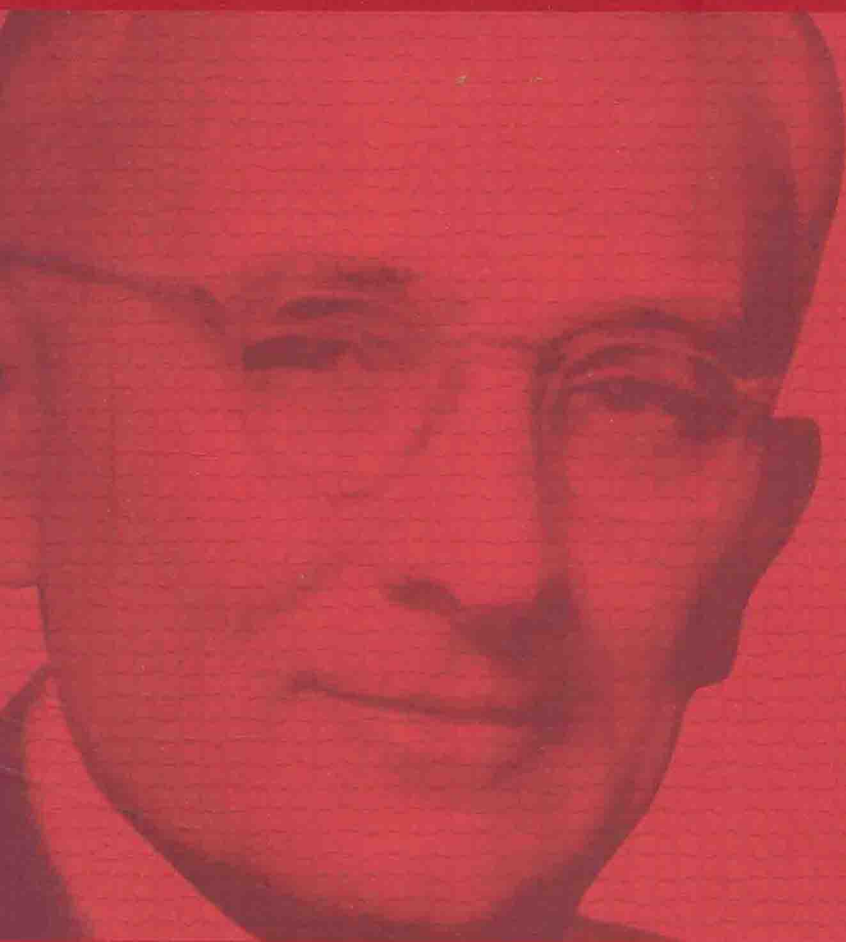


珍藏版

RENXING DE YOUDIAN QUANJI



世界最具影响力励的志经典
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》

人性的优点

全集

[美] 戴尔·卡耐基◎著 徐 枫◎译

北京工业大学出版社

人性的优点

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

人性的优点全集 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.) 著;
徐枫译. —北京: 北京工业大学出版社, 2013.10
ISBN 978-7-5639-3645-8

I. ①人… 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213312号

人性的优点全集

著 者: [美] 戴尔·卡耐基

译 者: 徐 枫

责任编辑: 钱子亮

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) bgdchs@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: 25

字 数: 589千字

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 978-7-5639-3645-8

定 价: 35.00元

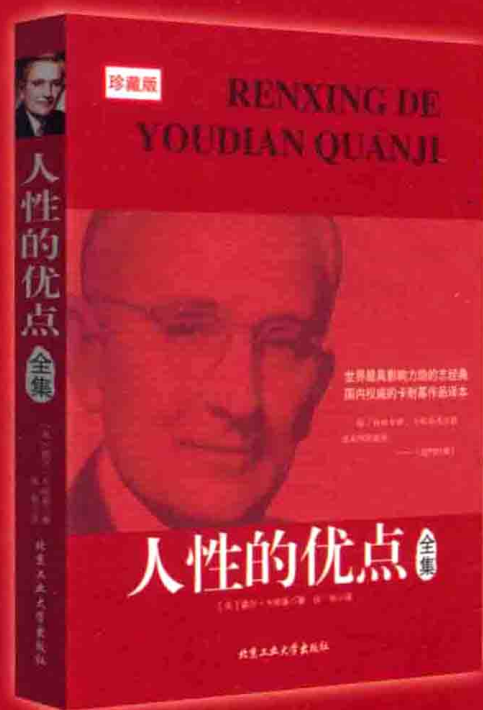
版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)



