

DALE CARNEGIE

戴尔·卡内基

成功学全集



改变大众命运的励志经典

[美] 戴尔·卡内基 \ 著

中国妇女出版社

Dale Carnegie's Works on Success

THE WORKS ON SUCCESS

DALE
CARNEGIE

戴尔·卡内基

成功学全集

改变大众命运的励志经典

[美] 戴尔·卡内基 \ 著

中国妇女出版社



Dale Carnegie's Works on Success

THE WORKS
ON SUCCESS

图书在版编目 (CIP) 数据

戴尔·卡内基成功学全集/ (美) 卡内基 (Carnegie, D.)
著; 赵虚年等译. —北京: 中国妇女出版社, 2008. 1

ISBN 978 - 7 - 80203 - 503 - 4

I. 戴… II. ①卡…②赵… 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 (2007) 第 182547 号

戴尔·卡内基成功学全集

作 者: [美] 戴尔·卡内基 著

赵虚年 刘超 于阔 沈秋园 译

策划编辑: 施袁喜 万立正

责任编辑: 万立正

封面设计: 点睛设计工作室

责任印制: 王卫东

出 版: 中国妇女出版社出版发行

地 址: 北京东城区史家胡同甲 24 号 邮政编码: 100010

电 话: (010) 65133160 (发行部) 65133161 (邮购)

网 址: www.womenbooks.com.cn

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京忠信诚胶印厂

开 本: 180 × 255 1/16

印 张: 30

字 数: 640 千字

版 次: 2008 年 1 月第 1 版

印 次: 2008 年 1 月第 1 次

书 号: ISBN 978 - 7 - 80203 - 503 - 4

定 价: 35.00 元

版权所有·侵权必究 (如有印装错误, 请与发行部联系)



原著序

一本行动的书

在 20 世纪的前 35 年,美国出版商就出版了 20 多万册各种不同的书,其中的大部分是枯燥乏味的,销售得也不好。一位闻名全球的大出版公司的负责人最近告诉我,他们的公司拥有 75 年的出版经验,可是每出版 8 本书,仍旧有 7 本书是亏本的。这是为什么呢?如果如此,我为什么还要写出一本书来?即使我写好了,你又为什么要浪费时间去读它呢?我需要想办法来回答这两个问题。

从 1912 年开始,我一直在纽约开课,教育成人。最早,我只开设有关演讲的课程,但随着时间的流逝,我发现这些人不仅在讲话的技巧上需要迫切训练,而且在每天的生意和社会场合中,更是亟须如何与人相处的方法。

我还逐渐体会到,自己本身也同样需要这种技巧的训练。回顾我在以往的生活中缺乏技巧的种种情形,实在震惊。我多么希望在 20 年前就能拥有一本教给我与人相处的书,那将是一本无价之书!

如何与人相处,该是你所面临到的一个最大的问题,如果你是个商人,这问题尤其值得重视。即便你是会计师、家庭主妇、建筑师或是工程师,情形也一样。

数年前,在“卡内基基金会”资助下所做的那次调查和研究,有了一项重要发现!这项发现后来又由“卡内基技术研究院”研究证实。调查资料显示,在工商界,约有 15% 的人认为成功是由于本人的技术和知识,而另外 85% 的人则认为出于“人类工程”即人格和领导人的能力。



几年来,我每季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课,总计约有 1500 位以上的工程师参加了我举办的讲习班。他们前来参加,是由于多年对人际关系的观察和本身的经验,最后他们发现,获得最高酬劳的人,通常并不是那些懂得工程学知识最多的人。

约翰·洛克菲勒在其事业巅峰时期曾经这样说过:“与人相处的能力,如果也能像糖和咖啡一样可以买到的话……比起太阳下的许多事物,我愿意为它多付一些钱。”

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什么。这项费时两年的调查,耗资 2.5 万美元,调查的最后一站是康涅狄格州的梅勒登。梅勒登被认为是十分典型的美国市镇,住在这里的成年人受到了访问,并被要求回答 156 个问题,如“你的专业是什么?做什么生意?你的受教育程度?如何运用休闲时间?你的收入?嗜好?志向?困难?对什么东西最感兴趣?”等。调查结果显示,成年人最关心的是健康,其次是如何了解人,如何与人相处,如何使人喜欢你,如何使别人的想法同你一样等诸如此类的问题。

