

珍藏版

KANAIJI CHENGGONGXUE QUANJI



世界最具影响力的励志经典
国内权威的卡耐基作品译本

除了自由女神，卡耐基或许就
是美国的象征。

——《纽约时报》

卡耐基成功学

全集

[美] 戴尔·卡耐基◎著 徐 枫◎译

北京工业大学出版社

卡耐基成功学 全集

[美] 戴尔·卡耐基◎著
徐 枫◎译



北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基成功学全集 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.)
著; 徐枫译. —北京: 北京工业大学出版社, 2013.10
ISBN 978-7-5639-3646-5

I. ①卡… II. ①卡… ②徐… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第213313号

内 容 提 要

本书汇集了卡耐基众多成功励志作品, 包括《人性的弱点》、《人性的优点》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《演讲与口才》、《伟大的人物》、《成熟的人生》、《写给女性的忠告》的节选内容, 使读者一册在手, 就可以领略卡耐基的成功学思想精华。

卡耐基成功学全集

著 者: [美] 戴尔·卡耐基

译 者: 徐 枫

责任编辑: 姜 山

封面设计: 同人阁图书·书装设计

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园100号 邮编: 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京精乐翔印刷有限公司

开 本: 787毫米×1092毫米 1/16

印 张: 34.5

字 数: 860千字

版 次: 2013年11月第1版

印 次: 2013年11月第1次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-3646-5

定 价: 49.80元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

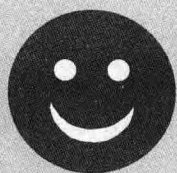


好心态！好人脉！好口才！

只要开始，永远不晚！只要坚持，必定成功！

- ◆ 你是否曾因忧虑重重而难以自拔？
- ◆ 你是否曾因不善当众讲话而在公众场合脸红心跳，形象大打折扣？
- ◆ 你是否曾因不善沟通而错失成功的机会，还造成人际关系紧张？
- ◆ 你是否曾因缺乏沟通技巧而在商务谈判中被迫一再退让？
- ◆ 你是否曾因口才欠佳、不善表达而难以激励团队，扩大自己和企业的影响力？





本书将帮你掌握的8项技能

- ① 走出思想的窠臼，树立新观念，开拓新视野，拥有新抱负。
- ② 快速容易地赢得朋友。
- ③ 让你更受人欢迎。
- ④ 让别人赞同你的观点。
- ⑤ 增强你的影响力，提升你的名声以及处理事情的能力。
- ⑥ 处理抱怨，避免争论，让你的人际关系更融洽。
- ⑦ 让你成为一个出色的说话者，一个令人愉悦的交谈者。
- ⑧ 在你的同伴中激发出热情。

卡耐基作品已被翻译成近百种语言，让全世界亿万读者受益。

目 录

人性的弱点

序言 成功的捷径	(2)
第一篇 人际交往的基本技巧	(5)
第1章 要想采蜜，就不要踢翻蜂巢	(5)
第2章 与人交往的秘诀	(11)
第3章 激发他人的强烈需求	(17)
第二篇 让别人喜欢你的六种方法	(26)
第1章 这样做你就会到处受欢迎	(26)
第2章 产生良好印象的简单方法	(31)
第3章 牢记他人的名字	(35)
第4章 如何成为优秀的谈话家	(38)
第5章 如何让别人对你感兴趣	(42)
第6章 如何使人马上喜欢你	(44)
第三篇 创造奇迹的信	(49)

美好的人生

第一篇 如何赢得别人的赞同	(54)
第1章 你赢不了争论	(54)

第2章	如何避免树敌招怨	(57)
第3章	勇于承认自己的错误	(62)
第4章	一切从友善开始	(65)
第5章	苏格拉底的秘诀	(68)
第6章	处理抱怨的灵丹妙药	(71)
第7章	如何赢得合作	(73)
第8章	从对方的立场看问题	(75)
第9章	每个人都需要的东西	(77)
第10章	激发高尚的动机	(81)
第11章	戏剧化地表达你的意见	(83)
第12章	提出有意义的挑战	(85)

