

本书汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容。这是一部世界上最畅销的人生指南，是能改变无数人命运的励志经典。



How to Stop Worrying and Start Living

卡耐基
· 励志精华 ·

一口气读懂 人性的优点

戴尔·卡耐基/著
龙 柒/编译

卡耐基经典之作《人性的优点》的唯一目的就是帮助你解决你所面临的重大问题：如何在你的日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何击败人类的生存之敌——忧虑，以创造一种幸福美好的人生。当你通过本书解决好这一问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

卡耐基
·
励志精华

一口气读懂 人性的优点

戴尔·卡耐基/著
龙 柒/编译



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

一口气读懂人性的优点 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.)
著; 龙柴编译. —北京: 新世界出版社, 2009.6
(戴尔·卡耐基励志精华)
ISBN 978-7-5104-0348-4

I. 一… II. ①卡…②龙… III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 074986 号

一口气读懂人性的优点

作 者: 戴尔·卡耐基 / 著 龙柴 / 编译

责任编辑: 罗平峰

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发 行 部: (010) 6899 5968

总 编 室: (010) 6899 5424

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 北京中印联印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 710 × 1000 1/16

字 数: 260 千字

印 张: 21.75

版 次: 2009 年 6 月第 1 版 2009 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-0348-4

定 价: 32.80 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

挖掘极限内的潜能

(原著序)

在 20 世纪的前 35 年里，美国出版商出版了 20 多万部各种不同的书，其中大部分是枯燥乏味的，许多书卖得并不好。一位闻名世界的出版公司负责人最近告诉我，他的公司拥有 15 年的出版经验，可是每出版 8 本书，却有 7 本是亏本的。既然如此，我又何必冒险再写这本书呢？即使我写好了，你又何必费事去阅读它呢？这是两个很值得重视的问题。

从 1912 年开始，我在纽约举办一项教育课程，教育成人。起初，我只是开设演讲的课程，训练成人在商业洽谈和团体中，能依照自己的思想，更清晰、更有效、更镇静地表达他们的意愿。随着时间的推移，我发觉这些人不仅在讲话技巧上需要训练，在日常生活及与人相处上更迫切地需要训练。

我还逐渐觉察到，自己也同样需要这种技巧的训练。回顾这些年来我在生活中缺乏技巧的种种情形，很是惶恐不安。我多么希望 20 年前的我手里就有这样一本书，那它将是一本无价天书！

如何与人相处，该是你所面临的一个最大的问题，如果你是个商人，那么这个问题尤其值得重视。即使你是会计师、家庭主妇、建筑师或是工程师，情形也是一样的。

数年前，在“卡耐基基金会”资助下所做的那次调查和研究，有了

一项重要的发现！这项发现后来又由“卡耐基技术研究院”研究证实。调查资料显示，一个人在经济上的成功，约有 15%是由于本人的技术和智慧，而另外的 85%则是出于“人类工程”，即人格魅力和领导才能。

几年来，我每个季节都在费城工程师协会举办课程，同时也在美国电机工程协会纽约分会开班。总计约有 1500 位以上的工程师参加了我举办的讲习班。凭借多年的观察和经验，我最后发觉，讲习班学员之中，获得最高酬劳的人，往往不是那些懂得工程学知识最多的人。

约翰·洛克菲勒在他的事业的鼎盛时期曾经这样说过：“与人交往的能力，也是一种可以购买的商品，就像糖和咖啡一样……它的代价要比世界上任何东西都高，我愿意为那种能力付出酬劳。”

芝加哥大学和青年会联合学校进行过一次调查，专门研究成人究竟需要些什么。这项耗资 2.5 万美元的调查花了两年的时间，调查的最后一站是在康涅狄格州的梅勒登。梅勒登被认为是一个十分典型的美国城镇，镇上的每一个成年人都受到了访问，并被要求回答 156 个问题，如“你的职业是什么？你受教育程度如何？你的理想是什么？你如何利用闲暇时间？你的收入是多少？你有什么嗜好？你最喜欢的学科是什么”等。调查结果显示，成年人最关心的是健康问题，其次是如何了解别人，如何与人相处，如何使人喜欢自己，如何使他人同意自己的想法。

