

DALE
CARNEGIE

▶ 卡耐基励志书坊



人类伟大的心灵导师

Ren Lei Wei Da De Xin Ling Dao Shi

卡耐基成功之道 全集



【美】戴尔·卡耐基
旋木/编译

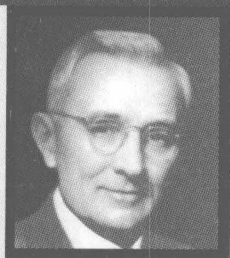
如何赢得友谊并影响他人

人性的弱点★语言的突破
写给女人★人性的优点
快乐的人生★美好的人生
智慧的锦囊★事业的光辉

超值最新版
DALE
CARNEGIE

DELE **卡耐基励志书坊**
CARNEGIE

唐棣 (411) 目錄 讀者來信



人类伟大的心灵导师

Ren Lei Wei Da De Xin Ling Dao Shi

卡耐基成功之道

全集



【美】戴尔·卡耐基
旋木/编译

如何赢得友谊并影响他人

珠海出版社

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基励志书坊/(美)卡耐基著;旋木编译,一珠海:
珠海出版社,2008.1

ISBN 978-7-80689-831-4

I. 卡… II.. ①卡…②旋… 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 159729 号

卡耐基励志书坊

(美)卡耐基 著

责任编辑:潘杜鹃

封面设计:大象设计工作室

出版发行:珠海出版社

地 址:珠海市银桦路 566 号报业大厦 3 层

电 话:0756-2639346 邮政编码:519001

邮 购:0756-2639344 2639345 2639346

网 址:www.zhchs.net

E-mail:zhchs@zhchs.net

印 刷:湖南省众鑫印务有限公司

开 本:710mm×1000mm 1/16

印 张:67.5 字数:600 千字

版 次:2008 年 2 月第 1 版

印 次:2008 年 2 月第 1 次印刷

印 数:1-5000

书 号:ISBN 978-7-80689-831-4

定 价:88.80 元(全三册)

版权所有 翻印必究

(若印装质量发现问题,可随时向承印厂调换)

序言

戴尔·卡耐基是 20 世纪最伟大、最杰出的成人教育家，也是誉满全球的心理学家和人际关系学家。他的著作影响了 20 世纪的几代人。从上个世纪三十年代开始，卡耐基就在美国纽约替企业管理人士、专业营销人士、传授推销员的业务课程和个人演讲课程。这些课程的目的是运用实际经验帮助推销人员提高工作业绩，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，更镇静的发表他们的意念。当时的美国因为经济危机的冲击，中下层的劳动者倍感生活的压力，人们都在努力提升自身的素质，提高自己的工作效率。因而卡耐基演讲艺术课程的开设，迎合了大多数企业管理者和营销人员的需要，从一开始就受到了热烈的欢迎，对于受欢迎的程度，当时的人们有着这样的描述。

那是去年一个寒冷的冬夜，2500 位男女挤进纽约一家宾雪凡尼亚饭店的舞厅里。在七点半前，这家面积宽敞的舞厅里已座无虚席全部客满。时间到八点钟时，那些热情高涨的男男女女，还是往里面涌去。不一会，楼厢也挤满了人，迟一步进来的要找个站立的地方都不容易了。他们忙完一整天疲惫的工作后，还要在这里站上一个半小时，这是为什么？

观看时装表演？看大牌明星登台演出？

不，都不是。这些人是在看到报纸上的一则广告，而被吸引来的。他们从纽约的太阳报上，看到一则整幅广告上这样登着：“增加你的收入，学习如何有效的讲话，准备做个有资格的领导者。”信不信由你，在这个世界最繁华的都市里，在社会不景气，有 20% 的人靠救济金生活的时候，有 2500 人由于看到那则广告，离开自己的家到“宾雪凡尼亚饭店”去。

戴尔·卡耐基开设的课程，在当时获得了巨大的成功。为了把他的讲话课程讲好，有一次，他几乎是花费了两年的时间，写一部关于演讲术的讲稿。许多推销员，运用在演讲课上学到的推销方法和讲话的技巧，使他们的推销记录骤然提高。有许多过去无法接近的客户，后来也成了他们的新客户；公司企业的高级职员，不但获得了更大的职位，而且还增

