



全球
第一品牌
励志经典

卡耐基

经典全集

世界最具影响力励志经典

国内权威卡耐基作品译本

谨以此书献给所有追求卓越的朋友

戴尔·卡耐基最具影响力的作品

[美] 戴尔·卡耐基 ◎ 著

 中国城市出版社

卡耐基 经典全集

[美] 戴尔·卡耐基 ◎ 著

刘 祜 ◎ 编译



中国城市出版社
· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基经典全集/ (美) 卡耐基著; 刘祜编译. —北京:
中国城市出版社, 2007.4 (2007.10 重印)

ISBN 978 - 7 - 5074 - 1850 - 7

I. 卡… II. ①卡…②刘… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 034522 号

选题策划 徐昌强 (greatbook@sina.com)
责任编辑 华 风
装帧设计 美信书籍设计工作室
责任技术编辑 张建军
出版发行 中国城市出版社
地 址 北京市丰台区太平桥西里 38 号 (邮编 100073)
发行部电话 (010) 63454857 63421417 (Fax)
发行部信箱 zgcsfx@sina.com
编辑部电话 (010) 63421486 63421488 (Fax)
投稿邮箱 city_editor@sina.com
总编室电话 (010) 63455163
总编室信箱 citypress@sina.com
经 销 新华书店
印 刷 北京集惠印刷有限责任公司
字 数 728 千字 印张 37.5
开 本 787 × 1092 (毫米) 1/16
版 次 2007 年 5 月第 1 版
印 次 2007 年 10 月第 2 次印刷
定 价 39.80 元

目 录



前 言 成功的捷径 / 罗维尔·托马斯	11
---------------------	----

人性的弱点

序 言 挑战人性,走向成功	18
---------------	----

第一篇 人际交往的基本原则	21
---------------	----

第1章 如欲采蜜,就不要弄翻蜂房	21
------------------	----

第2章 真诚地赞美他人	27
-------------	----

第3章 激发他人的强烈需求	32
---------------	----

第二篇 让别人喜欢你的六大秘诀	42
-----------------	----

第1章 真诚地关心他人	42
-------------	----

第2章 微笑待人	47
----------	----

第3章 牢记他人的名字	51
-------------	----

第4章 学会倾听他人讲话	55
--------------	----

第5章 迎合他人的兴趣	59
-------------	----

第6章 让他人感到自己重要	61
---------------	----

第三篇 让别人乐意帮助你的信函	68
-----------------	----

美好的人生

第一篇 使人赞同你的十二种方法	74
-----------------	----

第1章 永远不要与人狡辩	74
--------------	----

第2章 千万不要指责他人的错误	77
-----------------	----

第3章 勇敢地承认自己的错误	82
----------------	----

第4章 学会善待他人	85
------------	----

目 录



第5章	使对方一开始就说“是”	91
第6章	让对方多表现自己	94
第7章	把你的意见变成对方的	98
第8章	从对方的立场看问题	101
第9章	给对方以同情	103
第10章	激发对方高尚的动机	106
第11章	戏剧化地表达你的想法	109
第12章	向对方提出有意义的挑战	112
第二篇	改变他人的九种技巧	114
第1章	从赞美和欣赏开始	114
第2章	委婉地提醒对方的错误	117
第3章	先谈你自己的错误	118
第4章	不要命令别人	120
第5章	给对方留面子	121
第6章	称赞对方最微小的进步	123
第7章	让他人有个好名声	125
第8章	使别人的错误更容易改正	128
第9章	善于向他人授权	130
第三篇	使你的婚姻家庭更幸福	132
第1章	切勿喋喋不休	132
第2章	爱他,并让他自由地生活	135
第3章	不要批评家人	137
第4章	真诚地赞美你的爱人	137
第5章	随时关心自己的家人	139
第6章	殷勤礼貌同样适用于家庭	140
第7章	不要做婚姻的文盲	142

目 录



人性的优点

序 言 停止忧虑,开始生活	 146
第一篇 如何克服人生的忧虑	 148
第1章 做好今天的每一件事情	 148
第2章 敢于承受最坏的结果	 154
第3章 忧虑是健康的最大敌人	 156
第二篇 为什么会忧虑	 162
第1章 挖掘忧虑的根源	 162
第2章 将忧虑减半的四个步骤	 165
第三篇 改变忧虑的习惯	 167
第1章 让忙碌驱除你的忧虑	 167
第2章 不要因小事而垂头丧气	 171
第3章 计算事情发生的概率	 174
第4章 适应不可避免的事实	 176
第5章 让忧虑“到此为止”	 179
第6章 不要试着去锯木屑	 182
第四篇 如何保持充沛的活力	 186
第1章 保持每天多清醒一小时	 186
第2章 学会自我放松	 188
第3章 说出心底里的话	 191
第4章 养成良好的工作习惯	 193
第5章 假装喜欢自己的工作	 196
第6章 不再为失眠而忧虑	 199