第二篇 领导艺术——如何改变他人而不招致反感或怨恨 (87)

第1章	从赞美和欣赏开始	(87)
第2章	间接提醒对方的错误	(89)
第3章	先谈你自己的错误	(91)
第4章	没有人喜欢接受命令	(92)
第5章	让对方保住面子	(93)
第6章	称赞最微小的进步	(95)
第7章	送人一顶高帽子	(97)
第8章	使错误更容易改正	(99)
第9章	使人乐意做你建议的事	(100)

第三篇 使你的家庭生活更幸福 (102)

第1章	不要挖掘婚姻的坟墓	(102)
第2章	爱对方，并给他自由	(104)
第3章	不要作无用的批评	(105)
第4章	让每个人都高兴的办法	(106)
第5章	对女人最有意义的事	(107)
第6章	对家人要有礼貌	(108)
第7章	不要做“婚姻的文盲”	(110)

人性的优点

序言	克服忧虑，快乐生活	(114)
----	-----------	-------

第一篇 了解忧虑的基本事实 (117)

第1章	活在“完全独立的今天”	(117)
-----	-------------	-------

第2章 消除忧虑的魔法公式·····	(121)
第3章 忧虑会使人短命·····	(125)
第二篇 分析忧虑的基本技巧·····	(131)
第1章 解开忧虑之谜·····	(131)
第2章 如何减少生意上50%的忧虑·····	(134)
第三篇 如何改变忧虑的习惯·····	(137)
第1章 消除思想上的忧虑·····	(137)
第2章 不要为小事而垂头丧气·····	(141)
第3章 平均概率可以战胜忧虑·····	(144)
第4章 接受不可避免的事实·····	(147)
第5章 让忧虑“到此为止”·····	(151)
第6章 不要锯木屑·····	(154)
第四篇 常葆充沛活力的六种方法·····	(158)
第1章 每日多清醒一小时·····	(158)
第2章 是什么使你疲劳·····	(160)
第3章 青春永驻的秘诀·····	(162)
第4章 养成良好的工作习惯·····	(164)
第5章 如何消除烦闷·····	(166)
第6章 不要为失眠而忧虑·····	(170)

快乐的人生

第一篇 培养平安快乐的心理·····	(174)
第1章 态度可以改变你的生活·····	(174)
第2章 报复的代价太高了·····	(180)
第3章 对人施恩勿望回报·····	(183)
第4章 多想想你得到的恩惠·····	(186)
第5章 保持自我本色·····	(189)
第6章 培养积极的心态·····	(193)
第7章 多替他人着想·····	(197)
第二篇 免受批评的忧虑·····	(204)
第1章 没有人会踢一只死狗·····	(204)
第2章 不要让批评伤害你·····	(205)

第3章 我做过的傻事·····	(207)
第三篇 如何把握你的工作和金钱 ·····	(210)
第1章 人生的重要决定·····	(210)
第2章 70%的烦恼·····	(214)
第四篇 克服忧虑的真实故事 ·····	(219)

演讲与口才

第一篇 高效演讲的基本原则 ·····	(250)
第1章 获得演讲的基本技巧·····	(250)
第2章 培养演讲的信心·····	(256)
第3章 简单而有效的演讲方法·····	(262)
第二篇 演讲、演讲者和听众 ·····	(267)
第1章 做好演讲前的准备·····	(267)
第2章 赋予演讲生命力·····	(273)
第3章 与听众融为一体·····	(277)
第三篇 成功发表商务演讲 ·····	(283)
第1章 激励听众采取行动的演讲·····	(283)
第2章 说明性演讲·····	(290)
第3章 说服性演讲·····	(296)
第4章 即兴演讲·····	(302)
第四篇 沟通的艺术 ·····	(306)
第1章 发表演讲的技巧·····	(306)
第五篇 接受成功演讲的挑战 ·····	(310)
第1章 介绍演讲者、颁奖和领奖·····	(310)
第2章 如何发表长篇演讲·····	(315)
第3章 在实践中应用·····	(323)

