

Carnegie's

囊括卡耐基成功艺术的全部精华

Complete

全世界最权威、最实用、最畅销的励志读本

[美] 戴尔·卡耐基 著
陈琦 刘行光 译

Books

卡耐基 大全集

of



帮你突破人生瓶颈，迅速提升业绩，实现生活理想

Success

江西人民出版社

Carnegie's

Complete

Books

of

Success

[美] 戴尔·卡耐基 著
陈琦 刘行光 译

卡耐基
大全集

江西人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基大全集 / (美)卡耐基(Carnegie, D.)著;
陈琦, 刘行光编译. — 南昌: 江西人民出版社, 2010.4

ISBN 978 - 7 - 210 - 04442 - 0

I. ①卡… II. ①卡… ②陈… ③刘… III. ①成功心
理学 - 通俗读物 IV. ①B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 045227 号

卡耐基大全集

(美)卡耐基/著

责任编辑/王华

出版发行/江西人民出版社

印刷/北京京晟纪元印刷有限公司

版次/2010年6月第1版

2010年6月第1次印刷

开本/787毫米×1092毫米 1/16 28.5印张

字数/680千

书号/ISBN 978 - 7 - 210 - 04442 - 0

定价/39.80元

如有印装质量问题,请寄回印厂调换

从本书中获得最大效益的九个建议

一、如果你希望从此书中获得最大的效益，你必须具备一个前提——一个比任何规则或技术都重要得多的基本前提。否则，你再怎么研究，也不会有多少用处。当然，如果你有这种天赋，就可以不用去看书中那些让人受益良多的建议，也能获得奇迹。

这个奇妙的前提是什么呢？那是一种深切的、强烈的学习欲望，一种增强你的交际能力的坚定决心。

如何激发这种欲望呢？你要经常提醒自己，让自己知道这些原则对你有多么重要。要在脑海中不断地想象——如果熟练地运用这些原则，它将使你接触到多姿多彩的环境；也将使你在经济上更富有，在生活上更快乐。你要反复地对自己说：“我之所以受人欢迎，获得快乐，收入增加，那是因为我懂得那些与他人相处的技巧。”

二、先快速浏览每一章，对全书的内容有一个整体的印象，然后再仔细阅读每一章。也许你想立即看下一章，不过我劝你不要这样做。除非你的阅读只是为了消磨时间——如果你想提高你在人际关系中的技巧，那么请你仔细阅读每一章，这才是省时而有效的方法。

三、阅读之时，不妨时常停一下，思索你所读的是什么？问问你自己：在何时何地，你将怎样运用书中的每一项建议。

四、阅读这本书时，手里拿一支彩笔，当你遇到一项你认为有用的建议时，就在这行字下边画一条线。还有个极好的建议，就把每个句子都做上醒目的标记，或者在那些句子旁边，画出一排“***”号。如果这本书上标有这样的画线和符号，不但可以培养你的读书兴趣，也便于你日后迅速而有效地复习，这样能使你获益匪浅。

五、我认识一位女士，她在一家具有相当规模的保险公司担任经理职务已经15年了。每月她都要查阅公司所发出的保险单，她月复一月、年复一年地查阅同样的保险单。她为什么这么做？因为经验告诉她，这是使她记忆保险单上的条款的唯一方法。

有一次，我花了两年时间写了一部演讲稿。我发觉我必须反复地从头读到尾，才能很清楚地记住书稿的内容。

所以，如果你想从这本书中获得真实而持久的益处，就不能只草草地看一遍。仔细阅读整本书后，你应该每月都抽出一些时间温习，同时要每天把这本书放在你的书桌上，不时地阅览。记住，只有持续地、用心地复习，才能自如地运用这些原则。

六、萧伯纳曾经说过：“如果你刻意地去教一个人怎么做，他可能永远都不会主动学习。”他说得很对，学习是一个活动的过程，我们都在做的过程中学习。

所以，如果想熟练地运用本书中所讲述的原则，就应该选择在恰当的时机运用。如果你不这样做，就会很快忘记自己在书中看到的内容。只有亲自运用过的知识，才会牢牢地根植在脑海中。

