

GREATBOOK

成功大师

励志经典

[美] 戴尔·卡耐基 ◎ 著

THE COLLECTED WORKS OF
DALE CARNEGIE

世界上最伟大的成功学导师

永远的卡耐基

◆ 美好的人生 ◆ 快乐的人生 ◆ 智慧的锦囊

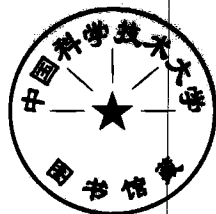


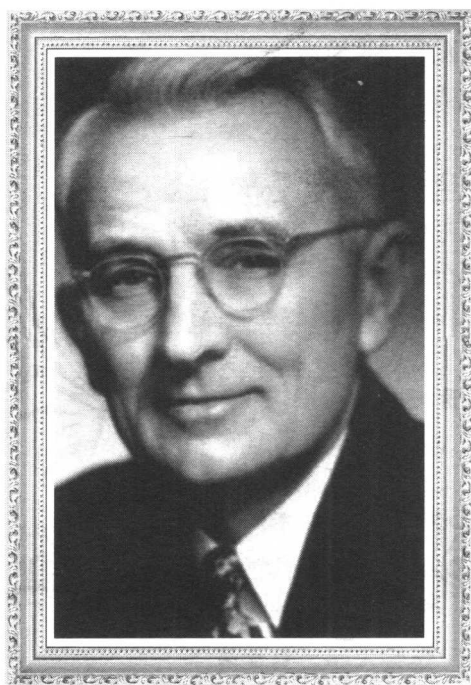
中国城市出版社

永远的卡耐基

世界上最伟大的成功学导师

美好的人生





戴尔·卡耐基(1888-1955)



书籍是人类的朋友
知识是宝贵的财富
一本好书将改变您的人生

献给所有不懈追求的人们

目 录



前 言 / 1

人性的弱点

序 言 挑战人性,走向成功 / 13

第一篇 人际交往的基本原则

第1章 如欲采蜜,就不要弄翻蜂房 / 20

第2章 真诚地赞美他人 / 30

第3章 激发他人的强烈需求 / 39

第二篇 让别人喜欢你的六大秘诀

第1章 真诚地关心他人 / 54

第2章 微笑待人 / 64

第3章 牢记他人的名字 / 71

第4章 学会倾听他人讲话 / 78

第5章 迎合他人的兴趣 / 87

第6章 让他人感到自己重要 / 91

第三篇 一封创造奇迹的信函 / 101

人性的优点

序 言 停止忧虑,开始生活 / 111

第一篇 如何克服人生的忧虑

第1章 做好今天的每一件事情 / 116

第2章 敢于承受最坏的结果 / 125

目 录



第3章 忧虑是健康的最大敌人 / 130

第二篇 为什么会忧虑

第1章 挖掘忧虑的根源 / 140

第2章 将忧虑减半的四个步骤 / 146

第三篇 改变忧虑的习惯

第1章 让忙碌驱除你的忧虑 / 150

第2章 不要因小事而垂头丧气 / 158

第3章 计算事情发生的概率 / 164

第4章 适应不可避免的事实 / 170

第5章 让忧虑“到此为止” / 178

第6章 不要试着去锯木屑 / 184

第四篇 如何保持充沛的活力

第1章 保持每天多清醒一小时 / 190

第2章 学会自我放松 / 195

第3章 说出心底里的话 / 200

第4章 养成良好的工作习惯 / 205

第5章 假装喜欢自己的工作 / 209

第6章 不再为失眠而忧虑 / 216

演讲与口才

第一篇 当众演讲的基本原则

第1章 快速获得当众演讲的技巧 / 224

第2章 培养当众演讲的勇气和信心 / 238

目 录



第3章 三种简单有效的方法 / 249

第二篇 成功演讲的三大要素

第1章 提前做好充分的准备 / 260

第2章 让演讲充满旺盛的生命力 / 279

第3章 打开听众的心扉 / 286

第三篇 高效演讲的实用技巧

第1章 激励性演讲的技巧 / 298

第2章 说明性演讲的技巧 / 310

第3章 说服性演讲的技巧 / 326

第4章 即席演讲的技巧 / 337

第5章 介绍性演讲的技巧 / 345

第6章 长时段演讲的技巧 / 356

第四篇 当众演讲的沟通艺术

第1章 培养良好的演讲态度 / 394

第2章 完善语言表达的技巧 / 407

第3章 完善演讲的风格和个性 / 421

第4章 走向成功的第一要诀 / 434

美好的人生

第一篇 使人赞同你的十二种方法

第1章 永远不要与人狡辩 / 446

第2章 千万不要指责他人的错误 / 451

第3章 勇敢地承认自己的错误 / 462

目 录



- 第4章 学会善待他人 / 467
- 第5章 使对方一开始就说“是” / 476
- 第6章 让对方多表现自己 / 481
- 第7章 把你的意见变成对方的 / 488
- 第8章 从对方的立场看问题 / 494
- 第9章 给对方以同情 / 498
- 第10章 激发对方高尚的动机 / 504
- 第11章 戏剧化地表达你的想法 / 509
- 第12章 向对方提出有意义的挑战 / 514

