

心理励志  
DALE CARNEGIE  
畅销经典

# 生活的艺术全集

「美」戴尔·卡耐基  
刘洋 译 著

世界畅销  
第一励志经典

中国纺织出版社

# 卡耐基生活的艺术

## 全集

[美] 戴尔·卡耐基 著  
刘 洋 译



中国纺织出版社

## 内 容 提 要

本书是卡耐基最成功的励志经典之一，记录了成千上万人如何摆脱心理问题走向成功的实例。本书一经出版，便在全球畅销不衰，改变了千百万人的生活 and 命运，被誉为“克服忧虑获得成功的必读书”“世界励志圣经”。这本充满智慧和力量的书能让读者了解自己，相信自己，充分开发蕴藏在身心里而尚未利用的财富，发挥人性的优点，去开拓成功幸福的新生活之路。

通过本书，读者可以获得以下成功技巧：如何消除你的忧虑，如何改变忧虑的习惯，如何培养快乐的心情，如何获得快乐的生活，如何减少疲劳保持活力。

## 图书在版编目（CIP）数据

卡耐基生活的艺术全集 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.) 著；刘洋译. —北京：中国纺织出版社，2012.1

ISBN 978-7-5064-8165-6

I. ①卡… II. ①卡… ②刘… III. ①人生哲学—通俗读物

IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2011）第261237号

---

策划编辑：宫 商 黄 磊 责任印制：陈 涛

---

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街6号 邮政编码：100027

邮购电话：010—64168110 传真：010—64168231

http: //www. c-textilep. com

E-mail: faxing @ c-textilep. com

北京云浩印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2012年1月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：20

字数：315千字 定价：28.00元

---

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

## 前言 从本书获得最大教益的 9 条建议

1. 如果你想通过本书获得最大教益，有一个必不可少的条件，一个比任何规则或技术都重要的基本条件。除非你具备了这种基本条件，否则即使再多的规则也毫无意义。假如你真的具备这种异常重要的天资，那么你将创造出奇迹，而不必去读书中提出来的最大限度地获益的建议。

这种奇妙的条件是什么？那就是深入学习的强烈欲望，一种提高你的为人处世能力的决心。

如何才能使这种欲望获得滋长的营养呢？那就是经常性地提醒自己这些原则对你多么重要。你可以不断地想象，如果能够自如地应用这些规则，将会使你的生活变得更加富有，更加多彩，更加快乐充实。要一而再、再而三地对自己说：“我之所以受人欢迎，我之所以幸福，我的收入之所以增加，大部分都是因为我的为人处世的技巧。”

2. 首先快速阅读完每一章，以获得整体概念。然后你可能会急着读下一章，但是不要这样做——除非你只是为了消遣。如果你是为了提高自己的为人处世技巧，那么你应该再翻回去，将读过的内容再详细阅读。这才是既省时间，又能取得效果的好办法。

3. 阅读的时候经常停下来，思考自己所读的内容。还要问自己什么时候、如何运用各项建议。

4. 阅读时手里拿一支笔。当遇到一条你认为可以采用的建议时，就在旁边画一条线。如果这是一条极妙的建议，那么你还要在句子的下面画一道线或星号。这将使你的阅读更有意思，也更容易快速复习。

5. 我认识一个女士，她曾在某家大保险公司担任经理达 15 年之久。她每个月都要翻看公司当月签订的保险合同。是的，她每个月、每年都会这样翻看同样的保险合同。为什么她要这样做呢？因为经验告诉她，这是让她清楚地记住保险条款的唯一有效的方法。

有一次，我曾花了将近两年的时间写一本当众演讲的书。但是我发现，为了记住我在书中写了些什么，必须经常性地返回去看。我们遗忘的速度实在太惊人了！

所以，如果你想从本书中获得真实持久的教益，就不要以为匆匆浏览一遍就管用了。在仔细阅读之后，你每个月还应该花几个小时温习。把它放在

你每天用的桌子上，经常看看它。这样你才会注意到深藏在你身体内部的、可以大大改进的潜能。要记住，只有通过长期深切地温习与实践，你才会习惯性地应用这些原则。除此之外没有其他办法。

