

永恒的人生智慧经典系列丛书

# Carnegie

# 卡耐基智慧全集

被誉为“人类出版史上的奇迹”，  
帮助千万读者走上了成功之路。



013047573

B848.4  
716

永恒的人生智慧经典系列丛书

# Carnegie

# 卡耐基智慧全集



刘 艳◎编译



北航 C1654725

B848.4/716



华中科技大学出版社  
<http://www.hustp.com>

中国 武汉

## 图书在版编目(CIP)数据

卡耐基智慧全集 / 刘艳编译. — 武汉: 华中科技大学出版社, 2013.6  
(永恒的人生智慧经典系列丛书)

ISBN 978-7-5609-8797-2

I. ①卡… II. ①刘… 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069741号

## 卡耐基智慧全集

刘 艳 编译

责任编辑: 曹 霞

封面设计: 柏拉图创意机构

责任校对: 孙 倩

责任监印: 张贵君

出版发行: 华中科技大学出版社(中国·武汉)

武昌喻家山 邮编: 430074 电话: (027)81321915 (010)84533149

印 刷: 北京毅峰迅捷印刷有限公司

开 本: 710mm × 1040mm 1 / 16

印 张: 26.5

字 数: 480千字

版 次: 2013年6月第1版第1次印刷

定 价: 35.00元



本书若有印装质量问题, 请向出版社营销中心调换  
全国免费服务热线: 400-6679-118 竭诚为您服务  
版权所有 侵权必究

# 前言

戴尔·卡耐基是美国著名的心理学家和人际关系学家，20世纪最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父。他一生致力于人性问题的研究，运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。

他以超人的智慧、严谨的思维，在道德、精神和行为准则上指导万千读者，给人安慰，予人鼓舞，使人从中汲取力量，从而改变生活，开创崭新的人生。卡耐基开创的“人际关系训练班”遍布世界各地，多达1700多所，接受培训的社会各界人士中，不乏学者、大学生、职员、商界巨贾、艺坛明星、军政要员，甚至包括几位美国总统。千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

卡耐基在实践的基础上撰写而成的著作，是20世纪最畅销的成功励志经典。其主要代表作有《语言的突破》、《人性的弱点》、《人性的优点》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》和《人性的光辉》等。这些书出版之后，立即风靡全球，先后被译成几十种文字，被誉为“人类出版史上的奇迹。”

卡耐基的著作问世以来，改变了千千万万人的命运。发明之王爱迪生、相对论鼻祖爱因斯坦、印度国父圣雄甘地、“米老鼠”之父沃尔特·迪斯尼、建筑业奇迹的创造者里维父子、旅馆业巨子希尔顿、白手起家的台湾塑料大王王永庆、麦当劳的创始人雷·克洛克等，都深受卡耐基思想和观点的影响。

卡耐基的思想和观点影响着许多人，甚至改变着世界。当经济不景气、社会分配不平等、战争等恶魔正在磨灭人类追求美好生活的心灵时，卡耐基的精神和思想，就成了人们走出迷茫和困顿的最有力的支撑。当时代的列车匆匆驶过20世纪，进入新千年后，卡耐基的思想和见

解并没有被时代所抛弃，相反，在今天这个竞争激烈的社会，他的思想和洞见，具有更强烈的激励作用，仍有很强的实用性和指导性。

然而，在充满竞争的快节奏生活中，恐怕没有太多的人有时间去细致地读完卡耐基的八、九部重要作品。为了给当代“忙人”提供便利，我们重新编辑了《卡耐基智慧全集》一书。

本书浓缩了卡耐基成功哲学中的思想精华，帮助读者解决生活中面临的最大问题：如何学会为人处世，在日常生活、商务活动与社会生活中更好地与人打交道，并有效地影响他人；如何击败人类的生存之敌——忧虑，创造一个幸福美好的人生；如何获得自信与自尊，在演讲场合表现突出，准确地表达自己的观点和思想，从而赢得听众的尊重……这些问题的解决，必将帮助新世纪的人们克服人性弱点，开发自身潜能，乐观而勇敢地面对生活，获得事业的成功和人生的快乐。