戴尔·卡耐基，世界著名成功励志大师，被誉为美国“成人教育之父”。20世纪20年代末到30年代，美国经济陷入萧条，战争和贫困导致人们失去了对美好生活的向往，而卡耐基独辟蹊径地开创了一套融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式，运用社会学和心理学知识，对人性进行了深刻的探讨和分析。卡耐基成人教育课堂讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生方向，过上了快乐的生活。

接受卡耐基成人教育的有社会各界人士，其中不乏商界巨擘、军政要员，甚至包括几位美国总统。卡耐基在实践基础上撰写而成的著作，是人类历史上最畅销的成功励志经典。他的主要代表作有《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》等。这些书出版后，立即风靡全世界，被誉为“人类出版史上的奇迹”。



责任编辑：钱子亮

封面设计：网人内图书 · 书装设计



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。

序言 获取成功的捷径

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？

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5万美元之间不等。

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。

据一项调查表明，成年人最关心的是身体健康；其次是人际交往——他们要学习的正是为人处世的方法和技巧。他们既不想成为演说家，也不想听什么心理学方面深奥的专业知识，他们只想学到一些可以用于实际的商业交往、为人处世、家庭生活中的现实而有效的建议。

^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，曾在美国和欧洲各地旅行演讲。

看到这里，你也许会明白，为什么这2500名男男女女在看了报纸广告之后，会如此兴致勃勃地拥进宾夕法尼亚饭店来——因为他们找到了自己企盼已久的东西。

若干名以前曾听过这一演讲的人被请到了演讲台上。他们每个人都在75秒钟的时间内，通过话筒向人们讲述了自己的亲身体验。记住，他们每个人只有75秒钟！而且时间一到，主持人就会敲一下木槌，大声喊道：“时间到！请下一位！”

在台上演讲的那些人，可以说构成了美国商业领域的各个层面，他们包括连锁商店的高级职员、面包供应商、商业协会主席、银行家、卡车推销员、化妆品推销员、保险推销员、制砖厂秘书、会计师、牙科医生、建筑师、威士忌酒推销员、牧师、药剂师、律师。他们全都从不成功走向了成功，并且成为附近一带小有名气的人物；有的人后来甚至成为美国政治舞台上举足轻重的人物。

在这次演讲中，第一个上台的是帕特里克·奥海亚。他出生在爱尔兰，只上过4年学，后来移民到了美国，曾当过机械师和私人司机。奥海亚40岁的时候，家里的人越来越多，养家糊口所需要的钱当然也更多了。于是，他开始为一家公司推销货车轮胎。可是，正如他自己所说的，他十分的自卑而内向，以至于见了人时连头都抬不起来。他每次上门推销时，总要在客户门口来来回回许多次，才敢推门进去。

可想而知，奥海亚对自己的推销成绩很不满意。就在他想去一家机械厂工作时，他收到了一封信，是请他去听戴尔·卡耐基演讲的。奥海亚起初并不想去，因为他担心自己难以愉快地和那些大学毕业的人相处。但是禁不住妻子的劝说，奥海亚终于鼓起勇气，走进了演讲大厅。妻子对他说：“或许这次能给你带来帮助。亲爱的，上天知道你需

需要这些东西。”

奥海亚刚开始当众讲话时，既恐惧又心慌，根本不知道该说些什么。可是没过几个星期，他就不再害怕面对听众了，而且他很快发现自己竟然喜欢上了演说，并且听众越多精神越兴奋。接下来，即使是单独地面对面和人谈话，他也不胆怯了——他也不再害怕面对自己的顾客了。

