

图书在版编目(CIP)数据

向大师学习:戴尔·卡耐基如是说/凡禹编著.—北京:海潮出版社,2007.5

ISBN 978-7-80213-369-3

I.向... II.凡... 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 021659 号

向大师学习:戴尔·卡耐基如是说

凡禹 编著

☆

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969738  
(北京市西三环中路 19 号 邮政编码 100841)

河北固安保利达印务有限公司印刷

---

开本:889 毫米×1194 毫米 1/32 印张:9.1 字数:200 千字

2007 年 5 月第 1 版 2007 年 5 月第 1 次印刷

印数:1—5000 册

---

ISBN 978-7-80213-369-3

定价:25.00 元

## 前 言



戴尔·卡耐基(Dale Carnegie)是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的研究。他以超人的智慧、严谨的思维，在道德、精神和行为方面影响了全世界成千上万人的生活，他的教学构想改革了成人教育的方法。

卡耐基一生中写作了《语言的突破》、《人性的光辉》、《人性的弱点》、《美好的人生》、《伟大的人物》、《人性的优点》、《快乐的人生》等七部书。这些书出版之后，立即风靡全球，先后被译成几十种文字，被誉为“人类出版史上的奇迹。”

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。

那么戴尔·卡耐基是凭什么做到的呢？

从他在演讲会和书中的言论，便能找到答案。

戴尔·卡耐基说：

“发问，而是不直接下命令。”

“你所做成就大小，取决于你改正错误的多少。”

“如果我们期望得到别人的感恩，多半是自寻烦恼。”



## 向大师学习——戴尔·卡耐基如是说

“不要去看远方模糊的,而要做手边清楚的。”

“如果你想要说服他人,就要先从观点一致的问题谈起,使他同意你的看法。”

“从来没有人会踢一只死狗。”

“同人们谈谈他们自己,他们会愿意听上好几个钟头。”

“别人批评你,是因为你给他一种重要感。”

“傻瓜是那些为他的错误作辩护的人。”

“在批评他人之前,先讲自己的错误。”

“决定你是否幸福的因素是你本人如何来看待幸福。”

“没有什么比希望更能改变我们的处境。”

“不论梦想在哪个手中,就是一定不要松手。”

“人们最急切的愿望,就是希望自己能受到重视。”

“没有学会如何说高明的讨人喜欢的話前,千万别结婚。”

“想钓到鱼,就要问问鱼想吃什么。”

“一滴蜜汁比一加仑的胆汁更能吸引苍蝇。”

“你要看一个人的力量大小,就先看他的自制力大小。”

“你想从生活中得到什么,也就要准备失去什么。”

事实上,作为伟大的人生教练,戴尔·卡耐基的很多言论都已被人们所传诵。我们只是把最经典的言论挑选出来,用最浓缩的语言阐释,用最具代表性的案例进行说明,以达到让经典言论经典再现的目的。

跟大师学习,才能创造大师级的成绩!

要读就读大师的经典著作,要学就学大师的经典言论。

这是一本传播品位人生的书,也是一本品位人生实践范本。

经典言论是需要您常读常品常用常思的——

相信每一个以这些经典言论为人生指导的人,都能活出自己,活出精彩。



*Directions Given by Dale Carnegie*

戴尔·卡耐基说：

“人生要么是一次冒险，要么什么都不是。”

从现在开始，就全力以赴工作去吧——人生要么是一次冒险，要么什么都不是。



## 目 录

### 前 言

#### 第一辑 工作中的智慧

1. 如何获得合作 /2
2. 发问而非命令 /5
3. 世界上最苦的工作 /7
4. 疲劳毒素的秘密 /10
5. 你做错了什么 /13
6. 从批评中学习 /16
7. 使人愿意为你 /19
8. 所谓余暇时间 /22
9. 如何提出批评 /25
10. 找到“天堂” /27
11. 用心就加薪 /29

#### 第二辑 怎样才能快乐

12. 如何面对批评 /34
13. 处理抱怨的万灵药 /37
14. 笑骗不了人 /40
15. 千万不要动怒 /43



16. 不让仇恨烧伤自己 /46
17. 祛除忧虑三件事 /48
18. 认识自己的缺陷 /50
19. 正直的朋友 /53
20. 百分百相信 /55

### 第三辑 安排你的生活

21. 使努力有方向 /60
22. 别让篮子空着 /63
23. 改变一生的一句话 /65
24. 用智慧生活 /67
25. 不要光踢椅子 /70
26. 让身体松弛下来 /72
27. 图书馆的启示 /75
28. 选择与结果 /78
29. 五年后怎么样 /80
30. 不能无所事事 /83

### 第四辑 神奇的人性

31. 苏格拉底的秘密 /88
32. 踢狗内幕 /90
33. 戏剧化表现力 /93
34. 使错误更容易改正 /96
35. 让他人感到重要 /98
36. 地位与荣誉感 /101
37. 心理双重性 /104



