

Dale Carnegie
卡耐基提升自我第一读本

卡耐基的 魅力口才 与处世智慧

金装
全集

[美] 戴尔·卡耐基 著
Dale Carnegie

清玲 译

不要犹豫，请立刻阅读，
这是改变你一生的机会！

20世纪最伟大的成功学大师卡耐基口才艺术精华集萃
最权威、最实用、提高最快的口才宝典
成千上万人终生受益，无数成功者竞相效法

APCTIME
时代出版

时代出版传媒股份有限公司
安徽教育出版社

Dale Carnegie
卡耐基提升自我第一读本

卡耐基的 魅力口才 与处世智慧

金装
全集

KANAJI DE
MEILIKOUCAI
YU CHUSHIZHIHUI

[美] 戴尔·卡耐基 著
Dale Carnegie

清玲 译

ARTIME
时代出版传媒股份有限公司
安徽教育出版社

时代出版传媒股份有限公司
安徽教育出版社

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基的魅力口才与处世智慧:金装全集/(美)
卡耐基著;清玲译.--合肥:安徽教育出版社,2013.5
ISBN 978-7-5336-7554-7

I. ①卡… II. ①卡… ②清… III. ①口才学-通俗
读物②心理交往-通俗读物 IV. ①H019-49②C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第108983号

书 名:卡耐基的魅力口才与处世智慧:金装全集 作 者:(美)卡耐基(Carnegie,D.)

出版人:郑可 策 划:阿卡狄亚 策划编辑:刘华
责任编辑:张浩 装帧设计:江山社稷书匠 特约编辑:范子恺

出版发行:时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>
安徽教育出版社 <http://www.ahep.com.cn>
(合肥市繁华大道西路398号,邮编230601)

营销部电话:(0551)3683010,3683011,3683015
印 刷:中煤涿州制图印刷厂 电话:(010)63809606
(如发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂商联系调换)

开 本:710mm×1000mm 1/16 印 张:17.5 字 数:282千字
版 次:2013年6月第1版 2013年6月第1次印刷

ISBN 978-7-5336-7554-7

定 价:29.00元

版权所有,侵权必究

序言 Introduction

20 世纪的前 35 年，美国出版界曾经出版了超过 20 万册的书籍，其中大部分内容相当枯燥，根据实际情况显示，销售形势也不是很好。一位任职于一家闻名全球的大出版社的经理向我承认，他所在的出版社虽然已经有 75 年的历史和实际的出版经验，但据统计，所出版的书籍，在 8 本书中，几乎有 7 本是赔钱赚吆喝的。

既然如此，我是否还有勇气去写一本书呢？就算我最后写了，作为一个读者，你又为什么要花费时间与精力去读它呢？

这确实是一个很实际、很好问题。那么，我现在就想办法来亲自回答它吧。

我想先从我自己的经历说起。在我上大学期间，我就发现身边那些名望最高的人几乎都是有运动天赋的，在足球或棒球方面有所成就的运动员，另外的一些人则是善于辩论和演讲，并在比赛中屡屡获奖的人。我自己为此很悲观，自己根本没有一点儿体育天赋，于是，我就开始寻找一个新的突破点来达成自己的最终目标。于是，我下定决心在演讲方面要出人头地，为此，我曾经做了足足好几个月的准备，在马背上进行练习，连挤牛奶的时间也不愿意放弃。尽管我自己认为已经做了充分的准备，但在起初的那段时间，我还是接二连三地遭受失败。但是，我一直咬牙坚持了下来，并在后来一段时间出现了转变——我开始在大型演讲中获得少许的胜利。这就算是一个好的开始，在随后的演讲比赛

中，我几乎每次都能在最后赢得对手，包括以前那些曾经亲自指导过我的同学。

大学毕业后，我的第一份工作是给一些成人大学上函授课。虽然我也投入了大量的激情和活力在那份工作中，但是事业却没有很大的进展。尽管心理上有些失望，但我还是没有放弃。曾经的一再锻炼让我懂得如何去坚守住自己的信念。就这样，我历经了无数的周折，并先后从事过短期的推销员、临时演员、作家等各种不同的工作来维持自己的生活。后来，再回顾过去，我发掘出自身的优势，并竭尽全力去说服纽约青年基督教协会，让我能够为当地的商业界人士专门开设一门演讲课。

