

人类历史上伟大的励志经典



卡耐基励志经典

Carnegie's Inspirational Classic

(美) 戴尔·卡耐基 著
达夫 编译

中国华侨出版社

卡耐基 励志经典

(美) 戴尔·卡耐基 著

达夫 编译

常州大学图书馆
藏书章

中国华侨出版社

北京

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基励志经典 / (美) 戴尔·卡耐基著; 达夫编
译. —北京: 中国华侨出版社, 2017.12
ISBN 978-7-5113-7303-8

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 310042 号

卡耐基励志经典

著 者: (美) 戴尔·卡耐基

编 译: 达 夫

出 版 人: 刘凤珍

责任编辑: 若 奚

封面设计: 王明贵

文字编辑: 焦金云

美术编辑: 吴秀侠

经 销: 新华书店

开 本: 720mm × 1000mm 1/16 印张: 28 字数: 400 千字

印 刷: 北京市松源印刷有限公司

版 次: 2018 年 2 月第 1 版 2018 年 2 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-7303-8

定 价: 39.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 58815874 传 真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

前言

戴尔·卡耐基，20世纪美国伟大的成功学大师和心灵导师、“人际关系学鼻祖”、美国“现代成人教育之父”。他运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点和人性进行了深刻的探索和分析，开创并发展出一套融演讲、推销、为人处世、智力开发为一体的独特的成人教育方式，并卓有成效。无论是西方国家还是东方世界，他的著作的译本几乎涵盖了所有语系的文字。而他开创的“人际关系训练班”，包括美国卡耐基成人教育机构、国际卡耐基成人教育机构，以及遍布世界50多个国家的分支机构，更是多达2000余所。他以超人的智慧、严谨的思维，在道德、精神和行为准则上指导万千读者，给人们以安慰和鼓舞，使他们从中汲取力量，从而改变自己的生活，开创崭新的人生。从总统到内阁大臣，从各界名流到普通百姓，卡耐基教育机构造就了千千万万的毕业生，所开创的成功学教育培训帮助无数人实现了自己的梦想，影响了几代人。他也由此奠定了第一代成功学大师的地位，被誉为“20世纪最伟大的人生导师”，畅销全球的美国《时代周刊》给予了他极高的评价——“或许除了自由女神，他就是美国的象征。”

“与其留给子孙财产，不如留给他们自信和勇气。”这是卡耐基于1932年在美国威斯康辛州密尔沃基市举办的工商业者协会上的演讲中说过的话。而他留给后人最丰厚的精神遗产就是他的成功学理论。他在实

践的基础上写成的成功学著作是20世纪非常畅销的成功励志经典，它们共同构成了卡耐基为人处世、通向成功之路的成功学体系，与他的成人教育培训班相辅相成，改变了传统的成人教育方式，影响了千百万人的生活。本书收录了卡耐基的三部经典著作：《人性的弱点》、《人性的优点》和《语言的突破》，系卡耐基成就最高、流传最广、影响最大的作品，也是卡耐基伟大思想的精髓所在。

《人性的弱点》汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容，是作者最成功的励志经典。它从人性本质的角度，挖掘出人们潜藏着的人性弱点，使人能够充分认识自己，并不断改造自己，从而能有所长进，直至取得最后的成功。该书自出版以来，已被译成58种文字畅销于世界各地，在全球总销量达9000余万册，拥有4亿多读者，稳居成功励志类图书排行榜榜首，是除《圣经》以外在全球拥有读者最多的书。

《人性的优点》是卡耐基一生中最重要的、最生动的人生经验的汇集，也是一本记录成千上万人如何摆脱心理问题、走向成功的实例汇集。它告诉人们如何摆脱忧虑的困扰，并指导人们如何获得快乐，享受快乐的人生。该书一出版，立即受到了广大读者的欢迎，成为西方世界最持久的人文畅销书，被誉为“克服忧虑获得成功的必读书”和“世界励志圣经”。

《语言的突破》是卡耐基最早的作品之一，是一本教导人们如何在演讲与口才方面突破语言障碍、获得成功的指导读物。书中所倡导的一些原则和方法并不局限于演讲本身，它们同样适用于生活中人际交往的语言沟通。该书出版后，在人类出版史上创造了一个奇迹：10年之内就发行了2000多万册。作为“卡耐基公开演讲与人际关系课程”的主要教科书之一，本书成为了世界上备受推崇的“语言教科书”。