奥海亚的收入逐渐增加。今天，他已成为纽约的明星推销员。也就在这天晚上，派特里克·奥海亚面对宾夕法尼亚饭店大舞厅中的2500名听众，从容不迫地讲述了自己的亲身经历和成就。整个演讲会场笑声不断，气氛非常热烈。可以说，还很少能有职业演讲家能比得上他的出色表现呢。

第二位上台演讲的人是一位名叫葛德菲·迈尔的满头白发的银行家，他同时还是11个孩子的父亲。他当初在班上第一次演讲时，手足无措，不知所云。而现在他却生动地讲述了自己的经历，向大家描述了一个善于言词和演说的人是如何通往成功之路的。

迈尔一直在华尔街工作。他这25年来也一直住在新泽西的克里夫顿。在此期间，他非常积极地参加各种地方性的活动，结识了至少500人。

在参加卡耐基的培训课程之后不久，迈尔收到了美国国家税务局寄给他的一张个人所得税催收单。但是迈尔认为这种税负很不合理，因此立即火冒三丈。如果是在以前，迈尔最多也就是一个人待在家里发发牢骚，但他那天却来到了镇民大会上，当着上千人的面发泄了自己对政府征税的不满和愤怒。

他这次富有激情的演讲，使当地居民都建议他竞选镇民代表。于是，在接下来的几个星期中，迈尔到处奔波，痛斥政府的浪费和奢侈行为。竞选结果公布之后，迈尔的得

票数竟然在 96 位当选代表中名列第一。一夜之间，迈尔就成了当地的著名人物。他在这几个星期发表演讲使他赢得的朋友，比他以前所有的朋友还要多 80 倍，而他担任镇民代表所得到的报酬，比他一年投资的 10 倍还要多。

第三位上台演讲的，是一位全国食品制造商协会的主席，这个协会规模十分庞大。他讲了自己以前的经历，说他甚至不敢在公司的董事会上发言或当众表达自己的观点。

在参加卡耐基的当众演讲和有效沟通的培训课程之后，他发生了惊人的变化，而且很快就被推选为全国食品制造商协会主席，并以主席的身份在全国各地主持会议。他每次演讲的内容，都被美联社以摘要的形式发表在各种报纸和杂志上。

在参加培训课程两年之后，他为自己的公司和产品所做的免费宣传，比他以前花 25 万美元做广告所获得的效益甚至还要多。他说，以前他连约人共进午餐都不敢，而他在演讲之后所赢得的声誉，使一些社会上层人士都主动打电话约他出去聚餐，并为打扰他、占用他的时间而致歉。

显然，他的演讲对于他的成名起到了极大的推动作用，他不仅成了一位名人，而且令人瞩目。可见，一个讲话深得人心的人，往往可以得到别人的高度评价，这种评价甚至会超出他原有的才华。

现在，美国的成人教育已经非常普及了。这一运动的最有力推动者，正是戴尔·卡耐基先生。

戴尔·卡耐基的人生道路历经挫折，这也有力地证明了一个道理——富有创新思想和满腔热情的人，将会取得惊人的成就。

卡耐基出生在密苏里州一个小村庄，这个来自密苏里州的孩子，曾帮别人摘草莓、打野草，但每个小时才挣 5 美分。可是他现在给美国各大公司的高级职员进行培训时，一分钟的报酬却是以前的 20 倍。

这个乡下孩子以前曾替人放牛，但他后来应威尔士亲王的邀请，前往伦敦，在众人面前显示了他的才华。然而，他最初在众人面前演讲，曾遭到五六次挫折，后来他成为我的私人经纪人。我的成功，也主要归功于他主持的培训。

卡耐基年轻的时候，不得不为接受教育而奋斗。由于他家所在的地区厄运不断：船被洪水漂走、船也经常因为相互碰撞而沉入河底、河水泛滥而导致颗粒无收、猪染上瘟疫死亡……这一切还都不算，银行也逼上门来，要把卡耐基一家赶出家门，好没收被抵押的房子。