在教学初期，我只开设了一门有关演讲的课程——那些都是专门为成人设立的，我都是采用实践的经验，使他们能够有比较敏捷的思考力，并能准确地表达出自己的意念，使他们以后无论在面谈生意或是在广大群众面前演讲，都可以表达得更加清晰、更加慷慨、更加有说服力，同时也更加详细、周全。

但是后来，我逐渐发现这些人不仅仅在讲话技巧上亟待提高，需要训练，而且在每一天的生意来往或者社交场合中，具体是如何与人相处，如何待人接物，也更是迫切需要琢磨的一门艺术。而我自己，也一样急切需要这方面的训练。就这样，我花费心思尝试开发了一种相对比较特殊的训练方法——一种集中演讲术、结合推销术以及人际关系和实用心理学的多方面惊人混合。它原本不受死板的规则所局限、约束，而且还非常实用且生动有趣。这样，每次课程结束后，班里的人还会自发组织一个俱乐部，每两周集会一次，这样一直持续了多年，还常有不少人会驾车疾驰五十里路，甚至是一百里来上课。

我的课程最后取得了成功，而且办学规模也越来越大，我个人方面也渐渐有了一些名气，并当起了全国巡回演讲的专业训练导师，经常穿梭于纽约、费城、巴尔的摩等大都市之间，后来又相继到了英国的伦敦和法国巴黎。再回顾往事，我当时年少缺乏理解和技巧的那些情形，实在是令人感到诧异。我多么希望自己早些年就能够拥有这样一本书，那将会是多么无价的荣幸啊！

哈佛大学赫赫有名的心理学家与哲学家威廉·詹姆斯教授认为，一个普通人一生大概只开发出了蕴藏于自己体内的十分之一的能力，而我现在的课程正是将要发掘每个人身上那些蕴藏起来的才能。要知道，每个人生下来都是一个

语言天才。任何人一旦在极度生气之后，就会变得言辞巧捷，变得更加会说话。即使一个笨嘴拙舌的人，在被另外的人打倒后，他也会立即站起来与你据理力争、理论一番，而且一点儿都不亚于一流的演讲家。因此，只要拥有一份自信，内心有强烈的表达冲动的話，你也一定会表达得十分动人。

告诉更多的人如何来开发原本自己所拥有的，却根本不曾利用的内在潜能——这正是我写这本书的目的。只要阅读过这本书中的前几章，你就会觉得自己能够开口说话，面对处理人际关系那么头疼的事情已经不再头疼了，你也可以更加轻松应对并很好地化解生活中所面临的各种窘困状况。这原是一本教人如何行动的书，而并非是要传授知识。阅读此书后，你将会从中获益匪浅。

好了，这篇序言占用了不少的时间，有些长了，那么，我们现在就开始吧，让我们立刻言归正传。

戴尔·卡耐基

序言 / 001

上篇赢得友谊的沟通艺术

第一章 拥有好口才的八个原则

- 002 **第一个原则：克服当众说话的恐惧心理**
卡耐基金言：
如果一个成年人能够改变自己的心态，那么他就能很快地改变自己的性格。
- 006 **第二个原则：有针对性地培养自信心**
卡耐基金言：
为了培养自信心和勇气，当你在面对观众的时候，不妨尝试一下，表现得就好像是真的具有那种自信和勇气一样。
- 012 **第三个原则：始终保持积极乐观的心态**
卡耐基金言：
锁定目标的高低所带来的自我暗示将直接决定我们后续的行为能力的大小。
- 015 **第四个原则：善于借鉴别人的经验激励自己**
卡耐基金言：
在你自己感到胆怯的时候，停下来问一问自己：“既然别人都取得了成功，我为什么就不能呢？”

