



影响和改变了千百万人生活的伟大之作

卡耐基

励志全集



精选 [美] 戴尔·卡耐基 著
刘坤华 编译

*The Great Book Which Has Influenced
Hundreds Of Millions Of People
All Over The World.*



黑龙江人民出版社

B848.4
106

KANAIJILIZHI



卡耐基

QUANJIJINGXUAN

励志全集精选

Carnegie

[美] 戴尔·卡耐基 著

崔钟雷 编译

黑龙江人民出版社



K ANAIJILIZHI
QUANJIJINGXUAN

Carnegie

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基励志全集精选 / (美)卡耐基著: 崔钟雷编译.
哈尔滨: 黑龙江人民出版社, 2006.5

ISBN 7-207-06944-8

I.卡... II.①卡... ②崔... III.成功心理学
IV.B848.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第036746号

策 划: 钟 雷
责任编辑: 王 爽

主 编: 李 杰
副主编: 韩 雪 张 敏
装帧设计: 稻草人工作室



卡耐基励志全集精选

黑龙江人民出版社出版发行
(哈尔滨市南岗区宣庆小区1号楼 150008)
www.longpress.com E-mail: hljrmcbs@yeah.net

哈尔滨申达印刷有限公司印刷

开本 787×1092 毫米 1/16 印张 18 字数 280 千字
2006年5月第1版 2006年5月第1次印刷

ISBN 7-207-06944-8/B·254

定价: 29.80 元

QIANYAN

CARNEGIE

前言

戴尔·卡耐基（1888—1955）是美国著名的心理学家和人际关系学家，20 世纪最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父。他一生致力于人性问题地研究，运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。他以超人的智慧、严谨的思维，在道德、精神和行为准则上给千万读者以指导和鼓励，在读者中间产生了深远的影响。著名的《时代周刊》曾经这样写道，“或许，除了自由女神，戴尔·卡耐基就是美国的象征”，足见他在美国人心目中显赫的地位。

卡耐基在实践的基础上撰写的著作，是 20 世纪最畅销的成功励志经典。这些著作，是卡耐基成人教育实践的结晶，也是卡耐基哲学思想的集中体现，一直畅销不衰。它们和卡耐基的成人教育相辅相成，改变了传统的成人教育方式，影响了千百万人的生活，也使卡耐基本人享誉世界，由一个贫民之子，成为 20 世纪的名人和富翁。接受卡耐基的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

本书精选了卡耐基被誉为“人类出版史上的奇迹”的最具代表著作中的精华部分，相信是广大喜爱卡耐基作品和渴望成功的读者的最佳首选。

人如果能舍弃那些困扰生命的恶魔，就能够随时与山河大地融合在一起，与自然的脉搏一起跳动，和心灵的快乐与满足一同呼吸，一花一世界，一叶一如来。拥有了人生的智慧，你就会发觉生命本身就是如此美好而简单。

人的一生应是充满智慧和希望的，无论贫穷或富有、痛苦或快乐、残疾或健康、失败或成功我们都应该笑对人生，以平和的心态去面对生命历程中的风风雨雨。“淡泊以明志，宁静以致远”。正如卡耐基所说的，人生的智慧其实也很简单，相信自己，你会做得更好。