本书蕴藏着卡耐基的超人智慧，传达了深刻的人生启示。

# 目录

## CONTENTS

### 第一篇 人性的弱点

——为人处世的基本技巧和如何使人喜欢你

#### 第一章 待人处世的基本技巧 \_002

1. 如欲采蜜，勿蹴蜂房 \_002
2. 献出你的赞赏，给人以自重感 \_009
3. 诚恳友善地对待他人 \_016
4. 尊重他人不同的意见 \_020

#### 第二章 使你更受人喜欢的六条规则 \_023

1. 真诚地表示对别人的兴趣 \_023
2. 学会微笑，给人好印象 \_030
3. 学会记住他人的姓名 \_035
4. 倾听比好的谈吐更重要 \_039

5. 引发别人的真正兴趣 \_046

6. 使别人感觉到他的重要 \_049

### 第三章 如何更好地完善自己 \_058

1. 了解并喜欢自己 \_058

2. 避免变成乏味之人 \_061

3. 勇于承担责任 \_064

4. 突破自我设限 \_067

5. 树立敬业精神 \_070

### 第四章 行动是成功的关键 \_073

1. 确立目标是有所成就的出发点 \_073

2. 培养恒心和毅力 \_078

3. 下定决心，坚持到底 \_083

4. 不当一个埋没才华的傻蛋 \_084

## 第二篇 人性的优点

——如何征服忧虑，走出人生的误区

### 第一章 对付忧虑的法则 \_088

1. 忧虑是长寿的克星 \_088

2. 改变你一生的二十四个字 \_095
3. 清除忧虑的“万能公式” \_102
4. 解决忧虑问题的步骤 \_107

## 第二章 分析忧虑的方法 \_112

1. 找出真正的问题 \_112
2. 听听别人对自己的看法 \_114
3. 不为失眠而忧虑 \_117
4. 什么使你疲劳 \_120

## 第三章 改掉忧虑的习惯 \_124

1. 把忧虑从你的思想中赶走 \_124
2. 不因烦恼小事而垂头丧气 \_129
3. 平均率可以战胜忧虑 \_132
4. 对必然之事轻快地接受 \_136
5. 为忧虑限定“到此为止” \_141
6. 不要试图锯木屑 \_144

## 第四章 保持充沛的生命活力 \_148

1. 每天多清醒一小时 \_148
2. 培养对工作的兴趣 \_151
3. 四种良好的工作习惯 \_155
4. 把握住今天 \_158



## 第三篇 美好的人生

——研讨赢得友谊之法，探索家庭幸福之道

### 第一章 为人处世的十二条原则 \_163

1. 争论中永远没有赢家 \_163
2. 避免在生活中树敌 \_166
3. 郑重地承认自己的错误 \_173
4. 使你走上理智的大路 \_177
5. 苏格拉底的秘密 \_180
6. 处理抱怨时让别人多说话 \_183
7. 把你的意见变成对方的意愿 \_187
8. 站在别人的立场上看问题 \_190
9. 发挥“同情”的威力 \_192
10. 激发他人高尚的动机 \_196
11. 戏剧化地表达你的意见 \_200
12. 无计可施时，不妨试试激将法 \_202

### 第二章 改变他，而不是伤害他 \_205

1. 如果必须批评，试着先称赞 \_205
2. 间接提醒对方的错误 \_208
3. 批评前先谈自己的错误 \_210
4. 没有人喜欢接受命令 \_212

5. 使对方保住面子 \_212
6. 称赞最微小的进步 \_214
7. 给狗取个好名字 \_216
8. 使错误看起来容易改正 \_218
9. 使人乐意做你所建议的事 \_220

### 第三章 家庭幸福之道 \_223

1. 不要挖掘婚姻的坟墓 \_223
2. 爱他就让他自在地生活 \_227
3. 批评对方要谨慎 \_229
4. 给予真诚的欣赏 \_232
5. 对琐事多加注意 \_234
6. 别忽略了殷勤礼貌 \_235
7. 不要做一个“婚姻的文盲” \_237
8. 享受真正成熟的爱 \_239

## 第四篇 快乐的人生

——一本引导人们踏上快乐人生的书

### 第一章 培养快乐心情的原则 \_246

1. 保持你的本色 \_246

2. 不要试图报复仇人 \_250
3. 改变思想就能改变生活 \_254
4. 如果有个柠檬，就做柠檬水 \_261
5. 施恩于人 不图回报 \_267
6. 算算你的得意之事 \_271
7. 让别人快乐，你也能快乐 \_275

## 第二章 不因别人的批评而不快乐 \_285

1. 如何使别人的批评不伤害你 \_285
2. 没有人会踢一条死狗 \_287

## 第三章 学会支配你的工作和金钱 \_290

1. 做好一生中的两个重大决定 \_290
2. 工作是生命之律 \_295
3. 管理金钱的11条规则 \_300
4. 不要入不敷出 \_307

## 第四章 快乐如此简单 \_312

1. 世上第一愚人 \_312
2. 时间能抚平一切 \_313
3. 我几乎没有明天 \_314
4. 尽量让自己忙碌起来 \_315
5. 多活45年的秘诀 \_316
6. 解除压力的处方：不要烦恼 \_320
7. 不要为打翻的牛奶哭泣 \_323