目 录



快乐的人生

第一篇 如何培养快乐的心情	204
第1章 永远保持积极向上的心态	204
第2章 不要想着报复别人	210
第3章 乐于施舍,不图回报	213
第4章 满足你已经得到的恩惠	217
第5章 不要模仿别人	221
第6章 如果只有柠檬,就做杯柠檬汁	224
第7章 每天做一件让他人高兴的事	229
第二篇 不要抵触别人的批评	236
第1章 将批评当成另一种恭维	236
第2章 坦然面对不公正的批评	238
第3章 学会自我批评	240
第三篇 处理好工作和金钱的问题	244
第1章 选择自己喜欢的工作	244
第2章 管理好你的财务	249
第四篇 克服忧虑获得快乐的故事	255
第1章 不要被烦恼困扰	255
第2章 接受不可避免的命运	256
第3章 克服自卑的心理	258
第4章 驱逐烦恼的五个方法	261
第5章 不要自找烦恼	262
第6章 运动是消除烦恼的最佳方法	263

目 录



第7章 勇于面对现实	 264
第8章 接受挑战	 265
第9章 嘲笑自己	 266
第10章 多留一条后路	 267
第11章 不要为过去忧伤	 269
第12章 消除忧虑的三种方法	 270
第13章 解除心理上的疙瘩	 271
第14章 不要把烦恼叠加在一起	 273
第15章 让时间带你消除烦恼	 274
第16章 立即停止烦恼	 275
第17章 洛克菲勒的快乐法则	 276
第18章 永不言弃	 281
第19章 正负烦恼相互抵消	 282
第20章 打开人生的绿灯	 283

语言的突破

第一篇 当众演讲的基本原则	 286
第1章 快速获得当众演讲的技巧	 286
第2章 培养当众演讲的勇气和信心	 294
第3章 三种简单有效的方法	 301
第二篇 成功演讲的三大要素	 304
第1章 提前做好充分的准备	 304
第2章 让演讲充满旺盛的生命力	 313
第3章 打开听众的心扉	 316

目 录



第三篇 高效演讲的实用技巧	 322
第1章 激励性演讲的技巧	 322
第2章 说明性演讲的技巧	 325
第3章 说服性演讲的技巧	 332
第4章 即席演讲的技巧	 336
第5章 介绍性演讲的技巧	 340
第6章 长时段演讲的技巧	 344

第四篇 当众演讲的沟通艺术	 357
第1章 培养良好的演讲态度	 357
第2章 完善语言表达的技巧	 362
第3章 完善演讲的风格和个性	 368
第4章 走向成功的第一要诀	 374

伟大的人物

第一篇 名扬后世的艺苑奇葩	 382
第1章 “米老鼠之父”迪斯尼	 382
第2章 贫穷的音乐大师莫扎特	 383
第3章 天才作曲家乔治·杰斯文	 385

第二篇 执著勇敢的探险家	 387
第1章 “新大陆发现者”哥伦布	 387
第2章 “北极探险第一人”史蒂文森	 389
第3章 空中飞行将军拜德	 390

第三篇 传奇入神的文学巨匠	 392
----------------------	-----------

目 录



第1章	法国文学大师大仲马	 392
第2章	忧郁的天才诗人艾伦坡	 394
第3章	讽刺小说家马克·吐温	 396
第4章	因祸得福的作家欧·亨利	 398
第四篇	卓绝不凡的科学奇才	 400
第1章	“相对论”鼻祖爱因斯坦	 400
第2章	“发明大王”爱迪生	 402
第3章	无线电发明者马可尼	 404
第4章	飞机发明者莱特兄弟	 406
第五篇	世界楷模的一代名人	 408
第1章	印度“圣雄”甘地	 408
第2章	童话作家都格森	 409
第六篇	女性名人	 411
第1章	埃及女王克娄巴特拉	 411
第2章	女沙皇凯瑟琳	 413
第3章	好莱坞女影星嘉宝	 414
第4章	《小妇人》作者阿尔科特	 417
第5章	拿破仑的妻子约瑟芬	 418

