

DALE CARNEGIE

最伟大的成功励志导师
世界最具影响力励志经典

卡耐基 励志经典全集

人性的弱点全集

人性的优点全集

语言的突破全集

(美) 戴尔·卡耐基 著

天津社会科学院出版社

卡耐基 励志经典全集

人性的弱点全集★人性的优点全集★语言的突破全集

(美) 戴尔·卡耐基 / 著
江 南 / 译

天津社会科学院出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基励志经典全集/ (美) 卡耐基 (Carnegie, D.)
著; 江南译. —天津: 天津社会科学院出版社,
2010. 3

ISBN 978 - 7 - 80688 - 542 - 0

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 019701 号

出版发行: 天津社会科学院出版社

出版人: 项新

地址: 天津市南开区迎水道 7 号

邮编: 300191

电话/传真: (022) 23366354

(022) 23075303

网址: www.tssap.com

印刷: 北京九天志诚印刷有限公司

开本: 787 × 1092 毫米 1/16

印张: 25

字数: 510 千字

版次: 2010 年 4 月第 1 版 2010 年 6 月第 1 次印刷

定价: 28.00 元



版权所有 翻印必究



TONGRENGE BOOKS

同人阁图书



本书将帮你达到的8项技能

- ① 走出思想的窠臼,思考新观念,获得新视野,发现新抱负。
- 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 增加你的影响、你的名声以及处理事情的能力。
- ⑥ 处理抱怨,避免争论,让你的人际关系融洽愉悦。
- ⑦ 成为一个出色的说话者,一个更令人愉悦的交谈者。
- ⑧ 在你的同伴中激发出热情。

从本书获得最大教益的9条建议

- ① 培养一种深刻而强烈的、掌握为人处世原则的欲望。
- ② 在阅读下一章之前,将前面的章节读两遍。
- ③ 阅读的时候,要经常停下来问自己,如何才能运用各项建议。
- ④ 在每个重要的观点旁边做记号。
- ⑤ 每个月温习本书一次。
- ⑥ 抓住每一个可以运用这些原则的机会。将本书作为帮助你解决日常问题的实用手册。
- ⑦ 每当你违反某一项原则而被你的朋友抓到时,给他一点钱,使你的学习成为一种活泼有趣的游戏。
- ⑧ 每个星期对你的进步检查一次。问自己曾犯了什么错,有什么改进,有什么教训,将来该如何做。
- ⑨ 在书后面做记录,写下你在什么时候、如何应用这些原则的。



前言 获取成功的捷径 / 005

人性的弱点全集

第一篇 人际交往的基本技巧

第1章	要想采蜜,就不要踢翻蜂巢	012
第2章	真诚地赞赏他人	019
第3章	激发他人的强烈需求	026

第二篇 让别人喜欢你的6种方法

第1章	真诚地关心他人	036
第2章	微笑待人	042
第3章	牢记他人的名字	046
第4章	学会倾听	050
第5章	迎合他人的兴趣	054
第6章	让别人感受到他的重要性	056

第三篇 如何赢得别人的赞同

第1章	永远不要与人争论	064
第2章	千万不要指责别人的错误	067
第3章	勇于承认自己的错误	073
第4章	学会善待他人	076
第5章	使对方一开始就说“是”	080
第6章	让对方多表现自己	083
第7章	把你的意见变成对方的	086
第8章	从对方的立场看问题	088
第9章	给对方以同情	091
第10章	激发对方高尚的动机	094
第11章	戏剧化地表达你的意见	097
第12章	提出有意义的挑战	099

第四篇 如何更好地说服他人

第1章	从赞美和欣赏开始	102
第2章	委婉地提醒对方的错误	104
第3章	先谈你自己的错误	106
第4章	没有人喜欢接受命令	108
第5章	让对方保住面子	109
第6章	称赞最微小的进步	111
第7章	送人一顶高帽子	113
第8章	使错误更容易改正	115
第9章	使人乐意做你建议的事	117

第五篇 创造奇迹的信 / 119

第六篇 使你的家庭生活更幸福

第1章	不要自掘婚姻的坟墓	126
第2章	爱对方,并给他自由	129
第3章	不要作无用的批评	130
第4章	真诚地欣赏对方	131
第5章	多从小事上关注她	132
第6章	对家人殷勤而有礼貌	133
第7章	不要做“婚姻的文盲”	135
第8章	如何与女性相处	137
第9章	如何与男性相处	143

