

改 · 变 · 无 · 数 · 人 · 命 · 运 · 的 · 励 · 志 · 经 · 典

“由卡耐基开创并倡导的个人成功学，已经成为这个时代有志青年迈向成功的阶梯，通过它的传播，无数人明白了积极生活的意义，并由此改变了他们的命运。我认为，没有任何东西比卡耐基的书更值得推荐给想要改变自己命运的年轻人。”

——美国第35任总统 约翰·F·肯尼迪



戴尔·卡耐基

成功智慧

赵文明◎编著

— 全集 —

中国商业出版社

改 · 变 · 无 · 数 · 人 · 命 · 运 · 的 · 励 · 志 · 经 · 典



戴尔·卡耐基 成功智慧

赵文明◎编著

— 全集 —

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

戴尔·卡耐基成功智慧全集/赵文明编著. —北京:中国
商业出版社,2007.6

ISBN 978-7-5044-5947-3

I. 戴... II. 赵... 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 076639 号

责任编辑:姜仲

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺1号)
新华书店北京发行所经销
北京金瀑印刷有限责任公司

*

710×1000 毫米 1/16 开 23 印张 290 千字
2007 年 10 月第 1 版 2007 年 10 月第 1 次印刷

定价:35.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

本书凝聚了卡耐基一生中所有著作的精华，且语言简练。讲述的是生活中的常理，读后会帮助人们学会做人处事的方法。克服自己的弱点，开发自己的潜能获得事业和人生的成功方法，快乐而自信的生活。

Dale Carnegie



改·变·无·数·人·命·运·的·励·志·经·典

“由卡耐基开创并倡导的个人成功学，已经成为这个时代有志青年通向成功的阶梯。通过它的传播，无数人明白了积极生活的意义，并由此改变了他们的命运。我认为，没有哪位当代卡耐基的书能比得他，再给他想要改变自己命运的年轻人。”——美国著名企业家 约翰·D·洛克菲勒



戴尔·卡耐基 成功智慧

全集

赵文娟 编著

中国商业出版社

责任编辑：姜 仲

封面设计：

创品牌

袁剑锋(北京)品牌设计机构

| 前 言 |

戴尔·卡耐基(Dale Carnegie),美国现代成人教育之父,著名的企业家、教育家和演讲口才艺术家,著名的心理学家和人际关系学家,被人们称为“20世纪最伟大的成功学大师”。

本书是一部世界上最畅销的人生指南,是能改变无数人命运的励志经典。早在20世纪上半叶,当美国经济不景气、不平等及战争等恶魔正在磨灭人类心灵之时,卡耐基先生以他对人性的洞见,利用大量普通人不断努力取得成功的故事,通过他的演讲和书唤醒无数陷入迷惘的人,激励他们取得辉煌和成功。本书汇集了《人性的弱点》、《人性的优点》、《语言的突破》、《快乐的人生》、《心灵的成熟》、《写给女人》、《人性的光辉》等卡耐基的成功巨著中的最激动人心的内容和思想精华,在忠实原著的基础上,浓缩了卡耐基的全部思想,在思想和实践意义上没有受到任何扭曲和阉割,可以说是中文版中难得的精品,通过本书每个读者都能全面、客观地认识卡耐基的著作及其成人教育思想。

相信本书的问世,对于所有梦想取得成功的读者都是一件幸事,相信它也会成为最具持久力的畅销书之一。此书之所以永不过时,就在于卡耐基先生对人性的深刻认识,在于每个人人生中所能遇到的几乎所有问题都能在书中找到答案。

可以说,本书的成功思想,影响和改变了数以亿人的生活 and 事业。《戴尔·卡耐基智慧全集》是卡耐基教育实践的结晶,正如卡耐基所言:“一个人的成功,只有归结于他的专业知识,还有85%归于他表达思想、领导他人及唤醒他人热情的能力。”只要你不断反复研读,它必将助你获取成功所必备的那85%的能力。

