张抗疲劳的良方  
4个工作的好习惯  
远离亚健康  
掌握生活平衡  
再见，郁闷  
自然轻松入眠  
语言的突破



### 第一章 突破语言的八大规则

- 克服人性中的弱点
- 借别人的经验鼓起自己的勇气
- 明确并记住自己的目标
- 树立成功的信念
- 积极的心理暗示
- 培养自信心
- 拥有坚强的意志力
- 不放过每一个练习的机会

### 第二章 打动人的交际语言

- 让对方多说话
- 不要和别人争论
- 永远不要指责他人的错误
- 勇敢地承认自己的错误
- 使对方一开始就说“是”
- 牢记他人的名字

### 第三章 影响命运的职场语言

- 讲话的方式很重要
- 与下属沟通要讲艺术
- 指正别人错误的方法
- 如何批评不会引起怨恨
- 没有人喜欢受指使
- 如何激励别人走向成功
- 加强团队工作的10条建议
- 面试时的交谈技巧
- 和领导交流是一门学问
- 与同事交流的技巧
- 办公室中的禁忌话题

### 第四章 赢得异性的两性语言

- 如何赢得异性的喜爱
- 男人别用沉默折磨女人
- 永远不要用强迫的语言
- 用鼓励代替指责和批评
- 经常谈心可以滋养婚姻
- 男人可以适当地表现出脆弱
- 别动不动以离婚相威胁
- 让气氛好起来

下

### 第五章 改变人生的演讲语言

- 当众说话的方法和技巧
- 如何克服怯场
- 如何发表即席讲话
- 克服讲话中的6个主要误区
- 演讲口才要素
- 成功演讲的方法
- 让听众融入演讲之中
- 演讲过程中的应变技巧

8种需要避免的开场白

8种应该避免的结论

如何处理提问

#### 第六章 有效沟通的艺术

从双方投机的话题谈起

善于倾听别人说话

关注肢体语言

按6个步骤表达意思

恰当地提问

避免沟通中可能犯的10种过失

掌握应对抱怨的技巧

用请求不用命令

10种方法说“不”

批评也要讲艺术

恰到好处地作出回答

冷静地处理冲突

借口要尽可能地合理

辩驳时不要太针锋相对

电话交流时的八大要领

#### 第七章 说服力

避免与对方争论

间接地指出对方的错误

让对方以愉悦的心情与你交谈

努力让对方客观地认识事物

满足对方的心理需求

戏剧化地说出自己的想法

让对方觉得那是他的主意

假如是自己错了就赶快承认

没有人乐意受人指使

获取对方的信任

巧妙地控制话题

促使对方主动与自己合作

#### 第八章 打造个人的说话风格

声音：一开口就与众不同

节奏：说话不能拖泥带水

语调：化乏味枯燥为生动有趣

体态：无声语言是有声语言的辅助

形象：让别人更容易接受

修辞：让话语更有分量

通俗：说话的最高境界

尊重：也是一种征服

真诚：言之有理，言之有物

素材：能让表达变得更容易

心理：相信自己一定能说好

思维：由内而外的转化过程

反馈：洞察对方心理的能力

准备：尽量熟悉要说的内容

记忆：它是口才好的前提

写给女人一生幸福的忠告

### 第一章 女人处世的十二大基本技巧

戒除批评、责怪和抱怨

真诚地赞赏、喜欢他人

不要争论不休

发自真心地请别人帮忙

建议永远比命令更有“威力”

别忘了，保全别人的面子很重要

承认错误一点都不丢人

宽容别人是对自己的解救

不强加于人

千万不能心存报复

守住隐私好为人

闲来切忌无事生非

### 第二章 平安快乐的要诀

选好自己的伴侣

保持自我

自尊自爱

与人为善会使自己快乐

做自己喜欢的事

拥有一点闲暇时间

生活不能太单调

不要苛求别人的感恩

不要把别人的批评太放在心上

学会放松，解除疲劳

认识忧虑，抗拒忧虑

战胜孤独

追求完美的女人不幸福

健康女人，平安快乐

### 第三章 做最有魅力的女人

举手投足尽显风雅

做一个有格调的女人

好性格使你幸运

做自己情绪的主人

保持快乐与活力

恰当的衣着和化妆

会说话，会办事

“糊涂”女人最可爱

给别人说自己得意事情的机会

微笑是给人良好印象的最好方法

善解人意，体贴他人

做一个“柔道”高手

### 第四章 让中意的男人喜欢你

做有情调的女人

为悦己者容

羞涩的诱惑力

眼神效应

用柔情结网

保持独特魅力，让男人着迷

挑战成功男人的爱情

多谈论他感兴趣的话题

认可他，崇拜他

让他获得从未有过的关爱

女人，慢解你的罗裙

机敏地抓住幸福

#### 第五章 让你的家庭生活幸福快乐

珍惜丈夫的身体

让他有自己的爱好

女人的爱好，男人的“运气”