KANAIJILIZHI
卡耐基励志全集精选 QUANJIJINGXUAN

Carnegie

Contents

人性的弱点

完美的第一印象 2

对他人产生兴趣 5

真诚地赞美他人 11

态度取胜人际交往 19

善于倾听 21

获取别人的信任 26

切勿逼迫他人认错 31

带给他人微笑 33

让别人喜欢你 36

铭记他人的姓名 38

勇敢地生活 42

善待你人生的决定 45

千万不要被债务缠身 49

适度节俭 51

具备健全的人格 53

善于借助他人的肩膀 58

有一颗宽容之心 62

身体是成功的本钱 64

做意志坚强的人 70

人性的优点

忧虑乃健康大敌 73

消除忧虑的万能法则 76

写下你的忧虑 79

用忙碌消除你的忧虑 81

将忧虑减半的几个步骤 88



适应不可避免的情况 92

计算事发的概率 97

与积极做朋友 102

人为什么会疲劳 104

让你的生活节奏慢下来 107

每日多清醒一小时 108

自我激励的方法 113

强身健体的益处 114

保持良好的工作习惯 119

不要指望别人会感激你 139

消除你的烦恼 144

满足与快乐的心态 146

爱你的对手 150

在逆境中奋起 156

美丽的人生

快乐的人生

一句话 一辈子 121

保持心态的平和 128

做一个乐观的人 132

没有人会踢一只死狗 133

保持自我本色 136

美满婚姻——从小事做起 161

喋喋不休最伤害婚姻 163

互相欣赏对方 166

与妻子相处的法则 168

与丈夫相处的法则 170

请保护他人面子 173

提出挑战 178

如何赢得合作 180

目录

KARNEGIELIZHI
卡耐基励志全集精选 QUANJINGXUAN
Carnegie

语言的突破

说话要有自信心 182

演说家的成功捷径 184

让对方点头的艺术 187

用适当的态度赢得别人的尊敬 188

注意你的形象与台风 190

丰富你的知识 193

让演讲充满激情和活力 194

永远站在听者一边 196

避免口舌之争 198

如何组织讲演材料 200

如何打动听众 202

Carnegie

伟大的人物

记忆力 205

爱因斯坦的趣闻 208

拿破仑的夫人——约瑟芬 210

甘地：为穷人说话 212

贫穷和努力成就天才 214

迪士尼和他的动画卡通片 216

希尔顿和他的旅馆业 218

塑胶业巨子——王永庆 221

雷·克洛：抓住机遇，方可成功 225

写给女孩的信

提高“热心商数”的六种方法 230

帮他决定将来的方向 232

做丈夫的亲信大使 235

发扬丈夫的优点 237

使你广受欢迎的三个方法 239

培养自己的嗜好 242

增加爱情的深度 245

智慧的锦囊

工作·坚韧·成功 250

真诚·朋友·爱心 254

性格·修养·美德 261

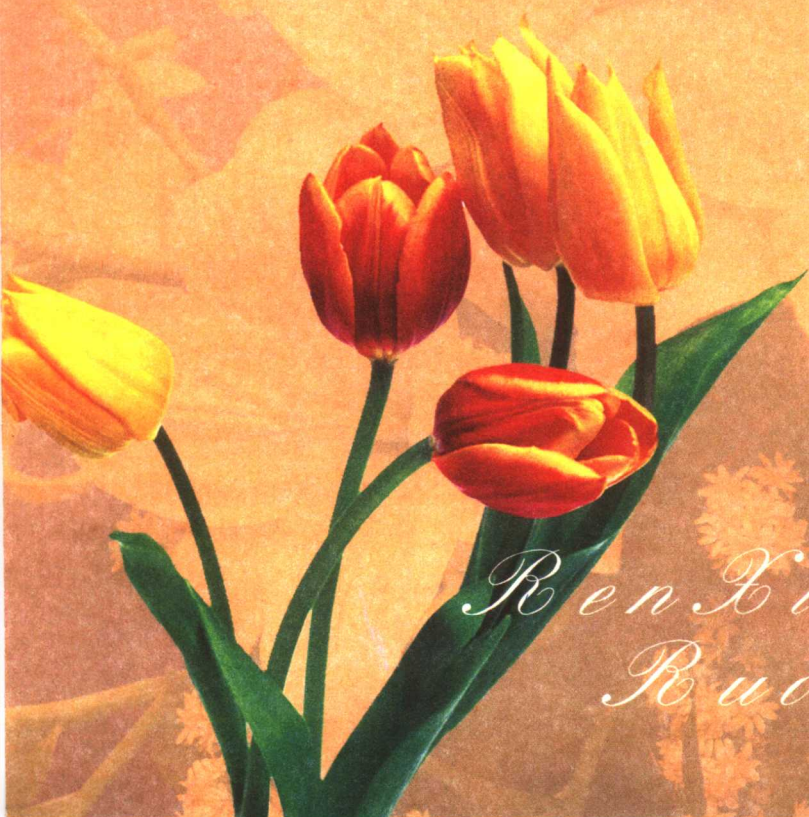
诚实·思考·生命 275

自信·勇气·热忱 279

CARNEGIE

人性的弱点

*Ren Xing De
Ruo Dian*



*Ren Xing De
Ruo Dian*



完美的第一印象

我们的日常生活方式，在理论上，无论如何是谈不上合理的。有许多原本合理的事情，由于长期的不良习惯和人们的惰性，使这些事情变得不合理起来。但无论怎样，也不要企图把这些不合理的习惯改掉，否则，在社会交往过程中，就肯定要遭遇对方“心理上的抵御”。而这种“先入为主”的心理，会使对方认为你不近人情，从而在心理上已对你戒备，这样的应酬当然不会收到很好的效果。

