

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

◆人性的弱点 ◆人性的优点 ◆演讲与口才



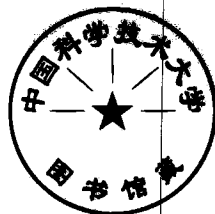
中国城市出版社

永远的卡耐基

世界上最伟大的成功学导师

[美] 戴尔·卡耐基 ◎ 著

刘 祜 ◎ 译



中国城市出版社

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

永远的卡耐基：世界上最伟大的成功学导师/（美）
卡耐基著；刘祜译．—北京：中国城市出版社，2006.8
ISBN 7-5074-1739-5

I. 永… II. ①卡…②刘… III. 成功心理学
IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 085830 号

责任编辑 华 风 (greatbook@sina.com)
装帧设计 美信书籍设计工作室
责任技术编辑 张建军
出版发行 中国城市出版社
地 址 北京市丰台区太平桥西里 38 号 (邮编 100073)
电 话 (010) 63454857
传 真 (010) 63421488
总编室信箱 citypress@sina.com
投稿邮箱 city_editor@sina.com
发行部信箱 zgcsfx@sina.com
经 销 新华书店
印 刷 北京集惠印刷有限责任公司
字 数 950 千字 印张 36
开 本 880 × 1230 (毫米) 1/32
版 次 2006 年 9 月第 1 版
印 次 2006 年 9 月第 1 次印刷
印 数 0001—6000 套
定 价 50.00 元 (全三册)

版权所有，盗印必究。举报电话：(010) 63455163



戴尔·卡耐基(1888-1955)



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

前言

罗维尔·托马斯^①

那是在一个寒冬的夜晚，2500多名美国各界成功的绅士和女士们聚集到了宾夕法尼亚饭店的大舞厅。刚到7点半钟，宽敞的舞厅内早已经座无虚席，但是直到8点，仍然还有不少人走进舞厅，而且大家都兴致很高。没过多久，宽敞的舞厅就挤满了人，那些来得晚的人开始挤占没有座位的空地。

这么多人，在经过了一天的劳累之后，晚上还情愿跑到这里来，辛苦地站上一两个小时，这是为什么呢？难道他们是来看著名模特的时装表演吗？或者他们是想看一场自行车比赛？或是著名演讲家克拉克·盖博亲自登台发表演说？

不，都不是！这些人是因为看了报纸上的一则广告之后，才不约而同地赶来这里。两天前，这些人在阅读《纽约太阳报》时，看到了一整版的广告，内容是：

你想增加你的收入吗？

你想流利地表达你自己吗？

^① 罗维尔·托马斯，与卡耐基同时代的美国著名记者、编辑兼作家，一生著述甚丰，有25本书流传于世，卡耐基曾当过他的助手，到美国和欧洲各地旅行演讲。

你想做一个成功的领导者吗？

那么，就请……

也许你会认为这又是老一套的骗人伎俩。但是，不论你是否相信，就在地球上这座最繁华的大都市中，虽然有25%的人处于失业，需要靠救济金生活，而且当时的经济十分萧条，却仍然有2500人被这份广告吸引，并涌向宾夕法尼亚饭店。

这份广告可不是刊登在什么流行的报纸上，而是刊登在当地最保守的一家晚报——《纽约太阳报》上。那些来饭店的人士，在美国全都属于上流阶层，例如他们当中有高级管理人员、公司老板、专业技术人员，而且他们的收入都在2000美元至50 000美元之间不等。

这些人究竟是为了什么而来这里的呢？原来，他们是来听一场最现代、最实用的“为人处世技巧”的演讲——这次演讲是由戴尔·卡耐基人际关系研究会主办的。为什么这2500位成功人士要到这里来听这样一场演讲呢？是不是因为经济危机而使他们突然产生了求知欲呢？显然都不是！在此之前的24年中，这一演讲每个季度都在纽约举办，而且经常是场场爆满，人多得数都数不过来。其实，已经有15 000名商业界和专业技术领域的人士接受过戴尔·卡耐基的训练；甚至一些规模庞大、传统而保守的公司或组织，如美国的西屋电器公司、麦格劳·希尔出版公司、布鲁克林联合瓦斯公司、布鲁克林商业工会、美国电器工程师协会、纽约电话公司等，为了保护他们公司及员工的利益，也专门开设了这种业余训练课程。

那么，这些成年人到底想要学习什么东西？为此，芝加哥大学联合了美国成人教育协会、青年联合会，在各地开展了一项耗资25 000美元、为期两年的全面调查研究。结果表明，成年人最