伟大的人物

第一篇 名扬后世的艺苑奇葩	(330)
第1章 “米老鼠之父” 迪斯尼	(330)
第2章 “说谎大王” 利波里	(331)
第3章 幽默明星罗吉尔	(333)
第4章 贫穷的音乐大师莫扎特	(334)
第5章 天才作曲家乔治·格什温	(335)
第二篇 执着勇敢的探险家	(337)
第1章 “新大陆发现者” 哥伦布	(337)
第2章 “北极探险第一人” 史蒂文森	(338)
第3章 空中飞行将军拜德	(339)
第三篇 传奇入神的文学巨匠	(341)
第1章 法国文学大师大仲马	(341)
第2章 跛脚文学家韦尔斯	(342)
第3章 忧郁的天才诗人艾伦·坡	(344)
第4章 讽刺小说家马克·吐温	(346)
第5章 高产作家辛克莱	(347)
第6章 因祸得福的作家欧·亨利	(348)
第7章 永不言弃的小说家南根里	(350)
第四篇 卓绝不凡的科学奇才	(352)
第1章 “相对论” 鼻祖爱因斯坦	(352)
第2章 “发明大王” 爱迪生	(353)
第3章 无线电发明者马可尼	(355)
第4章 飞机发明者莱特兄弟	(357)
第5章 舍己救人的名医格林菲尔	(358)
第五篇 世界楷模的一代名人	(360)
第1章 印度“圣雄” 甘地	(360)
第2章 谈话高手托马斯	(361)
第3章 童话作家道奇森	(362)
第4章 自学成才的牧师卡德门	(363)
第5章 评论专家辛泰尔	(364)

第六篇 女性名人	(367)
第1章 埃及女王克娄巴特拉	(367)
第2章 女沙皇叶卡捷琳娜二世	(369)
第3章 好莱坞女影星嘉宝	(370)
第4章 俄国女公爵玛丽	(372)
第5章 《小妇人》作者阿尔科特	(373)
第6章 被逼卖文的女作家蕾妮哈特	(373)
第7章 著名女作曲家邦德夫人	(375)
第8章 女传教士安蜜瑟	(376)
第9章 戒酒女先锋娜逊	(378)
第10章 拿破仑的妻子约瑟芬	(380)

成熟的人生

序 言	(384)
第一篇 勇于承担责任	(386)
第1章 不要将责任推给别人	(386)
第2章 绝不寻找任何借口	(387)
第3章 面对困难无所畏惧	(388)
第4章 摆脱生活中的不幸	(391)
第二篇 用行动证明自己的成熟	(396)
第1章 坚定的信念是行动的基础	(396)
第2章 先分析再行动	(398)
第3章 积极行动是成功的基础	(400)
第三篇 如何保持精神健康	(403)
第1章 你是世界上独一无二的人	(403)
第2章 尝试着喜欢自己	(405)
第3章 永远不要做顺从主义者	(408)
第4章 不要做令人讨厌的人	(411)
第5章 学习是走向成熟的良方	(414)
第四篇 婚姻是成熟心灵的选择	(419)
第1章 如何与女性相处	(419)
第2章 做一个称职的父亲	(424)

第3章 如何与男性相处·····	(427)
第4章 享受真正成熟的爱·····	(432)
第五篇 友谊有助于促进成熟 ·····	(436)
第1章 不要跌入孤独寂寞的陷阱·····	(436)
第2章 善于发掘人性中善良的本质·····	(439)
第3章 如何赢得友谊·····	(442)
第六篇 老有所为 ·····	(446)
第1章 老年是人生的第二高峰·····	(446)
第2章 享受活到100岁的乐趣·····	(448)
第3章 工作是人生受益的源泉·····	(450)