也许你会发现，想随时找出这些原则并运用于实践，是一件很难的事情，我也有同感。因为我在写这本书时，要应用我所提倡的每个主张，同样很困难。

比如：当别人让你很不高兴时，批评和斥责别人要比试着去了解对方的观点容易一些。也就是说，找对方的错误要比找对方的优点容易得多；谈论自己所需也比谈论对方所需显得更自然一些。所以，当你读这本书的时候，请你记住这一点：你不仅仅是要获得书中的知识，同时要养成新的习惯。你是在尝试一种新的生活方式，那需要时间和坚持的决心，还有每天的实施。

所以，你要经常阅读这本书，把它看做是如何处理人际关系的实用手册。无论何时，如果你遇到一件特殊的问题时——诸如如何看管儿童，如何使你的妻子按照你的想法做事，如何使一个气愤的顾客满足……这都是常见的事，你可以翻开这本书，试着按其中的某项提议去做，也许会有奇迹出现。

七、也许，这是个全新的尝试：当你的妻子、孩子或是同事，找出你不符合某一项原则时，你可以付给他们1美分，或是1美元，作为对你自己的处罚。

八、有一次，华尔街一家声名在外的银行经理在讲习班的演讲中，说出他如何做到改进自己的一种十分有效的办法。这位银行经理只接受过不长时间的正规教育，可是现在却是一位在美国极受重视的理财家。他认为之所以有现在的成就，完全来自于自己所构思出来的方法，下面就是他的做法。我将尽量如实地复述这位经理的话：

“多年来，我有一个约会的记录本，上面列出所有的约会时间。我的家人从来不替我在星期六晚上订约会，因为他们知道，每个星期六晚上，我都会花些时间作自我检讨、启发和反省的工作。用过晚饭后，我独自坐在一间屋子里，打开我的约会记录本，回忆这一周所有的谈话、讨论和回忆，我扪心自问：

‘我在这段时间里做错过什么？’

‘怎样做才是对的——怎样做才能改进自己？’

‘从那次经验中，我学会了什么？’

“我时常发现每周这样的反省让我觉得很不开心，可我经常对自己所犯的错误感到惊讶。就这样，多少年过去了，这些错误开始越来越少，终于很少发生了。现在，经过这样的自我检讨后，有时便可以自我安慰了。这种自我分析、自我教育的方法年复一年地持续着，对我来说，比我所尝试的其他任何方法都更有效。

“这种方法帮我改进了我的决断能力,在我跟人们接触时,帮了我很大的忙。”

为什么不用类似的方法来检验你对书中所述原则的实施程度呢?如果你这样做的话,会有两种结果:

首先,你会发觉自己在从事一项有趣而又珍贵的教育课程。

其次,你会发现自己与人交往的能力在逐渐地得到提高。

九、你可以再加上一本记事簿,记录你实施这些原则后的效果,要写得清楚明白,记录实施的日期、效果和对方的姓名。持续使用这样一本记事簿,可以使你更加努力。你会觉得,记录这些是件有趣而有意义的事。

为了你能从这本书中获得更多益处,你必须:

- a. 养成一种深切的、持续探索的、对人际关系的原则能运用自如的欲望。
- b. 当你要看下一章前,先仔细地多看两遍这一章。
- c. 阅读时,要经常停下来自问,你怎样实行此书中的每一项建议。
- d. 在有重要意义的建议句子旁边加注一些标记。
- e. 每月都反复阅读这本书。
- f. 一有机会,你就实施这些原则,把这本书当成“实用手册”来用,帮助你解决日常生活中遇到的问题。
- g. 把你的学习当做一个有趣的游戏,每当你的朋友发现你违反其中某项原则时,给他们1美分或是1美元。
- h. 每星期都作检讨。问问自己又犯了什么错误、需要改进哪些地方,从那些事中,你学到了什么,以后怎么做?
- i. 可以再加上一本记事簿,写明你何时、如何运用了这些原则。

那是去年冬天的事情了。在一个寒冷的夜晚，纽约一家名为“宾夕法尼亚饭店”的舞厅里却挤进了 2500 位男男女女。七点半前，宽敞的舞厅里就坐满了观众，到八点的时候，那些兴奋的男女还是一个劲儿地往里挤。