高效率处理好家务

别做婚姻的文盲

在生活的小细节中体贴他

做一个招人喜爱的女主人

创造浪漫温馨的家庭氛围

学会家庭理财这一课

注重生活中的小事

教育子女责无旁贷

向他表达你的爱和幸福感

魅力妻子的10堂必修课

做应对情感风波的高手

简单处理婚姻中的复杂难题

#### 第六章 尽可能快地成熟起来

拥有自信，消除恐惧

能听意见，也有主见

学会喜欢自己

活在今天

不为打翻的牛奶哭泣

该放手时就放手

平静、理智、克制

练就坚韧的意志品质

学会与婚姻外的男性相处

#### 第七章 做可人的职场女人

工作着的女人有魅力

心中要有目标

高情商女人容易赢得成功

女人的职场第一原理

认真做好每一件事

养成好的工作习惯

让你的上司赏识你

自如应付同性的嫉妒

说话做事要有度

做一个沟通高手



章节摘录

第一章 把握人际交往的关键 了解鱼的需求 成功的人际关系在于你能捕捉对方观点的能力；还有，看一件事须兼顾你和对方的不同角度。

天底下只有一种方法可以影响他人，那就是提出他们的需要，并让他们知道怎样去获得。

能设身处地为他人着想，了解别人心里想些什么的人，永远不用担心未来。

每年夏天，我都会去梅恩钓鱼。

我喜欢吃杨梅和奶油，然而基于某些特殊原因，我发现水里的鱼爱吃水虫。

所以在钓鱼的时候，我就不做其他想法，而专心一致地想着鱼儿们所需要的。

我也可以用杨梅或奶油作钓饵，和一条小虫或一只蚱蜢同时放入水里，然后征询鱼儿的意见——“嘿，你要吃哪一种呢？”

“为什么我们不用同样的方法来“钓”一个人呢？”

有人问到路易特·乔琪，何以那些战时的领袖们，退休后都不问政事，唯独他还身居要职呢？

他告诉人们说：“如果说我手掌大权有要诀的话，那得归功于我的心里明白，当我钓鱼的时候，必须放对鱼饵。

“我们怎么会扯到这上面来，那是无知的、不近情理的？”

世上唯一能够影响别人的方法，就是谈论人们所要的，同时告诉他，该如何才能获得。

明天你希望别人为你做些什么，你就得把这件事记住，我们可以这样比喻：如果你不让你的孩子吸烟，你无须训斥他，只要告诉孩子，吸烟不能参加棒球队，或者不能在百码竞赛中夺标。

不管你要应付小孩，或是一头小牛、一只猿猴，这都是值得你注意的一件事。

有一次，爱默生和他儿子想使一头小牛进入牛棚，他们就犯了一般人常有的错误，只想到自己所需要的，却没有顾虑到那头小牛的立场……爱默生推，他儿子拉。

而那头小牛也跟他们一样，只坚持自己的想法，于是就挺起它的腿，强硬地拒绝离开那块草地。

这时，旁边的爱尔兰女佣人看到了这种情形，她虽然不会写文章，可是她颇知道牛马牲畜的感受和习性，她马上想到这头小牛所要的是什么。

女佣人把她的拇指放进小牛的嘴里，让小牛吸吮着她的拇指，然后再温和地引它进入牛棚。

从我们来到这个世界上的第一天开始，我们的每一个举动，每一个出发点，都是为了自己，都是为我们的需要而做。

哈雷·欧佛斯托教授，在他一部颇具影响力的书中谈到：“行动是由人类的基本欲望中产生的……对于想要说服别人的人，最好的建议是无论是在商业上、家庭里、学校中、政治上，在别人心念中，激起某种迫切的需要，如果能把这点做成功，那么整个世界都是属于他的，再也不会碰钉子，走上穷途末路了。

“明天当你要向某人劝说，让他去做某件事时，未开口前你不妨先自问：“我怎样使他要去做这件事？”