加了他们的薪酬；一些上一期的学员因为培训班的学习，提高了销售业绩，得到了销售业绩，得到了加薪；一些面临职业生涯危机的人，因为掌握了做人做事的方法和原则，不但改变了工作的状态，同时还使他们晋升而提高待遇。他们又回到培训班进行演讲，极大地鼓励了一批又一批的新人，卡耐基就像点燃了一支成功的火炬，在一个又一个的成功者之间传递着。

当一位世界上第一流出版公司的负责人，对卡耐基说，以自己拥有的75年的出版经验，可是每出版八本书，依旧有七本是亏本的。卡耐基感到十分惊讶，激发了他打算写一部畅销书的想法，数年前，“卡耐基基金会”曾资助过一项调查和研究，那次调查有一项出人意料的发现，后来并且被别人证实。那调查研究的资料显示一个人经济上的成功，有15%是由本人的技术和知识决定的，而其中85%都是出于“人类工程”即人格和领导者的能力。而美国芝加哥大学和青年会联合学校的另一项调查，确定成人究竟要些什么。那项调查历时两年，花费了25000元的研究经费。调查的最后部分是在“梅立顿·康耐铁克举行的，那地方被认为是典型的美国市镇，梅立顿镇上的每一个成年人，都作为访问的对象，同时请他们回答156个问题。

这些问题包括：你的职业或专业是哪一行？教育程度如何？你的志愿是什么？你需要解决的问题是哪些？你如何利用空闲时间？你的收入是多少？你的嗜好是什么？你最喜欢的学科是什么？等。这项调查的结果显示，健康是一般人最注意的，至于第二种兴趣，那就是如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使他人同意你的想法。举行这项调查的委员会，决定替梅立顿的成年人，举办一种这样的课程。他们努力的寻求有关这样主题的一本实用的书籍，可是无法找到一本。最后，他们去见一位世界著名的权威成人教育家，问他是否有合乎这些成年人所需要的书。回答是“不，我虽然知道那些成人需要些什么，可是他们所需要的这类书却从未有人写过。”

卡耐基本人在过去相当长的一段时期，也费了很多的时间去求一本实用的如何处理人与人之间关系的书籍。现在卡耐基决定自己去尝试写一本这样的书，既是为了那么多希望读这本书的读者，也是为了卡耐基成人教育机构的学员。他开始大量阅读相关书籍，以及一些名人的传记，总结他们成功的经验。并将一些有趣的重要内容，按自己的老方法，制成一张张卡片。用卡耐基的话说：“我把这些内容，记录在一张不比明信片大的卡片上，到了下一个季节，便将它印在一张比过去大的卡片上，然后下去是印一本小册子，再后来是一套小书，一次次不断增加充实内容，直到目前经过十五年的试讲和研究。才出现了这本书。”

这就是我们今天看到的《卡耐基成功之道全集》。其中关于“人性的弱点”和“人性的优点”部分。在卡耐基成人课程的开设中，为他赢得了“世界最伟大、最杰出的成人教育家”的荣誉，也使得在卡耐基课程结束后的聚会中，出现了大批太太夫人們的身影。她们感谢卡耐基，因为她们的丈夫在参加了这项训练后，她们的家庭更美满、更快乐了。今天我们重新编辑整理出版这部伟大的成功学开山著作，就是为了继续传递卡耐基的成功火炬。几十年的畅销不衰的历史让我们深信，好书永远会受到读者的欢迎，这就是经典作品的永恒魅力。