成熟的人生

序 言	 422
第一篇 勇于承担责任	 424
第1章 不要将责任推给别人	 424
第2章 绝不寻找任何借口	 426

目 录



第3章	面对困难无所畏惧	 427
第4章	摆脱生活中的不幸	 430
第二篇	用行动证明自己的成熟	 435
第1章	坚定的信念是行动的基础	 435
第2章	先分析再行动	 437
第3章	积极行动是成功的基础	 439
第三篇	如何保持精神健康	 442
第1章	你是世界上独一无二的人	 442
第2章	尝试着喜欢自己	 445
第3章	永远不要做顺从主义者	 448
第4章	不要做令人讨厌的人	 451
第5章	学习是走向成熟的良方	 454
第四篇	婚姻是成熟心灵的选择	 458
第1章	如何与女性相处	 458
第2章	做一个称职的父亲	 464
第3章	如何与男性相处	 468
第4章	享受真正成熟的爱	 473
第五篇	友谊有助于促进成熟	 477
第1章	不要跌入孤独寂寞的陷阱	 477
第2章	善于发掘人性中善良的本质	 480
第3章	如何赢得友谊	 484
第六篇	老有所为	 489
第1章	老年是人生的第二高峰	 489

目 录



第2章	享受活到 100 岁的乐趣	 491
第3章	工作是人生受益的源泉	 493

写给女孩子

第一篇 帮助丈夫走向成功的第一步 500

第1章	帮助丈夫实现梦想	 500
第2章	共同追求新的目标	 502
第3章	激发丈夫的工作热忱	 504
第4章	提高丈夫的“成功商数”	 506

第二篇 成为丈夫的好帮手 510

第1章	做一个“善于倾听”的太太	 510
第2章	赞美和激励你的丈夫	 514
第3章	做丈夫忠实的信徒	 517

第三篇 给丈夫额外的推动力 519

第1章	做丈夫事业的帮手	 519
第2章	与丈夫的女秘书友好相处	 522
第3章	鼓励丈夫勤做“学生”	 525
第4章	共同迎接挑战	 528

第四篇 如何面对现实问题 531

第1章	快快乐乐地搬家	 531
第2章	让你的丈夫全身心投入工作	 533
第3章	学会适应不平凡的丈夫	 535
第4章	适应丈夫在家里工作	 537
第5章	如何应对你和丈夫的事业冲突	 538

目 录



第五篇 防止夫妻之间的陷阱	 541
第1章 唠叨只会让男人远离家庭	 541
第2章 不要干预丈夫的工作	 544
第3章 不要用你的野心改变你丈夫	 546
第4章 鼓励丈夫冒险和尝试	 549
第六篇 让你的丈夫幸福快乐	 553
第1章 做一个“温柔可爱”的女人	 553
第2章 共同分享丈夫的嗜好	 555
第3章 让丈夫单独享有一种嗜好	 557
第4章 培养你自己的嗜好	 560
第七篇 妻子最伟大的贡献	 562
第1章 做一个家庭理财巧妇	 562
第2章 关注丈夫的健康	 564
第3章 提升爱情的深度	 566
附 录 智慧的锦囊	 568
后 记	 596

前言 成功的捷径

罗维尔·托马斯^①

那是在一个寒冬的夜晚，2500多名美国各界成功的绅士和女士们聚集到了宾夕法尼亚饭店的大舞厅。刚到7点半钟，宽敞的舞厅内早已经座无虚席，但是直到8点，仍然还有不少人走进舞厅，而且大家都兴致很高。没过多久，宽敞的舞厅就挤满了人，那些来得晚的人开始挤占没有座位的空地。

这么多人，在经过了一天的劳累之后，晚上还情愿跑到这里来，辛苦地站上一两个小时，这是为什么呢？难道他们是来看著名模特的时装表演吗？或者他们是想看一场自行车比赛？或是著名演讲家克拉克·盖博亲自登台发表演说？不，都不是！这些人是因为看了报纸上的一则广告之后，才不约而同地赶来这里的。两天前，这些人在阅读《纽约太阳报》时，看到了一整版的广告，内容是：你想增加你的收入吗？你想流利地表达你自己吗？你想做一个成功的领导者吗？那么，就请……

这份广告可不是刊登在什么流行的报纸上，而是刊登在当地最保守的一家晚报——《纽约太阳报》上。那些来饭店的人士，在美国全都属于上流阶层，例如他们当中有高级管理人员、公司老板、专业技术人员，而且他们的收入都在2000美元至50000美元之间不等。