于是，老卡耐基只好卖掉农场，迁到密苏里州华伦堡州立师范学院附近，购置了一个农场。由于卡耐基没钱在镇上居住，因此他每天都要回农场住，第二天早上骑马走 3 英里（1 英里约合 1.6 千米）路去上学。回家时，他还要干挤牛奶、伐木、喂猪的活，晚上则在昏暗的油灯下学习拉丁文，直到眼睛困得睁不开为止。

即使卡耐基在午夜时才上床睡觉，他也必须将闹钟定在凌晨 3 点。因为他父亲养了一种良种猪，小猪仔受不住严冬的夜晚，每天凌晨 3 点钟都要喂一次熟食才能御寒，所以只要闹钟一响，卡耐基就得起床去喂小猪，然后再把它们抱回炉灶边温暖的地方。

在州立师范学院的 600 名学生中，只有五六个人没有在镇上住，戴尔·卡耐基就是其中之一。他每天下午必须骑马赶回农场去帮助父亲干活。当时，卡耐基穷得只能穿一

件很窄很小的衣服，裤子也很短，这使他感到了羞耻，并产生了严重的自卑心理。于是，他立志要出人头地。很快他就发现，在学校中名望最高的人，一般都是那些足球队员和棒球运动员，此外还有在辩论和演讲中获奖的人。

他知道自己没有体育天赋，于是决心在演讲方面出人头地。为此，他做了好几个月的准备，在马背上练习，挤牛奶时也不放弃。有一次，他爬上一个大草堆，一个人手舞足蹈地大声演讲，连附近的鸽子都被吓得飞走了。

然而，尽管卡耐基做好了充分的准备，起初他还是接连遭受失败。当时卡耐基只有18岁，正处于人生中极其敏感，而且情绪极易波动的年龄。他对自己失望到了极点，甚至想到了结束生命。但事情随后出现了变化——他开始在演讲中获胜，后来几乎每次都能胜过对手，连以前那些曾指导过他的同学也都败给了他。

大学毕业后，卡耐基开始在内布拉斯加州的西部和怀俄明州的东部地区上成人大学的函授课。他的激情和活力无穷无尽，但他的事业似乎并没有什么进展。他有些失望，有一次大白天竟然躺在宾馆的床上痛哭流涕。

卡耐基希望回到原来的学校，以摆脱生活的冷酷和无情。但这说起来容易做起来难。他决定去奥马哈寻找另外的工作。但他没有钱买火车票，于是他找到一个货车司机，和对方谈好条件，一路上为他对方喂养两车厢的野马，让对方免费带他到奥马哈。到了那里之后，卡耐基找了一份推销咸肉、肥皂和猪油的工作。

他的推销地区经济很不发达，所有的东西都很难推销。他一路上搭便车或骑马，晚上干脆就睡在简陋的旅舍中。只要有时间，他就阅读推销方面的书，并学习如何收账。当一家客户无钱支付账款时，他就采取变通的方法，从这家店铺拿了19双鞋，卖给铁路局的人，然后把钱寄给公司。

卡耐基经常每天要走上百里路。每当他搭乘的货车停在一个地方装货或者卸货时，他就去镇上向人推销，接下几份订货单。当货车即将启动时，他又急急忙忙赶回车站，跳上正在开动的货车。他就这样干了两年，把一个几乎没有什么销售利润的地区变成了全公司利润最高的地区。公司老板见卡耐基努力工作，有意提拔他，但他拒绝了老板的好心，还辞职不干了。

辞职之后，卡耐基又来到纽约，到了美国戏剧艺术学院求学，并在戏剧《剧团的宝丽》中扮演过哈里特博士。但卡耐基并没有演戏的天才，不久他也知道了这一点。于是，他又重操旧业，干起了推销，不过这次是为派克公司推销货车。