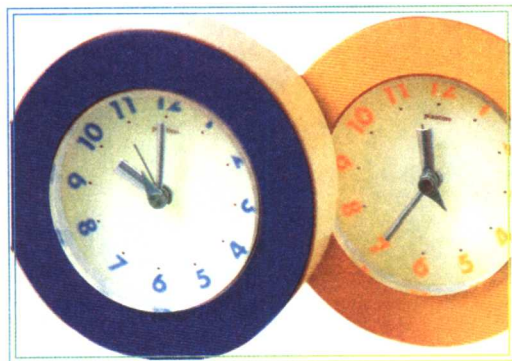
关于这些“不合理”的日常生活习惯和方式的例子真是太多了，最平凡

的小事，如日常见面的礼节。如果我们偶然遇到一位友人，彼此实质上并无失礼之处，但往往会说“真是失礼得很”。明明是主人邀请你去做客，你却总会说：“打扰您了！”你去某公司任职，分明不是某人介绍的，但他问起你时，你会说：“托您的福，我进了某公司。”

但如果你不说这些不合理的话，别人就会认为你太不近人情。不过，假如你到了其他地方，照上面的方式与人交谈就不一定合适了。

在日本，公共汽车售票员向每个下车的乘客说：“多谢您！”对登车乘客说：“对不起，让您久等了。”但此事若发生在中国，则非常可笑了，或许人们会认为那个售票员神经出了问题。所以，这不是合理不合理的问题，而是因为每个地方的生活风俗、习惯不同而需要注意。

“第一印象”对一个人来说是非



常重要的,别人对你,或你对别人都是一样。

在应酬过程中,“第一印象”不好的话,如要挽回,就要付出很大的努力,这一点非注意不可。

想有良好的第一印象,请注意服装。

有人会有异议:“服装怎么会成为问题?应酬的内容最要紧。”

假若有一个中年人穿了一条牛仔褲,你会觉得庄重吗?假若你看见某人穿着西装長褲,褲子正中沒有褲線而且有很多褶皱,你会觉得舒服吗?如果你的答复是肯定的,那么,你就是沒有正视现实。留意你的服装吧,这并不是叫你穿上最流行的、最时髦的衣服,只是请你穿得整齐、清洁,至于衣服是新、是旧,质料是好、是坏,都不是很重要的问题。

美国有许多家大公司对所属雇员的衣着都有“规矩”,所谓规矩自然不是指定要穿着的样式或指定的衣料,而是“观感”的“水准”。

专家们提出应酬前服饰应注意以下六点:

(一)鞋是否擦过?

(二)裤子的裤线是否压好?

(三)衬衫的扣子是否全都扣好了?

(四)是否刮过胡子?

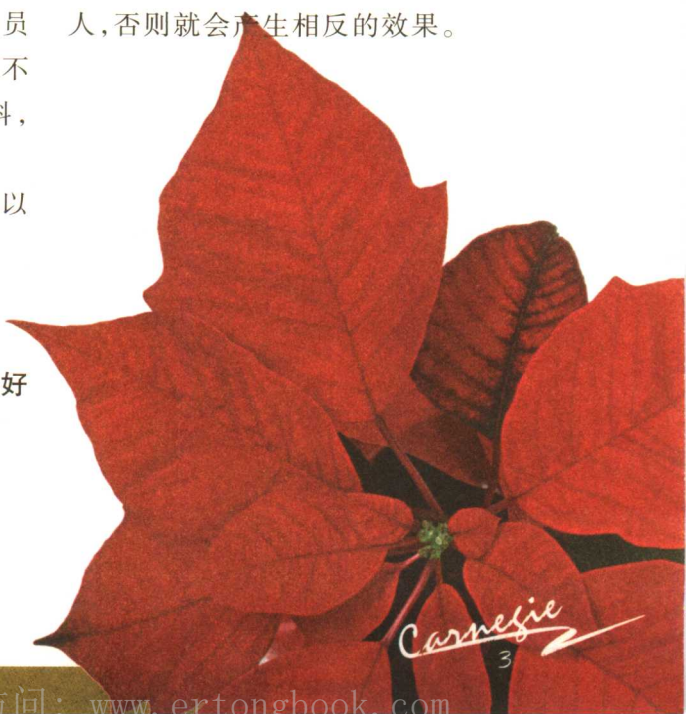
(五)是否梳好头发?