写给女性的忠告

第一篇 帮助丈夫走向成功的第一步 ·····	(456)
第1章 帮助丈夫实现梦想·····	(456)
第2章 共同追求新的目标·····	(458)
第3章 激发丈夫的工作热忱·····	(459)
第4章 提高丈夫的“成功商数”·····	(462)
第二篇 成为丈夫的好帮手 ·····	(465)
第1章 做一个“善于倾听”的太太·····	(465)
第2章 赞美和激励你的丈夫·····	(468)
第3章 做丈夫忠实的信徒·····	(471)
第三篇 给丈夫额外的推动力 ·····	(473)
第1章 做丈夫事业的帮手·····	(473)
第2章 与丈夫的女秘书友好相处·····	(476)
第3章 鼓励丈夫勤做“学生”·····	(478)
第4章 共同迎接挑战·····	(481)
第四篇 如何面对现实问题 ·····	(484)
第1章 快快乐乐地搬家·····	(484)
第2章 让你的丈夫全身心投入工作·····	(486)
第3章 学会适应不平凡的丈夫·····	(487)
第4章 适应丈夫在家里工作·····	(489)

第5章 如何应对你和丈夫的事业冲突·····	(490)
第6章 不要落在丈夫后面·····	(492)
第五篇 防止夫妻之间的陷阱·····	(496)
第1章 唠叨只会让男人远离家庭·····	(496)
第2章 不要干预丈夫的工作·····	(499)
第3章 不要用你的野心改变你丈夫·····	(501)
第4章 鼓励丈夫冒险和尝试·····	(504)
第六篇 让你的丈夫幸福快乐·····	(508)
第1章 做一个“温柔可爱”的女人·····	(508)
第2章 共同分享丈夫的嗜好·····	(510)
第3章 让丈夫单独享有一种嗜好·····	(512)
第4章 培养你自己的嗜好·····	(514)
第七篇 做一个优秀的妻子·····	(516)
第1章 做个优秀的家庭主妇·····	(516)
第2章 给丈夫一个休憩的港湾·····	(517)
第3章 绝不浪费时间·····	(519)
第4章 处理家务也要技巧·····	(522)
第八篇 让大家都喜欢他·····	(525)
第1章 使你的丈夫受人欢迎·····	(525)
第2章 发挥丈夫的优点·····	(527)
第九篇 妻子最伟大的贡献·····	(530)
第1章 做一个家庭理财巧妇·····	(530)
第2章 关注丈夫的健康·····	(533)
第3章 提升爱情的深度·····	(536)

人性的弱点

序言 成功的捷径

在 20 世纪前 35 年当中，美国的出版商曾出版过 20 多万种图书，但这些书大多数都乏味至极，许多都是赔本买卖。“许多。”是我说的吗？世界上最大书店之一的老板就对我说，虽然他的公司拥有 75 年的出版经验，但还是每出版 8 本书就有 7 本亏本。

既然如此，那我为什么还敢冒险来再写一本书呢？而且在我写完之后，你又何必去读它呢？这两个问题都很有道理，就让我来一一回答！

从 1912 年开始，我就在纽约为那些商业和专业男士及女士举办教育讲座。最初我只开了演讲的课程，用实际经验来训练成年人，使他们在商业洽谈及公共场合中沉着自若，更清楚、更有效、更镇定地发表他们的意见。

经过一段时间，我逐渐发现这些人虽然需要高效演讲的训练，但是他们更需要在日常事务和社会交往中训练与人相处的技巧。

我也逐渐发现我自己也非常需要这种训练。当我回忆起那时的情形时，就会对自己贫乏的知识感到惶恐不安。我真希望在 20 年前手中就有这么一本书！这将是一件珍宝！

你所面临的^①最大困难可能是如何与人打交道，尤其当你是一位商人时更是如此。当然，如果你是一位家庭主妇、建筑师或工程师，同样也是如此。几年前由卡内基基金会赞助的一项调查研究，显示了一个最为重要的事实，后来被卡内基技术研究院所做的其他研究证实的事实。这些调查表明，即使在工程技术工作方面，一个人所获得的高额薪水中，大概只有 15% 是因为他的技术知识，而大约 85% 则是因为他的为人处世技巧，也就是他的个人品质和领导才能。