6. 萧伯纳曾说：“如果你是去教某个人做某事，他永远学不会。”他说得很对。学习是一个自动的过程，我们总是在一边做一边学。因此，如果你想掌握从本书学到的原则，那么只要有机会，就应该将所学知识应用到实践中去；否则，你将很快遗忘它们。记住，只有用过的知识才会给你的脑海留下深刻的印象。

你或许会觉得，要想每时每刻都应用这些原则非常困难。我当然知道这一点。在我写这本书的时候，我也觉得很难按照我提出来的每一项建议去做。例如，当别人令你不高兴的时候，批评和斥责显然要比了解对方的观点更加容易。挑毛病总比称赞要容易得多；而且谈论你自己所需要的远比谈论对方所需要的要自然得多。其他的例子也很多。所以，你在读这本书时，不要忘了你不是仅需要获得一些知识，更需要养成一种新的习惯。你是在尝试一种新的生活方式，这需要时间、毅力和亲身实践。

所以要经常看这本书，把它当做一本为人处世的实用手册，无论你在什么时候遇到特殊问题——例如管教孩子、让你的配偶同意你的观点，或者让一个愤怒的顾客心满意足——都不要有冲动之举，这通常是不对的。相反，你可以求助于本书，看你画了重点的段落。然后试着应用这些方法，观察它们为你创造的奇迹。

7. 每当你的配偶、孩子或同事发现你没有遵守某一原则时，不妨给他一点钱，以示对自己的处罚。这将使得掌握这些规则成为一项有趣的游戏。

8. 华尔街一家重要银行的董事长曾在我的一个班上发表过一次演讲，介绍他是如何自我完善的。这个人接受的正规教育很少，但他现在是美国最重要的金融家之一。他认为自己之所以成功，大部分都应该归功于经常运用自我克制。下面就是他的做法，我凭记忆用他自己的话叙述如下：

“我这些年一直保存着一本约会的小册子，上面记录了我所有的约会。我的家人从不会在星期六晚上与我订约会，因为他们知道我会在每个星期六的晚上进行自省。晚饭之后，我一个人关在房间里，翻开我的约会簿，回想这一周所有的会谈、讨论及集会。我会问自己：

‘我做错了什么？’

‘我做的哪些是对的？怎样才能有所改进？’

‘从这些经验中我能获得什么教训？’

“我常常发现，这种每周的自我反省让我很不愉快。我对自己的错误常常感到痛心。但是几年之后，这些错误也就不怎么出现了。现在，有时我在这

种自省之后，会感到极大的宽慰。这样长期坚持下来，这种自我分析、自我教育的方法，比我所试用过的任何方法都更有效。

“这种方法帮助我增强了**决断能力**——对我的为人处世也有很大的帮助。我非常乐意推荐这种方法。”

为什么不用类似的方法，来检验你是如何应用本书所介绍的原则的？如果你这样做，就会有两种效果：

第一，你将会发现，自己所接受的是一种有趣而宝贵的教育。

第二，你将会发现，自己的为人处世能力将大大提高。

9. 你可以写下运用这些原则所取得的成果。注意将姓名、日期和结果写清楚。这样将会激励你更加努力。当你在多年之后再翻看这些时，将会觉得其乐无穷！

为了从本书获得最大教益：

a. 培养一种深刻而强烈的、掌握为人处世原则的欲望。

b. 在阅读下一章之前，将前面的章节读两遍。

c. 阅读的时候，要经常停下来问自己，如何才能运用各项建议。

d. 在每个重要的观点旁边做记号。

e. 每个月温习本书一次。

f. 抓住每一个可以运用这些原则的机会。将本书作为帮助你解决日常问题的实用手册。

g. 每当你违反某一项原则而被你的朋友抓到时，给他一点钱，使你的学习成为一种活泼有趣的游戏。

h. 每个星期对你的进步检查一次。问自己曾犯了什么错，有什么改进，有什么教训，将来该如何做。

i. 在书后面做记录，写下你在什么时候、如何应用这些原则的。

## 序言 通往成功的捷径

罗维尔·托马斯<sup>①</sup>

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，而且大家兴致都很高。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？或是著名演员克拉克·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。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……