(六)衣服有没有褶皱?

不仅美国如此,在世界上任何地方都一样。泰国有一家保险公司的外勤员向公司报告,当他们对农民进行劝说工作时,穿戴整齐明显要比衣冠不整效果好出许多。农民们本身虽然穿得不好,但对穿得整齐的人,总是较有信赖感的。

所以,对“先敬罗衣后敬人”这种社会风习,我们要正确对待,在进行应酬时,应该重视一下现实,要推己及人,不然的话,便会产生一些不必要的损失。

与陌生人初次交往,我们应找别人介绍。现在很流行的方式就是“托人介绍”。这原因也很简单,那是因为你不会吃闭门羹。当然,替你写介绍信的人,一定是在对方心目中很有地位的人,否则就会产生相反的效果。





卡迪克在他所著的《应酬之道》中说：“和陌生人首次见面，最好以介绍人做初次见面的话题”。这话是很中肯的。

现在社会上开始流行用名片加批若干字句代替介绍信的方式，这是一种较好的办法。因为用介绍信时对方要拆开来看，有的看信人拒绝信内所提事项时，会把原信退回本人，这时就使来者感到十分难堪；如果写名片就不会有这种情形出现了。

应酬时间的长短问题，是很有讲究的。这要从应酬的本质、目的和内容来加以判定，我们不可一概而论。我们每一个人都知道，现在许多城市的公用电话基本通话时间为三分钟。这一规定是在很长一段时间内通过多次调查研究才做出的。这就意味着，一件并不复杂的小事应在三分钟内结束，而

如果事情较多，或者需要辩论的也许花费一小时也说不完。但是仍有一个原则适用于应酬，那就是我们应该尽一切可能缩短交际时间，以避免对方出现“心理疲劳”。而你如果缺乏这种意识，应酬时总是海阔天空，夸夸其谈，会让很多人在与你交谈后，产生“望而却步”的想法。

有些人参与应酬，对于物理时间满不在乎，却很重视心理上的时间，那就是说，当他对于这场应酬有兴趣时，他不会在意花费了多少时间；反之，就有度日如年之感。我们最好还是不要浪费时间，方便自己，也方便了别人，更要紧的是使应酬本身有效。

记住，时间是应酬的最后一项要素，也是最重要的因素，那么，好好掌握时间吧。



时间是应酬的最后一项要素，也是最重要的因素。

对他人产生兴趣

有时你在街上会遇到一只宠物狗，当它离你十英尺的时候，它便开始摇动尾巴。你如果停下脚步去轻轻地拍拍它，它会高兴得跳起来，对你表示，它是多么喜欢你。

你曾想过没有，狗是唯一不需要为生活而工作的动物。母鸡要生蛋、母牛要产奶、金丝雀要唱歌，但狗赖以生活的不是给你什么东西，只有爱。我童年的最大乐趣就是有一只黄毛狗。它每回看见我总是兴奋而又狂喜地跳着，给我带来了无比的欢乐。这只狗与我做了五年的好朋友。一天晚上——我永远不会忘记，它在离我仅有十英尺的地方被电死了。

这只狗的死是我童年时代的一幕悲剧。

你用你的智慧懂得，一个人如果真诚地对别人产生兴趣，在两个月的时间内，你交到的朋友，比让别人

对你产生兴趣，在两年时间内结交的朋友还要多。

但你知道，有些人终生错误地认为别人要对自己以外的人产生兴趣。当然，这肯定是不行的。

人们不对其他人产生兴趣。但是他们对他们自己产生兴趣。

纽约电话公司曾作过一项关于电话谈话的详细研究，以求得最常用的字是什么。

你已经猜到了：那就是人称代名词，在 500 次电话谈论中曾用过“我”字的有 3900 次。

当你看一张有你的集体照时，你会先看谁？肯定是先找自己的影像。

我们假如只想使人们对自己产生兴趣，那么，我们将永远不会有真正的朋友。

拿破仑对此也曾深有体会，他在最后一次与约瑟芬相见时说：“当我最无助之时，你是唯一值得我依赖



的人。”