目录

第一篇 人性的弱点



第一章 协调人际关系的基本技巧 /2

不要指责对方/2
学习处理人际关系/5
与人交际的秘诀/9

真诚地赏识对方/13
唤起别人心中的渴望/16



第二章 如何赢得他人的好感 /21

让你处处受欢迎/21
获得良好的第一印象/26

使你一帆风顺/29
让人瞬间喜欢你/33



第三章 如何改变和影响他人 /38

让他人说是的诀窍/38
应对怨言的方法/41

激励别人获得成功/44



第四章 培养良好心态的要诀 /48

施恩不求回报/48

将欢乐送给别人/51



第五章 与他人合作之道 /56

让出决策权/56

人人都需要同情/62

创造奇迹的规则/59

人人都喜欢的理由/66



第六章 合理安排你的工作和金钱 /70

重视自己的重要决定/70

千万不要奢侈,要节俭,但吝啬是

做自己喜欢的工作无比快乐/73

可怕的/80

合理支配你的薪水/77

第二篇 语言的突破



第一章 有益说话的基本法则 /86

驾驭你的谈吐/86

交谈中的提问技巧/96

自信很重要/91

自然地表达主题/100



第二章 沟通的艺术 /107

沟通是意见交流/107

沟通的目的/117

人际关系是你的财富/112



第三章 成功的演讲方略 /122

确定演讲的主题/122

成功演讲的要素/129

配合听众/126

即兴演讲应用/133



第四章 致胜的谈判技巧 /140

给你几个谈判的忠告/140

谈判可用这几招/145



第五章 充满魅力的通用语言 /151

说话要讲究场合/151

说话的时机与原则/157

说话要看对象/153

迷人的口才/162



第六章 使人折服的处世语言 /165

表达不同意见的秘诀/165

把握说服的三要素/177

说服他人的艺术/169

抓住被说服者的心理/181

说服别人的高招/174

增强你的说服力/185



第七章 打动人心的交际语言 /190

社交的礼貌/190

一见如故谈话术/201

言谈的细节/194

和谐家庭对话术/205

不可滥用恭维的话/197

第三篇 人性的优点



第一章 常保充沛的活力 /210

四种良好的工作习惯/210

如何防止烦闷的心理/211

不再为失眠而忧虑/210

是什么使你感到疲劳/212



第二章 如何抗拒忧虑 /214

忧虑是长寿的克星/214

改变一生的一句话/217

解决忧虑的万灵公式/214

解开忧虑之迷/222



第三章 改掉忧虑的习惯 /223

平均率可以战胜忧虑/223

把忧虑撵出你的思想/225

适应不可避免的事实/229

不要让小事使你垂头丧气/232



第四章 分析忧虑的方法 /236

如何使生意上的忧虑减半/236

第四篇 美好的人生



第一章 如何纠正别人的错误 /238

让别人保住面子/238

高帽子的妙用/239

如何批评才不会遭人厌恨/240

让过失看起来更容易改正/242

如果你必须挑错，

这是着手的方法/243

如何激励他人步向成功/244



第二章 使家庭生活更快乐的原则 /247

如要幸福，注意此点/247

女人最重视的事情/249

不要为婚姻挖掘坟墓/250

婚姻为什么出问题/253



第三章 赢得友谊和思考的方式 /255

如何获得合作/255

说服他人的良法/258

给予他人同情与谅解/263

告诉你一个

苏格拉底的小秘密/266

处理抱怨的万灵丹/266

激发人类潜在的高贵品质/267

电视、广播都这么做，

你何不也试一试/269

如果什么方法都不见效，

试试这个吧/275

第五篇 快乐的人生

第一章 支配您的工作和金钱 /278

百分之七十的烦恼/278

您生命中的重要决定/283

第二章 培养快乐的心理 /288

寻找自我,保持本色/288

报复的代价太高了/291

改变你生活的九个字/294

如果有个柠檬,就做柠檬水/299

我是“烦恼大王”/302

愿意以一百万卖尽所有吗/305

第三章 我怎样才能快乐 /309

我曾是世界上最大的笨蛋/309

我做过世界上最苦的工作/310

一本书解救了我的婚姻生活/311

第四章 不为别人批评而不快乐 /313

从来没有人会踢一只死狗/313

第六篇 写给女人

第一章 培养快乐的心理 /316

求得宁静的心灵/316

永远拥有年轻的心/319