相信你一定能从本书中得到有益的启发和激励，不要犹豫！请立刻阅读！这是改变你一生的机会！

目 录

人性的弱点

第一章 把握人际交往的关键 /3

我要喜欢你 /3

管住自己的舌头 /7

如要采蜜，不可弄翻蜂巢 /10

抓住每一个机会 /13

真心诚意地对别人感兴趣 /16

第二章 做好一生的规划 /20

目标是人生的灯塔 /20

确立人生的起跑点 /23

描绘生命的蓝图 /25

拥有自己的计划 /27

对自己进行“盘点” /31

第三章 与金钱和睦相处 /34

金钱的本来意义 /34

提升财商 /39

节俭意味着明智 /43

避开负债陷阱 /45

为你的明天而储蓄 /48

第四章 学会“享受”工作 /54

工作是生活的第一要义 /54

树立正确的工作态度 /60

别让激情之火熄灭 /64

比薪水更宝贵的 /68

别把工作当苦役 /72

第五章 营造幸福家庭 /75

对婚姻的忠告 /75

解读问题婚姻 /77

甜言蜜语永不嫌多 /79

将批评赶出家门 /81

停止致命的唠叨 /84

第六章 踏上轻松快乐之旅 /88

顺应生命的节奏 /88

放下包袱 /91

让心平静 /96

拿开捂住眼睛的双手 /98

因为你快乐，所以我快乐 /100

第七章 成就完美与和谐 /103

最高形式的美 /103

学会调适自己 /105

善于比较 /107

将逆境变成一种祝福 /109

不要重复老路 /111

走向平静的未来 /113

第八章 逐步迈向成功 /116

跌倒不算失败 /116

从做愚人开始 /118

不行动，只会让事情更糟 /122

英雄总是谦卑的 /125

对不公正的批评——报之一笑 /127

人性的优点

第一章 忧虑，幸福人生的破坏者 /133

忧虑是健康的大敌 /133

精神失常的原因 /136

忧虑是容貌最大的克星 /140

你的生活与忧虑无关 /144

第二章 擦拭心灵，来一场忧虑的革命 /149

科学对待：平均率帮你战胜忧虑 /149

平衡心理：平静让忧虑止步 /155

正视现实：不要试图改变不可避免的事 /161

忠于自我：这才是快乐的人生 /169

第三章 停止忧虑，盛装出发 /175

让自己忙起来 /175

让烦恼迅速“过期” /182

准备迎接最坏的情况 /188

说出你的忧虑 /194

第四章 做自己情绪的主人 /200

愤怒意味着无知 /200

学会控制你的愤怒 /205

别让悲伤挡住了你的阳光 /209

学会喜欢自己 /212