而历史学家认为,他是否可以信赖她,还有疑问呢。

“对别人不感兴趣的人,生活中困难最多,对别人的损害也最大。人类所有的失败,都产生在这类人中。”这段话是世界著名心理学家亚德洛震惊世界的一句名言。

有一次,我在纽约大学选修“短篇小说写作法”课程。在课堂上,一位编辑给我们做演讲。他说:“捡起每天送到我桌上的数十篇小说的任何一篇,读过几段之后,我就能发现作者是否喜欢别人。如果作者不喜欢别人,别人也不会喜欢他的小说。”

魔术师塞斯顿在百老汇献技演出时,我在他的化妆室里呆过一个晚上。塞斯顿被认为是魔术界的领袖——魔术之王。他总是不停地创作新魔术,演技已达到炉火纯青。

我请塞斯顿先生告诉我他成功的秘诀。他告诉我,他是自学成才的,在童年和少年时代的流浪生涯中,懂得了许多

的人生道理。

他有高人一等的魔术知识吗?不是。他告诉我关于魔术的书多达几百种。关于魔术,有几十人懂得的和他一样多。但他有两点长处是别人没有的:第一,他有超凡的感染力,能将他的人格魅力传递到台下。第二,塞斯顿对观众充满热情。而其他魔术师却对自己说:“好,那里是一群天真的人们,一群乡下人,我可以好好地骗他们一下。”但塞斯顿的做法完全不同。他告诉我,每次他上台前,他总是对自己说:“我因为这些人看我表演而满怀感激,他们让我能舒适地生活,我将尽力把最好的表演献给他们。”

可笑吗?不近情理吗?你有权利这么想,怎样都可以。我不过把自古以来最著名的魔术师用的一种方法不加评论地告诉你。

苏门海克夫人告诉我这样一件事。她早年生活尽管十分困苦,甚至她曾经想同她的孩子一起自杀。但她最终还是坚持了下来,后来终于成为最著名的一代歌唱家。

SPRING FRESH

这同时也是罗斯福受人欢迎的一个秘诀。他的黑人侍从爱默斯曾写过一本关于他的书，名为《罗斯福——侍卫眼中的英雄》。在那本书中，爱默斯列举了这样一件精彩的事：

有一次，他的妻子问总统关于鹌鸟的事——她从来没有见过这种鸟。总统给她详细讲述了一番。过些时候，我房间里的电话响了（爱默斯和他的妻子住在罗斯福住宅里的一间小屋里）。我的妻子接电话，而打电话的就是罗斯福先生。他说，她的窗外正好有一只鹌鸟，如果向外看，她可以看见它。从这样的小事反映了他一个特点。无论什么时候，他总是平易近人，关怀着身边的每一个人。

谁能不喜欢这样的人呢？

有一天，罗斯福到白宫，正值塔夫脱总统和夫人外出。他对白宫里所有的老员工甚至做杂务的女仆，都称名问候——从不轻视地位卑微的人。

仆人们彼此低声谈论这件事时，眼含热泪说：“这是我们在差不多两年里的唯一快乐的日子。”

同样是这种对别人的深刻兴趣，使依利亚博士成为历史上最成功的大学校长。

一天，一年级学生克莱顿到校长办公室，想从学生贷款基金中借 50 块钱。校长将钱借给了克莱顿。“当我表示了诚挚谢意要退出时，”克莱顿说，“依利亚校长说，‘请坐’。然后使我惊奇的是，他接着郑重地说，‘听说你现在在寝室自己做饭吃，如果你真的能吃好，我很赞同。我读大学时，也这样做过。我自信肉饼是最好吃的东西。然后他告诉我所有详细的烹调步骤，态度始终严肃可亲。’”