这时连楼厢也拥挤起来，如果再晚来一步的话，恐怕连站的地方也没有了。他们工作了一整天，为什么还要来这里站一个半小时呢？

看时装表演？

观赏大明星演出？

不，统统不是，这些人都是冲着报纸上的一则广告来的。这则广告前天被刊登在纽约的《太阳报》上，它是那样的富有吸引力。

那条广告的内容是这样写的：

“帮助你发财，促使你成为讲话高手，提高你将来做领导的资格。”

你可以不相信，在社会经济不景气的情况下，当 20% 的人需要靠救济金度日的时候，这个世界最繁华的都市里竟有 2500 个人在看到那则广告后，不辞劳苦地赶到“宾夕法尼亚饭店”大舞厅来。

《太阳报》是纽约市最有名的报刊之一，读《太阳报》的人绝大多数都来自社会中上层，如高级职员、股东老板和企业家等，他们的年收入均在 2000 美元到 5 万美元之间。

这些人都是来听一个有史以来最有实用价值、最有新意的一项“教会人们有效沟通，帮助人们成就事业”的演讲培训课程——由戴尔·卡耐基——有效力的演讲及人际关系讲习会主办。

那 2500 名男女来参加这项演讲培训课程的目的是什么呢？

是因为社会经济不景气，而想获得更多的知识吗？

显然并非如此……这种课程，在纽约市已经举办 24 年了。

在此期间，接受过戴尔·卡耐基培训的商人和专业者就有 1.5 万多名。即使那些观念守旧、不轻易听信他人的大规模组织，如“西屋电器公司”、“马克意尔出版公司”、“白罗克联合煤气公司”、“白罗克商会”、“美国电气工程师协会”和“纽约电话公司”等，也在组织内部举办了这种培训课程，以方便其职员学习。

这些人有的毕业于小学，有的毕业于中学，有的甚至毕业于学院，而且他们离开学校都已经有 10 年到 20 年的时间了，然而他们再来接受这项培训，说明我们的教育制度有明显的欠缺之处。

重要的是，他们要从这项演讲培训课程里学到什么？为了找到答案，芝加哥大学、美国成人教育协会和联合青年会学校，不惜投入了 2.5 万美元的资金，作了一次长达

两年的调查。

调查结果显示:成人们除了重视健康之外,掌握与人交往和影响他人的技术,知道更多促进人际关系发展的技术,就是他们最重视的事情了。他们并不想成为什么演说家,也不想听那些离谱的心理学,事务、社交、家庭方面的建议才是他们最希望立即听到的。

因此,那就是成人们所要研究学习的吗?

“是的,”那位调查负责人说,“很正确,假如那就是他们的所需,我们就要满足他们的这种需求。”

可是,无论他们怎样努力地四处寻找,始终都没有发现有人写过这类学识的教本——帮助人解决人际关系中日常问题的书。

这就很让人费解了,在人类历史文化的长河中,关于希腊、拉丁,以及高等数学的名著不胜枚举,可是一般成人却并不喜欢这类学理,而这些人真正所重视的那类书,却找不到一本。

这就是这 2500 名男女为什么会不畏寒冷地挤进“宾夕法尼亚饭店”大舞厅的原因所在。很显然,这里有他们寻求已久的东西。

当他们还在念书的时候,他们一度认为看过很多书,掌握了很多知识,就可以解决一切问题了。可是当他们在事业上奋斗数年,在饱受各种困难和挫折之后,他们的心中产生了一种莫名的失望。他们发现很多事业有成的人所具有的知识,并非来自于过去的课本。那些成功人士,很懂得讲话的艺术,并熟练掌握了移转或影响他人思想的技巧。

他们很快发现,如果梦想成为一名船长,亲自驾驶自己的事业之船,与读拉丁文动词和接受“哈佛”文凭相比,人格和说话的能力才是最重要的。

登在纽约《太阳报》上的广告表明,那次在“宾夕法尼亚饭店”大舞厅举办的是一次很有实际意义的集会,而事实也证明它确实极有意义。

曾学过这个课程的 18 个人,被邀请到扩音机前……他们当中的 15 个人只有 75 秒钟的时间用来讲述自己的经历! 75 秒钟过后,只听“砰”的一声,主席随即宣布:“时间到,下一位!”讲话的时间非常短暂,就像一群骏马迅速穿过平原,而观众竟然为了观赏这样的表演,甘愿站立一个半小时。

