

》20世纪最伟大的心灵导师戴尔·卡耐基先生五部经典著作忠实呈现



卡耐基 经典励志全集

——[美] 戴尔·卡耐基 著

《语言的突破》 《人性的弱点》 《美好的人生》
《人性的优点》 《快乐的人生》

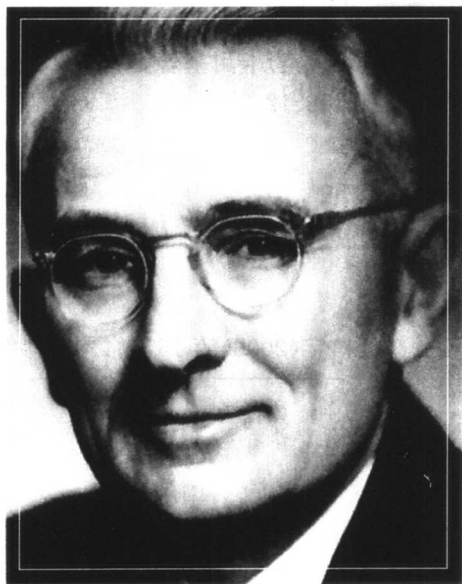
人民日报出版社



卡耐基 成功学全集

卡耐基成功学全集 (第1卷)
卡耐基成功学全集 (第1卷)

卡耐基成功学全集 (第1卷)



卡耐基经典励志全集

[美] 戴尔·卡耐基 著

人民日报出版社

图书在版编目(CIP)数据

戴尔·卡耐基经典励志全集/(美)卡耐基著.

—北京:人民日报出版社,2006.12

ISBN 7-80208-462-8

I. 戴…

II. 卡…

III. 成功心理学

IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 157534 号

书 名:卡耐基经典励志全集

作 者:[美]戴尔·卡耐基

责任编辑:文 一

出版发行:人民日报出版社

社 址:北京金台西路 2 号

邮政编码:100733

发行热线:(010)65369529 65369527

经 销:新华书店

印 刷:大厂回族自治县益利印刷有限公司

字 数:520 千字

印 张:29

印 次:2006 年 12 月第 1 版 2006 年 12 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-80208-462-8

定 价:29.80 元

戴尔·卡耐基(Dale Carnegie 1888—1955)是 20 世纪最伟大的成功学大师,美国现代成人教育之父。

从 1931 年《语言的突破》出版开始,他的著作畅销全球,几乎所有的语言都有译本。世界各地的卡耐基成功教育机构造就了千千万万成功人士,实践证明,他的教育是迅速而成功的,参加过卡耐基训练的人,无论是各界名流还是普通百姓,都认为卡耐基的著作对他们人生的方方面面产生了巨大的影响,认为自己的成功应该归功于卡耐基课程的教育。卡耐基的训练课程不仅能够使个人获得成功,还能培养团体精神,使企业走向成功和胜利。正如洛克菲勒所说:他愿意付出比太阳之下任何东西更高的代价来换取卡耐基的思想和精神。

卡耐基一生创作过大量成功励志的文章,并开播了自己的无线广播节目,他的著作是《圣经》之后人类出版史上最畅销的书。本书收录了卡耐基撰写的《语言的突破》、《人性的优点》、《快乐的人生》、《美好的人生》、《人性的弱点》等五部最著名的成功学著作。这些著作,是卡耐基成人教育实践的结晶,也是卡耐基思想的集中体现,几十年来一直畅销不衰。他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。

《语言的突破》是卡耐基的第一部著作。1926 年,卡耐基根据自己的教育心得体会和学员学习的经验,写了一本名为《公开演讲:企业人士的实用课程》的书。后来,这本教材又经过几年的实验和修订,于 1931 年以《语言的突破》为名正式出版发行。这本书并不是讲解演说术的历史和原理的教科书,其主旨是要人们克服畏惧,建立自信,更有

效地说话。它教人克服畏惧,建立自信,顺乎自然地发挥自己的潜在智能,在各种场合下发表恰当的谈话,博得赞誉,获得成功。这本书十分畅销,不到一年,就印行了 50 万册,后来更被译成几十种文字,成为卡耐基最畅销的主要著作之一。直到现在,这本书还是世界各地的卡耐基教育机构“卡耐基公开演说与人际关系课程”的首选教科书之一。