负责这项调查的委员会当即决定在梅勒登提供训练课程。他们四处寻找恰当的教科书,结果发现市场上根本没有一本这样的书。后来他们找到一位成人教育专家,问他是否有合乎这些成人需要的书籍。“没有。”他说,“我知道那些成年人需要什么,但他们所需要的书还没有写出来。”

我知道此人的叙述不假。因为我自己就为了寻找一本有关人际关系的实用课本,而费去了好几年的时间。

既然这本书尚未诞生,我便想写出一本,以供教学之用。为了准备这本书,我几乎读遍了与“人际关系”这个主题有关的所有资料——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,花了一年半的时间跑遍各地图书馆,搜集我以前所遗漏的东西。他研究过数不清的传记,探究各年代伟大人物如何处理人际关系。从恺撒到爱迪生,我们阅读这些伟人的传记,研究这些人的日常生活。仅西奥多·罗斯福,我们便阅读了上百本关于他的传记。我们下定决心要不惜一切,找出各年代与“如何获得友谊及影响他人”这个主题有关的各种实用思想。

我本人也拜访了许多闻名全球的知名人士,如发明家马可尼和爱迪生,政



治领袖富兰克林·罗斯福,商业巨子欧文·扬,电影明星克拉克·盖博和玛丽·皮卡佛,以及探险家马丁·詹森等,我想方设法去挖掘他们在处理人际关系方面的特殊本领。

由这些材料,我准备了一个名叫“如何获得友谊与影响他人”的教案。没过多久,我便将之发展成一个半小时的演讲。几年来,我一直在纽约的“卡内基学院”的训练课上发表这样的谈话。

除了演讲,我还鼓励听众走出教室,到他们的生意和社交场合去实践,然后再把其经历和达到的成果带回课堂,告诉班上的学员。这是一种非常有趣的作业,这些成年人渴望自我改进,都十分喜欢在一个全新的教室里工作。这是有史以来第一个为成人而设的人际关系实验室。开始,我们把一些规则印在明信片般大小的纸上。后来,我们改印成大的卡片。然后是单张、小册子,每一次都在尺寸和内容上不断地进行扩充。15年后,这些实验和研究便集结成了教程。我在这里写下的这些法则,并不只是理论猜测。它们如魔术般令人震惊,许多人都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名雇员的公司老板参加了我们的训练,在此之前,他经常批评和责骂雇员。研究过本书所提到的几个成功法则之后,这位老板完全改变了自己的生活哲学。现在,他的企业拥有了一种新的忠诚、热忱和团队精神。他把314个“敌人”变成了314个朋友。他高兴地说:“以前,我走在自己的公司里,没有一个人与我打招呼,那些职员一见到我,便把视线移开。但现在,他们都成了我的好朋友,甚至连门卫都亲切地直呼我的姓名。”

这位老板同时还获得了更多的利润和休闲时间。更重要的是,他在事业和家庭中都得到了更多的幸福……许多人都会为自己所达到的不可思议的成果感到惊奇,有的学员甚至由于过于兴奋,常常在星期日上午打电话给我,因为他们实在等不及要在48小时之后,才能在训练班上报告他们的经历。

很多销售人员运用了研究会讲习班上的法则后,他们销售的记录骤然提高。许多过去无法获得的客户,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,而且增加了薪水。一位在费城煤气公司任职的高级职员,由于不能与人很好地相处,公司已有给他降职的打算,但经过这项训练后,他不但解除了降职的危机,还提高了待遇。



参加培训课程结束时的会餐中，那些太太们对我说，自从她们的丈夫参加这项训练后，她们的家庭更美满、更快乐了。

一位先生被这些成功法则所鼓动，整个晚上都在和其他的学员热烈讨论。到了凌晨3点钟，其他学员都回家了，他仍然激动不已。因为他发现了自己一向所犯的错误，同时更因为一个新的期望在他面前展开，以致兴奋得难以入眠。