也许你会认为这又是老一套的骗人伎俩。但是，不论你是否相信，就在地球上这座最繁华的大都市中，虽然有25%的人处于失业状态，需要靠救济金生活，而且当时的经济十分萧条，却仍然有2500人被这份广告吸引，并涌向宾夕法尼亚饭店。

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2000~50000美元不等。

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、

---

<sup>①</sup> 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。

最实用的“口才与处世技巧”的讲座——这次讲座是由戴尔·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，这一讲座每个季度都在纽约举办，而且经常是场场爆满，人多得数都数不过来。其实，已经有 15000 名商业界和专业技术领域的人士接受过戴尔·卡耐基的训练；甚至一些规模庞大、传统而保守的公司或组织，如美国的西屋电器公司、麦格劳·希尔出版公司、布鲁克林联合瓦斯公司、布鲁克林商业工会、美国电器工程师协会、纽约电话公司等，为了保护他们公司及员工的利益，也专门开设了这种业余训练课程。

这些人有的已经离开学校十多年甚至二十多年。在经过这么多年后，他们再来接受这种训练，显然是对我们教育制度的一种有趣而鲜明的批判。

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 25000 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，他们只想聆听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。

这就是调查的结果。他们所需要的，也正是我们为他们准备的。但是该去哪里找介绍这种知识的书呢？我们找遍了所有的教科书，却没找到一本！我们发现，至今还没有人写过一本教人如何解决为人处世问题的书。

这真是太奇怪了！千百年来，关于文学、艺术、哲学以及高等数学的著作多如牛毛，而且水平高深。但是，这些成年人对这种书却不屑一顾，而他们极其渴望获得的实用知识，却没有人教给他们。

看到这里，你也许会明白，为什么这 2500 位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讲座，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讲座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！”

讲座现场的气氛，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。

在这次讲座中，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，他十分自卑且内向，以至于见了人时连头都不敢抬起来。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·卡耐基的演讲。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。之后，即使是单独地面对面和人谈话，他也不胆怯了，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 位听众，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辞和演说的人是如何通往成功之路的。

迈尔一直在华尔街工作，他这 25 年来也一直住在新泽西的克里夫顿。在

此期间，他非常积极地参加各种地方性的活动，结识了至少 500 人。

在参加卡耐基的培训课程之后不久，迈尔收到了美国国家税务局寄给他的一张个人所得税催收单。但是迈尔认为这种税负很不合理，因此立即火冒三丈。如果是在以前，迈尔最多也就是一个人待在家里发发牢骚。但那天他却来到了镇民大会上，当着上千人的面发泄了自己对政府征税的不满和愤怒。

他这次富有激情的演讲，使当地居民都建议他竞选镇民代表。于是，在接下来的几个星期中，迈尔到处奔波，痛斥政府的浪费和奢侈行为。竞选结果公布之后，迈尔的得票数竟然在 96 位当选代表中名列第一。一夜之间，迈尔就成了当地的著名人物。他在这几个星期发表演讲赢得的朋友，比他以前所有的朋友还要多 80 倍，而他担任镇民代表所得到的报酬，比他一年投资的 10 倍还要多。

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。他讲述了自己以前的经历，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还要多。他说，以前他连约人共进午餐都不敢，而他在演讲之后所赢得的声誉，使一些社会上层人士主动打电话约他出去聚餐，并为打扰他、占用他的时间而致歉。