时至今日,在教导人们追求自我进步和获得成功的书中,本书仍是必读的经典著作。本书的惟一目的就是帮助你解决你所面临的最大问题:如何在你的日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道,并有效地影响他人,如何击败人类的生存之敌——忧虑,以创造一种幸福美好的人生。当你通过本书解决好这一问题之后,其他问题也就迎刃而解了。只要你遵行书中卡耐基这些简单实用的人际准则和生活技巧,每个人都能获得成功。

| 目 录 |

前言

第一篇 人性的弱点:如何巧妙处理人际关系

第一章 处理人际关系的基本技巧

获得他人的信任	3
关键的第一印象	7
牢记他人的名字	9
如要采蜜,勿蹴蜂房	13
制造奇迹的信函	20
了解鱼儿喜欢吃什么	25
永远保持微笑	33
对别人真心感兴趣	38

第二章 赢得友谊并让别人喜欢你的诀窍

给予他人同情和谅解	45
真诚地赞赏别人	48
说服他人的良方	53
勇于承认自己的错失	60
勿逞一时的口舌之快	64
处理抱怨的万灵丹药	69
不要总是责怪他人	72

主动迎合他人的兴趣	74
善于做一个倾听者	77
让他人有一种重要人物的感觉	80

第三章 巧妙纠正别人的错误

怎样批评才能不会遭人怨恨	84
保住别人的面子	86
不要逼别人认错	88
别将自己的意见强加于人	90
激励别人步向成功的方法	93
最好的挑错方法	95
善于从他人角度考虑问题	98
授予他一种权威	100
让对方开口说“是”	102
“高帽子”的妙用	104

第二篇 人性的优点:如何走出忧虑的人生

第四章 如何抗拒忧虑

影响一生的一句话	109
铲除忧虑的万灵公式	112
忧虑是身心健康的大敌	116
忧虑的克星——亚里士多德法则	122

第五章 改掉忧虑的习惯

勇于迎接不可避免的事实	127
限定忧虑到此为止	130
把忧虑赶出你的大脑	133
平均率可以避免我们“杞人忧天”	137

莫让小事缠得你垂头丧气	139
不要为打翻的牛奶而哭泣	142

第六章 常葆健康充沛的活力

坚持每日多清醒一小时	146
消除烦闷心理	149
四种良好的工作习惯	154

第三篇 语言的突破:当众讲话的艺术

第七章 有效说话的基本原则

掌握有效说话的捷径	161
自信心能克服当众有效说话的恐惧	166
有效说话的速成方法	169
讲话的准备	171
有关说明情况的演讲	176

第八章 有效讲话的技巧

赋予讲演生命力	179
掌握打开听众心扉的钥匙	180
发表演说的适当心态	182
改善演说的措辞	185
有关说服力演讲	186
如何发表即席演说	188

第四篇 快乐的人生:培养快乐的心理

第九章 快乐的心态造就了快乐的心理

梦想让我们不断前行	193
-----------------	-----

保持平和的心态	198
别让心中的烈焰烧伤自己	203
杜绝颓废心理	209
不要指望别人对你报恩	213
做一个品格正直的人	218
如果有个柠檬,就做柠檬水	220