我从个人的经历中发现，由于一开始（第一时间）就对别人发生兴趣，再忙碌的人，再重要的人物也会给予你帮助。

让我举例说明：

多年前，我在布罗克林艺术学院开设一门小说写作课程，我们想请诺力士、赫斯德、休斯和其他著名作家到布罗克林来给我们讲述他们的写作经验。于是在信中我们诚挚地说，大家喜爱他们的作品并热切盼望能获得他们的指教。每封信由大约 150 名学生签名，以此来表达我们最迫切的心愿和强烈的渴望。

我们说我们知道他们很忙，所以我们附上一张问题单，以便他们准备有关他们自己和写作方法的答案。



他们喜欢那样。谁会不喜欢呢？

所以，他们离开自己的家，千里迢迢跑到布罗克林帮助我们。用相同的办法，我们请到了许多名人来校演讲。

我们中谁都一样，无论是屠夫、面包工或是君王，每个人都希望受到尊敬，得到重视。

以德国皇帝威廉为例，在第一次世界大战结束的时候，他恐怕是世界上最受虐待、最受轻视的人。虽然荷兰是他的祖国，但在他逃亡荷兰的时候，人们也都鄙视他，对他仇恨至极，但在千百万人的仇恨中，有一个善良的孩子却写给他一封朴实而恳切的信，表达了对威廉的关爱和敬佩。威廉被他的信深深地感动了，他邀请这位小孩来看他。这个小孩来了，他的母亲也来了，后来，威廉

娶了他的母亲。那个小孩无须读任何如何交友和影响他人的书——他从本性上知道如何做。假如我们要交朋友，我们应该为别人做事——做需要时间、精力、正义感和体力的事。

多年以来，我一直保持认真打听我的朋友们生日的习惯。

怎样做到的呢？

我总是以为他们推测命运与性格为借口，顺便问一下他们的出生日期。待他一转身时，我便将他的姓名和生日记下，然后转录在生辰簿上。每年年初，我将这些生日记在我的案头日历上，使之到时能自动引起我的注意。在他们生日那天，我会发去致贺的信函或邮件，这让他们非常高兴！——我常常是世界上唯一记得他们生日的人。



你要影响他人，赢得朋友，就要真诚地对别人产生兴趣。



如果我们想交朋友，我们要充满热情地去问候他人。有人打电话给你，你在接电话，说“喂”的声音，要表现出你是如何的喜欢那个人打电话来。

这种哲学在商业中有效吗？我们可以举出几十个例子来，我们仅以两个例子为证。

纽约市一家大银行的职员华尔德被分派撰写一份关于某公司的秘密报告，他知道只有一个人手中有他急需的材料。华尔德先生去见这个人——一家大实业公司的经理。当华尔德先生被引进经理室时，一位秘书从门外伸进头，告诉这位经理说，她那天没有什么邮票给他。

“我正在为我 12 岁的小儿子搜集邮票。”这位经理对华尔德先生解释说。

华尔德先生说明了他的来意，开始提问。这位经理的态度非常含糊、笼统。他不愿意多讲话，显然他没有什么兴趣说这些。因此，这次会谈是失败的。

“老实说，我不知如何是好。”华尔德先生后来回忆说，“然后我想起他的秘书对他说过的：邮票，12 岁的小儿子……同时我又想到我们银行的国际业务部有很多从世界各地漂洋过海而来的邮票可以搜集。

“次日下午，我又去拜访这个人，并传话进去说，我有些邮票给他的儿子。我马上被他热情地接待了，就像一个多年的知己、老友。他微笑着说：‘我的乔治会喜欢你珍贵的礼物。’”

“我们用了半小时时间去谈论邮票。他给我看他小儿子的相片，然后用了一小时以上的时间，给我所有我想要的信息——甚至毋须我请他这么做。他告诉我他掌握的全部信息后，又召进下属来询问，同时又打电话咨询他的朋友。那一天我获得了大‘丰收’。”

另外一个例子：

费城的小纳夫尔花费很多年的时间想把煤卖给一家商业连锁公司。但这家商业连锁公司仍然从市外一家供应商那里买煤，小纳夫尔十分郁闷并感到奇怪，不明白那家公司为什么宁可舍近求远也不用他的煤？

我建议他试试采用不同的手段。

简单地说，事情的经过是这样的：我把班里的学生分成两个辩论