他是一个笨蛋吗？错了。他是一个饱经世事的艺术品经销商，精通数个国家的语言，而且在欧洲的大学获得了两个学位。

前几天，我收到一位法国贵族写来的信。这封信是他在横渡大西洋的轮船里写的。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。

另一位毕业于哈佛大学的地毯商人也告诉我，在经过14个星期的训练之后，他所获得的东西要比在哈佛大学4年所学的还多。荒谬吗？可笑吗？神秘吗？你想用什么形容词都可以。而这位保守的哈佛毕业生，是在众人面前公开演讲时说的这番话，时间是1933年2月23日星期四晚上，地点是纽约的耶鲁俱乐部，当晚的听众约600人。著名的哈佛教授威廉·詹姆士说过：“与我们所具有的本能相比，我们只不过清醒了一半。我们只运用了身体潜能的一小部分资源。我们有许多能力，都被习惯性地糟蹋了。”

本书的唯一目的，便是帮助你去发现、开发这些被“习惯性地糟蹋了”的能力。

这是一本行动的书！

戴尔·卡内基



如何利用本书的9个建议

1. 如果你要从这本书里获得到最大的益处,有一个必须具备的条件,一个比任何定例或技术都重要的基本条件。你必须有这种基本的条件。不然,你再怎么研究,也不会有多少用处。如果有这种天赋的才智,你即使没有看这篇建议的文章,也能获得到奇迹。

这种奇妙的条件是什么?那是一种深入的、想要学习的欲望,一个增加你应付他人能力的强烈决心。

你如何触发这样一个冲动呢?经常提醒你自己,让自己知道这些原则对你是何等的重要。替你自己做这样的想象——如果将这些原则运用自如,将使你接触到多彩多姿的环境;在经济报酬上,将有更多的帮助。你要一次又一次地跟自己说:“我所以受人欢迎,我所获得的快乐和我酬劳的增加,那是由于我知道了与人相处的技巧。”

2. 把每一章快速地阅读一遍,以得到一个整体印象。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。如果你是为了增加你在人与人之间的关系中的技巧而阅读,那么你把这一章详细研读,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,问问自己如何运用书中的每一项原则。

4. 阅读这本书时,可以用各种色笔来做记号。遇到一项你认为能运用的建议时,就在文字下面画一条线。如果看到一项极好的建议,那么就在那些句子旁边做上记号。如果在这本书上,有着各种各样的画线和记号,不但有趣,而且也可更有效地复习。

5. 有位女士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。她每月都要把公司所发出的保险单再看一遍。她年复一年,日复一日,都在看同样的保险单。她这么做是为什么?因为经验告诉她,只有那样,才能使她把保险单上的条款牢牢记住。有一次,我几乎花费了两年的时间,写了一部有关演讲的书稿。我发觉我必需反复地翻阅写过的部分,才能把书稿内容很清楚地



记下来。

所以，你如果要从这本书里获得真实持久的益处，不能草率地看过一遍就认为够了。你把这本书详细阅读过后，每月应该抽出若干的时间加以温习，同时要放在你书桌上，不时地翻看。别忘记，只有恒久的、深切的温习，才能使这些原则的运用成为习惯。

6. 萧伯纳曾这样说过：“如果你想‘教’一个人某件事，那他永远也不去学了。”所以，你如果要把这本书中所研究的原则加以应用，那就应在遇到有这样的机会时，运用这些原则。如果你不这样做，很快就会忘记书上所看的内容。只有是切身运用过的学识，才会深深地留在脑海。你或许会感觉到，并不能随时随地应用这些原则。是的，我也有这样的感觉，因为我虽然写了这本书，但实施我所建议的主张仍不容易。

举一个例子，当人们使你愉快时，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多了。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。所以你读这本书的时候，有一点别忘了，你不只是要获得书中的知识，同时要养成你新的习惯。你是在尝试一种新的生活方式，那是需要时间和毅力的，需要每天实施的。

所以你要常翻阅这本书，把这本书当做如何沟通人与人之间关系的实用手册。无论什么时候，只要你一遇到特殊的问题，像如何管理孩子，如何使妻子顺从你的意思，如何满足一个气愤的顾客，你可以试着去做书中的提议，说不定就会有奇迹般的发现。