人性的优点全集

第一篇 走出孤独忧虑的人生

第1章	活在“完全独立的今天”	152
第2章	消除忧虑的魔法公式	157
第3章	忧虑会使人短命	161
第4章	解开忧虑之谜	166

第二篇 如何改变忧虑的习惯

第1章	消除思想上的忧虑	172
-----	----------------	-----

第2章	不要为小事而垂头丧气	176
第3章	平均概率可以战胜忧虑	180
第4章	接受不可避免的事实	183
第5章	让忧虑“到此为止”	188
第6章	不要锯木屑	192
第7章	没有人会踢一只死狗	194
第8章	不要让批评伤害你	196
第9章	从错误中吸取教训	198

第三篇 培养平安快乐的心里

第1章	态度可以改变你的生活	202
第2章	报复的代价太高了	207
第3章	对人施恩勿望回报	211
第4章	你愿意以100万卖尽你拥有的一切吗?	214
第5章	保持自我本色	218
第6章	如果你有一个柠檬,就做一杯柠檬汁	222
第7章	多替他人着想	226

第四篇 如何永远保持充沛的活力

第1章	每日多清醒一小时	234
第2章	学会放松	236
第3章	家庭主妇如何避免疲劳并青春永驻	238
第4章	防止疲劳和忧虑的良好工作习惯	241
第5章	让你的工作变得有意思	243
第6章	不要为失眠而忧虑	247

第五篇 快乐工作享受生活的诀窍

第1章	做自己喜欢的工作	252
第2章	处理好金钱的烦恼	256
第3章	如何减少生意上50%的忧虑	261
第4章	正确处理夫妻间的职业冲突	264
第5章	管理好你的财务	267

第六篇 如何让你变得更加成熟

第1章	勇于承担责任	272
-----	--------------	-----

第2章	困难并不意味着不幸	274
第3章	摆脱生活中的不幸	278
第4章	拥有坚定的信念	282
第5章	相信自己是独一无二的	285
第6章	学会喜欢自己	288
第7章	不要盲目因袭	291
第8章	不要让人觉得讨厌	295
第9章	让友谊伴随你一生	299

语言的突破全集

第一篇 高效演讲的基本原则

第1章	获得演讲的基本技巧	306
第2章	培养演讲的信心	313
第3章	简单而有效的演讲方法	319

第二篇 演讲、演讲者和听众

第1章	做好演讲前的准备	326
第2章	赋予演讲生命力	332
第3章	与听众融为一体	336

第三篇 成功发表商务演讲

第1章	激励听众采取行动的演讲	344
第2章	说明性演讲	352
第3章	说服性演讲	359
第4章	即兴演讲	365

第四篇 演讲的沟通艺术和实践

第1章	发表演讲的技巧	372
第2章	介绍演讲者、颁奖和领奖	376
第3章	如何发表长篇演讲	382
第4章	在实践中应用	391

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?世界上最大之一的一家书店的老板就对我说,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开教育讲座。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与人相处的技巧训练。

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。大约有 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,工程师得到的报酬最高的,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,他们就会获得更高的收入。

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 100 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·盖博尔和玛丽亚·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。

我为听众演讲，鼓励他们走出去，在工作、社会交往中试验，然后回到班上讲述他们的经验和取得的成果。这是一项多么有趣的工作啊！这些渴望成功的男男女女完全被这种新型的实验室迷住了——这也是有史以来为成年人创设的最早的、也是唯一的人际关系实验室。

这本书并不是像普通的书那样写成的，它像个孩子一样逐渐成长。它在实践中成长发育，并吸收了成百上千人的经验及智慧。

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，这位雇主的人生观得到了很大的改变。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——而且更加重要的是，他在工作和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，从而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。

有一名学员就这些规则和班上的学员激动地一直谈到深夜。凌晨3点钟,其他人都回家了,他这才发现了自己的失误。但经过这次谈话,他发现自己面前有一条美好的前程,这使得他好几天都无法入睡。

这个人是谁呢?难道是一个没有经过什么训练、遇到任何新的东西就会兴奋难耐的人吗?不,当然不是!他是一个拥有高学历的、历尽沧桑的艺术商,社会交际很广,可以流利地说3种外语,还获得了两所欧洲大学的学位。

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)

人性的弱点
全 集

—— 赢得朋友影响他人的智慧



第一篇



人际交往的基本技巧