这 18 个人,几乎包括了整个美国商业界……在他们当中有连锁商店的高级职员、面包商、商业公会会长、银行家、卡车推销员、化学品推销员、保险商、造砖公会秘书、会计师、牙科医生、建筑师、威士忌酒推销员、基督教科学施行人,还有专门来纽约专修这个课程的印第安那保力斯的药剂师,以及特意为了 3 分钟演讲而来的哈佛纳的律师。

第一个演讲的人是奥海亚,他出生于爱尔兰,只有过 4 年的读书生活,后来辗转到了美国,起初从事机械方面的工作,后来又转向其他行业发展。

当他 40 岁时,家里的人口逐渐多了起来,经济负担明显加重,所以他改行做起了售卖卡车的生意。奥海亚的自卑感很强,据他自己亲口说,每当要走进一家办公室时,他都要在外面徘徊很长时间,然后才能鼓起勇气推开那扇门。他已经对推销员的工作感到灰心至极,当他正要准备重操旧业——回到机械工厂工作时,卡耐基有效力的演

讲培训课程研究会给他发了一封邀请函。

奥海亚起初并不想出席这个研究会，他怕自己会在那些学识渊博的人面前坐立不安，可是奥海亚的妻子却一再鼓励他去。她说：“也许会给你带来一定的帮助……上帝知道你需要这些。”听了妻子的话，奥海亚最终来到了集会的地点。他在自己尚未有足够的勇气和自信心之前，在人行道上足足站了5分钟之久。

刚开始演讲的时候，他总是非常害怕，可是几个星期过后，他便不再因为面对听众而感到害怕了，而且还喜欢上了演讲，并希望有更多的听众前来听他的演讲。就这样，奥海亚的自卑感消除了，面对顾客他也不会感到恐惧了，月薪开始骤然增加，并获得了纽约市“明星推销员”的荣誉称号。

那天晚上，奥海亚去了“宾夕法尼亚饭店”大舞厅，下边是2500位听众，而他却极愉快地向大家讲述了自己成功的故事。他的愉快感染了所有的听众，笑声接连不断……以奥海亚目前的演讲水平，即使是一位专职演说家也无法与他媲美。

第二个演讲的是头发苍白的梅雅，他是一位银行家，并且已经有11个孩子了。

当他参加卡耐基演讲培训课程讲习班，并在讲习班第一次演讲时，大脑一片空白，半天没说出半句话来。他的事迹有力地证明了口才好、善言谈，是成为一位领袖所不可缺少的资本。

梅雅的工作地点在华尔街，家在新泽西州克里夫顿，在那里居住的25年里，他很少参加活动，只认识500个左右的人。

一次，他从一个税捐账单上看出了其中的不合理性，对此他非常愤怒。如果这件事发生在他参加卡耐基的演讲培训课程之前，他只会在家里生闷气，要不就是讲给周围的邻居听，以发泄心中的牢骚。可是现在的梅雅就不同了，他戴起帽子，在镇上的集会场所加大演说，严厉地指出了其中的不合理，心头的愤怒与不平这才得到了发泄。

梅雅在那次发泄愤怒之后，克里夫顿镇上的人都竭力建议他去竞选镇上的参议。他听取了镇民的建议，一连好几个星期都四处演讲，主题都是揭发当局政府的奢侈与浪费。

那次参加竞选的人一共有96个，然而梅雅的票数却遥遥领先，与此同时，梅雅也成了这4万人口镇上的知名人士。通过那几个星期的演讲，他得到的朋友比过去25年中所得到的朋友还要多80倍。做参议后，梅雅的收入几乎是他过去投资的10倍。

第三个演讲的是一位会长，来自全国食品制造公会，他讲述的是当初怎样在董事会上站起来说话的经过。

他在参加卡耐基演讲培训课程讲习班后不久，就被选为公会会长了。作为会长，他必须在全国各集会中演讲，而后由美联社将其演讲中的摘要发布，并刊登在全国大大小小的报纸和商业刊物上。