019 **第五个原则：不放过每一个锻炼口才的机会**
卡耐基金言：
你要清晰地知道，即使你发挥失常，没有说好，天也根本塌不下来，下面的人也不会责怪你的。

021 **第六个原则：想象目标达成后的成就感**
卡耐基金言：
如果你希望做好一件事，你就能够做好。如果你期望致富，你就能够致富；如果你想博学，你就会博学。

025 **第七个原则：相信自己能够成功，才会成功**
卡耐基金言：
人——无论他是谁——自身都蕴藏着一种无穷的潜在能力，但能否最后开发出来，往往都取决于这个个体自己的人生态度。

029 **第八个原则：意志力是成为说话高手的关键**
卡耐基金言：
遇到困难的时候，你根本不用去想究竟为什么会有这些问题，因为本来就存在这些问题。

第二章 成功沟通高手的六项修炼

034 **第一项修炼：不当面指正别人的错误**
卡耐基金言：
谦虚而有策略，你将无往不胜。

040 **第二项修炼：犯了错误要勇于承认**
卡耐基金言：
一个有勇气承认自己犯了错的人，也可以在一些时候得到某种满足感的。这不仅消除了内心的罪恶感和自我辩护的气氛，而且还是十分有利于解决实质性问题的。

第三项修炼：不要与人争辩

046

卡耐基金言：

如果说天下只有一种方法能够得到辩论的最大胜利的话，那种方法就是像避开毒蛇和地震一样，采取一切措施尽量避免辩论。

第四项修炼：鼓励对方多说话

051

卡耐基金言：

言多必失，有时候，话说得太多没有什么好处，跟不说话的效果也差不多。

第五项修炼：引导对方多做肯定的回答

056

卡耐基金言：

如果一开始沟通，就使一位学生、顾客或孩子、妻子说出“不”，那么，纵然你有神仙般的智慧和超强的耐心，也无法使最初的那种否定态度扭转为肯定。

第六项修炼：可以随口喊出对方的名字

061

卡耐基金言：

如果想要给人一种好感，其实最简单、最显著而又尤为重要的方式，莫过于能够随口叫出对方的名字。

第三章 让别人赞同你的八个完美沟通技巧

技巧一：委婉地指出别人的错误

068

卡耐基金言：

如果直接指出对方的错误，实际上等于是在批评对方。

技巧二：让对方感觉是自己的想法

072

卡耐基金言：

尽可能地去向别人请教，并尊重他们提出的建议，让对方觉得那些主意完全是他们自己的。

- 078 **技巧三：帮助对方客观地分析问题**
卡耐基金言：
你必须站在对方的角度和立场去思考问题，并进一步地去反驳他。
- 083 **技巧四：批评对方前先自我批评**
卡耐基金言：
如果批评者在刚开始谈话时就先谦逊地承认自己的错误，然后再顺其自然地指出别人的错误，那么情形就会变得好很多。
- 086 **技巧五：建议对方，而不是命令对方**
卡耐基金言：
适当地建议别人，而不是以一种强硬的态度去命令对方，这不仅能维护一个人的自尊，还能给他一种内心自重感，而且能使他以后更乐于合作，而不是与你一直对立。
- 089 **技巧六：切勿使用指使的语气说话**
卡耐基金言：
没有一个人乐意一直听从别人的指使，也没有人喜欢让别人一直告诉他应该怎样做，应该怎样去想，这似乎是人的一个天性。
- 093 **技巧七：让别人对你产生信任感**
卡耐基金言：
信任，是人们交往的一个基本前提。如果人们彼此间没有了信任，即使人们还在互相谈话，也称不上是一次真正的沟通。
- 096 **技巧八：掌握沟通的主动权**
卡耐基金言：
有效地控制好话题，对说服一个人来说的确是十分重要的。