- 38. 渴望被肯定 /107
- 39. 批评即自我满足 /110
- 40. 看破虚荣 /113
- 41. 给信任一个限度 /116

### 第五辑 让人喜欢你

- 42. 避免争论 /120
- 43. 错了就承认 /123
- 44. 批评但不招怨恨 /126
- 45. 对别人感兴趣 /128
- 46. 不要自作聪明 /131
- 47. 从别人需要出发 /134
- 48. 请对方帮忙 /137
- 49. 不说廉价的称赞 /139
- 50. 给人一个好名声 /142
- 51. 先讲自己的错误 /145



### 第六辑 常保充沛活力

- 52. 无往不胜的秘密 /148
- 53. 离成功只差一步 /151
- 54. 贫穷即财富 /154
- 55. 做好你自己 /157
- 56. 坚决与坚持同行 /160
- 57. 正确的工作 /162
- 58. 只带来好消息 /164
- 59. 幸福取决于什么 /166

- 60. 行动制胜 /169
- 61. 注满希望 /171
- 62. 让梦想换个地方 /174

### 第七辑 让家庭更美满

- 63. 找出生命的渴望 /178
- 64. 不要踏出圈外 /181
- 65. 满足对方的成就感 /184
- 66. 不要批评 /186
- 67. 不会赞美别结婚 /188
- 68. 创造令人好感的语句 /190
- 69. 经济状况与心理态度 /193
- 70. 爱与人生 /196



### 第八辑 超级影响力

- 71. 鱼想吃什么 /200
- 72. 超级说服力 /202
- 73. 批评要做的事 /204
- 74. 送人一顶高帽子 /207
- 75. 为他人着想 /209
- 76. 如何迂回表达 /211
- 77. 请别人来批评 /214
- 78. 自制的能力 /216
- 79. 先为别人做点事 /219
- 80. 人际关系双向道 /222
- 81. 剪断脐带 /224

**第九辑 跨越人生困惑**

- 82. 化绊脚石为踏脚石 /228
- 83. 学会选择学会放弃 /231
- 84. 避开债务的陷阱 /234
- 84. 缺陷有意外帮助 /237
- 86. 你是否弄错了 /240
- 87. 胡思乱想 /243
- 88. 恩惠清单 /246
- 89. 做与不做都遭骂 /249
- 90. 给人留面子 /251
- 91. 冒一次险 /254

**第十辑 语言的突破**

- 92. 记住名字 /258
- 93. 讲话自信心 /261
- 94. 快速打动人 /263
- 95. 如何准备讲演 /266
- 96. 讲演的生命力 /269
- 97. 讲演魔术公式 /272
- 98. 打碎失败的枷锁 /275
- 99. 把听众聚在一起 /277
- 100. 平息罢工的开场白 /279



*Directions Given by Dale Carnegie*

## 第一辑 工作中的智慧



# 1

## 如何获得合作



### 金玉良言

如果你想让他人接受你的思想方式,就要让他觉得这个想法是他自己的。

没有人喜欢被迫遵照命令行事。如果你想赢得他人的合作,就要征询他的愿望、需要及想法,让他觉得是出于自愿。

我们很高兴有人来探询我们的愿望,我们的需要,以及我们的想法。

在威尔逊总统执政期间,爱德华·豪斯上校在国内及国际事务处理上有极大的影响力。威尔逊对豪斯上校的秘密咨询及意见依赖的程度,远超过对自己内阁的依赖。

豪斯上校利用什么方法来影响总统呢?很幸运地,我们知道这个答案。豪斯向亚瑟·何登·史密斯透露,而史密斯又在一篇文章中引述了豪斯这段话。

“认识总统之后,我发现,要改变他一项看法的最佳办法,就是把这种新观念很自然地建立在他的脑海中,使他发生兴趣——使他自己经常想到它。第一次这种方法奏效,纯粹是一项意外。有一次我到白宫拜访他,催促他执行一项政策,而他显然

## Directions Given by Dale Carnegie

对这项政策不表赞成。但几天以后,在餐桌上,我惊讶地听见他把我的建议当作他自己的意见说出来。”

你可能认为豪斯会打断威尔逊总统说:“这不是你的主意,这是我的?”哦,没有,豪斯不会那么做。他太老练了。他不愿追求荣誉,他只要成果。所以他让威尔逊继续认为那是他自己的想法。豪斯甚至更进一步,他使威尔逊获得这些建议的公开荣誉。

每个人都有象威尔逊一样的人性弱点,因此,让我们使用豪斯的技巧吧。

爱德华豪斯上校

就是把这件新观念很自然的建立在他的脑海中,使他发生兴趣——使他自己经常想到它。



有一回,戴尔·卡耐基正计划到新布仑兹维克去钓鱼及划独木舟。于是他写信给观光局,向观光局索取资料。很显然地,戴尔·卡耐基的名字和住址是被寄出去了,因为他立刻就收到了各个露营区及乡道所寄来的无数信件、小册子以及宣传单。