《人性的弱点》出版于 1936 年,当时的名字叫《人性的弱点和美好的人生》,1937 年再版时将其分为《人性的弱点》和《美好的人生》两部书分别出版。卡耐基在纽约为商业界和专业人员授课时发现,许多学员除了需要在“有效的说话”方面接受训练之外,还需要学习在日常商务和社交中与人相处的艺术。卡耐基认为,一个人的成功,只有 15% 是由于他的专业技术,而 85% 则要靠人际关系和他的做人处世能力。在当时,人际关系学还没有作为一门专门的学科来研究,更不可能会有讲述这方面知识的著作,于是卡耐基决定自己去写。《人性的弱点》的出版,使戴尔·卡耐基这个名字享誉全球。迄今为止,世界上已经有几十个国家出版过这部书,据 1981 年的统计,光是英语本,就已经印行了 1500 万册。

《人性的优点》出版于 1948 年。忧虑是人类面临的最大问题之一。卡耐基在教学课程中发现,他的学员中无论是高级主管、推销人员、工程师,还是家庭主妇,都有各式各样的问题和苦恼,而自己又无法很好地解决。于是他决定开设一门教人们如何去征服忧虑的课程。他翻遍了纽约公共图书馆,只找到 22 本谈到忧虑的书,而且没有一本可以作为系统的教材来使用,他决定自己来写这样一本书。他阅读了曾经面临严重问题的著名人物的传记,从中找出他们解决问题的关键,又向几十位人士请教他们克服忧虑的办法,整理出一套停止忧虑的原则,让学员们在生活中应用,然后在班上谈论他们应用的结果,使他的原则不断地得到充实和完善,最后写成了《人性的优点》这部著作。成书之后大受读者欢迎,和《人性的弱点》、《语言的突破》并列为卡耐基教育的三种经典教材。

《快乐的人生》是《人性的优点》的续集,这部书的前三部分,阐述了要想得到快乐就必须“培养快乐的心理”、“不为别人的批评而不快乐”、“支配你的工作和金钱”,第四部分,则由几十位名人现身说法,谈他们

自己如何得到快乐的经历和故事,是一本引导人们踏上快乐人生的书。

卡耐基的伟大之处在于,他虽然没有解决宇宙中任何深奥的科学问题,但却遗惠于千百万人,他帮助无数的人重获自尊,帮助人们克服人性的弱点,发挥人性的优点,从而获得事业的成功和人生的快乐。1955年,卡耐基逝世,享年67岁。在卡耐基的葬礼上,肯尼迪总统为他致悼词说:“他留给我们的不仅仅是几本书和一所学校,他真正的价值是把个人成功的技巧传授给了每个想要成功的年轻人。”

编 者

2006年11月20日

目录



语言的突破

- 01 成功演讲的基本原则 /003**
 - 获得演讲的基本技巧 /003
 - 增强自信心 /012
 - 成功演讲的简单方法 /018
- 02 演讲、讲演者及听众 /025**
 - 做好讲演前的准备工作 /025
 - 给演讲赋予丰富的生命力 /036
 - 与听众一起感受自己的讲演 /040
- 03 如何成功发表即席演讲 /048**
 - 鼓动听众采取行动的演讲 /048
 - 向听众说明情况的演讲 /056
 - 说服听众的演讲 /064
 - 即席演讲 /070
- 04 演讲时的沟通艺术 /075**
 - 演讲时应该注意的态度 /075
 - 改变你的语言表达习惯 /084

05 成功演讲的挑战 /105

介绍演讲者、颁奖和领奖 /105

如何准备长篇演讲 /111

达到高潮性的结尾 /125

充分运用自己学习的演讲技巧 /134

附录 增强记忆的天然法则 /141

记忆法则之一：加深印象 /142

记忆法则之二：重复 /145

记忆法则之三：联想 /147

人性的弱点

01 与人相处的基本技巧 /155

想采蜜,就不要打翻蜂巢 /155

与人相处的秘诀 /162

激发他人的强烈需求 /168

02 六种使别人喜欢你的方法 /179

处处受欢迎的方法 /179

给人良好印象的简单方法 /186

记住别人的名字 /190

学会倾听 /195

如何增加你的吸引力 /200

如何很快地让人喜欢上你 /202

附录 制造奇迹的信函 /210

美好的人生

01 为人处世的 12 条原则 /219

- 争论中没有赢家 /219
- 尊重他人的意见 /222
- 当你错了,真诚地承认吧 /228
- 友善地对待他人 /231
- 让对方开口说“是”/237
- 给他人说话的机会 /240
- 与他人合作的秘诀 /243
- 带来奇迹的公式 /247
- 要有同情心 /250
- 人人都喜欢的吸引力 /254
- 戏剧化地表现你的想法 /256
- 让他人不断面临挑战 /259