显然，他的说话技巧与能力对于他的成名起到了极大的推动作用，他不仅成了一位名人，而且令人瞩目。可见，一个讲话深得人心的人，往往可以得到别人的高度评价，这种评价甚至会超出他本有的才华。

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。他比任何其他入听过、评论过更多的演讲。在利普莱写的《信不信由你》这本书中，作者曾提到卡耐基评论过 15 万场演讲。如果你还是感到不清楚的话，就请算一算这个数字代表了什么：自从哥伦布发现美洲大陆以来，卡耐基先生几乎每天都听一场演讲；或者换一种说法，卡耐基听过的所有演讲，如果每个人只讲 3 分钟，那么卡耐基也要日夜不停地听上整整一年。

戴尔·卡耐基的人生道路历经挫折，这也有力地证明了一个道理——富有创新思想和满腔热情的人，将会取得巨大的成就。

卡耐基出生在密苏里州一个小村庄，距离铁路有 16 千米远。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，每个小时才挣 5 美分。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，来到了伦敦，在众人面前显示了他的才华。然而，他最初在众人面前演讲，接连遭到五六次挫折，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：船被洪水冲走、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 4.8 千米路去上学。回家后，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，于是决心在当众演讲方面出人头地。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，起初还是连连遭受失败。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，后来几乎每次都能胜过对手，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，有一次竟然大白天躺在宾馆的床上痛哭流涕。

卡耐基希望回到原来的学校，以摆脱生活的冷酷和无情，但这说起来容易做起来难！他决定去奥马哈寻找另外的工作，但没有钱买火车票，于是找到一个货车司机，和对方谈好条件，一路上为对方喂养两车厢的野马，让对方免费带他到奥马哈。到了那里之后，卡耐基找了一份推销咸肉、肥皂和猪油的工作。

由于他销售的地区经济很不发达，所有的东西都很难推销。他一路上只得搭便车或骑马，晚上干脆就睡在简陋的旅舍中。只要有时间，他就阅读推销方面的书籍，并学习如何收账。当一家客户无钱支付账款时，他就采取变通的方法，从这家店铺拿了19双鞋，卖给铁路局的人，然后把钱寄给公司。

卡耐基经常每天要走上百里路。每当他搭乘的货车停在一个地方装货或者卸货时，他就去镇上向人推销，接下几份订货单。当货车即将启动时，他又急急忙忙赶回车站，跳上正在开动的货车。他就这样干了两年，把一个几乎没有什么销售利润的地区变成了全公司利润最高的地区。公司老板见卡耐基努力工作，有意提拔他，但他却拒绝了老板的好心，并且辞职不干了。

辞职之后，卡耐基又来到纽约，到了美国戏剧艺术学院求学，并在戏剧《剧团的宝丽》中扮演过哈里特博士。但卡耐基并没有表演的天赋，不久他也知道了这一点。于是，他又重操旧业，干起了推销，不过这次是为派克公司推销卡车。

但是卡耐基完全不懂机械，对此也毫无兴趣。他过着很不愉快的日子，每天不得不强迫自己去推销卡车。然而，他又非常渴望能有时间读书，写出他曾在师范学院计划要写的书。于是，他又放弃了推销工作，专门从事写作，只靠在校教书挣来的一点钱维持生活。

卡耐基能在夜校教什么课程呢？他回顾过去，发现自己在大学时代接受的口才训练带给他的信心、勇气、镇静以及为人处世的能力，比大学其他所有的课程对自己的帮助都更大。于是，他竭尽全力说服了纽约青年基督教协会，让他为当地的商业界人士开设一门口才训练课。

什么？这简直太荒谬了！让商人也成为口才高手？学校非常清楚这样做的结果，因为他们以前也开过这类课，可是没有成功的先例。不过学校总算答应了卡耐基，但拒绝付给他固定的报酬。卡耐基就和学校约定，如果有利润的话，他将按开课所得利润的一定比例来抽取佣金——结果，他每个晚上开课所赚的钱是3美元，而不是原来固定的2美元。