7. 和你的妻子、子女或是同事来个约定，当你违反某一项原则时，就罚几元钱或几元钱，使学习的过程显得生动而有趣。

8. 华尔街一家极具声誉的银行的一位经理，有一次在我讲习班的演讲中，说出他如何利用一套高效率的方法提高自我。这位银行经理只受过很短的正式学校教育，可是现在他是美国极受到重视的一位理财家。他认为他今天的成就，得力于他自己所构思出来的方法，下面就是他的叙述。

这些年来，我一直用记事本记下每天所有的事，利用星期六晚上的若干时间做自我检讨和启发反省的工作。我家里人向来不替我在星期六订约会。每个星期六晚饭后，我自己独处一间房里，翻看我的记事本，回忆这一个星期来所有的会谈、讨论和各项集会。我问自己：

“那时候，我有没有什么地方做错了？”

“如何做才是对的，我如何做才能提高自己？”

“从那次经验中，我学到了些什么？”

我发觉每周进行这样的反省会使自己感到很不愉快，但也发现了自己不少



错误。这样过了数年,犯的错误渐渐减少了。这个自我反省的方法持续了好几年,对于我来讲,和我所尝试的其他任何方法相比,它更为有益。

这种方法,帮助我改进了我决断的能力,也使我跟人交往时,受到许多帮助。

为什么不采取和这位银行经理类似的方法,检讨你对本书里的原则的应用程度?如果你这样做,我认为会有两个效果:

第一,你会发觉自己正在从事一项有趣而又宝贵的教育课程。

第二,你会发现自己与人相处的能力正在逐渐地伸展和成长。

9. 不妨再加上一本记事本,记录下自己是如何运用这些原则的。要把日期、成果和对方的姓名都清楚地记下来。这样的记录,可以激发你更加努力。

为了充分利用这本书,获得更多的帮助,你应该:

(1) 有急切的欲望,想精通人际关系中的各种原则。

(2) 当你要看下一章之前,先把上一章仔细地看两次。

(3) 经常思考如何才能运用本书中的每一项建议。

(4) 画下重点。

(5) 每月温习本书。

(6) 遇有机会时就应用这些原则。把本书当做工作指南或活用手册,帮助你解决日常碰到的问题。

(7) 当你违反某一项原则时,就罚几分钱或几元钱,使学习的过程显得生动而有趣。

(8) 每星期做一次检讨。看自己犯下了什么错误,有哪些地方需要改进,或自己学到了什么教训等。

(9) 不妨再加上一本记事本,写下自己是如何运用这些原则的。

CONTENT 目 录

如何利用本书的9个建议/1

◆ 人性的弱点

第一篇 与人相处的基本技巧/2

如果想采蜜,就不要踢翻蜂房/2

真诚地去赞扬别人/6

唤醒他人心中的急切欲望/11

第二篇 使人喜欢你的六条规则/19

要对别人真心感兴趣/19

如何给人好印象/24

记住他人的姓名/28

做一个善于聆听的人/32

谈论别人最感兴趣的事情/38

永远让别人感到他自己很重要/40

第三篇 如何赢得他人同意的十二条规则/47

你不可能在争辩中获胜/47

如何避免制造敌人/50

如果你错了就承认/55

从友善开始/59

设法使对方立即说“是”/64

给他人说话的机会/66

如何使人与你合作/69

站在他人的立场上来看问题/72

了解每个人所需要的/74

激起对方高尚的动机/77

使你的想法具有天才的戏剧效果/80

能让他人不断面临刺激和挑战/81

目 录 CONTENT

第四篇 使人同意你的九条规则/84

- 给予真诚的赞赏/84
- 如何批评才不致招怨/86
- 先说出你自己的错误/88
- 没有人喜欢被人指使/89
- 顾全对方的面子/91
- 如何鼓励他人获得成功/92
- 给人一个美好的名声/94
- 使错误看起来容易改正/96
- 使人们乐意去做/97