02 巧妙说服别人的九种方法 /261

- 称赞并赞赏他人 /261
- 巧妙地用暗示让他注意自己的错误 /264
- 先说自己的错误 /266
- 没有人喜欢被别人命令 /268
- 保全他人的面子 /269
- 赞扬的魔力 /271
- 送人一个好名声 /273
- 鼓励更易使人改正错误 /275
- 使人们乐意做你所要的事 /277

03 家庭幸福之道 /279

- 婚姻出现问题的原因 /279
- 不要喋喋不休 /280
- 不要试图改变对方 /283
- 别过分指责你的家人 /284

- 真诚地赞美 /285
- 注重生活中的小事 /287
- 在家里也要讲礼貌 /288
- 不要做婚姻的文盲 /290

人性的优点

01 如何抗拒忧虑 /295

- 改变人生的一句话 /295
- 消除忧虑的万能公式 /301
- 忧虑是健康的大敌 /306

02 分析你的忧虑 /313

- 揭开忧虑之迹 /313
- 将忧虑减半 /317

03 改变忧虑的习惯 /320

- 驱逐思想中的忧虑 /320
- 不要为小事而气馁 /325
- 用概率战胜忧虑 /328
- 适应不可避免的事实 /331
- 让忧虑“到此为止” /337

04 常保充沛的活力 /344

- 保持每日多清醒一个小时 /344
- 疲劳的原因 /347
- 家庭主妇如何永葆青春 /349
- 养成四种好的工作习惯 /352
- 如何预防烦闷 /354
- 不要为失眠忧虑 /359

快乐的人生

- 01 打造快乐心态 /367**
 - 生活因你的态度而改变 /367
 - 不要对敌人心存报复 /374
 - 不要指望别人的回报 /378
 - 你愿意为 100 万美元出卖自己吗? /381
 - 保持真我 /385
 - 看到事物积极的一面 /389
 - 你要快乐起来 /393

- 02 别为别人的批评而不快乐 /401**
 - 没有人会踢一条死狗 /401
 - 不要让批评伤害到你 /403
 - 以自己做过的傻事为鉴 /405

- 03 怎样安排你的工作和金钱 /408**
 - 人生中的重要抉择 /408
 - 百分之七十的烦恼 /412

- 04 我如何得到快乐 /418**
 - 别被烦恼束缚 /418
 - 做一个乐观的人 /419
 - 我住在阿拉伯的乐园 /420
 - 丢掉你的自卑 /421
 - 克服忧虑的五种办法 /423
 - 熬得过昨天,就过得了今天 /424
 - 我以为自己活不到明天 /425
 - 到健身房去 /426
 - 我曾经是个“烦恼大王” /426
 - 一句解救我的经文 /427
 - 我做过世上最苦最累的工作 /428

我曾是世界上最大的笨蛋 /428
我的补给线永远畅通 /429
警察来到了我的家 /431
摆脱忧虑的几招 /432
远离忧虑的诀窍 /433
可笑的丸药 /434
看我太太洗盘子 /436
时间能帮助你解决很多问题 /437
和死亡说再见 /437
摒弃忧虑的措施 /438
康尼·麦克的七项规则 /438
如何多活了 45 年 /439
一本书挽救了我的婚姻 /443
紧张无异于慢性自杀 /444
我生命里的奇迹 /445
正负烦恼相抵 /446
我追求绿灯 /447
我克服了胃溃疡和烦恼 /448
连续 18 天无法进食 /449

卡耐基经典励志全集

语言的突破

01 成功演讲的基本原则

/获得演讲的基本技巧/

1912年,也就是“泰坦尼克号”邮轮在北大西洋冰海沉没的那一年,我开始教授当众演讲的课程,至今已有五十多万人毕业了。

戴尔·卡耐基演讲课程的第一堂课是示范表演,先请一些学员上台讲一讲自己来上课的原因,以及自己期望从这种训练中获得什么。人各一辞,众说纷纭,表达方式迥然相异;但令人诧异的是,大多数人的原因和基本需求如出一辙:“面对众人讲话时,我觉得浑身不自在,总是担心自己说错话,这使我不能集中精力思考,不能清晰地表达自己的想法,甚至都不知道自己究竟在说些什么。我希望通过学习增强自信,能随心所欲地思考问题,有逻辑地归纳自己的思想,并能泰然自若地当众站起来演讲,在商场或社交场合侃侃而谈,思路清晰又富有语言魅力。”

这番话听起来不觉得很耳熟吗?许多人都曾有同样的心有余而力不足的感觉。每个人都希望自己能口若悬河、侃侃而谈、令人折服,哪怕是花再多的钱也愿意。现在你正翻开此书,说明同样希望获取成功演讲的能力。

如果你站在我面前,我想你一定会问:“卡耐基先生,你真的认为我能培养出自信,面对人群口齿流利地和他们讲话吗?”