在他参加演讲培训课程讲习班后的两年中，他为公司和出品产物做的免费宣传所起到的效果，要远远强过于花费25万美元所做的广告。他亲口承认，他以前给曼哈顿地区打电话，邀请那些商业界的头目吃午饭时，总会感到心跳加快。然而，自从他有了到各地演讲的经验后，这些人会因为和他吃饭而感到耽误了他的宝贵时间，并一再跟他说“对不起”。

良好的口才可以帮助一个人更快地成名并使其“鹤立鸡群”。说话富有吸引力的人,总会有意想不到的成功光顾他,那是书本知识所不能达到的。

现在全国各地都可以看见成人教育运动的影子,在这项运动中,本书的作者戴尔·卡耐基拥有的力量是最可观的。他曾听过或批评过的演讲之多,是无人能比的。据近来画“你相不相信”的漫画家李普利在一幅漫画上指出,卡耐基先后批评过的演讲一共有15万次。如果人们对这个数目还没有很深的印象,那么,现在就换另外一种方式解释,如果演讲的次数还是那么多,而时间是从哥伦布发现美洲大陆到今天,几乎平均每天会有一次演讲。再比如,如果所有在卡耐基面前说过话的人,每人只说3分钟的话,那么卡耐基日夜不停地挨个去听,也要整整一年的时间才能听完。

卡耐基自己的事业充满了艰辛,也是一个让人感到钦佩的例子,证明了一个人想有所成就,必须要有足够的创造意识和强烈的热忱!

卡耐基在乡间密苏里长大,那是一个离铁路有10里远的地方。在生命中的前12年里,他连一辆电车都没见过。如今46岁的他,对从香港到哈摩费斯特的各个地方都非常熟悉了,有一次,他甚至差点到了北极。

这个在密苏里长大的孩子,最初只干着每小时5美分的杂活,如捡杨梅、割野草等,如今却在演讲培训课程讲习班给大公司的高级职员讲课,每分钟就可以挣1美元。

他从前是个牧童,曾一度在南达柯脱西部赶牛,可是,后来英国的威尔士亲王竟然赞助他举行演讲表演。

他曾经在群众面前试行演讲时,有过6次彻底的失败。

青年时期的卡耐基,为了读书而奋力拼搏。那时他们家在密苏里西北部老农场上的运气总是不好,各种磨难接连不断……河水连年暴涨,冲走了船具、撞坏了船身,淹没了玉蜀黍,冲走了稻谷。饲养的肥猪在瘟疫中丧命,牛骡的卖价十分不景气,而银行也一再恐吓他们家,要削去他们抵押品的取赎权。

卡耐基在失望中病倒了,家人在无奈之下卖了家里的田产,在距离密苏里“华伦斯”州立师范学校不远的地方,又另外买了一个农场。当时镇上的食宿费用很便宜,价钱仅为1美元,可是年轻的卡耐基仍然达不到这个条件。所以他只能每天骑马走3里长的路程,往返于乡间与学校之间。他在家里经常干些挤牛奶、伐木、喂猪的农活,在煤油灯昏暗的灯光下,他非常用功地研究着拉丁文动词,一直到上下眼皮直打架。

有时卡耐基要一直学到深夜,而到次日凌晨三点他就起床了。因为他的父亲养了一头良种猪,每当寒冷的冬夜来临的时候,经不起冻的小猪都有被冻死的危险。所以他们就把小猪放在盖着麻袋的篮子里,然后再放在厨房炉灶的后面躲避严寒的威胁。这些小猪每天凌晨三点左右就要吃奶,闹钟一响,卡耐基就马上起身,把小猪送到母猪身边,等它们吃饱之后,再把它们送回到厨房炉灶后面取暖。

“华伦斯”州立师范学校一共有600名左右的学生,卡耐基因囊中羞涩付不起食宿费,只能骑马上学……他穿着破旧的衣服,不是太紧就是太短,他总是为此而感到羞耻。在这种环境下,他逐渐有了一种极强的自卑感,与此同时,他也开始思索如何才能成名的问题。通过观察,他发现在学校里只有那些足球队、棒球队的队员和辩论、演讲比赛的优胜者才最享有权力和声望。