第五章 合理规划生活，跳出盲目的陷阱 /217

生命中的重要决定 /217

不要为工作和金钱烦恼 /225

男佐女佑：如何处理家庭职业冲突 /235

不要入不敷出 /242

第六章 笑对讥评，从别人的镜子中打量自己 /248

这是我的错 /248

争论之中没有赢家 /254

没有人会踢一只死狗 /258

给对方一个台阶下 /261

第七章 逆风飞扬，舞出生命精彩 /266

有悲伤的地方才会有圣地 /266

学会赢在失败 /269

化劣势为优势 /274

不要认为自己一无所有 /277

第八章 迈向活力的巅峰 /280

你为什么会疲劳 /280

每日多清醒一小时 /284

一张抗疲劳的良方 /289

4 个工作的好习惯 /293

语言的突破

第一章 突破语言的八大规则 /299

克服人性中的弱点 /299

借别人的经验鼓起自己的勇气 /303

明确并记住自己的目标 /306

树立成功的信念 /309

积极的心理暗示 /313

培养自信心 /316

拥有坚强的意志力 /319

不放过每一个练习的机会 /322

第二章 打动人心的交际语言 /325

不要和别人争论 /325

永远不要指责他人的错误 /329

勇敢地承认自己的错误 /334

使对方一开始就说“是” /338

第三章 影响命运的职场语言 /342

讲话的方式很重要 /342

与下属沟通要讲艺术 /346

指正别人错误的方法 /350

如何批评不会引起怨恨 /353

没有人喜欢受指使 /357

第四章 赢得异性的两性语言 /360

永远不要用强迫的语言 /360

用鼓励代替指责和批评 /364

经常谈心可以滋养婚姻 /368

男人可以适当地表现出脆弱 /371

第五章 改变人生的演讲语言 /376

当众说话的方法和技巧 /376

如何发表即席讲话 /381

克服讲话中的6个主要误区 /386

演讲口才要素 /391

成功演讲的方法 /394

第六章 有效沟通的艺术 /398

从双方投机的话题谈起 /398

善于倾听别人说话 /402

关注肢体语言 /407

按6个步骤表达意思 /411

第七章 说服力 /415

避免与对方争论 /415

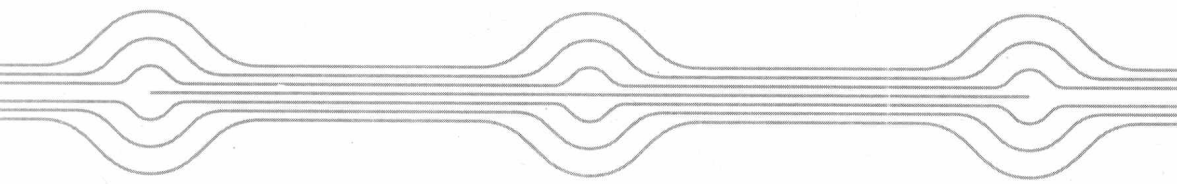
间接地指出对方的错误 /420

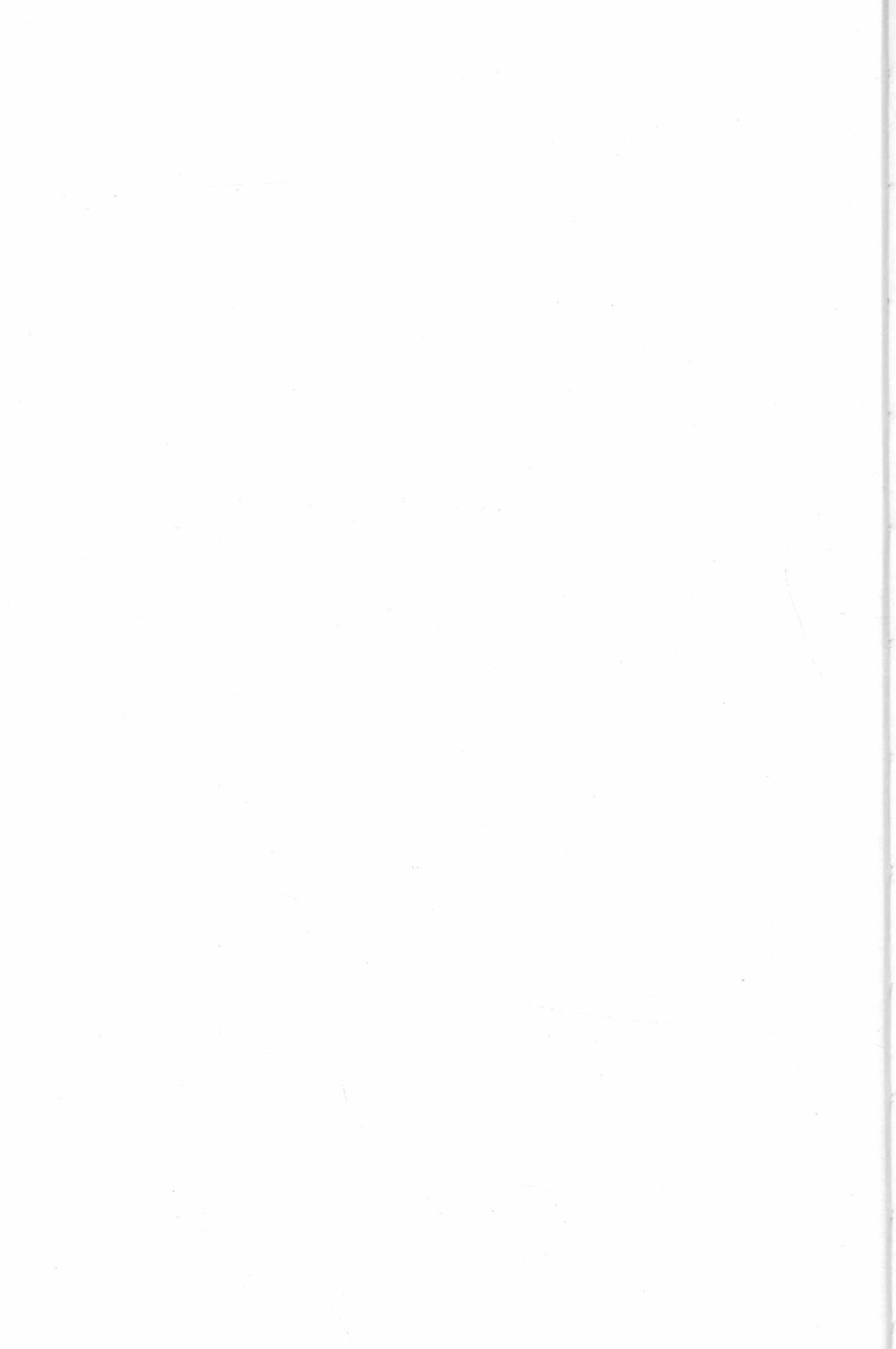
让对方以愉悦的心情与你交谈 /423

努力让对方客观地认识事物 /427