我一生都在帮助人们建立自信、克服恐惧,参加培训的人中发生了很多奇迹,不胜枚举,所以你不必问我是否确信,只要你按照书里内容多加练习,你一定可以做到。

为什么你坐着时就可以清楚地思考,一旦面对众人,就张口结舌,紧张颤抖,自信全无?这究竟是什么道理?你已经意识到,只要通过指导和练习,你就可以逐步改善,变得泰然镇定,自信而善谈。

本书不是普通的教科书,不罗列一条条说话的规则,也不教导你如何发音、断句。重点在于帮助你掌握高效谈话的技巧,从现在开始,你只需依照书中的建议,在任何需要说话的时刻,牢记并运用,你就会成为你想要成为的人。

如果你想快速了解本书的梗概,请注意以下四条指引:

学习他人的经验,激发自己的勇气

世界上绝对没有哪个人是位天生的大众演说家。曾在历史的某一时期,当众讲演曾经被视为一门精致的艺术,人们说话时必须谨遵修辞、讲究语法,并注重一种优雅的演说方式。在这种情况下,要想做个天生的大众演说家更是可遇而不可求了。现在,我们把演说看成是一种更加广泛的交谈,过去那种过于夸张的演说方式已被人们弃置一边了。当我们与人共进晚餐,在教堂做礼拜,观看电视或听收音机时,我们都喜欢听到他人率直的真言,并且喜欢那些能够引发思考和讨论的话题,而不喜欢演讲者仅仅是一味的说教而已。

当众演讲并不是一门封闭的艺术,也不像许多教科书中所说的那样,只有经过多年的美化声音和极艰苦的修辞学训练之后才能取得成功。我的教学生涯几乎全部是在向人们证明一点:当众说话其实并不困难,只要遵循一些简单而重要的规则就可以了。1912年,我在纽约市第125街的青年基督协会开始从事教学工作时,对此和学生们一样无知懵懂。早期我的教育训练方法,和自己在密苏里州的华伦堡上大学时接受的教育方式大同小异。但很快我就发现自己走上了歧路:我竟然将那些商界人士当成大学一年级新生来教育了。我发现以韦伯斯特、柏克匹特及欧康内尔(注:以上人物皆以演讲著称)为例,一味模仿,毫无裨益。我所教授的学生需要的是在商务会议中有足够的勇气站起来,向与会者作一番明晰、连贯的报告。于是,我将教科书全部抛弃,站在讲台上,用一些简单的概念,和那些难兄难弟们埋头苦干,直到他们的报告词达意尽、深入人心为止。这种方法果然取得了一定的效果,以至于他们毕业后希望再回来,希望学习更多的东西。

我希望大家能有机会到我家里看看世界各地的学员寄来的感谢函。这些信有的来自企业界的领袖们,他们的大名常见于《纽约时报》和《华尔街日报》,也有来自州长、国会议员、大学校长和娱乐圈的明星,还有企业中已经接受训练和尚未接受训练的主管人员、技术纯熟和生疏的工人、工会会员、大学生和职业女性等,当然更多的则是来自家庭主妇、牧师、教师,他们都是一些默默无闻的普通人。所有这些人都觉得自己需要足够的自信心,需要有在公开场合中表达自己思想的能力,以便让人接纳自己。那些取得一定成效的人,实现自己目标的人心怀感激,特意写信给我表示谢意。

就在我写下这段话的时候,想起一件对我影响深远的事情。D·W·亨特是费城很有名气的商人,也是我教过的几千人中的一位。多年前,他刚开始来上我的课,在邀请我共进午餐时,诚恳地问我:“卡耐基先生,我常常收到当众演讲的邀请,我尽量都推辞掉了。可现在我被选为大学董事会主席,以后必须主持会议。我这么个老头子,您看还能不能学会演讲?”