负责这项调查的委员会当即决定在梅勒登举办训练课程。他们四处寻找相关的实用教科书，可是无果而终。最后，他们去见一位享誉全球的成人教育专家，问他是否有合乎这些成年人需要的书籍。“没有，”他说，“我虽然知道那些成人需要什么，可是他们所需要的书却从未有人写过。”

基于经验，我知道教育专家的话不假。因为我自己就为了寻求一本关于人际关系的实用课本，花了好几年的时间。

既然这么多人希望有这样的书，我便尝试写一本，以供教学之用。为了准备这本书，我几乎读遍了和“人际关系”这个主题相关的所有资





CARNEGIE

料——报纸专栏、杂志专文、刑事法庭的记录、古代哲学家和当代心理学家的著作等。此外，我还聘请了一位受过训练的研究专家，花了一年半的时间，到各个图书馆中阅读我所遗漏的资料。他研究过不计其数的伟人传记，还研究过各个时代的大人物是如何处理人际关系的。从恺撒到爱迪生，我们大量阅读这些伟人的传记，研究他们的日常生活。仅西奥多·罗斯福，我们便收集了上百本关于他的传记。我们下定决心要不惜一切代价，找出各个时代与“如何获得友谊及影响他人”这个主题相关的各种实用思想。

我本人就曾拜访过许多位世界著名的成功人士，如发明家爱迪生，政治领袖富兰克林·罗斯福，商业巨子欧文·杨，电影明星克拉克·盖博，以及探险家马丁·詹森，我想方设法地去挖掘他们在处理人际关系方面的高超本领。

基于这些资料，我准备了一篇名为“如何获得友谊和影响他人”的教案。起初这篇文章很简短，没过多久，我便将之扩展成一篇一个半小时的演讲稿了。几年来，我一直在纽约“卡耐基研究院”的训练课上发表这样的讲话。

除了演讲，我还鼓励学员们走出教室，到他们的生意和社交场合中去实践，然后再把他们的经验和所得到的成果带回教室，与大家分享。这是一门十分有趣的课程，这些急于自我改进的成年人，都非常喜欢在一个全新的教室里上课。这是有史以来第一个为成人而设的人际关系实验室。

起初，我们把一套规则印在不比明信片大的纸片上，后来，我们改印成一张较大的卡片。然后是一本小册子、一套小书。每一次在尺寸、内容上都不断地进行扩充。15年后，这些试验和研究便结集成了教程。我们这里所定的规则，不只是理论，或是猜测，而是具有神奇般的魔力，很多人因为应用了这些成功法则而改变了他们的生活。

一位拥有 314 名员工的公司老板参加了我们的训练，在此之前，他

经常不加限制地批评和责骂员工。研究了本书所提到过的几个成功法则之后，这位老板骤然改变了他的人生观。现在，他的企业拥有了一种忠诚、热忱、合作的团队精神。他把 314 个“敌人”变成了 314 个“朋友”。他在一次演讲中得意地说：“以前，我巡走在自己的公司里，没有一个人跟我打招呼，那些员工一看到我，就立马把视线移开。可是现在他们都成了我的好朋友，甚至连守卫都亲切地叫我的名字，向我打招呼！”

这位老板的事业蒸蒸日上，现在有了更多的利润，更重要的是，他在业务上收获了更多的快乐，这份因相互尊敬而产生的惬意心情是无与伦比的。

很多销售人员运用了研究会讲习班上的法则后，他们的销售业绩骤然提高。过去许多无法获得的客户，现在也成了他们的新客户。公司机构的高级职员不但获得了更大的职权，而且还增加了他们的薪酬。一位在费城煤气公司任职的高级职员，由于不能巧妙地引导别人，公司已做了给他降职的决定，可是在经过了这项训练后，他不但成功解除了降职的危机，还提高了待遇。