第十章 怎样才能获得快乐

选择正确的思想	225
从来没有人会踢一只死狗	231
如何使批评不能伤害你	234
结交属于自己真正的朋友	237
怎样才能获得快乐	242

第五篇 心灵的成熟:满足成长和智慧的欲求

第十一章 精神健康的三个重要法则

学会喜欢你自已	249
顺从:担惊受怕者的避难所	253
成人生活的经验	258
自信力助你跨越一切障碍	264

第十二章 责任是成熟的第一步

椅子本身没有错	272
如果你不理睬障碍,它就不存在	275
应对人生不幸的故事	280
“忍”字成就一切	285
成功来自于苦难	292

第十三章 如何行动

信念是行动的基础	298
三思而后行	301
抓住行动的时机	304
充分发挥自身潜能	307

第六篇 婚姻幸福的智慧:婚姻也需要经营

第十四章 成年人的婚姻

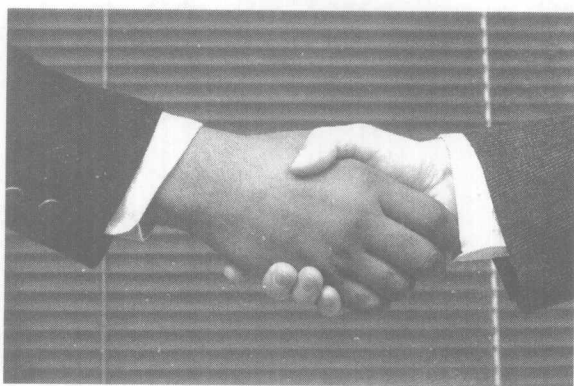
怎样与你的妻子相处	315
怎样与你的丈夫相处	322
丈夫应多让孩子享受父爱	329
爱的再发现	334

第十五章 使家庭生活更快乐的原则

婚姻出现问题的原因	339
不要做婚姻的文盲	340
不要为婚姻挖掘坟墓	342
家庭幸福的方法	347
家庭幸福需要相互了解	348
语言交流也能相互吸引和排斥	349
知足者常乐	350
批评使婚姻灭亡	351
女人最重视的细节	352
相敬如宾 白头偕老	354
真诚地欣赏对方	356

第一篇

人性的弱点：如何巧妙处理人际关系



第一章

处理人际关系的基本技巧

获得他人的信任

一个年轻人如果希望闻名世界、流芳百世，他首先要获得人家对他的信任。一个人如果学会了获得他人信任的方法，真要比拥有万贯家财更足以自豪。

但是，世界上真正懂得获得他人信任的方法的人真是少之又少。大多数的人都无意中在自己前进的大道上设置了一些障碍，比如有的态度不好，有的缺乏机智，有的不善待人接物，常常使一些有意和他深交的人感到失望。

成功希望最大的人倒不是那些才华横溢的人，而是那些最能以亲切和蔼的态度对待他人的人。

通常，教师认为最有前途的学生往往都是那些最能博得他欢心的孩子；老板认为最称心的店员，也就是那些最能投合自己心理的人。

人类似乎有一种共同的心理，如果有人能使我们感到高兴、喜悦，即使事情与我们的心愿稍有违背，也不太要紧。

如果一个书报推销人员很懂得与人交往的方法，一言一语都能迎合你的心理，讨你的欢心，那么你自然愿意让他常常跑来纠缠你，向你推销书报；即使你觉得自己并不需要，有时竟然也不好意思不买。

我们生活中的许多例子都可以说明这一点，能博得他人的欢心、获得他人的信任，是为人处世必不可少的。要想博得人们的欢心、获得人们的信任，第一条就是要养成一种令人愉悦的态度，要时时带着笑容，行动要轻松活泼。无论你内心中是否对别人有好感，但如果人们从你那里看到的是一张哭丧脸，那么谁也不会对你产生好感。





与人交流,最好少说自己的身世、遭遇和好恶,你应该学会做一个倾听者,常常流露出对别人的谈话感兴趣,能专心听对方讲话。这样做对你自己丝毫无损,而你所表现出的对别人的同情却是他们心中最心爱、最重要的礼物。

成就任何事业都需要持之以恒,同样,要获得别人的信任也是如此。良好的态度要一以贯之,千万不要今天扮了一天笑脸,明天就难以自制而故态复萌,显出粗俗急躁的本性。一个志向高远、决心坚定的人,做任何事情都会有始有终,而不会半途而废,否则,绝难获得人们的信任。

有些年轻人开始经商时,常常认为一个人的信用是建立在金钱基础上的。一个有钱的人、有雄厚资本的人,就有信用,其实这种想法是不对的。与百万财富比起来,高尚的品格、精明的才干、吃苦耐劳的精神要高贵得多。