随后，这一口才训练课程越开规模越大，而且其他城市的青年基督教协会也知道了此事。不久，戴尔·卡耐基就声名远扬，当起了巡回训练导师。他经常往来穿梭于纽约、费城、巴尔的摩之间，后来又到了伦敦和巴黎。

由于前来上课的商业界人士都认为，他们以往接触过的这方面的教科书都太教条了，根本不实用，因此卡耐基坐下来认真思考，并根据自己的实践经验和体会，写了《人性的弱点——如何影响他人并赢得朋友》。这本书后来成了美国所有青年基督教协会、银行联合会以及全国信托协会的正式教材。

戴尔·卡耐基说，任何人一旦生气之后，就会言辞巧捷，变得很会说话。他说，如果你在镇上一拳打倒一个最笨嘴笨舌的人，他会立即站起来与你理论一番，而且一点都不亚于一流的说话高手。他认为，无论什么人，如果有足够的自信，而且内心有表达的冲动的话，那么他一定会说得十分动人。

卡耐基认为，培养自信的最佳方式，就是做平时不敢做的事，从而获得成功的经验和体会。因此，他每次上课时，都会让每一个学员开口说话。听课的人都有相似的困难，都不敢当众说话。在这种情况下，大家从不会相互取笑。经过卡耐基的训练，他们逐渐培养起了勇气、信心和热忱，并将这些内在精神融入他们的谈话当中。

戴尔·卡耐基不仅仅是在开口才训练课，他更主要的是在帮助人们克服恐惧心理，培养自信和勇气。在参加这门课程的商业界人士中，不少人已经有三十多年未走进教室。他们当中大部分人最初都是抱着尝试的态度，以分期付款的方式向卡耐基交付学费的，因为他们希望能够立即获得实效，而且第二天就能用于商业谈判或当众演讲中。

针对这种情况，卡耐基就必须追求快速、实效的当众说话方式。结果，他开创了一套独特的，融说话、推销、为人处世和实用心理学于一体的教育方式，开创了一门非常实用而有意义的课程。由于这门课程是如此管用，有些人竟从上百公里远的地方开车专程来上课，甚至有一个人的每周都从芝加哥赶到纽约来听课。

哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯说，普通人只利用了他潜能的十分之一。戴尔·卡耐基开设的这门成人教育课程，其目的就是真正帮助商业界人士发挥他们的潜能。卡耐基成功了，他也因此而享誉全世界，被誉为“除了自由女神，或许只有戴尔·卡耐基才能代表美国”。

## 自序 克服忧虑，快乐生活

1909年，我是纽约最不开心的年轻人。我当时靠推销货车为生。我不了解货车的运转原理。这还不算，我本来就不想了解。我瞧不起我的工作，不愿住在西五十六大街到处都是蟑螂的简陋房间里。我还记得我将一些领带挂在墙上，当我早上伸手去取一条新领带时，蟑螂四处逃散的情景。我厌烦每天不得不去那个廉价而肮脏，或许同样是蟑螂横行的饭馆吃饭。

每天晚上，我都会头痛欲裂地回到那冷冷清清的房间——因失望、忧虑、痛苦和抗争而造成的头痛。我之所以抗争，是因为我大学时代的美好梦想已成为噩梦。这就是生活吗？这就是我热切期望的人生冒险吗？对我来说这就是人生的一切吗——干着自己不喜欢的工作、与蟑螂为伍、吃难以下咽的饭——未来却毫无希望？……我渴望读书的乐趣，渴望写我在大学时代就想写的书。

我知道，放弃我不喜欢的工作什么都不会失去，反而可以获益良多。我并不在意赚大把大把的钱，而喜欢让人生富有意义。总之，我已经破釜沉舟——那一刻是大多数年轻人开始人生之旅时都会面临的。因此，我做出了决定——这个决定完全改变了我的前途。它使我后来的生活变得快乐，而且报酬远远超过我的最高期望。