第四章 完善说话风格和个性的六个技巧

- 102 **技巧一：施展你独特的声音魅力**
卡耐基金言：
在任何情况下，音量的一些细微变化都可以使你更加将重点突显出来。

107 **技巧二：语调可以让语言生动有趣**
卡耐基金言：
语调就像说话者的不同表情一样，向对方传达着某种在言语之外的一种强烈的感染力。

110 **技巧三：张弛有度，说话不拖泥带水**
卡耐基金言：
社交语言要相对简洁、精练，并尽可能地去承载更多和更有用的信息。

113 **技巧四：非语言信息比语言更富有内涵**
卡耐基金言：
非语言信息所传达出的信息要比语言自身更加丰富，更富有内涵。

118 **技巧五：让别人更容易接受你的观点**
卡耐基金言：
使你的语言更加通俗化，意思是说使你的语言成为人人都能听懂的一种语言，这样的你就算是达到了说话的最高境界。

122 **技巧六：使语言变得更有说服力**
卡耐基金言：
运用人们所熟悉的一种东西来说明他们一直所不熟悉的东西。

下篇影响他人的处世智慧

第五章 与人相处的九个基本原则

128 **第一个原则：管住自己的舌头**
卡耐基金言：
在我们每个人的一生中，都曾经历过所谓的“沮丧”时刻，如果我们不能对人说上一句有益的话，那我们最好还是保持沉默，什么也别说。

第二个原则：要钓鱼，就要像鱼一样思考

卡耐基金言：

132

培养自己从对方的立场、角度去思考问题，就如同从你自己的立场出发一样——如果你已经学会这一点，就足以让你的生活道路翻开新的一页。

第三个原则：喜欢对方，对方才会喜欢你

卡耐基金言：

138

得到友谊的一个最佳方法就是必须注重适时施与，而不是向他人索取，应该是亲自去赢取来的，而不是依靠一时的吸引或哄骗。

第四个原则：用友善的方式说话

卡耐基金言：

143

强暴且粗鲁的方法永远都不可能赢得一个好人缘，只有友善的方法才能征服别人的内心。

第五个原则：先学会做一位忠实的听众

卡耐基金言：

147

认真倾听对方的谈话，正是我们对他人的一种最高的恭维。

第六个原则：谈论对方最感兴趣的话题

卡耐基金言：

153

人人都对自己感兴趣，只要你能适时表达出你对别人的兴趣，并主动去引导对方说出自己比较感兴趣的话题，那你就不仅仅是一位说话的高手，更是一位能够操控人心的高手。

第七个原则：让他人享受到被尊重的感觉

卡耐基金言：

159

假如我们的气度真的如此狭隘，那我们只会遭到应有的失败，而不会得到任何成功和幸福。

第八个原则：微笑待人

卡耐基金言：

166

不论你处于什么样的地位，拥有什么，也不论你是谁，不论你身在何处，或者你正在忙着做什么事，你是否幸福的关键，取决于你是怎么想的。

- 173 **第九个原则：掌控好交谈的时间**
卡耐基金言：
要时时为对方考虑，掌握好告别的时间，以免影响他人的生活、工作，否则日久必会令人厌烦，而不愿继续与你交往。

第六章 游刃职场的社交技巧

- 178 **技巧一：面试中的交谈技巧**
卡耐基金言：
面试的过程，其实就是推销自己的过程。

- 183 **技巧二：职场命运与你的说话方式有关**
卡耐基金言：
仅凭自己的专业知识和技能，而一味忽视与别人的沟通和合作，是无法完成所有的工作的。

- 187 **技巧三：与上司交流的学问**
卡耐基金言：
职场是一个十分复杂的地方，并不是全部由才干和能力来决定你的前途和职业方向。

- 192 **技巧四：与同事交流的技巧**
卡耐基金言：
对于他人的弱点与不足之处不要当成交谈的话题，这样只显出你人品和道德的低下。

- 195 **技巧五：与下属沟通的艺术**
卡耐基金言：
不要忘记鼓励一下那些曾经犯了错误的人，他们可能在某种程度上已经对自己失去了信心，急需别人在某种程度上给予一定的肯定。