第二篇 改变他人的九种技巧

- 第1章 从赞美和欣赏开始 / 518
- 第2章 委婉地提醒对方的错误 / 523
- 第3章 先谈你自己的错误 / 526
- 第4章 不要命令别人 / 529
- 第5章 给对方留面子 / 531
- 第6章 称赞对方最微小的进步 / 535
- 第7章 让他人有个好名声 / 540
- 第8章 使别人的错误更容易改正 / 545
- 第9章 善于向他人授权 / 547

第三篇 使你的婚姻家庭更幸福

- 第1章 切勿喋喋不休 / 552
- 第2章 爱他,并让他自由地生活 / 562
- 第3章 不要批评家人 / 565
- 第4章 真诚地赞美你的爱人 / 567
- 第5章 随时关心自己的家人 / 570
- 第6章 殷勤礼貌同样适用于家庭 / 573

目 录



第7章 不要做婚姻的文盲 / 576

快乐的人生

第一篇 如何培养快乐的心情

- 第1章 永远保持积极向上的心态 / 582
- 第2章 不要想着报复别人 / 593
- 第3章 乐于施舍,不图回报 / 601
- 第4章 满足你已经得到的恩惠 / 607
- 第5章 不要模仿别人 / 613
- 第6章 如果只有柠檬,就做杯柠檬汁 / 620
- 第7章 每天做一件让他人高兴的事 / 627

第二篇 不要抵触别人的批评

- 第1章 将批评当成另一种恭维 / 640
- 第2章 坦然面对不公正的批评 / 644
- 第3章 学会自我批评 / 648

第三篇 处理好工作和金钱的问题

- 第1章 选择自己喜欢的工作 / 654
- 第2章 管理好你的财务 / 661

第四篇 克服忧虑获得快乐的故事

- 第1章 不要被烦恼困扰 / 672
- 第2章 阅读历史获得快乐 / 675
- 第3章 接受不可避免的命运 / 676
- 第4章 克服自卑的心理 / 679

目 录



- 第5章 驱逐烦恼的五个方法 / 683
- 第6章 从艰苦中受益 / 686
- 第7章 不要自找烦恼 / 688
- 第8章 运动是消除烦恼的最佳方法 / 690
- 第9章 勇于面对现实 / 691
- 第10章 从宗教中寻找精神寄托 / 693
- 第11章 接受挑战 / 694
- 第12章 嘲笑自己 / 696
- 第13章 多留一条后路 / 698
- 第14章 听从神的召唤 / 701
- 第15章 不要为过去忧伤 / 703
- 第16章 消除忧虑的三种方法 / 706
- 第17章 让自己变得忙碌起来 / 708
- 第18章 解除心理上的座瘡 / 710
- 第19章 不要把烦恼叠加在一起 / 713
- 第20章 找到忧虑的症结 / 715
- 第21章 让时间带你消除烦恼 / 717
- 第22章 接受最坏的结局 / 719
- 第23章 培养良好的工作习惯 / 721
- 第24章 立即停止烦恼 / 722
- 第25章 洛克菲勒的快乐法则 / 724
- 第26章 解决婚姻中的问题 / 731
- 第27章 让自己变得轻松 / 733
- 第28章 永不言弃 / 735
- 第29章 正负烦恼相互抵消 / 737
- 第30章 打开人生的绿灯 / 739
- 第31章 用心灵思考 / 741
- 第32章 从书本中寻找生命的答案 / 743

目 录



智慧的锦囊

第一篇 自信·勇气·热忱 / 747

第二篇 快乐·惜时·信仰 / 767

第三篇 真诚·朋友·关爱 / 791

第四篇 工作·坚忍·成功 / 817

第五篇 诚实·思考·生命 / 829

伟大的人物

第一篇 名扬后世的艺苑奇葩

第1章 “米老鼠之父” 迪斯尼 / 852

第2章 “说谎大王” 利波里 / 855

第3章 幽默明星 罗吉尔 / 859

第4章 贫穷的音乐大师 莫扎特 / 862

第5章 天才作曲家 乔治·杰斯文 / 864

第二篇 执著勇敢的探险家

第1章 “新大陆发现者” 哥伦布 / 868

第2章 “北极探险第一人” 史蒂文森 / 871

第3章 空中飞行将军 拜德 / 873

目 录



第三篇 传奇入神的文学巨匠

- 第1章 法国文学大师 大仲马 / 876
- 第2章 跛脚文学家 韦尔斯 / 879
- 第3章 忧郁的天才诗人 艾伦坡 / 882
- 第4章 讽刺小说家 马克·吐温 / 885
- 第5章 高产作家 辛克莱 / 888
- 第6章 因祸得福的作家 欧·亨利 / 891
- 第7章 永不言弃的小说家 南根里 / 894