卡耐基深知自己并没有什么运动方面的天赋，便决定向演讲比赛方面发展。他为了一次演讲比赛，足足做了好几个月的准备工作，他争取一切可利用的时间加紧训练，坐在马鞍上的时候，挤牛奶的时候……都是他练习的时间。他甚至还爬到谷仓的一堆稻草上，高声演讲“制止日本移民的必要”，他的声音竟然惊走了一群鸽子。

虽然卡耐基已经准备得很尽力了，但结果还是逃不脱失败的厄运，一再的失败几乎使他萌生了自杀的念头。然而，命运总有垂青他的时候，胜利终于开始光顾他了，在以后的学校演讲比赛中，他总是获得优胜。

并且在他的指导和训练下，别的学生也获得了优胜！

卡耐基毕业后，决定出售自己的函授课程，他把目标首先锁定在“尼白雷斯加”西部和“华敏”东部的沙山中的农牧者身上。

他付出的精力和热忱并没有为他换来任何回报，他简直失望到了极点。回到“尼白雷斯加”的旅馆里，他躺在床上失声痛哭起来。他迫切要摆脱这种生活的苦战，重新回到学校去，然而这是不可能实现的。于是，他决定到“奥玛哈”另谋出路，在没钱买车票的情况下，他只能搭乘货车，前提是他必须在路上饲喂两车野马。

到了“奥玛哈”南部之后，卡耐基在一家“亚马公司”找到一份兜售咸肉、肥皂、脂油的工作。“达柯脱”的西南部——一个印第安人村落之间的畜牧地，就是他的负责区域。卡耐基每天搭乘货车和长途马车或骑马前往这个地区工作。而到了晚上，他就住在非常简陋的小旅馆中，那里的房间是用一块幕布隔开的。

他开始认真地推敲推销书籍，有时骑着还没被驯服的小马，加入到当地土著人的扑克牌游戏中，同时他也把怎样收账列入到学习的行列中。当一个内地店主付不起买咸肉或火腿的钱时，卡耐基便拿上一打鞋子，卖给铁路员工们，然后再把卖鞋子的钱交给“亚马公司”。

他经常会搭上货车，到一百里以外的地方去，中途他会趁火车卸货的工夫，赶去市镇拜见三四个商人，争取几份订单。当火车汽笛声再度响起时，他又迈着急促的脚步赶回来。等他跳上去的时候，火车已经启动了。

卡耐基在那两年中的工作表现，得到了“亚马公司”领导的赏识，可是他却在即将升职的时候辞职了。之后他去了纽约，进了美国的戏剧艺术学院，紧接着开始跟着演出团周游全国各地，而且，还有过演出的经历。然而卡耐基明白，自己在戏剧方面不会有多大成就，于是他又开始了推销的工作，这次他是为“展克特汽车公司”销售卡车。

卡耐基对机械一窍不通，而他也不想钻研这方面的知识，每天只是勉强地工作，没有丝毫乐趣。卡耐基在学校的时候就一直梦想着要撰写一类书，于是他再次辞职，他要将自己的全部身心放在写作上，同时他还要去夜校教书以赚取生活费。

不过这只是他的想象而已，具体教些什么还未作打算呢。卡耐基开始逐一回忆大学各科的成绩，经过再三估量，最后他发现在所有的大学课程里，演讲训练赋予他的自信、勇敢、镇定是最多的，同时演讲训练还提高了他在事务上应付人的能力。于是他试图说服纽约青年会学校，让他开设一个面向社会各界人士的演讲术讲习班。

什么？生意人开演讲术讲习班？简直是太不可思议了。因为他们曾经做过这样的尝试，结果都以失败而告终。

刚开始,他们连每晚两块钱的酬劳都不愿意付给卡耐基,可是卡耐基却提出按照佣金的方式教授课程。假如真能获利的话,那么按照佣金制度,在3年内他们每晚支付给他的将是30美元,而不是2美元。

卡耐基的讲习班逐渐壮大起来。这件事很快传到了其他的青年会和城市里,于是他们争先恐后地邀请卡耐基前去教授演讲课程。纽约、费城等地都成了他经常去的地方,最后甚至扩展到了伦敦和巴黎。接着他写了《语言的突破》这部书。这部书现在成了所有青年会、美国银行公会和全国信用协会的正式教本。