这些人究竟是为了什么而来这里的呢？原来，他们是来听一场最现代、最实用的“为人处世技巧”的演讲——这次演讲是由戴尔·卡耐基人际关系研究会主办的。为什么这2500位成功人士要到这里来听这样一场演讲呢？是不是因为经济危机而使他们突然产生了求知欲呢？显然都不是！在此之前的24年中，这一演讲每个季度都在纽约举办，而且经常是场场爆满，人多得数

^① 罗维尔·托马斯，与卡耐基同时代的美国著名记者、编辑兼作家，一生著述甚丰，有25本书流传于世，卡耐基曾当过他的助手，到美国和欧洲各地旅行演讲。

都数不过来。

那么，这些成年人到底想要学习什么东西？为此，芝加哥大学联合了美国成人教育协会、青年联合会，在各地开展了一项耗资25 000美元、为期两年的全面调查研究。结果表明，成年人最关心的是身体健康；其次是人际交往——他们要学习的正是为人处世的方法和技巧。他们既不想成为演说家，也不想听什么心理学方面深奥的专业知识，他们只想学到一些可以用于实际的商业交往、为人处世、家庭生活中的现实而有效的建议。

看到这里，你也许会明白，为什么这2500名男男女女在看了报纸广告之后，会如此兴致勃勃地拥进宾夕法尼亚饭店来——因为他们找到了自己企盼已久的东西。他们以前也曾在图书馆中读了许多书，而且以为只有知识才是出人头地、走向成功的唯一途径。可是当他们在工作若干年之后，终于发现，那些在事业上最成功的人，不仅具有一定的知识，而且还具有善于沟通、说服他人、向别人推销自己的才华。因此，他们发现，要想在工作中获取成功，人际沟通和自我表达能力比大学文凭和书本知识更加重要。

《纽约太阳报》刊登的那份广告正好指出，在宾夕法尼亚饭店举行的演讲，肯定能给前来听演讲的人带来极大的收获，事实上也果真如此。

若干名以前曾听过这一演讲的人被请到了演讲台上。他们每个人都在75秒钟的时间内，通过话筒向人们讲述了自己的亲身体验。记住，他们每个人只有75秒钟！而且时间一到，主持人就会敲一下木槌，大声喊道：“时间到！请下一位！”演讲现场的气氛，就像牛群在草原上奔驰一样，异常的热烈。台下听众站在那里将近两个小时，全都听入了迷。

在台上演讲的那些人，可以说构成了美国商业领域的各个层面，他们包括连锁商店的高级职员、面包供应商、商业协会主席、银行家、卡车推销员、化妆品推销员、保险推销员、制砖厂秘书、会计师、牙科医生、建筑师、威士忌酒推销员、牧师、药剂师、律师。他们全都从不成功走向了成功，并且成为附近一带小有名气的人物；有的人后来甚至成为美国政治舞台上举足轻重的人物。

在这次演讲中，第一个上台的是派特里克·奥海亚。他出生在爱尔兰，只上过4年学，后来移民到了美国，曾当过机械师和私人司机。奥海亚40岁的时候，家里的人越来越多，养家糊口所需要的钱当然也更多了。于是，他开始为一家公司推销货车轮胎。可是，正如他自己所说的，他十分的自卑而内向，以至于见了人时连头都抬不起来。他每次上门推销时，总要在客户门

口来来回回许多次，才敢推门进去。可想而知，奥海亚对自己的推销成绩很不满意。就在他想去一家机械厂工作时，他收到了一封信，是请他去听戴尔·卡耐基演讲的。奥海亚起初并不想去，因为他担心自己难以愉快地和那些大学毕业的人相处。但是禁不住妻子的劝说，奥海亚终于鼓起勇气，走进了演讲大厅。妻子对他说：“或许这次能给你带来帮助。亲爱的，上天知道你需要这些东西。”

奥海亚刚开始当众讲话时，既恐惧又心慌，根本不知道该说些什么。可是没过几个星期，他就不再害怕面对听众了，而且他很快发现自己竟然喜欢上了演说，并且听众越多精神越兴奋。接下来，即使是单独地面对面和人谈话，他也不胆怯了——他也不再害怕面对自己的顾客了。

奥海亚的收入逐渐增加。今天，他已成为纽约的明星推销员。也就在这天晚上，派特里克·奥海亚面对宾夕法尼亚饭店大舞厅中的2500名听众，从容不迫地讲述了自己的亲身经历和成就。整个演讲会场笑声不断，气氛非常热烈。可以说，还很少能有职业演讲家能比得上他的出色表现呢。