◆ 人性的优点

第一篇 忧虑的真相/102

- 生活在独立的隔舱里/102
- 消除忧虑的万灵公式/108
- 忧虑会危及生命/112

第二篇 分析忧虑的方法/118

- 如何分析忧虑并从中解脱出来/118
- 如何消除工作烦恼/121

第三篇 在习惯性忧虑摧毁你之前,如何把它消灭掉/124

- 把忧虑从你的思绪中驱逐出去/124
- 不要因为琐事而烦恼/129
- 战胜忧虑的法则/133
- 直面难以避免的事实/136
- 让忧虑就此止步/142
- 不要试着锯那些已被锯碎的木屑/146

CONTENTS 目 录

第四篇 平安快乐的七种方式/150

憧憬美好生活/150

不要对你的敌人心存报复之心/155

施恩,但不要指望回报/159

细数幸福的事情/162

保持自我本色/166

将不利因素转化为有利因素/170

忘却自己,关注他人/175

第五篇 祈 祷/182

寻找快乐的宗教/182

圣 歌/185

宗教的力量/186

祈 祷/188

第六篇 如何面对批评带来的烦恼/192

批评他人是一种自我满足/192

不让批评之箭射中你/193

反省,再反省/196

如何消除疲劳/198

是什么使你疲劳/200

让疲倦永远消失/203

四种良好的工作习惯/205

如何消除烦闷心理/207

不再为失眠而忧虑/210

◆ 语言的突破

第一篇 成功演讲的基本原则/214

获得演讲的基本技巧/214

培养演讲者的自信/220

目 录 CONTENT

成功演讲的捷径/227

第二篇 演讲三要素:演讲、演讲者和听众/234

演讲前的准备/234

让演讲者充满活力/242

与听众一起分享自己的演讲/246

第三篇 如何成功发表即席讲演/253

鼓舞式演讲/253

通告式演讲/261

说服性演讲/269

第四篇 演讲时沟通的艺术/280

演讲时的态度/280

第五篇 成功演讲的挑战/287

介绍演讲者、颁奖与领奖/287

长时间演讲的安排/293

学以致用/304

◆ 伟大的人物

第一篇 科学天才/312

科学天才爱因斯坦/312

发明大王爱迪生/313

生物学家达尔文/316

炸药发明者诺贝尔/318

科学女杰居里夫人/321

巨匠富兰克林/323

CONTENTS

目 录

第二篇 商业巨头/325

大银行家摩根/325

石油大王洛克菲勒/327

钢铁大王安德鲁·卡内基/328

第三篇 政界名流/331

英国首相丘吉尔/331

“圣雄”甘地/333

美国之父华盛顿/335

美国第 26 任总统罗斯福/337

美国第 28 任总统威尔逊/339

拿破仑/341

第四篇 文坛巨匠/344

莎士比亚/344

大文豪托尔斯泰/345

文坛奇才艾伦·坡/347

短篇小说之王马克·吐温/349

多产作家辛克莱/351

讽刺大师欧·亨利/352

拜伦勋爵/354

杰克·伦敦/355

戏剧大家萧伯纳/357

语言天才仲马斯/359

《爱丽丝漫游仙境》作者都格森/360

英国作家毛姆/361

文坛怪客德莱塞/363

不怕失败的南根里/365

英国作家狄更斯/366

奥地利诗人里尔克/368

目 录 CONTENT

法国文豪大仲马/370
书写命运的韦尔斯/372

第五篇 艺术大师/374

音乐天才莫扎特/374
雕塑大师罗丹/375

◆ 写给女人

为丈夫制定一个目标/380
帮助丈夫靠近目标/382
做一个有魅力的妻子/383
选择两个丈夫中的一个/387
聆听丈夫/390
做丈夫忠诚的支持者/393
如何与丈夫的女秘书相处/395
处变不惊的能力/397
做好妻子是毕生的事业/399
你的丈夫是否与众不同/400
不要被埋没/402
男性的冒险天性/404
不要强人所难/406
如何摆脱丈夫/408
千万不要唠叨/410
帮丈夫塑造健康体质/413
做好家庭预算/416
做一个柔情似水的妻子/420
骄傲地做主妇/422
营造一个甜蜜的家/423
合理利用时间/426
如何让丈夫可爱起来/429

CONTENT 目 录

展现丈夫的魅力/431

深沉的爱情/434

“好妻子”必修课/437

性爱贴身手册/444

离婚后怎么办/447

◆ 附录 戴尔·卡内基的成功之道