8. 99%的烦恼其实不会发生 \_324
9. 下决心做最快乐的人 \_326
10. 乐观克服了胃溃疡 \_327

## 第五篇 语言的突破

——教会人们克服恐惧，建立自信，更有效地说话和演讲

### 第一章 有效说话的基本法则 \_330

1. 获得演说技巧的基本途径 \_330
2. 培养演讲的自信心 \_332
3. 当众说话的三个法则 \_333

### 第二章 演讲准备与控场技术 \_335

1. 演讲前必须做好充分准备 \_335
2. 即刻进入角色 \_339
3. 保持良好的态度 \_345
4. 使你的演讲具体化 \_349
5. 把专业术语变得简单而生动 \_353
6. 迫使他人信服 \_356
7. 给人回味的结尾 \_359
8. 发表即席演讲的艺术 \_368

第三章 提升自我语言的魅力 \_375

1. 让声音更具魅力 \_375
2. 恰当措词 \_381
3. 善用幽默 \_388
4. 巧用事例 \_392
5. 直接提出请求 \_395
6. 使用“借用语” \_396

## 附 录 增进记忆力的三种方法

- 方法1: 印象 \_399
- 方法2: 重复 \_404
- 方法3: 联想 \_405

第  
一  
篇

## 人性的弱点

为人处世的基本技巧和如何使人喜欢你

《人性的弱点》一书由卡耐基授课时所用的教材演变而成，于1936年出版。这本书令卡耐基享誉世界。卡耐基运用大量心理学知识，对人类共同的心理特点进行了细致入微的探索和分析，揭示了人们待人接物的处世之道，总结出了一套令我们面红耳赤、怦然心跳的人际关系学理论。

毫不夸张地说，《人性的弱点》是世界上最经典也最有实用价值的为人处世参考书。凡是读过此书的人，都会由衷地钦佩其中简明易懂的处世道理，并将在实际生活中尽力按照其中的原则去实践，从而走向成功。

所以说，这是一本行动的书。

## 第一章 待人处世的基本技巧

一个人事业上的成功，只有15%是由于他的专业技术，另外的85%要依靠其人际关系、处世技巧。软与硬是相对而言的，专业技术是硬本领，善于处理人际关系的交际技能则是软本领。

### 1. 如欲采蜜，勿蹴蜂房

1931年5月7日，纽约市民看到一桩从未见到过、骇人听闻的围捕格斗！凶手是个烟酒不沾，有“双枪”之称，名叫“克劳雷”的罪犯。他被包围，陷落在西末街——他情人的公寓里。

150名警方治安人员，把克劳雷包围在公寓顶层的藏身处。他们在屋顶凿了个洞，试图用催泪瓦斯把克劳雷熏出来。警方人员已把机枪安置在四周的建筑物上，经过一个多小时的时间，这个纽约市里原本十分清静的住宅区，一阵阵地响着惊心动魄的机枪、手枪声。克劳雷藏在—把堆满杂物的椅子后面，用手上的短枪接连向警方人员射击。上万人怀着激动而兴奋的心情，观看这幕警匪格斗的场面。久住纽约的人都知道，从来没有发生过这样的变故。

克劳雷被捕后，警察总监马罗南指出：“这个暴徒是纽约治安史上最危险的一个罪犯。”这位警察总监还说：“克劳雷杀人就像切葱一样……他会被判处死刑！”

可是，“双枪”克劳雷认为自己又是怎样的一个人呢？当警方人员围击他藏身的公寓时，克劳雷写了一封公开信，写的时候因伤口流血，那张纸上留下了他的血迹！克劳雷的信上这样写着：“在我衣服里面，是一颗疲惫的心——那是一颗仁慈的，不愿意伤害任何人的心。”

在这件事发生不久之前，克劳雷驾着汽车在长岛的一条公路上，跟一个女伴调情。突然走来一个警察，来到他停着的汽车旁边，说：“让我看看你的驾驶执照。”

克劳雷二话不说，拔出他的手枪就朝警察连开数枪，警察倒地而死。接着，克劳雷从汽车里跳了出来，捡起那警察的手枪，又朝地上的尸体开了一枪。这就是克劳雷所说的“在我衣服里面，是一颗疲惫的心——是一颗仁慈的，不愿意伤害任何人的心”。