戏剧化地说出自己的想法 /431

人性的弱点





第一章 把握人际交往的关键

我要喜欢你

◇外交的秘诀仅在5个字：我要喜欢你。

◇只是我们把次序弄错了——我们是希望别人先来喜欢我们，却不曾想到如何才能让人喜欢。

当然，为了要得到友谊和情爱，我们必须先认清“施比受更有福”，然后把这种认知用实际行为表现出来。我们不能只是把金矿藏在内心，黄金必须使用才能显示其价值，像《圣经》所说的：“由所结的果子，便可认出他们来。”

我常听到许多人埋怨：“我性情过于羞怯，很难引起别人注意”，“没有人会对我感兴趣”，或是“别人并不想认识我”等。

不错，别人为什么要喜欢你呢？这世界并没有义务非要喜欢你或我，或任何一个人。有什么特别理由别人会特别选中你（无论是工作或社交的理由）？除非我们具有他们所要的特质，否则，他们没有必要特别注意到你。

玛丽安·安德逊曾经很生动地描述她早期的生活——她那时事业失败，整个人很不得志，几乎就要放弃歌唱生涯。后来，凭借祷告和心灵

的追求，她才逐渐恢复勇气和信心，准备继续为自己的事业奋斗下去。有一天她兴致勃勃地向母亲说道：“我要再唱下去！我要每个人都喜欢我！我要继续追求完美！”

母亲回答道：“很好啊！这是很好的志向——但是，要知道，我们的主耶稣以完美的形象到这世界上来，却还是有人不喜欢他。人在成就伟大的事业之前，必须先学会谦卑。”玛丽安听了深受感动，因此决心在音乐造诣上“力求”完美，而不是“想要”完美。“谦卑先于伟大”，这是母亲给她的最好赠言。

名作家荷马·克洛维是我的好朋友，十分懂得交友之道。凡是碰到他的人，无论是清道夫、百万富翁、妇孺老幼——都会在与他相处 15 分钟之内对他产生好感。为什么呢？他既不年轻，又不英俊，更不是百万富翁，他有什么魅力可以吸引人呢？很简单，因为他一点也不矫揉造作，并且能让别人感觉到他真的喜欢、关心他们。

小孩会爬到他的膝上，朋友家的仆人会特别用心为他准备餐点，而且，假如有人宣布：“今晚荷马·克洛维会到这里来！”则当天的宴会一定没有人缺席。除朋友间深厚的感情之外，荷马·克洛维的家人也都十分敬爱他。他的妻子、女儿，还有好几个孙儿女，全都对他称赞不已。

究竟这位作家是如何赢得这种幸福的？说来也很简单——就是待人诚恳、热爱人类而已。对他来说，对方是什么人，或做什么事，他都不会在意。只要是身为一个人，对他便意义重大，值得付出关爱。每次他遇见陌生人，很快就能像老朋友一样交谈起来——并不是专谈自己的事，而是尽量谈对方的事。他借由问问题，可以知道对方是从哪里来、做什么事、有没有什么家人等等。他也不会唠叨个不停，只是向对方表示自己的兴趣和关心，借以建立起友谊。