但是卡耐基完全不懂机械，对此也毫无兴趣。他过着很不愉快的日子，每天不得不强迫自己去推销货车。然而，他又非常渴望有时间读书，能写出他曾在师范学校计划要写的书。于是，他又放弃了推销工作，专门从事写作，只靠在夜校教书挣来的一点钱维持生活。

卡耐基能在夜校教什么课程呢？他回顾过去，发现他在大学时代接受的当众演讲方面所受到的训练带给他的信心、勇气、镇静以及为人处世的能力，比大学其他所有的课程对他的帮助都更大，于是他竭尽全力说服了纽约青年基督教协会，让他为当地的商业人士开设一门演讲课。

什么？这简直太荒谬了！让商人也成为演讲高手？学校非常清楚这样做的结果，因为他们以前也开过这类课，可是没有成功的先例。不过学校总算答应了卡耐基，但拒绝

付给他固定的报酬。卡耐基就和学校约定，如果有利润的话，他将按开课所得到利润的一定比例来抽取佣金——结果，他每个晚上开课所赚的钱是3美元，而不是原来固定的2美元。

随后，这一课程越开规模越大，而且其他城市的青年基督教协会也知道了此事。不久，戴尔·卡耐基就声名远扬，当起了巡回演讲训练导师。他经常往来穿梭于纽约、费城、巴尔的摩之间，后来又到了伦敦和巴黎。

由于前来上课的商业界人士都认为，他们以往接触过的这方面的教科书都太教条了，根本不实用。因此卡耐基坐下来认真思考，并根据自己的实践经验和体会，写了《人性的弱点——如何影响他人并赢得朋友》，这本书后来成了美国所有青年基督教协会、银行联合会，以及全国信托协会的正式教材。

戴尔·卡耐基说，任何人一旦生气之后，就会言辞巧捷，变得很会说话。他说，如果你在镇上一拳打倒一个最笨嘴笨舌的人，他会立即站起来与你理论一番，而且一点都不亚于第一流的演讲家。他认为，无论什么人，如果有足够的自信，而且内心有表达的冲动的話，那么他一定会说得十分动人。

卡耐基认为，培养自信的最佳方式，就是做平时不敢做的事，从而获得成功的经验和体会。因此，他每次上课时，都会让每一个学员开口说话。听课的人都有相似的困难，都不敢当众说话。在这种情况下，大家从不会相互取笑。经过卡耐基的训练，他们逐渐培养起了勇气、信心和热忱，并将这些内在精神融入他们的谈话当中。

戴尔·卡耐基不仅仅是在开演讲课，他更主要的是在帮助人们克服恐惧心理，培养自信和勇气。在参加这门课程的商业界人士中，不少人已经有30多年未走进过教室，他们当中大部分人最初都是抱着尝试的态度，以分期付款的方式向卡耐基交付学费的，因为他们希望能够立即获得实效，而且第二天就能用于商业谈判或当众演讲。

针对这种情况，卡耐基必须追求快速实效的演讲方式。结果，他开创了一套独特的，融演讲、推销、为人处世和实用心理学于一体的教育方式，开创了一门非常实用而有意义的课程。由于这门课程是如此管用，有些人竟从上百英里远的地方开车专程来听课，甚至有一个人每周都从芝加哥赶到纽约来听课。

哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯说，普通人只利用了他潜能的十分之一。戴尔·卡耐基开设的这门成人教育课程，其目的就是真正帮助商业界人士发挥他们的潜能。卡耐基成功了，他也因此而享誉全世界，被誉为“除了自由女神，或许只有戴尔·卡耐基才能代表美国”。

自序 本书的源起

在 35 年之前，我是纽约市最不开心的年轻人之一。那时，我以推销货车为生，但我的收入非常的少，而且毫无乐趣可言，这使我十分烦恼。更让我感到不满的是，我住的简陋房间里到处都是蟑螂，我每天不得不去那个廉价而肮脏的小饭馆吃饭。每当我晚上回到自己这个冷冷清清的家时，内心当中总是充满了苦闷和烦恼。