克劳雷被判死刑坐电椅，当他走进受刑室时，你想他会说“这是我杀人作恶的下场”？不，他说的是：“我是因为要保卫我自己，才这样做的。”

“双枪”克劳雷对自己没有一丝的自责。

这是罪犯的一种常见的态度？如果你这样想，不妨再听听下面这些话：

“我将一生中最好的岁月给了人们，使他们获得幸福愉快，过着舒服的日子，而我所得到的只是侮辱，一个遭人搜捕的人。”

那是卡邦所说的话，他是美国的第一号公敌，横行在芝加哥一带，是一个最凶恶的匪首。可是，他认为自己是一个有益于群众的人——一个没有受到赞许，而且是个被人误会的人。

休士在纽约被枪弹击倒前，也曾这样表示。他在接受新闻记者采访时说，他是一个有益于群众的人。其实，他在纽约是个令人发指的罪犯。

我曾经和“星星监狱”的负责人华赖·劳斯有过一次有趣的通信。他说：“在‘星星监狱’里，很少有罪犯承认自己是坏人，他们的人性就跟你、我一样，他们有这样的见解、解释。他们会这样告诉你，为什么要撬开保险箱，或是接连地放枪伤害人，甚至为他们自己辩护反社会现实的行为，因此坚持不应该把他们囚禁起来。”

如果卡邦、“双枪”克劳雷、休士和在监狱中的暴徒，完全不把责任归咎在自己身上，那你我所接触的人又如何呢？

已故的华纳梅格，有一次这样承认说：“30年前我就明白，责备人是愚蠢的事，我即使不抱怨上帝没有将智能均匀地分配，可是我对克制自己的缺陷已感到非常吃力了。”

华纳梅格很早就学到了这一课，可是我自己在这古老的世界里，盲目地行走了30多年，然后才豁然感悟：100次中有99次，没有人会为了任何一桩事情来批评自己，无论错误到什么程度。

批评是没有用的，因为它使人增加一层防御，而且竭力地替自己辩



护。批评也是危险的，它会伤害了一个人的自尊和自重的感觉，并激起他的反抗。

德国军队里的士兵们，在发生某一件事后，不准许立即申诉、批评。他需要怀着满肚子的怨气睡去，直到这股怨气消失。如果他当即申诉，会受到处罚。在我们日常生活中，似乎也有遵循这样一个规律的必要——就像嘀咕埋怨的父母，喋喋不休的妻子，斥责怒骂的老板……那些吹毛求疵、令人讨厌的人。

从上千年的历史中，你可以找出很多很多对“批评”毫无效果的例子。罗斯福和塔夫特总统那场著名的争论，分裂了共和党，而使威尔逊进入了白宫，使他在世界大战中留下了勇敢、光荣的事迹，而且还改变了历史的趋势。

让我们快速地追叙出当时的情形：

1908年，罗斯福离开白宫的时候，他使塔夫特做了总统，然后自己去非洲狩猎狮子。当他回来的时候，事情就发生了，他指责塔夫特守旧，想要自己连任第三任总统，并且组织了“勃尔摩斯党”。这几乎毁灭了共和党。就在那次选举中，塔夫特和共和党只获得两个州的赞助，这是共和党最大的一次失败。

罗斯福责备了塔夫特，但塔夫特有没有责备自己呢？当然没有。塔夫特两眼含着泪水，说：“我不知道怎么样做才能和我所已做的不同。”

究竟是谁做错了？我不知道，也不需要去关心。不过，我所要指出的一点，那就是罗斯福所有的批评，并没有使塔夫特自己觉得不对，只是使塔夫特尽力替自己辩护，眼中含着泪水，反复地说：“我不知道怎么样做才能和我所已做的不同。”

铁泡脱·顿姆的煤油舞弊案，这件事还记得吗？它使舆论愤怒了好几年，震荡了整个国家！在任何人的记忆里，美国公务生活中，从没有发生过这类情形。

这里是这桩舞弊案的事实经过：哈尔信脱·福尔，是哈丁总统任上的内政部长，当时委派他主事政府在“爱尔克”山，和铁泡脱油田保留地出租的事。那块油田是政府预备未来海军用油的保留地。

福尔是不是公开投标？不，不是那回事，福尔把这份丰厚的合约，干脆给了自己的朋友图海尼。图海尼又如何呢？他把自己愿意称为“债款”的美金十万元，给了这位福尔部长。福尔接着用他的高压手段，命