在培训方面卡耐基有他独到的见解,他认为不管是什么人,只要他的情绪非常激动时,都能说出话来。他认为,一个最软弱无知的人在街上被人用拳头击倒,他也会立刻从地上爬起来说话,而且重点突出,口才流利,讲话时的感情和神情也很到位,这一切使他几乎能赶上大演说家威利姆了。卡耐基这样解释道:不管是谁,只要有足够的自信心,而且又有热切的意念,都能面对群众演讲得很动听。

他说,要想培养自信,就必须向恐惧感发起挑战,做自己从前怕做的事,通过这样的成功经验来增强自信心。所以每当上课的时候,卡耐基都会强迫所有听讲的学生说话。台下听众的情形都是相同的,因此他们都是同病相怜的。在反复的训练之后,他们的勇气和自信都得到了很大提高,渐渐地他们就可以在私人谈话中自然地交谈了。

卡耐基会对你说,他这些年来用以维持生活的并不是靠教授演讲术得来的收入,即使有也是很偶然的。他表示,他的主要工作是帮助人们走出恐惧,增强他们的勇气。

卡耐基最初只设立了演讲术这一项课程,然而他面对的学生都是社会工商界的人士,其中大部分人已经有30多年的时间没有踏进过教室了。而且很多人的学费都是分期付款的,他们只希望能快速见效,最好是第二天接洽业务或团体谈话时能用得上,所以迅速和实用才是他们最迫切的需求。

针对这种情况,卡耐基创造并提出了一种形式独特的训练方式——他将演讲术、推销法、人际关系及实用心理学结合在一起,形成了一种完美的组合。

他的讲习班课程从不循规蹈矩,而是充满了真实性和趣味性。当卡耐基结束教程时,学生们便自发组成一个俱乐部,每两星期集会一次。费城就有一个由19个人组成的俱乐部,进入冬季后他们每个月都要集会两次,这个俱乐部已经诞生17年了。他们当中的一些人每次都要驾着汽车走上50里到100里的路程,其中一个每周还不远万里地从芝加哥赶到纽约。

哈佛大学的教授威廉·詹姆士说,一般人的潜能只被开发出了十分之一,而卡耐基却帮助他们充分挖掘了还没有被利用起来的潜能,这在成人教育中是一次创造性的运动。

人性的弱点

导言 人际关系的巨大秘密	3
第一章 人际关系的基本原则	7
1. 要想采蜜,千万别踢倒了蜂房	7
2. 使别人心甘情愿去做	12
3. 满足对方的要求	16
第二章 如何给人留下好印象	23
1. 真诚地关心他人	23
2. 示人以微笑	27
3. 千万别忘记他人的名字	30
4. 学会倾听	34
5. 谈论他人感兴趣的话题	37
6. 真诚地尊重他人	39
第三章 如何赢得他人的认同	45
1. 争论中没有赢家	45
2. 避免树立敌人	47
3. 坦率承认自己的错误	50
4. 与人亲密交往的方法	53
5. 尽量让对方说“是”	55
6. 给别人说话的机会	57
7. 勿将自己的意见强加于人	58
8. 真诚地为别人着想	60
9. 同情对方的意愿	62
10. 激发他人高尚的动机	64

11. 戏剧化地表达自己的观点	67
12. 激发他人的竞争意识	68
第四章 如何更好地说服他人	71
1. 称赞并欣赏他人	71
2. 委婉地指出他人的错误	73
3. 先承认自己的错误	74
4. 没有人喜欢接受命令	75
5. 顾全对方的面子	76
6. 激励他人取得成功	76
7. 学会给人“戴高帽”	79
8. 鼓励更易使人改正错误	80
9. 使人们乐意接受你的建议	81

人性的优点

导言 忧虑是人生的大敌	85
第一章 忧虑的基本要素	88
1. 生活在今天	88
2. 化解忧虑的魔方	94
3. 忧虑有损健康	97
第二章 化解忧虑的基本技巧	102
1. 如何化解忧虑问题	102
2. 如何减轻工作压力至少 50%	106
第三章 如何在忧虑打击你之前就破解它	109
1. 充实头脑赶走忧虑	109
2. 别为鸡毛蒜皮的小事而烦恼	113
3. 排忧解难的规则	115
4. 顺应自然	118
5. 时刻提醒自己, 忧虑害人	121
6. 不要回顾忧虑	124
第四章 克服忧虑的黄金法则	127
1. 我父母是怎样克服忧虑的	127