- 198 **技巧六：成为一名激励高手**
卡耐基金言：
激励的作用常常可以创造出一些看似不可能的奇迹。

- 204 **技巧七：切勿谈论职场禁忌话题**
卡耐基金言：
说话需要时刻注意场合，在不同的场合就应当说不同的话。

第七章 家庭和谐的相处技巧

- 210 **技巧一：男人维护家庭和睦的艺术**
卡耐基金言：
对自己的妻子适当地表现出一些殷勤，并不会对他的公众形象造成任何损害，反而会促进夫妻间的和谐，家庭的和睦，增强夫妻之间的感情。

- 222 **技巧二：女人持家有道的艺术**
卡耐基金言：
要学会适应男人的心情，这是一个女人赢得男人青睐的最好办法。

- 229 **技巧三：爱他，不要责备他**
卡耐基金言：
我们不要一味地去批评责备别人，而要尝试着去进一步了解他们，尤其对于我们的家人来说更是如此。

- 233 **技巧四：爱她，用心赞美她**
卡耐基金言：
一个人具有会说话的才能要比相貌或者其他方面显出的才能重要得多，这也是维持家庭和睦、人际关系和谐融洽应该具备的一项重要的能力。

- 236 **技巧五：强势的态度不会使人屈服**
卡耐基金言：
冲突是由不同的人、不同的意见、不同的角度甚至不同的解决方法所引起的，而拥有亲密关系的夫妻也不例外，也会存在这方面的问题。

240 **技巧六：不要轻言离婚**
卡耐基金言：
当所有的神圣的、权威的话如果也变成了一句随便的玩笑，就跟“你好”这样的一个普通词语一样，也就失去了它原本的意义。

243 **技巧七：切勿喋喋不休**
卡耐基金言：
在所有一切烈火中，地狱魔鬼发明的狞恶的毁灭爱情的计划，喋喋不休是最致命的。

251 **技巧八：谈心，是夫妻间的每日必修课**
卡耐基金言：
爱情往往是毁于日常生活中的一些琐碎小事上。

255 **技巧九：性沟通，让婚姻更和谐**
卡耐基金言：
性生活的美满和谐是巩固和加强夫妻之间感情的一个最为直接有效的途径。

260 **技巧十：为幸福生活制造快乐**
卡耐基金言：
当人们处在精神紧张、激动、气愤的情绪中时，就抛去了平日注重的形象，也不会注意到自己在哪方面存在着过错，而只会把缓解的途径直接建立在他人的改变之上。

上篇 | 赢得友谊的沟通艺术

第一章

拥有好口才的八个原则

第一个原则：克服当众说话的恐惧心理

卡耐基金言：

如果一个成年人能够改变自己的心态，那么他就能很快地改变自己的性格。

20世纪初，心理学家和哲学家们曾经断言，普通人只开发了自己全部潜力中的一小部分。与我们所拥有的相比，我们只是苏醒了一半；我们的热情受到现实的打击，我们的蓝图因此也根本没有展开，我们只是运用了自己的头脑和身体资源中的极小的一部分。这究竟是什么原因造成的呢？其实这就是人的一种恐惧心理。人的恐惧心理其实是很可怕的，所以，我常对自己的学员说：“你要做出这样的一个假设，听众现在都欠你的钱，正在苦苦哀求你让你再多宽限几天；而你就是一个神气的债主，根本就不需要畏惧他们。”

1912年，也就是“泰坦尼克号”豪华巨型海轮沉没于北大西洋冰海，船上大部分人员遇难的那一年。正是在那一年，我开始作为一个教授当众进行演说这门课程，我当时的主要任务就是为纽约的基督教青年会夜校讲授“公开演讲”课。至今，那段经历对我来说都是非常宝贵的，因为它使我积累了丰富的关于说话这门艺术的知识，并也因此促成了我的口才培训班的诞生。

在纽约为商业界和专业人员开班时，我逐渐从中了解到，学员们不仅需要在说话方面受到训练，还迫切需要掌握一些日常商务和