我大学时代的美好梦想，现在看来都成了泡影！难道这就是我所期望的生活吗？

终于，我毅然决然地辞去了货车推销的工作——令我完全没想到的是，这一决定竟然完全改变了我的人生道路，它使我以后 35 年的生活变得幸福而快乐，几乎超越了我原来的最高期望。

我到底干了些什么呢？

由于我在华伦堡州立师范大学读了 4 年大学，而且在公共演讲课程中接受过一定的训练，并由此积累了一些经验，我得以进入纽约基督教青年会夜校成人班授课。来我班上听课的人各行各业都有，如职员、推销员、工程师、会计师，等等，还有家庭主妇。他们来我这里听课，并不是想获得大学文凭或社会地位，而是为了一个目的——帮助他们解决实际问题。

他们希望自己能够有勇气在业务会议上站出来说话，不至于因为害怕而发抖或昏倒；他们希望找到与难缠的顾客打交道的好办法，不至于因为没有勇气而在街上游荡；他们希望培养出自信心；他们希望自己事业有成；他们希望能够多挣些钱；他们希望处理好家庭生活中的各种关系……

总之，他们希望从各种烦恼中解脱出来。为了帮助他们解决各种各样的烦恼，我就必须把每节课讲得既生动有趣，又满足他们的需求。

请想想，这是一项多么令人激动而兴奋的工作啊！我的课程竟然能够帮助人们解决各种各样的烦恼！

而要实现这个目标，我必须有这方面的教材——我必须有一本帮助人们解决忧愁烦恼的教材！

为此，我开始去纽约第五大道四十二街的公共图书馆查找相关书籍，我一共找到 22 本有关烦恼的书。我还买来相关方面的图书认真阅读。让我吃惊的是，世界上竟然有如此多的人饱受烦恼的折磨。对于随时会遇到的各种烦恼，他们无能为力。这正如大卫·R·希勃瑞在他的《如何有效地克服烦恼》中所说的：“我们成年之后，对于需要应付的各种烦恼，犹如让蛀虫跳芭蕾舞一样，毫无办法。”还有一位当医生的朋友对我说：“医院病床上有一半以上的人，竟然是被烦恼折磨得生病的。”你看，帮助人们解除各种

烦恼，竟然如此重要！

但是，令人遗憾的是，这些关于烦恼的书，却没有一本适合用作我的成人班教材，因此我只好亲自动手来写一本了。这就是现在你所读到的这本十分畅销的书。

任何人都有能力解除烦恼，将其摒弃在生活之外。如果我们能够按照这本书中的建议去做的话，一切人——包括每一个男人和女人，都有办法解除烦恼，征服烦恼。

在写这本书时，我参考了古往今来的哲学家们有关烦恼的论述，还阅读了包括上自孔子，下至丘吉尔的几百本人物传记。同时，我还拜访了各种行业中的杰出人物，如杰克·邓普希·布莱德雷将军、克拉克将军、亨利·福特、埃莉诺·罗斯福。

除了读这些书和拜访名人之外，我还成功地开设了一个实验室，专门研究如何征服烦恼。这是世界上第一个，也是唯一一个此类实验室。我告诉学生们如何摆脱烦恼，要求他们在实际生活中运用这些原则，然后回班上告诉其他同学。

“如何征服烦恼？”这正是我们所关心和讨论的中心问题。我曾听过几百场报告会，讲述“我是如何征服烦恼的”。那些曾在我班上学习过的人，在参加这类报告会的比赛中，获得了优胜奖。

因此，你现在所看到的这本书，并不是闭门造车之作，也不是研究烦恼的学术作品，而是一本由成千上万的人所做的充满了现实意义的精辟报告。我很高兴地告诉大家，这本书中的每个故事都不是虚构的，除了极少数例子，都有真人。因此，本书的内容都是有根有据的，请大可相信。

法国哲学家华莱理说：“科学，就是把许多成功的秘诀收集在一起。”本书就是把许多成功的、经过时间考验的、真正解除我们的烦恼、忧愁的秘诀收集在一起的作品。

当你拿起本书时，也许并不想知道它是如何写成的，而是想知道该如何采取行动！那就让我们一起行动吧！

目 录

序言 获取成功的捷径 ■ 罗维尔·托马斯	(1)
自序 本书的源起	(1)