我的决定是这样的：放弃我厌倦的工作；而且，既然我在密苏里州华伦斯堡州立师范学院读了4年书。并准备去教书，那我可以去夜校教成人课程来谋生。然后我白天就有时间读书、备课，写小说和短篇故事。我希望“为写作而活着，并以写作谋生”。

我晚上能教成年人什么课呢？我回顾并考察了我在大学受过的训练，发现我在公众演讲中所得到的训练和经验对我在商务——而且在人生中更有实际价值，其价值超过了我在大学学到的其他东西的总和。为什么呢？因为它清除了我的胆怯和缺乏自信，给了我与人交往的勇气和自信。它还表明能站起来表达自己想法的人往往具备领导才能。

我向哥伦比亚大学和纽约大学申请一份教公众演讲的晚上函授课程工作，但这两所大学都拒绝了我。

我当时有些失望——但我现在庆幸他们拒绝了我，因为我开始在基督教青年会夜校授课，在那里我必须向学员显示立竿见影的具体成效。那是一项

多么艰巨的挑战啊！这些成年人来上我的课，并不是想获得大学文凭或社会地位，而是为了一个目的——他们想解决他们的问题。他们想在业务会上站起来说话，而不至于因害怕而昏倒；销售员希望能够拜访难缠的顾客，而不必在街上徘徊以鼓起勇气；他们希望培养沉着自信，他们希望事业有成，他们希望为家庭多挣一点钱。既然他们以分期付款的方式支付学费——如果他们沒有收获就可以停止付费——而且既然我是按利润比例提成（而非支付薪水），所以如果我想吃饭，就必须收到实效。

当时我觉得是在不利条件下授课，但我现在意识到我那是在获得宝贵的训练。我必须激发我的学员，必须帮助他们解决他们的问题，必须让每堂课鼓舞人心，他们才会继续来听课。

这是一项激动人心的工作。我喜欢上了它。这些商务人员获得自信的速度之快以及他们中的许多人提升销售、增加报酬的速度之快，让我感到震惊。这些课程的发展远远超出了我最乐观的期望。在3个季度内，基督教青年会曾拒绝以薪水的形式支付我一晚上5美元，现在却以提成比例的方式支付我一晚上30美元。起初，我只教公众演讲，但随着时间的流逝，我发现这些成年人还需要赢得朋友、影响他人的能力。由于找不到人际关系方面的合适教材，我就自己写了一本。它写成了——不，它不是以普通形式写成的，它是从这些上课的成年人的成长经验中发展而来的。我给它取名为《人性的弱点》。

既然它只是为我自己的成人课程写的教材，而且由于我曾写过4本其他人没听说过的书，所以我从未想过它会畅销：我或许是现在仍活着的最感震惊的作者之一。

随着时间的流转，我发现这些成年人另一个最大的问题是忧虑。我的学员大部分是商务人士——总经理、推销员、工程师、会计——他们大多数人都有问题！班上也有女士——从事商务的女性和家庭主妇——她们也有烦恼！显然，我需要一本如何克服忧虑的书——于是我又努力去找一本这样的书。我去纽约第5大道第42街的公共图书馆，让我惊讶的是只找到22本与忧虑有关的书。让我觉得有趣的是，我还注意到图书馆却有189本与昆虫有关的书。这竟然是关于忧虑的书的9倍。令人震惊吧？既然忧虑是人类面临的最大难题之一，你就会想（为什么不想呢？）世界上每所中学和大学应该开设关于“如何停止忧虑”的课程。然而，我却从未听说过有哪所大学开过一门这样的课。难怪大卫·西伯利在他的作品《如何有效地克服烦恼》中说：“我们成年之后，对于需要应付的各种烦恼，犹如让虫子跳芭蕾舞一样毫无办法。”