训练课程结束时的聚餐中，那些太太们对我说，自从她们的丈夫参加了这项训练之后，她们的家庭变得更美满、更快乐了。

前几天，我收到了一位法国贵族写来的信。这封信是他在横渡大西洋的轮船上写的。在信中他提到，这些成功法则的应用，引起了近乎宗教般的狂热。

毕业于哈佛大学的地毯商人告诉我，在经过 14 个星期的训练后，他所获得的东西比在哈佛大学 4 年里学到的还要多。这位保守的哈佛毕业生，是在一次有 600 位听众的耶鲁俱乐部晚会的演讲中道出这番言论的。

戴尔·卡耐基



如何使用本书的 9 个建议

1. 如果你想从本书中获得最大的益处，有一个必须具备的条件，一个比任何定理或技术都重要的基本条件。你必须具备这个基本的条件，不然，你无论如何研究，也不会有多少用处。如果有这种天赋的才智，你可以不用去看那些如何从书中受益最多的建议，就能获得奇迹。

这种奇妙的条件是什么呢？那是一种深入、前驱的学习欲望，一个增加你应付他人的能力的强烈决心。

你如何触发这样一个冲动呢？经常提醒自己，知道这些原则对你是何等的重要。替自己做这样的想象——如果将这些原则运用自如，将使你接触到怎样多姿多彩的环境；在经济酬劳上，又如何能有更多的帮助。你要反复地跟自己说：“我之所以受人欢迎，我所获得的快乐和收入的增加，那是由于我掌握了对待他人的技巧。”

2. 先把每一章迅速地阅读过，得到一个概念。你或许想接着就看下一章，可是，我希望你别这样。除非你仅是为了消磨时间而阅读的——如果你是为了增加在人际关系方面的技巧而阅读，那么你再把这一章详细研读，这才是省时间和最有效果的办法。

3. 当你阅读的时候，不妨稍微地停一下，思索你读到的是些什么。你这样问自己——在何时何地，你如何运用书中的每一项建议。

4. 阅读本书时，手里拿一支红墨水钢笔或是红色圆珠笔，遇到一项你认为有用的建议时，就在这列字旁边画一条线；如果看到一项极好的建议，那么就在那些句子旁边，画出一列重点符号。如果在这本书上，有着像这样的画线和符号后，不但使你有更多的乐趣，也可以迅速有效地温习，使你获得更大的益处。

5. 我认识一个人，他在一家极具规模的保险公司担任经理职务已有15年的历史。他保持了翻阅公司所发出的保险单的习惯，每月、每年都翻阅同样的保险单。他这么做是为什么呢？因为经验告诉他，这是使他记住保险单上的条款的唯一办法。

有一次，我几乎花了两年的时间写一部关于演讲术的书稿。我发现自己必须经过反复地通读，才能把书稿的内容很清楚地记下来。

所以，你如果想从本书中获得真实而持久的益处，不能草率地看过一遍就认为够了。你把这本书详细阅读之后，每月还应该抽出若干的时间加以温习，同时要放在你的书桌上，不时地翻看。别忘记，只有恒久的温习，才能使这些原则的运用成为习惯。

6. 萧伯纳曾这样说过：“如果你教一个人某件事，他就永远不去学了。”萧氏所讲是对的，学习是一种自觉的过程。

所以，你如果想把本书中所研究的原则运用自如，就应该在遇到这样的机会时，运用这些原则。否则，你很快就会把书上所讲的内容忘得一干二净——因为只有切身运用过的学识，才会深深地留在脑海中。

你或许会觉得随时随地找出这些原则加以实施是一件困难的事。是的，我也有同感，因为我写这本书的时候，要想实施自己所建议的主





张，亦觉困难。

例如，当人们使你不愉快时，批评、斥责，要比了解对方的观点容易得多。也就是说，找出别人的错处，要比找出对方值得称颂的事容易很多。谈论你自己所需要的，比谈论对方所需要的，也显得自然得多。所以你在读这本书的时候，有一点要记住，那就是，你不仅要获得书中的知识，同时要养成新的习惯。你是在尝试一种新的生活方式，那是需要时间、持久力和耐性的。

所以你需要经常阅读本书，把它看做是沟通人际关系的实用手册。无论何时，当你遇到一桩特殊的问题时，诸如怎样教育小孩，如何使妻子顺从你的意思，如何满足一个气愤的顾客……这都是些常见的问题。当你翻开本书，试着按其中的某项建议去做，说不定就会有奇迹般的发现。