放松的另一一些形式/324



第二章 妥善安排工作和金钱 /328

应重视和别人合作/328
在办公室取胜的要领/331

追求金钱也是崇高的信念/336
理智地对待金钱/342



第三章 家庭生活快乐的原则 /347

打造婚后的美满生活/347
夫妻之间应相敬如宾/350

婚姻幸福应从小处着手/353



第四章 赢得友谊和思考的方式 /358

完善自我的要素/358
凸显你最美好的一面/363

让声音充满青春活力/368
优雅谈吐的训练/371

第七篇 伟大的人物



第一章 卓越的科学怪杰 /378

发明之王爱迪生/378

相对论鼻祖爱因斯坦/380



第二章 奇特的闻人大亨 /383

拿破仑的夫人约瑟芬/383

印度救星甘地/385



第三章 不朽的艺坛骄儿 /388

音乐家莫扎特/388

《米老鼠》华德狄斯耐/389

第八篇 智慧的锦囊

- 第一章 智慧·勇敢·突破/392
- 第二章 诚实·思考·生命/400
- 第三章 真诚·朋友·爱心/403

- 第四章 工作·坚韧·成功/407
- 第五章 快乐·惜时·信仰/410
- 第六章 自信·勇气·热忱/412

第九篇 事业的光辉



第一章 工作 + 思考 = 智慧/416

采用新设备反倒使士气减半/416

成天忙个不停的人，

工作效率未必好/417

诚意是万灵丹/418

但是……但是……/418

登高必自卑，行远必自迩/419

赋予管理者合理的职权/420

管理者的五点心得/421

规则束缚效率/422

混乱的人际关系/422

获利计算的重要性/423

加强加工厂的管理/423

将凡事视为

理所当然的后遗症/424

“竞争”的妙用/425

令人头痛的

“订立标准时间”问题/426

蛮勇已成过去式/426

目无法纪的计划课/427

如何达到效率/428

如何预防提案的不实施/429

如鱼得水——

提案需有好气氛配合/429

事务工程分析表的效果/430

贪小利的损失/431

讨论成功却改善未成的原因/432

提案亦需靠天时地利/433

听听他人的意见吧/433

为他人着想/434

也是“代沟”/435

因小失大/436

应以团体为重/436

应有的绕道/437

争论必胜的诀窍/438

自动低声下气/439

自我保护的本能/440

组织中的死角/441

组织重要还是人重要？/442



第二章 万丈高楼平地起/443

不应偷看他人文件/443

谄媚与诚实/443

纯粹办事员与真正的商人/444

怀疑及改善之母/445

女职员的烦恼/446

起死回生的妙方/447

让失败的经验读取代说教/448

如何巧用开会/448

使劳资协调的排球赛/450

如何做好“自我介绍”/450

万丈高楼平地起/451

温馨的工厂/452

消弭职工的请假习惯/452

组织“工厂剧团”/453



第三章 把握人生/455

不为形象所囿/455

不要逼别人认错/455

不要为打翻了的牛奶而哭泣/457

第一印象/457

第一印象是关键/458

懂得自我克制/460

家和万事兴/461

尽量迎合别人的兴趣(之一)/461

尽量迎合别人的兴趣(之二)/463

逆境是磨炼人的砥石/465

时刻不忘谦让与温和之德/466

忘恩报怨,人之常情/467

协调人际关系的绝招/467

要懂得暇时吃紧、忙里偷闲/474

义侠交友,纯心做人/475

庸庸碌碌者,自灭岁月/476

在万籁俱寂中,静心观察自我/476

怎样达到自己的目的/477



第四章 商业巨子/480

旅馆业巨子——希尔顿/480

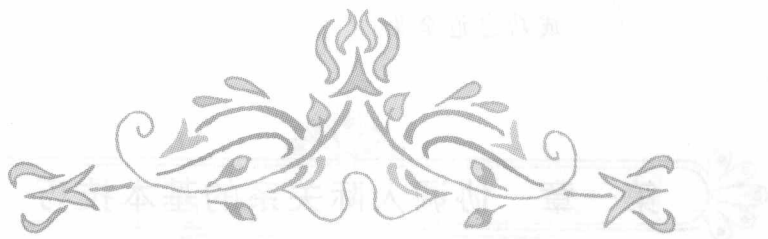
麦当劳创始人——克洛/485

里维村的创造者

——里维父子/492



附录:卡耐基语录/497



第一篇

人性的弱点

我们大多数人不是为昨天懊恼，就是为了明天担忧，偏偏不肯为今天的面包涂上厚厚的果酱。

我们绝大部分的忧虑与紧张，来自于成千上万的人从未能发掘自己喜爱并擅长的工作。结果因为觉得浪费生命从事自己厌恶的工作，而心生叛逆，不得平静。



第一章 协调人际关系的基本技巧

不要指责对方

华纳梅克连锁店创办者约翰·华纳梅克是一个很好的例子,他坦承:“30年前我就明白指责他人是愚蠢的。我从不为上帝不去把天资均分他人而去恼火,因为我要克制自己的缺陷够伤脑筋了。”