戴尔·卡耐基被弄得头昏脑涨无所适从,不知道选哪个好。有家营区的主人作了一件很聪明的事。他把他曾经服务过的几个

## 向大师学习——戴尔·卡耐基如是说

纽约人的姓名和电话号码寄给戴尔·卡耐基,并请戴尔·卡耐基打电话给他们。

戴尔·卡耐基很惊讶地发现,名单上竟有自己所认识的一个人。他打电话给这个人,询问他的看法,然后立刻打电报把抵达的日期通知那家营区。

其他人想向戴尔·卡耐基强迫推销,但另外一个人却让他把自己推销出去。于是他胜利了。

所以,如果你想让他人接受你的思想方式,就要让他觉得这个想法是他自己的。



## 2

# 发问而非命令

### 金玉良言

发问,而是不直接下命令。

用“建设”口吻,而不下“命令”,不但能维持对方的自尊而且能使他乐于改正错误、并与你合作。

唐·散塔瑞是宾州威明市一所职业学校的老师,他有一个学生因非法停车而堵住了一个学院的入口。有一位导师冲进教室,以一种非常尖刻的口吻问道:“是谁的车堵住了车道?”当车主回答时,那

“是谁的车堵住了车道?  
马上给我开走,  
否则我就把它绑上铁链拖走!”



## 向大师学习——戴尔·卡耐基如是说

位导师吼道：“你马上给我开走，否则我就把它绑上铁链拖走。”

这位学生是错了，车子不应该停在那儿。但从那天起，不只这位学生对那位导师的举止感到愤怒，全班的学生都尽量做些事情，以造成他的不便，使得他的工作更加不愉快。

这位导师原本可以用完全不同的方式处理的。假如他友善一点地问：“车道上的车是谁的？”并建议说，“如果把它开走，那别的车就可以进出了。”这位学生一定会很乐意地把它开走，他和他的同学也就不会那么生气了。

南非·约翰内斯堡一家小工厂的经理依安·麦克当诺有个机会接张大订单。但他相信他没有办法赶上出货期。工作已在工厂排定，而这张订单所需求的完成时间，短得使他不不太可能去接这张订单。



他并没有催促工人加速工作来赶这张订单，他只召集了大家，对他们解释这个情形，并对他们说，假如能准时赶出这张订单，对他们和公司的意义会有多大。

“我们有什么办法来完成这张订单？”

“有没有人有别的办法来处理它，使我们能接这张订单？”

“有没有别的办法来调整我们的工作时间和工作的分配，来解决这个问题？”

雇员们提供了许多意见，并坚持让他接下这张订单。他们用一种“我们可以办到”的态度来得到了这张订单，并且如期出货。

问些问题不但能使得一张订单被接下来，更能激发他们的创造力。假如人们能参加决定订单的开出与否。他们会更有可能接这个订单。改变他人而不致伤感情，或引起憎恨，你要做到的是：

发问，而是不直接下命令。

### 3

## 世界上最苦的工作

#### 金玉良言

偶尔尝试一下痛苦的经验是件好事。

在戴尔·卡耐基的著作中,有这样一段文字:

我很高兴完成世界上最辛苦的工作。它使得我所有的日常问题在其比较之下,全变得微不足道。



我很高兴完成世界上最辛苦的工作。

我以前是个很糟糕的“烦恼大师”。不过,现在可不是了。一九四二年有一天,我有过一次经验,使我的忧虑烦恼在相互比较之下全部丧失——我希

## 向大师学习——戴尔·卡耐基如是说

望能永远如此。

多年来,我一直希望能在阿拉斯加的一艘渔船上工作一个夏天。因此,在一九四二年夏天,我签约上了阿拉斯加科地亚克的一艘三十二尺长的鲑鱼拖网渔船工作。在这艘船上,只有三名船员:船长负责督导,另外一个副手协助船长,剩下的那一个则是日常打杂的水员,通常都是北欧人,而我正是北欧人。由于鲑鱼拖网必须配合潮汐进行,因此我经常连续工作二十四小时。有一次,我则整整如此工作了一个星期。我做的是其他人不愿意干的工作。我洗甲板,保养机器;我还在小船舱里利用一个烧木材的小火炉煮饭,小船舱里马达的热气和恶臭令我作呕。我还要修船。我把鲑鱼从我们的船丢到另一艘小船,送去制罐头:我穿着长筒胶鞋,但脚又总是湿湿的。我的胶鞋里面尽管有水,但我没有时间将水倒出来。



上述这些工作,跟我的主要工作比起来,只算是游戏而已。我的主要工作是所谓的“拉网”。这个工作看起来很简单——你只要站在船尾上,把渔网的浮标和边线拉上来即可——我的工作就是如此。但是,实际上,渔网太重了,当我想把它拉上来时,它却不动。我想把渔网拉上来,但实际上却把船本身拉下去了。由于渔网不动,我只好用尽力量沿路拖着不放。我这样做了好几星期,几乎快累死了。我浑身痛得厉害,而且一连痛了好几个月。

最后,当我好不容易有时间休息时,我在一个临时凑成的柜子上摆下潮湿拙劣的被褥,然后倒头就睡,我浑身上下无处不疼——但我却熟睡得像服用了安眠药——极度的劳累就是我的安眠药。

我很高兴当初吃了那些苦头,因为它们使我不再烦恼。。现在,一旦遭遇了困难,我就会反问自己:“艾利克森,这会比拖网辛苦吗?”我总是回答说:“不,没有事情比它更苦!”于是我振作起