许多年来，我每个季度都要在费城的工程师俱乐部开设讲座，同时还在美国电机工程学会纽约分会开设讲座。有 1500 多人听过我的讲座。他们之所以到我这里来，是因为他们经过多年的观察发现，工程师得到报酬最高的，通常不是那些工程学知识最多的人。例如，我们可以以正常的薪水雇用工程、会计、建筑或其他专业方面的技术人才。但是既有技术知识，又善于表达自己内心思想，同时又具备领导才能和激发他人热情的人，往往能获得更高的收入。

洛克菲勒在事业达到巅峰的时候，曾这样说：“与人打交道的能力也是一种可以购买的商品，这正如同糖和咖啡一样。我愿意付出比世界上其他任何东西都要高的代价来购买这种能力。”

难道你不认为每个大学都应该开设这种实用课程，来开发我们这个世界上^②最宝贵的能力吗？但是直到我写这本书为止，我还没有发现哪个大学开设了这种既实用又需求迫切的课程。

芝加哥大学和青年会联合学校曾经做过一项调查，以考察成年人关心哪些事情。

这项调查耗资 25000 美元，花了两年时间。调查的最后部分是在康涅狄格州的米利顿进行的。这是一个典型的美国城镇。镇上的每个成年人^③都被调查过，他们被要求回答 156 个问题，例如“你的职业和专业是什么？”“你接受过什么教育？”“你如何打发闲暇时间？”“你的收入是多少？”“你有什么爱好？”“你的志向是什么？”“你有什么问题？”“你

最喜欢什么学科？”……调查表明，成年人最关心的是健康，接下来的问题就是人，包括如何了解人、如何与人相处、如何让别人喜欢你、如何使别人赞同你的意见。

于是，这个调查委员会决定在米利顿为成年人开设这样一门课程。他们努力寻找这方面的实用教材，但一本都没有找到。最后他们找到一位世界著名的成人教育权威，问他是否知道有什么书符合成年人的这些需求。“没有，”他说，“我知道这些成年人需要什么，但是他们所需要的书至今都没人写。”

据我所知，他的话是对的，因为我自己也花了许多年的时间来寻找这种人际关系方面的实效书。既然这种书至今还没有，于是我就尝试着写了一本，用于我自己的课程。这就是你眼前的这本书。希望你们喜欢它。

为了写好这本书，我读了能找到的所有材料，包括报纸专栏、杂志文章、家庭法庭记录，以及旧哲学家和新心理学家的著作。而且我还雇了一位训练有素的研究员，花了一年半的工夫，在图书馆阅读我所遗漏的东西，研究各种心理学专著，翻阅了成百上千篇杂志文章，还抄录了许许多多的传记，以了解各个时代的伟大人物是如何与他人打交道的。我们读过从恺撒到爱迪生的各个时代的伟人传记。我还记得，仅西奥多·罗斯福的传记我们就看了一百多本。我们决定不惜花费时间和金钱，一定要找到各个时代都曾用过的有关赢得朋友和影响他人的高效实用的方法。

我自己还拜访过几十位成功人士，其中一些人还是世界著名人物，例如发明家马可尼和爱迪生，政治领袖富兰克林·罗斯福和詹姆斯·弗雷，商业领袖欧文·扬，电影明星克拉克·盖博和玛丽·毕克馥，探险家马丁·约翰逊……尽力了解他们的为人处世之道。