华纳梅克很早就洞察到这个规则。而我本人在过去磕磕碰碰地走了30多年,才领悟到人们无论捅出多大的娄子,100次总有99次不指责自己。

指责没有益处,它让人开始自卫,并拼命为自己开脱。指责他人情况不妙,因为它挫伤了别人视为性命的自尊,让他失去了自重,这当然引起他的本能反攻。

驰名世界的心理学大师B. F. 史京纳经过试验证明了一个规则:即使是驯兽时,犒赏远比惩治更为有用。奖励动物良好的行为,动物进步快得多,且形成习惯。之后的研究,证明这一规则也在人身上起作用。指责不会引起长久的变化,反而带来不满。

另一位心理学大师汉斯·席莱说:“就像我们渴求认可一样,我们厌恶受到责怪。”

1931年5月7日,纽约市一场有史以来规模最大的全市搜查进入决定时刻。经过几星期拉网式的搜捕,“双枪”科洛里——一个杀人凶手,既不抽烟又不喝酒的坏蛋——在西尾大街他情妇的居所被包围。

150名警察和侦探在科洛里位于顶楼的藏匿处布下了天罗地网。他们在屋顶上打了个洞,扔进催泪弹,要把“弑警歹徒”熏出来。四周楼顶到处摆满了机关枪。经过一个小时的布置,纽约这个僻静的街区枪声大作,手枪的“噼啪”和机关枪的“哒哒哒”相互交织。科洛里趴在一只堆满障碍物的椅子后,不断向外射击。上万名亢奋的市民围观双方的激战,纽约的人行道上出现这样的事可算头一回。

科洛里终被擒获,警察局长马罗尼声称,这个双枪匪徒是纽约建城以来最危险的一个,局长说:“这家伙杀人不眨眼。”

但双枪科洛里自认为一个什么样的人呢?我们知道,当警察向他发起总攻时,他写了广告市民书。在他写信时,血从伤口涌流,在信上留下斑斑血迹。科洛里在信中宣称:“我的衣衫包裹着一颗厌倦的心,但却是一颗仁慈的心——它

不愿伤害任何人。”

此前不久,科洛里和情妇在长岛的一个乡村公路上的汽车里亲热。突然,一个警察出现在这辆停在路上的汽车旁,说:“让我看看你的驾照。”

科洛里一声不吭,拔枪在手,朝警察连发数枪。濒于死亡的警察栽倒在地,科洛里跳出车门,抽出警察的手枪又朝警察开了一枪。这就是声称“我的衣服包裹着一颗厌倦的心,但却是一颗仁慈的心——它不愿伤害任何人”的杀人凶手。

科洛里被判电刑,当他走进辛辛监狱的行刑室时,他说过“这是杀人的后果”?“不,”他说,“这是自卫的后果。”

这个故事想要表明一点:科洛里从未想过要责怪自身。

这只是作为罪犯的一个反常特例吗?如果你这样认为,那么再听听下面一段话:

“我一生似锦繁华是给他人带来欢乐,让他们生活愉快,可我自己得到的却是咒骂和追捕。”

这是艾尔·卡彭,美国头号匪徒说的。他在芝加哥横行无忌,为一残忍黑帮头子。卡彭从不指责自己。他坚持认为自己是市民的恩公,一个施惠公众、遭受误解的人。

达切·舒尔茨在瓦克黑帮火并战被击毙之前,持有同样看法。他是纽约臭名远扬的无赖。一次,接受记者采访时,他声称是大众的救星,他对此深信不疑。

对这个问题,我曾与路易斯·卢斯做了一些让人感兴趣的通信。卢斯是纽约辛辛监狱的监狱长。他说:“辛辛监狱的犯人认为自己是坏蛋的很少见,他们和我们一样,也是人。他们因此为自己辩解,粉饰自己的所作所为,他们为何必须撬开保险柜,为何连连开枪,他们自有一套逻辑,为自己的反社会行动开脱,这套逻辑有的荒唐无稽、有的符合情理,他们试图证明自己是正人君子,完全不应被关进监狱。”

假如艾尔·卡彭、“双枪”科洛里、达切·舒尔茨还有被关进监狱的歹徒从不责怪自己,那么,你我碰见的人又是怎样的情形呢?