第一篇 如何消除孤独和忧虑

第1章 做好今天的每一件事情	(2)
第2章 孤独是现代人的通病	(9)
第3章 敢于承受最坏的结果	(13)
第4章 忧虑是健康的最大敌人	(18)
第5章 挖掘忧虑的根源	(25)
第6章 将忧虑减半的四个步骤	(30)

第二篇 如何改变忧虑的习惯

第7章 让忙碌驱除你的忧虑	(34)
第8章 不要为小事而忧虑	(39)
第9章 不要担心不可能发生的事情	(44)
第10章 接受不可避免的事实	(48)
第11章 让忧虑“到此为止”	(54)
第12章 不要做无用功	(59)

第三篇 如何培养平安快乐的心情

第13章 永远保持积极向上的心态	(64)
第14章 不要想着报复别人	(72)
第15章 乐于施舍，不图回报	(77)

第16章	满足于你已经得到的恩惠	(82)
第17章	不要模仿别人	(87)
第18章	如果只有柠檬，就做一杯柠檬汁	(92)
第19章	每天做一件使别人高兴的事	(97)

第四篇 如何让你的生活更快乐

第20章	将批评当成另一种恭维	(106)
第21章	坦然面对不公正的批评	(109)
第22章	学会自我批评	(112)
第23章	选择自己喜欢的工作	(115)
第24章	管理好你的财务	(120)
第25章	年老也有用武之地	(126)
第26章	百岁人生也有无穷乐趣	(129)

第五篇 如何保持充沛的活力

第27章	保持每天多清醒一小时	(132)
第28章	学会自我放松	(135)
第29章	说出心底里的话	(138)
第30章	养成良好的工作习惯	(141)
第31章	假装喜欢自己的工作	(144)
第32章	不再为失眠而忧虑	(149)

第六篇 给男性的人生忠告

第33章	如何与女性相处	(154)
第34章	如何做一个称职的父亲	(160)
第35章	不要批评家人	(166)
第36章	真诚地赞美你的爱人	(167)
第37章	随时关心自己的家人	(169)
第38章	不要忽视“性”	(171)

第七篇 给女性的人生忠告

第39章	如何与男性相处	(174)
第40章	提升爱情的深度	(179)
第41章	享受真正成熟的爱	(182)

第42章	切勿喋喋不休	(186)
第43章	爱他，并让他自由地生活	(190)
第44章	殷勤有礼同样适用于家庭	(192)
第45章	共同追求新的目标	(194)
第46章	共同迎接挑战	(196)
第47章	家庭理财的六条建议	(200)

第八篇 如何让你变得更加成熟

第48章	勇于承担责任	(204)
第49章	困难并不意味着不幸	(207)
第50章	摆脱生活中的不幸	(211)
第51章	拥有坚定的信念	(216)
第52章	相信自己是独一无二的	(219)
第53章	学会喜欢自己	(222)
第54章	不要盲目因袭	(225)
第55章	不要让人觉得讨厌	(229)

第九篇 如何从实际行动中受益

第56章	凡事三思而后行	(234)
第57章	积极行动是成功的基础	(237)
第58章	养成终身学习的习惯	(240)
第59章	发掘人性中善良的本质	(245)
第60章	让友谊伴随你一生	(249)
第61章	从工作中寻找生命的动力	(253)
第62章	学会从逆境中崛起	(258)
第63章	从平凡也能走向卓越	(264)
第64章	向伟大人物学习	(268)

第十篇 在演讲中克服恐惧、建立自信（一）

第65章	快速获得演讲的基本技巧	(274)
第66章	培养当众演讲的勇气和信心	(281)
第67章	简单有效的当众演讲方法	(287)
第68章	提前做好充分的准备	(293)
第69章	让演讲充满旺盛的生命力	(301)
第70章	打开听众的心扉	(305)