第四篇 卓绝不凡的科学奇才

- 第1章 “相对论”鼻祖 爱因斯坦 / 898
- 第2章 “发明大王” 爱迪生 / 901
- 第3章 无线电发明者 马可尼 / 906
- 第4章 飞机发明者 莱特兄弟 / 909
- 第5章 舍己救人的名医 格林菲尔 / 912

第五篇 世界楷模的一代名人

- 第1章 印度“圣雄” 甘地 / 916
- 第2章 谈话高手 仲马斯 / 919
- 第3章 童话作家 都格森 / 922
- 第4章 自学成才的牧师 卡德门 / 924
- 第5章 评论专家 辛泰尔 / 926

第六篇 女性名人

- 第1章 埃及女王 克娄巴特拉 / 930
- 第2章 女沙皇 凯瑟琳 / 934
- 第3章 好莱坞女影星 嘉宝 / 936

目 录



- 第4章 俄国女公爵 玛丽 / 940
- 第5章 《小妇人》作者 阿尔科特 / 942
- 第6章 被逼卖文的女作家 蕾妮哈特 / 944
- 第7章 著名女作曲家 邦德夫人 / 947
- 第8章 女传教士 安蜜瑟 / 950
- 第9章 戒酒女先锋 娜逊 / 954
- 第10章 拿破仑的妻子 约瑟芬 / 957

人性的光辉

第一篇 奋斗的历程

- 第1章 先辈的历史 / 964
- 第2章 童年 / 969
- 第3章 求学若渴 / 974
- 第4章 成功源于自信和勇气 / 979
- 第5章 初恋的痛苦 / 986
- 第6章 获得玛丽的芳心 / 994
- 第7章 婚礼上的风波 / 1000
- 第8章 和不喜欢的女人结婚 / 1007

第二篇 向胜利前进

- 第1章 宠爱孩子的慈父 / 1012
- 第2章 穷苦的律师生涯 / 1019
- 第3章 毫无乐趣的婚姻 / 1023
- 第4章 无尽的哀愁 / 1028
- 第5章 最伟大的演讲 / 1033
- 第6章 美国历史上的大辩论 / 1039

目 录



第7章 总统竞选 / 1046

第8章 告别故乡 / 1050

第9章 就职典礼 / 1057

第三篇 最伟大的总统

第1章 战场上的失利 / 1062

第2章 绝不投降 / 1067

第3章 千钧一发 / 1071

第4章 总统和内阁的关系 / 1076

第5章 解放黑奴 / 1084

第6章 嘉言懿行 / 1091

第7章 不能临阵换帅 / 1099

第8章 伟大的胜利 / 1106

第9章 凶悍的总统夫人 / 1109

第10章 总统遇刺 / 1115

第四篇 永远的思念 / 1123

后 记 永远的卡耐基 / 1128

那个晚上回家的时候，我对加蒙先生说：“老实说，你明明知道那句话是出自莎士比亚。”

“是的，当然，”他回答说，“是在《哈姆雷特》第五幕的第二场。但是亲爱的戴尔，我们只不过是参加一次盛会的客人，为什么非要证明一个人是错的呢？那样做难道就能使他喜欢你吗？为什么不给他留点面子呢？他并没有征求你的意见，而且也不需要你的意见。你为什么要和他争辩呢？应该永远都不要和别人正面冲突。”

“永远都不要和别人正面冲突。”说这句话的先生现在早已经长眠于地下了，但他给我的教训却难以磨灭。

那个教训对我来说极其重要，因为我向来是一个非常固执的辩论者。在我的少年时期，我曾与我的哥哥就天下所有的事发生过争论。上了大学以后，我又选修了逻辑学和辩论术，并参加了许多辩论赛。后来我又曾在纽约教授演讲与辩论课，不好意思的是，我还曾打算写一本辩论方面的书。从那时起，我曾听过、看过、评论过、参加过好几百次辩论赛，并注意它们的影响。通过这些活动，我得出一个结论：天底下只有一种能赢得辩论的方法——那就是避免辩论。就像避免毒蛇和地震一样避免辩论。

十之八九，辩论的结果只会使辩论的双方都比以前更加坚信自己是绝对正确的。你赢不了争论。要是输了，当然你也就输了；但是即使你胜了，你还是失败的。为什么？如果你胜了对方，把他驳得体无完肤或千疮百孔，证明他毫无是处，但那又能怎样？你也许会觉得很得意。但是他呢？你只会让他觉得受到了羞辱。既然你伤了他的自尊心，他自然会怨恨你的胜利，而且“一个人即使口头认输，但心里根本不服。”