因指责引起的愤懑会让职员、家人和朋友颓丧、郁闷。但所指责的现状并未改善。

俄克拉荷马州伊尼德镇的乔治·约翰斯顿是一家建筑工程的安全巡检员,他的任务之一就是施工现场检视工人是否戴上安全帽。他说,一当他看见工人不戴安全帽时,他就宣讲各项条令,并告之必须遵守这些条令。工人当面接受了,但他一走开,他们马上取下帽子。

他于是换了一个方法。当他看见工人没有戴上安全帽时,他就询问是否戴上帽子不太舒服,或者是否帽子太大太小。之后,用轻松幽默的语调暗示,安全帽是他们的保护神,让他们不致受伤,建议工作时要一直戴着安全帽。事后,执

行规定的情况开始多了,他的建议并没有惹人憎恨。

德国军队不允许士兵在出事之后马上抗辩和指责。他必须先含怒睡觉,消歇怒气。假如他马上抗辩,就会受到惩处。同样的道理,对那些呵责的父母、喋喋不休的老婆、叱责不已的老板,还有那些苛责一切的讨厌鬼,也应采用这一方法。

在汗牛充栋的历史典籍中,我们可以找出数不清证明指责反而误事的历史典故。譬如说,西奥多·罗斯福和塔芙特总统两人发生了一场名垂青史的争执。这最终使共和党分裂了。让伍德·威尔逊乘机入主白宫。并在第一次世界大战史留下了自己辉煌的业绩,扭转了整个世界的走向。让我简述一下整个事件:

1908年,西奥多·罗斯福结束了自己的总统任期,他赞同让塔芙特去竞选总统。之后,自己到非洲猎狮子。从非洲回来后,他对塔芙特那一套怒气冲天。他指责塔芙特抱残守缺,并开始谋求第三次竞选总统。他组成了一个新党,导致共和党内部分崩离析。在总统竞选的角逐中。塔芙特和老共和党仅在佛蒙特和犹他两州获得多数支持,这是共和党的空前惨败。

西奥多·罗斯福痛斥塔芙特。但塔芙特有过自责吗?自然不会。塔芙特满眼泪花,说:“我看不出哪一点做得不对劲。”

谁应当承担罪责?罗斯福?塔芙特?实话实说。谁也不清楚,我也不想弄清楚。我想说的是,西奥多·罗斯福拿出全部精力去指责塔芙特,要他去认识到自己的错误。而这所得到的只是让塔芙特满含泪水,反复申辩:“我看不出哪一点做得不对劲。”

再以底保德山腐败案为证。在20世纪20年代初,这项腐败案让报界骚动愤怒了好几年,轰动了整个美国!在经历了那个时代的人们的记忆深处,它是美国官场中前所未有的大丑闻。我再来简述一下这桩腐败案:

哈丁总统的内务部长阿尔伯特·B. 佛尔被委任主持租赁政府在爱尔克山和底保德山的采油地。该采油地曾是海军石油采掘备用地。佛尔部长愿意公开招标吗?不,他把这份肥缺全给了好友爱德华·艾尔·杜汉尼。杜汉尼又干了什么?他塞给佛尔部长十万美金,佛尔部长笑纳之后,很满意地称之为“借款”。接着佛尔部长施展铁腕,命海军陆战队进驻该地,驱逐竞争者。因为他们竖立附近的油井正从爱尔克山采油地抽走石油。被枪口和刺刀撵走的对手们纷纷冲进法院,状告政府。这项舞弊案太丑陋了,哈丁政府由此垮台,全国同声谴责,共和党几乎土崩瓦解,佛尔则锒铛入狱。

佛尔遭到空前猛烈的咒骂——在美国官场中还没有第二个人受到如此严厉的咒骂。他忏悔了吗?绝不!多年以后,胡佛总统在一次公众演讲中,委婉地指出哈丁总统死于忧愤,这忧愤来自于朋友的背叛。佛尔夫人从观众席上的坐椅跳了起来,一边哭泣一边挥拳大喊大叫:“噢,佛尔背叛了哈丁?不!我丈夫从来不出卖任何人。就是这间大厅装满黄金也引诱不了我丈夫去干缺德的