7. 这或许是个新奇而突出的尝试，当你的妻子、子女或同事，找出你违反某一项原则的证据时，你不妨付出几美分或是1美元给他们作为对自己处罚的罚款。

8. 华尔街有一家极具声誉的银行，有一次，它的一位经理在讲习班的演讲中，讲了他改进自己的一项极有效的办法。他只受过很短时间的学校正式教育，可是现在他是一位在美国极受尊重的理财家。他认为自己今天的成就得力于他所构思出来的方法。下面就是他的做法，我现在说出这位经理当时所讲的内容：

这些年来，我有一本约会的记录簿，记有所有约会的时间。我的家人向来不替我在星期六订约会，因为他们知道我要利用星期六晚上的时间做自我检讨、自我启发和反省的工作。一个周六晚饭后，我独处一室，翻看自己的约会记录，回忆一周来所经历的会谈、讨论和各项集会，我问自己：

“那回，我做错了些什么？”

“如何做才是对的，我如何做才能改进自己？”

“从那次经验中，我得到了什么样的教训？”

我发觉每周这样的反省会使自己感到不快，可是我又经常对自己的错误感到惊讶。这样过了数年后，那些错误越来越少，最后终于不再发生了。现在，经过这样的自我反省后，有时便有了自我安慰。这种自我分析、自我教育的方法对我来讲，比我所尝试过的其他任何方法，都更为有益。

这种方法帮助我提高了决断的能力，使我在与人接触时，得到了极大的益处。

为什么不用跟这位银行经理类似的方法，检讨你对本书中原则的实行程度？如果你这样做，会获得两种结果：

第一，你会发觉自己在接受一项有趣而又宝贵的教育课程。

第二，你会发现自己对待人的能力在逐渐地提高。

9. 不妨再加上一本记事簿，把你实施这些原则后的效果记到本上，要写得很清楚，把日期、效果和对方的姓名都记下来。这样一本记事簿，可以激励你更加努力地工作或者学习，而这些记录，又是一项有趣而有意义的工作。



88		
79		
201		
111		
150		

● 挖掘极限内的潜能 (原著序)

● 如何使用本书的 9 个建议

一 你的世界忧虑吗

未来取决于今天，切勿杞人忧天	2
孤独是现代人的通病	12
忧虑是健康的杀手	17
消除忧虑的神奇公式	26
如何分析忧虑并从中解脱	33
如何将工作中的忧虑减半	39

二 甩掉忧虑的包袱

将忧虑从心房中删除	44
莫为琐事牵肠挂肚	53
别为小概率事件烦恼	60
接受即成事实	66
给忧虑设定底线	75
从失误中吸取教训	81

三 莫为工作与金钱烦恼

保持积极乐观的心态	88
慎重做出重大决定	97
70%的烦恼与金钱有关	105
处理好夫妻间的职业冲突	114
量入为出，做好预算	120

四 通往成熟的路

对自己的行为负责	128
视挫折为恩赐	133
尽快走出不幸的阴影	139
拥有坚定的信仰	147
清醒地认识自我	152
恰到好处地自我欣赏	157
有个性，不随波逐流	162
克服令人讨厌的举止	169

五 保持精力旺盛的六大方法

疲劳之前先休息	178
放松，再放松	183
家庭主妇要忙而不乱	188
做事分清轻重缓急	193
假装特别有兴趣	198
别为失眠而担忧	205





六 敬告即将或已经步入婚姻的女性

做一个魅力四射的女人	210
用心聆听丈夫	217
拿鼓励来成就对方的事业	223
如何与丈夫身边的女性相处	227
扮演好在社交中的角色	231
会做营养的美餐	235
做一个温柔可爱的妻子	241
性爱贴身手册	244
每天都吐露爱意	250
有效地利用时间	257
不要企图改变丈夫	263