结果呢？我们医院一半以上的床位被那些因神经或情绪而致病的人占据着。

我翻看了纽约公共图书馆书架上那 22 本关于忧虑的书。此外，我还买了我能找到的关于忧虑的书；但我却发现没有一本书适合给我班上的成年人做教材。于是我决定自己写一本。

我在 7 年前就开始准备写此书了。为什么？我参考了古往今来的哲学家们关于忧虑的论述；还阅读了从孔子到丘吉尔的几百本人物传记。我还拜访了各行业的杰出人物，如杰克·邓普希、奥马尔·布莱德雷将军、马克·克拉克将军、亨利·福特、伊莲娜·罗斯福和陶乐丝·迪克丝。但这只是开始。

我还做了比拜访和读书更重要的事情。我在一个克服忧虑的实验室工作了 5 年——一个在我的成人班上进行的实验室。

据我所知，这是第一个也是唯一一个此类实验室。这就是我们所做的：我们告诉学员一套停止忧虑的原则，要求他们把这些原则用到他们自己的生活中，然后到班上来讲述他们获得的结果。其他人则介绍了他们过去曾用过的技巧。

作为这个实验的结果，我敢说我所听过的“如何克服忧虑”的演讲，比世界上任何其他人都要多。此外，我还读过几百次以信件寄给我的来自世界各地的“如何克服忧虑”的演讲——这些演讲获得了我们在世界各地举办的培训班的奖项。所以这本书不是来自象牙塔，也不是研究如何克服忧虑的学术作品；相反，我尽力将它写成一本快速有效、简洁明了的文件报告，其中包含了成千上万人克服忧虑的真实经历。有一点是明确的：这是一本讲求实效的书。你完全可以照此去做。

我很高兴地告诉大家，这本书的每个故事都不是虚构的。除了极少数例子，都是真人真事。本书真实且有据可查，保证可靠。

“科学，”法国哲学家法莱利说，“就是许多成功秘诀的集合体。”本书就是许多成功的、经过时间检验的、去除我们烦恼的秘诀的集合体。但是，我要警告你的是：你不会在本书中发现任何新东西，但你会发现许多人们通常不用的东西。如果是那样，你和我都不必学习什么新东西。我们已经足以知道如何过上美好生活。我们都读过黄金法则和耶稣的山上宝训。我们的困难不是无知，而是不去行动。本书的目的就是一再重复、举例说明、精简、调整、发扬光大大量古老而基础性的真理——立即行动，将它们应用到实践中去。

当你拿起本书时，并不想知道它是如何写成的，而是想知道如何采取行动！那就让我们一起行动吧！请阅读本书的第一篇和第二篇——如果读完后你觉得还未获得停止忧虑、享受生活的新能力和动力——那就将它扔到一边。因为它对你毫无用处。

戴尔·卡耐基



# C 目录 Contents

## 第一篇 获得平安快乐的要诀

|      |                      |      |
|------|----------------------|------|
| 第1章  | 保持自我本色 .....         | (2)  |
| 第2章  | 养成良好的工作习惯 .....      | (7)  |
| 第3章  | 学会放松 .....           | (10) |
| 第4章  | 使自己的工作变得有意思 .....    | (13) |
| 第5章  | 用快乐改变你的生活 .....      | (19) |
| 第6章  | 不要想着报复别人 .....       | (27) |
| 第7章  | 对人施恩勿望回报 .....       | (33) |
| 第8章  | 多想想你已经得到的恩惠 .....    | (38) |
| 第9章  | 培养积极的心态 .....        | (43) |
| 第10章 | 多替他人着想 .....         | (48) |
| 第11章 | 将不公正的批评当做对你的恭维 ..... | (57) |
| 第12章 | 不让批评之箭伤害你 .....      | (60) |
| 第13章 | 学会自我批评 .....         | (63) |

## 第二篇 走出孤独忧虑的人生

|     |                   |      |
|-----|-------------------|------|
| 第1章 | 不要跌入孤独寂寞的陷阱 ..... | (68) |
| 第2章 | 忧虑会使人短命 .....     | (72) |