任何人都应该努力培植自己良好的名誉,使人们愿意与你深交,都愿意竭力来帮助你。一个明智的商人一定会把自己训练得十分出色,不仅要有经商的本领,为人也要诚实、讲信用和坦率,在决策方面要培养起坚定而迅速的决断力。

有很多银行家非常有眼光,他们对那些资本雄厚,但品行不好、不值得信任的人,决不会放贷一分钱;他们反而愿意把钱借给那些资本不多,但肯吃苦、能耐劳、小心谨慎、时时注意商机的人。

任何人都应该懂得:人格是他一生最重要的资本。要知道,欠钱不还时,其实是在拿自己的人格来典当。

罗赛尔·赛奇说:“坚守信用是成功的最大关键。”一个人要想赢得他人的信任,一定要立下极大的决心,花费大量的时间,不断努力才能做到。

一次我去拜访一家大杂志的主编约翰·格林先生,询问他对人如何获得信用的看法。他说了以下几点:

“第一,必须注意自我修养,善于自我克制,做事恳切认真,建立良好的声誉;应该随时设法纠正自己的缺点;行动要踏实可靠,做到言而有信,与人交易时必须诚实无欺——这是获得他人信任的最重要条件。”

“第二,一个想要获得他人信任的青年人,必须老老实实做出业绩来让人看,证明他确实是判断敏锐、才学过人、富于实干的人。一个才能平平的人把



多年的储蓄都拿来投资到事业上，固然是很好的事情。但如果他在某一方面有所专长，他给人留下的印象更不知道要好多少倍。因为在这样一个企业和职业都专业化的时代，一个无所专长、又样样都懂一点的人物，与那些在某一领域有所专长的人相比，总是竞争力不够。所以，如果一个人身上有一笔最可靠的资本——在某一领域有所专长，那么无论他走到哪里，他都将受到重视。”

“第三，一个青年商人要想成功，他更需要一种最宝贵的资本——良好的习惯。有良好习惯的商人远比那些沾染了各种恶习的人容易成功。世界上本来已有不少人快跨入成功的门槛，但是因为有一些不良的习惯，使得人家始终不敢对他抱以信任，他的事业因此而受阻于中途，无法再向前发展。那些沾染了各种恶习的人，大多自己是不太清楚的，但那些与他发生交往、产生业务往来的人却看得很清楚，因为他们大多是很看重这些问题的。”

“一个人的品格大都是经过他的习惯来培植成功的。有些青年人原来品格优良，但后来因为沾染了一种恶习，结果再也没有出头之日。很多年轻人一开始很不注意自己的习惯，觉得那只是暂时的小事。但是，久而久之，他可能会因为一些恶习而为人所排挤，到时候他可能会懊悔起来，开始反思：‘没想到那样随便玩玩也会成为改不了的恶习。’但是，到时再懊悔又有什么用呢？”

“一个立志成功的青年，为了自己的前途无论如何都要抵制不良的诱惑，在任何诱惑面前都要坚定决心、不为所动。他必须永远善于自我克制：不饮酒、不参与赌博、不弄虚作假、不因为毫无意义的项目而举债、不去赛马场。他的娱乐项目应该是正当而有意义的。否则，只要稍动邪念，他就可以一下毁掉自己的信用、品格和成功。如果去仔细分析一个人失败的原因，就可知道多半是因为那人有着种种不良的习惯。”

那家杂志社的社长查尔斯·克拉克先生也对我说：

“很多人能获得成功靠的就是获得他人的信任。但到今天仍然有许多商人对于获得他人的信任一事漫不经心、不以为然，不肯在这一方面花些心血和精力。这种人肯定不会长久地发达，可能用不了多久就要失败。”

“我可以十分有把握地拿一句话去奉劝想在商业上有所作为的青年人：