七 成功演讲实用手册

争取每一次实践机会	274
培养演讲者的自信	283
成功演讲的捷径	293
以细节打动人	301
点燃演讲者的激情	310
引起听众的共鸣	317

附录 戴尔·卡耐基的奋斗之路

天於人非世財，天令千兆眾未來



*How to Stop Worrying
and Start Living*

一 你的世界忧虑吗

未来取决于今天，切勿杞人忧天

昨天已经消逝，明天尚未来临，我们唯一可以把握的只有今天，只有愚蠢的人才会为往事追悔，才会为模糊不清的未来担忧。珍惜今天，就是我们对黎明最好的问候。

1871年春天，蒙特瑞综合医院的一个医科学生对未来充满了忧虑，他担心的问题很多：怎样才能通过期末考试？该做些什么事情？该到什么地方去？怎样才能毕业？怎样才能谋生……当他为这些问题万分苦恼的时候，幸运的是，他从一本书上看到了影响自己一生的一句话——最重要的是不要去看远处模糊的，而要去做手边清楚的事。

这简短的24个字启发了这位年轻的医科学生，最终使他成为那个时代最著名的医学家之一。他创建了闻名全球的约翰·霍普金斯医学院，并成为牛津大学医学院的钦定讲座教授——这是大英帝国医学界所能得到的最高荣誉，他甚至被英国女王册封为爵士。他去世以后，记述他一生辉煌经历的传记作品，竟然厚达1466页。

他就是威廉·奥萨爵士。

他在1871年春天所看到的那24个字，帮他度过了无忧无虑的一生。而这24个字就出自历史学家汤姆斯·卡莱里之手。

42年后的一个春意盎然的夜晚，在开满郁金香的校园里，威廉·奥萨爵士向耶鲁大学的学生发表了讲演。他对那些高材生们直言不讳地说，像他这样一个曾在四所大学里任教的知名教授、畅销书作家，似乎应该有着“过人的天赋”，但事实并非如此。他说，他的一些好朋友都知道，他其实就是一个普普通通的人。





那么，他获得成功的秘诀究竟是什么呢？他说这是因为他能够生活在“一个完全独立的隔舱”里。这到底是什么意思呢？

在去耶鲁大学演讲的前几个月，奥萨爵士曾乘坐一艘很大的轮船横渡大西洋。他看见船长站在驾驶舱里按下一个按钮，在一阵机器运转的响声后，船的几个舱门立即关闭，形成了几个完全独立的防水隔舱。

奥萨爵士对那些耶鲁大学的学生们说：“在座的每一个人，都要比那艘大海轮神奇很多，而且要走的航程也遥远得多。我想奉劝大家的是：你们也应该学会控制自己人生的航程，以便让它处在一个‘完全独立的隔舱’里，这样才能确保航行的安全。在驾驶舱中，你要熟悉每一个按钮，并检查一下那些舱门是否可以使用。按下一个按钮，然后注意观察你生活中的每一个阶段，关闭铁门，隔断那些已经逝去的昨天；再按下一个按钮，关闭铁门，隔断那些尚未诞生的明天，这样你就平安无事了。

“明天的重担加上昨天的重担，必将成为今天最大的障碍，它会把最强壮的人压垮。将过去的岁月阻隔在舱门之外，埋葬已经逝去的昨天，只有傻子才会为过去的往事而哭泣。同样，也要像隔断过去一样隔断未来。未来就在今天，因为明天是不存在的，拯救人类的时刻就在今天。为不存在的未来浪费心血、消耗精力、内心忧虑，都只是在折磨自己。所以，请把人生之轮的舱门都关上，养成一个良好的习惯，生活在一个‘完全独立的隔舱’里。”

奥萨爵士是不是主张人们不必下工夫为明天做准备呢？不是，绝对不是。他在那次讲演中强调，为明天做最好的打算，就是集中所有的智慧和热忱，把今天的工作做得尽善尽美，这是你迎接未来唯一有效的方法。

奥萨爵士鼓励耶鲁大学的那些学生们，在每天开始的时候，吟诵下面这句祷词：“我们今天需要的粮食，请今天赐给我们。”

请牢记这句祷词，它只是在祈求今天的面包，并没有抱怨昨天我们吃的酸面包，也没有说：“噢，天哪！近来麦田里严重干枯，而且旱灾