我在这些材料的基础上准备了一篇简短的演讲稿，题目就叫《如何赢得朋友以及影响他人》。我说它短，因为它最初确实很短，但不久就扩充成一篇一个半小时的演讲稿。多年来我每个季度都在纽约的卡内基研究所为成年人做这篇演讲。

许多年以前，我刚开始只是把这些规则写在和明信片差不多大小的卡片上，在下一个季度，又将它们印在较大的卡片上，然后是印在一本小册子中，再往后就成了一小套书。它的篇幅和内容每次都有所扩充。经过15年的实验和研究之后，终于成了现在这本书。

这本书所说的不仅仅是理论或猜测，它们就像魔法一样有效。这听起来似乎难以置信，但我确实确实看见这些规则改变了许多人的生活。

例如，有一个人参加了这些课程，他手下有314名员工。长期以来，他总是不停地批评和责难他的员工，对他们从来没有赞扬和鼓励。当他学了这本书所讨论的各项规则以后，这位雇主的人生观发生了很大的改变。现在，他的公司充满了新的精诚合作的精神，314个敌人变成了314个朋友。他在一次班级演讲中得意地说道：“以前我在我的公司中走动的时候，没有人跟我打招呼。我的员工看到我走近时，会立即转过脸去。但现在他们都成了我的朋友，甚至连看门员都直接叫我的名字。”

这位老板现在获得了更多的利润，也有了更多的闲暇时间，而且更重要的是，他在工作 and 家庭中得到了更多的幸福。

还有数不清的推销员因为采用了这些规则，迅速增加了他们的销售额。例如许多人找到了新的客户，而这些客户他们以前是根本找不到的。那些公司高级职员也因此得到了晋升，获得了更多的薪水。例如有一位高级职员就说，因为采用了这些规则，他的薪水大大增加。还有费城煤气公司的一位高级职员，因为喜欢争强好胜，又加上领导无方，65岁时被公司决定降职。接受这项训练之后，他不仅没有被降职，而且还晋升了职务，增加

了薪水。

还有许多次，那些参加毕业聚会的妻子或丈夫对我说，自从她们的丈夫（或他们的妻子）开始这种训练之后，他们的家庭变得更加快乐了。

人们常常对自己所获得的新成就感到惊异。这一切就像魔术一样！有时他们甚至会在星期天激动万分地打电话到我家来，迫不及待地报告他们所取得的成就。

在写这章的时候，我收到了以前班上一名德国学员的来信。

这是一位德国贵族，他的祖先曾在德国贵族霍亨佐勒恩的帐下世代担任终身军官。他这封信是在一艘横渡大西洋的轮船上写的，讲了他运用这些规则的情况，怀着一种近乎宗教的热情。

还有一位学员，他是一位老纽约人，哈佛大学毕业，而且非常富有，有一个地毯公司。他说他在14个星期中通过这种方法学到的关于影响他人的艺术，比大学4年中所学到的还要多。很荒唐吗？可笑吗？难以置信吗？你当然可以不相信这种说法，但我只是如实地告诉你一位守旧的、成就卓著的哈佛毕业生1933年2月23日（星期四）晚上在纽约的雅尔俱乐部面对大约600人的公开演讲中所说的内容。

“和我们所应该取得的成就相比，”哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯曾这样说道，“我们不过是半醒着。现在我们只利用了我们身心资源的一小部分。从广义上来说，人类生活在自身潜能远远没有开发的狭小天地中。人类具有各种潜能，但却不曾开发和利用。”

开发你所拥有的“但却不曾利用的”的潜能！本书唯一的目的是帮助你发现、发展、利用自身潜在的却又未曾利用的资源。

普林斯顿大学前任校长希本博士也说道：“教育才是应对生活中各种问题的有效手段。”

如果你读了这本书的前三章之后，还感到难以应对生活中的各种情况，那么我认为这本书至少对你来说是完全失败的，因为斯宾塞曾说“教育的伟大目的，不是知识，而是行动”。

这是一本教人如何行动的书。

戴尔·卡耐基（1936）