“这样可以阻止我们，不要在匆忙之下去面对别人，最后导致多说无益，徒劳而无功。

在纽约银行工作的芭芭拉·安德森，为了儿子身体的缘故，想要迁居到亚利桑那州的凤凰城去。于是，她写信给凤凰城的12家银行。

她的信是这么写的：敬启者：我在银行界的10多年经验，也许会使你们快速增长中的银行对我感兴趣。

本人曾在纽约的“金融业者信托公司”，担任过许多不同的业务处理工作，现在则是一家分行的经理。

我对许多银行工作，诸如：与存款客户的关系、借贷问题或行政管理等，皆能胜任愉快。

今年5月，我将迁居至凤凰城，故极愿意能为你们的银行贡献一己之长。

我将在4月3日的那个礼拜到凤凰城去，如能有机会做进一步深谈，看能否对你们银行的目标有所助益，则不胜感谢。

芭芭拉·安德森谨上 你认为安德森太太会得到任何回音吗？  
11家银行表示愿意面谈。

所以，她还可以从中选择待遇较好的一家呢！

为什么会这样呢？

安德森太太并没有陈述自己需要什么，只是说明她可以对银行有什么帮助。

她把焦点集中在银行的需要，而非自己。

但是仍然有许多销售人员，终其一生不知由顾客的角度去看事情。

曾有过这样一个故事：几年前，我住在纽约一处名叫“森林山庄”的小社区内。

一天，我匆匆忙忙跑到车站，碰巧遇见一位房地产经纪人。

他经营附近一带的房地产生意已有多多年，对“森林山庄”也很熟悉。

我问他知不知道我那栋灰泥墙的房子是钢筋还是空心砖，他答说不知道，然后给了张名片要我打电话给他。

第二天，我接到这位房地产经纪人的来信。

他在信中回答我的问题了吗？

这问题只要一分钟便可以在电话里解决，可是他却没有。

他仍然在信中要我打电话给他，并且说明他愿意帮我处理房屋保险事项。

他并不想帮我的忙，他心里想的是帮他自己的忙。

亚拉巴马州伯明翰市的霍华德·卢卡斯告诉我，有两位同在一家公司工作的推销员，如何处理同样一件事务：“好几年前，我和几个朋友共同经营了一家小公司。

就在我们公司附近，有家大保险公司的服务处。

这家保险公司的经纪人都分配好辖区，负责我们这一区的有两个人，姑且称他们做卡尔和约翰吧！

“有天早上，卡尔路经我的公司，提到他们一项专为公司主管人员新设立的人寿保险。

他想我或许会感兴趣，所以先告诉我一声，等他收集更多资料后再过来详细说明。

”“同一天，在休息时间用完咖啡后，约翰看见我们走在人行道上，便叫道：‘嗨，卢克，有件大消息要告诉你们。

’他跑过来，很兴奋地谈到公司新创了一项专为主管人员设立的人寿保险（正是卡尔提到的那种），他给了一些重要资料，并且说：‘这项保险是最新的，我要请总公司明天派人来详细说明。

请你们先在申请单上签名我送上去，好让他们赶紧办理。

’他的热心引起我们的兴趣，虽然都对这个新办法的详细情形还不甚明了，却都不觉上了钩，而且因为木已成舟，更相信约翰必定对这项保险有最基本的了解。

约翰不仅把保险卖给我们，卖的项目还多了两倍。

“这生意本是卡尔的，但他表现得还不足以引起我们的关注，以致被约翰捷足先登了。

”这是个充满掠夺的世界，所以，少数表现得不自私、愿意帮助别人的人，便能得到极大益处，因为很少人会在这方面跟他竞争。

欧文·杨是个著名律师，也是美国有名的商业领袖。

他说过：“能设身处地为他人着想，了解别人心里想些什么的人，永远不用担心未来。

”许多推销人员，每天踏破铁鞋，疲累沮丧，所获却并不多。

为什么呢？

因为他们心里想的都是自己的需要。

他们不知道你我并不想买什么东西，如果想的话，也一定会自己出门。

顾客总喜欢主动采买——而非被动购买。

“注意别人的观点，引起别人的渴望”，这并不能解释为“操纵别人，使他去做对你有益，而对他却有害”的事。

而应该是说“双方都能因为此事而获利”。

在安德森太太发给凤凰城12家银行的信里，在约翰向卢卡斯推销人寿保险的交易行为当中，双方都因处理事务的方式得当而彼此获利。

我曾为一些大学毕业生开讲《有效谈话》的课程。

这些毕业生刚进入“开利公司”工作，其中一名学生想利用休息时间打打篮球，于是他便这样去说服其他人：“我要你们出来打篮球。

我喜欢打篮球。

但是，前几回我到体育馆的时候，人数总是不够。

我们当中的两三人，一直把球传来传去——我还被球打得鼻青眼肿。

希望你们明天晚上都过来打，我喜欢打篮球。

” 这名学生谈到别人的需要了吗？

我想，假如别人都不愿去体育馆的话，你也不一定会去的。

你不会在意那名学生想要什么，你也不想被打得鼻青眼肿。

这名学生有没有办法让你们觉得，假如你们到体育馆去，可以得到许多东西，像更有活力、会更有胃口、脑筋更清醒、得到许多乐趣等等。

我们再重复一遍欧佛斯托教授充满智慧的忠言：“要首先引起别人的渴望，凡能这么做的人，世人必与他在一起。

这种人永不寂寞。

” P3-5



### 编辑推荐

卡耐基所著，达夫编译的《卡耐基励志经典大全集(上下)》汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容，是作者最成功的励志经典。

它从人性本质的角度，挖掘出潜藏在人体内的弱点，使人能够充分认识自己，并不断改造自己，从而能有所长进，直至取得最后的成功。

其内容主要包括三个方面：使别人同意你的意见的规则，改变他人的意见的技巧，以及使你的家庭生活保持幸福快乐的秘诀。

该书自出版以来，已被译成58种文字畅销于世界各地，在全球总销量达9000多万册，拥有4亿多读者，稳居成功励志类图书排行榜榜首，是除《圣经》以外在全球拥有读者最多的书。

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>