第五章 “我如何克服忧虑”	137
1. 突袭我的六大烦恼	137
2. 一小时内我就能变成乐观主义者	138
3. 摆脱自卑	139
4. 我住在上帝的乐园	140
5. 克服忧虑的五种方法	142
6. 昨天忍过了,今天也就过得了	143
7. 我等不到黎明	144
8. 我去健身房或者做户外活动	145
9. 我曾多愁善感	145
10. 因为这句话,我才活下来	146
11. 我冲破底线,克服了困难	147
12. 世上最大的白痴	147
13. 留好退路	148
14. 我听到一种声音	149
15. 警长到我家	151
16. 忧虑曾是我最大的对手	152
17. 请保佑我别进孤儿院	153
18. 我曾备受折磨	153
19. 看着妻子刷盘子,我就不焦虑了	155
20. 我找到答案了	156
21. 时间是最佳良药	157
22. 逃离鬼门关	157
23. 我是个健忘者	158
24. 再不停止忧虑,我就快进坟墓了	159
25. 绅士行为	159
26. 发现生机	160
27. 洛克菲勒如何借时间多活了 45 年	161
28. 一本关于婚姻生活的书使我的婚姻免于触礁	165
29. 我曾慢性自杀,就因为我不知道放松	166
30. 真是奇迹	166
31. 打击	167
32. 忧虑让我 18 天茶饭不思	168

快乐的人生

004

目录

第一章 净化思想,领你进入平和欢乐的七条路	171
1. 改变生活的八字箴言	171
2. 高价买不到平和的生活	178
3. 只要做了,就不后悔	181
4. 既已拥有,何苦再寻	185
5. 认识自己,就做自己	188
6. 失败是成功之母	192
7. 在两周内变成天使	195
第二章 要对批评保持冷静	203
1. 记住:如果你优秀,肯定会有人批评你	203
2. 干吧——批评奈何不了你	204
3. 我干的蠢事	206
第三章 保持精力充沛,驱除忧虑和疲倦	210
1. 如何再保持多一小时的清醒	210
2. 当你疲倦时怎么办	212
3. 家庭主妇如何永葆青春,不知疲倦	214
4. 四种良好的工作习惯可助防疲劳和忧虑	217
5. 如何阻止疲倦、忧虑的侵袭	219
6. 别为失眠担心	223
第四章 如何找到一份双赢的工作,赢得快乐与成功	227
1. 人生旅程中最重要的决定	227
第五章 如何减轻自己的财政忧虑	232
1. 我们的忧虑 70%来源于金钱	232

美好的人生

第一章 学会承担责任	241
1. 拒绝幼稚,主动负责	241

2. 别找借口,接受现实	244
3. 走出人生的沼泽地	247
第二章 让心灵成熟起来	253
1. 你是独一无二的	253
2. 学会爱自己	256
3. 不要轻易妥协	259
4. 别遭人烦	264
5. 接受继续教育	267
第三章 如何让家庭幸福	273
1. 真诚地赞美对方	273
2. 细节的美丽	274
3. 相敬如宾的幸福生活	276
4. 不要试图改变你的伴侣	277
第四章 让生活充满爱	279
1. 心怀感激	279
2. 远离寂寞	283
3. 拒绝孤独	285
4. 为了友情和爱	286
第五章 写给男人	290
1. 学会取悦女人	290
2. 赞美那个小女人	291
3. 慷慨与金钱无关	291
4. 修饰一下自己的外表	292
5. 了解妻子工作的细节	293
6. 给她一个坚实的肩膀	293
7. 回报妻子给你的爱	293
8. 做个称职的父亲	296
第六章 写给女人	300
1. 那临风若水的温柔	300
2. 最骄傲的主妇	302
3. 为他营造一个温馨甜蜜的家	303
4. 深情热烈地爱一次	306
5. 如何让你的丈夫受欢迎	309