伯恩互助人寿保险公司为他们的推销员定了一条不许违抗的规矩：“不要辩论！”真正的推销术不是辩论，哪怕是不露声色的辩论，因为人们的看法并不会因为争辩而有所改变。

例如，多年以前，有一位争强好胜的爱尔兰人哈里先生参加了我的辅导班。他受过的教育虽然很少，但却非常喜欢与人争论！他

曾给别人当过汽车司机。后来，他改行推销载重汽车，但是并不怎么成功，便到我这里来求助。我稍微询问了他几句，就可看出，他总是同他的顾客争辩，并冒犯他们。假如有某位买主对他推销的汽车有所挑剔，他就会怒火难捺，和对方大声强辩，直到把对方驳得哑口无言。

那时他的确赢过不少次争论。后来他对我说：“每当我走出人家的办公室时，总对自己说：‘我总算把那家伙教训了一次。’我的确教训了他，可是我什么也没有推销出去。”

因此，我的第一个难题不只是教哈里如何与人交谈，现在我立即要做的是训练他如何克制自己不要讲话，避免与人发生争执。现在，哈里先生已经是纽约怀特汽车公司的一位明星推销员了。他是怎么取得成功的呢？下面是他自己叙述的经过：“假如我现在走进一个顾客的办公室，而他却说：‘什么？怀特汽车？它们可不怎么样！你白白送给我，我都不要。我只买某某牌的汽车。’我说：‘请听我讲，老兄，那种汽车的确很不错，你买那种汽车绝对错不了。那家公司的汽车质量可靠，而且推销员也很优秀。’

“于是，他就无话可说了。他没有和我争辩的余地了。如果说某某牌的汽车最好，我说确实不错，那么他就只好住嘴不说了。既然我同意了他的看法，他当然也就不能整个下午不停地说‘某某牌的汽车最好’了。于是，我们不再谈某某牌的汽车，我开始向他介绍怀特汽车的优点。

“我若是在当年听到他那样的话，一定会大发脾气。我会立即和他吵起来，挑剔某某牌汽车。而我越是挑剔贬低它，我的顾客则会越卖力地辩护，他越这样辩护，就越坚信和喜欢我的竞争对手的产品。现在回想起来，我真的不知道我一辈子究竟能卖出多少东西。我把自己一生中的许多时间都耗费在与别人抬杠上了。现在我缄口克己，很是有效。”

正如睿智的本杰明·富兰克林常说的：“如果你争强好胜，喜欢与人争执，以反驳他人为乐趣，或许能赢得一时的胜利，但这种

胜利毫无意义和价值，因为你永远得不到对方的好感。”所以，你自己应该仔细考虑好：你宁愿要一个毫无实质意义的、表面上的胜利？还是希望得到一个人的好感？你不能两者兼得。在你与人争辩的时候，或许你是对的，甚至绝对正确，但你若想改变对方的想法，你可能会一无所得，正如你错了一样。

威廉·麦肯罗是威尔逊总统任内的财政部长，他从自己多年的政治生活中得到的一条教训是：“争论并不能降服无知者。”

“无知者”？麦肯罗先生说得太保守了。根据我的经验，对任何人来说——无论他的智力高低——都绝不能靠争辩来改变他的想法。

例如，一位名叫巴森的所得税顾问，因为一项 9000 美元账目发生了问题，而与政府一位税收稽查员争论了一个小时。巴森先生认为这 9000 美元实际上是应收账款中的一笔呆账，永远不会收上来，所以不应该征税。“呆账？胡说！”那位稽查员反驳说，“这税非征不可。”

“这位稽查员非常的冷漠、傲慢，而且很固执，”巴森先生在我班上讲述这经过时说，“无论我如何与他讲道理，还是摆事实，都没有作用……我们越是辩论，他越是固执。所以，我决定不再和他辩论，而是改变话题，给他说些赞赏的动听话。

“我说：‘与你所要处理的其他重要而困难的事相比，我这件事简直微不足道。我也曾研究过税务问题，但那只不过是书本上的死知识。而你的经验和知识全都来自业务实践。有时我真希望能有一份你这样的工作，这种工作可以使我学到许多东西。请相信我的每句话都出自真心实意。’我说得非常认真。

“于是，那位税务稽查员在椅子上伸了伸腰，向椅背上一靠，开始兴奋地讲起他的工作来。他告诉我他发现过许多在税务上巧妙舞弊的鬼花招。他的口气逐渐变得友善起来；接着他又谈起他的孩子来。临走时，他告诉我说，他会再考虑考虑我的问题，并在几天之内给我结果。三天之后，他来我的办公室，告诉我说，他已经决