第二位上台演讲的人是一位名叫葛德菲·迈尔的满头白发的银行家，他同时还是11个孩子的父亲。他当初在班上第一次演讲时，手足无措，不知所云。而现在他却生动地讲述了自己的经历，向大家描述了一个善于言词和演说的人是如何通往成功之路的。

第三位上台演讲的，是一个全国性食品制造商协会的主席，这个协会规模十分庞大。他讲了自己以前的经历，说他甚至不敢在公司的董事会上发言或当众表达自己的观点。在参加卡耐基的当众演讲和有效沟通的培训课程之后，他发生了惊人的变化，而且很快就被推选为全国食品制造商协会主席，并以主席的身份在全国各地主持会议。他每次演讲的内容，都被美联社以摘要的形式发表在各种报纸和杂志上。在参加培训课程两年之后，他为自己公司和产品所做的免费宣传，比他以前花25万美元做广告所获得的效益甚至还要多。

现在，美国的成人教育已经非常普及了。这一运动的最有力推动者，正是戴尔·卡耐基先生。卡耐基出生在密苏里州一个小村庄，距离铁路有10英里远。卡耐基在12岁之前从来没有见过电车，可是现在已经46岁的他，从香港到哈摩费斯特，足迹已经遍及了全球。有一次他还到了北极附近。

这个来自密苏里州的孩子，曾帮别人摘草莓、打野草，但每个小时才挣5美分。可是他现在给美国各大公司的高级职员进行培训时，一分钟的报酬

却是以前的20倍。这个乡下孩子以前曾替人放牛，但他后来应威尔士亲王的邀请，到达了伦敦，在众人面前显示了他的才华。然而，他最初在众人面前演讲，接遭到五六次挫折，后来他成为我的私人经纪人。我的成功，也主要归功于他主持的培训。

卡耐基年轻的时候，不得不为接受教育而奋斗。由于他家所在的地区厄运不断：船被洪水漂走、船也经常因为相互碰撞而沉入河底、河水泛滥而导致颗粒无收、猪染上瘟疫死亡……这一切还都不算，银行也逼上门来，要把卡耐基一家赶出家门，好没收被抵押的房子。于是，老卡耐基只好卖掉农场，迁到密苏里州华伦斯堡州立师范学院附近，又在这里购置了一个农场。由于卡耐基没钱在镇上居住，因此他每天都要回农场住，第二天早上骑马走3英里路去上学。回家时，他还要干挤牛奶、伐木、喂猪的活，晚上则在昏暗的油灯下学习拉丁文，直到眼睛困得睁不开为止。

即使卡耐基在午夜时才上床睡觉，他也必须将闹钟定在凌晨3点。因为他父亲养了一种良种猪，小猪仔受不住严冬的夜晚，每天凌晨3点钟都要喂一次热食才能御寒，所以只要闹钟一响，卡耐基就得起床去喂小猪，然后再把它们抱回炉灶边温暖的地方。

在州立师范学院的600名学生中，只有五六个人没有在镇上住，戴尔·卡耐基就是其中之一。他每天下午必须骑马赶回农场去帮助父亲干活。当时，卡耐基穷得只能穿一件很窄很小的衣服，裤子也很短，这使他感到了羞耻，并产生了严重的自卑心理。于是，他立志要出人头地。很快他就发现，在学校中名望最高的人，一般都是那些足球队员和棒球运动员，此外还有在辩论和演讲中获奖的人。他知道自己没有体育天赋，于是决心在演讲方面出人头地。为此，他做了好几个月的准备，在马背上练习，挤牛奶时也不放弃。有一次，他爬上一个大草堆，一个人手舞足蹈地大声演讲，连附近的鸽子都被吓得飞走了。然而，尽管卡耐基做好了充分的准备，起初还是接连遭受失败。当时卡耐基只有18岁，正处于人生中极其敏感，而且情绪极易波动的年龄。他对自己失望到了极点，甚至想到了结束生命。但事情随后出现了变化——他开始在演讲中获胜，后来几乎每次都能赢得对手，连以前那些曾指导过他的同学也都败给了他。

大学毕业后，卡耐基开始在内布拉斯加州的西部和怀俄明州的东部地区上成人大学的函授课。他的激情和活力无穷无尽，但他的事业似乎并没有什么进展。他有些失望，有一次大白天竟然躺在宾馆的床上痛哭流涕。