这种方法，连最爱嘲笑人生的人，都会像阳光下的花朵一样吐露芬芳。

正像约瑟夫·格鲁大使所说的：“外交的秘诀仅在5个字：我要喜欢你。”

得到友谊的最佳方法，是必须注重施予，而不是获得——但应该是亲自赢取得来的，而不是靠一时的吸引或哄骗。所谓赢取友谊的能力，并不是指勾肩搭背、与人攀谈、动作滑稽或讲些逗趣的笑话等。那应该指的是一种心境、一种处世的态度或是一种愿意把自己的爱、兴趣、注意力及服务精神献给他人的愿望。

一个有经验的推销员懂得对自己能否成功推销产品的担心会给心理造成障碍，这样会影响他适当地介绍他的产品。通用制造公司的董事长哈瑞·布利斯在大学期间靠推销缝纫机为生，他总结说：“要想在推销员这个岗位上取得成功，就要忽略自己渴望销售出去的数量，而应该集中心思向客户介绍自己能提供什么样的服务。”

如果一个人将精力用在为他人服好务上，就会变得充满难以抗拒的力量。你怎么会拒绝一个企图帮你解决问题的人呢？

“我对推销员们说，”布利斯先生说，“如果他们一天到晚想的都是‘我今天要尽力多帮助一些人’而不是‘我今天要尽力多卖出一些产品’的话，就会发现接近买主不是那么困难了，然后销售业绩会出奇地好。能够帮助同胞获取快乐、轻松生活的人，是最高级的推销员。”

打高尔夫球时，会有人叮嘱我们不要让眼睛离开球；向成年人传授说话技巧时，我们告诫学生要集中心思在他想要传达的信息上。紧张、害怕都是担心结果的表现，这是不可取的。

我自己就是从吃过的苦头中学到这一点的。我曾经是一个害羞的人，天生不善于公开讲话，要我面对一群听众就好比要一个普通人面对国会调查委员会一样费力。

好几年前，我准备发表演讲，当时的听众据说相当难缠。我事前与一位好朋友共餐，免不了流露出紧张的情绪。“假如听众不同意我讲的话，要

怎么办？”我神经兮兮地问那位朋友，“假如他们不喜欢我，该怎么办？”

“不错，”朋友回答道，“他们为什么要喜欢你呢？你能给他们干什么？你认为自己要讲的话很重要吗？”

我承认那些东西对我来说，的确意义十分重大。

“很好，”她继续说道，“我倒不觉得听众喜不喜欢你有什么重要。重要的是你有没有把想讲的信息传达出去。至于他们喜欢或讨厌你，又有什么关系呢？至少，你已完成了任务。”

朋友的这番话，改变了我对演讲的整个看法。现在，每当我准备发表演讲的时候，都会在事前先静心祷告：“神啊，求你帮助我传达出对这些听众有益的信息来，让他们有所收获，满心欢喜地回家。”这样的祷告对我十分有用，而我也的确希望能对听众有帮助。这样的祷告使我谦卑地体会到自己只不过是传达某些信息的演讲员，而不是要显露自己的学问或风采。我的目的是要带给听众一些鼓舞性的思想，以期对他们的生活有助益。

好莱坞的J. 艾伦·布恩是著名的喜剧片《狗明星“强心”》的主演，他在观察“强心”表演的过程中学到了不少东西，因而他又为此写了一本名叫《给“强心”的信》的畅销书。据布恩先生介绍，这是一只很了不起的狗，总是欣然地执行他的命令，在电影中表演为剧情所需的各种动作。难得的是它这么做，从来不是为了得到报酬，而是出于爱和享受把事情做好而带来的快乐。有好几次，“强心”都曾纯粹是为了自身的乐趣而表演。这也许正是它能成为电影明星的原因。

布恩先生还曾谈到有一次他面对一个跳舞的年轻女孩。她第一次跳跳的时候，紧张得像新娘出嫁，怕自己会失败！于是他安慰她：“不要在乎结果，只当是纯粹为了享受跳舞的乐趣而跳，为了上帝而跳吧。”

很快地，她的心态来了个彻底的转变。