


历久不衰的人生成功法则

# 戴尔·卡耐基智慧 全集

王 宇◎编



戴尔·卡耐基，美国著名的心理学家，  
人际关系学家，20世纪伟大的人生导师。他在20世纪初创办的  
“卡耐基成人培训课程”开创了人类有史以来  
一种全新的成人教育理论和模式，集口才学、推销学、心理学、经营管  
理学、人际关系学于一身。

 中国纺织出版社

历久不衰的人生成功法则

# 戴尔·卡耐基智慧 ——全集——


王 宇◎编



---

戴尔·卡耐基，美国著名的心理学家，  
人际关系学家，20世纪伟大的人生导师。他在20世纪初创办的  
“卡耐基成人培训课程”开创了人类有史以来  
一种全新的成人教育理论和模式，集口才学、推销学、心理学、经营管  
理学、人际关系学于一身。

---

 中国纺织出版社

## 内容提要

戴尔·卡耐基,美国现代成人教育之父,著名的企业家、教育家和演讲口才艺术家,著名的心理学家和人际关系学家,被人们称为“20世纪最伟大的成功学大师”。

他的著作和思想,影响和改变了数以亿计人的生活和事业。这位成功学大师究竟为何被誉为“20世纪最伟大的人生导师”呢?本书将会告诉你答案。

本书详细地介绍了卡耐基的演讲方法和技巧,睿智地剖析了人性的优点和弱点,为你打造成功之路、拥有一个美好的人生点明方向、指明道路。

《戴尔·卡耐基智慧全集》,卡耐基教育实践的结晶,只要你遵行书中卡耐基这些简单实用的人际准则和生活技巧,你就能获得成功。

《戴尔·卡耐基智慧全集》——全面地为你解读卡耐基的处世之道。

《戴尔·卡耐基智慧全集》——卡耐基思想精华的汇集,成功会因为你阅读本书而成为现实!

### 图书在版编目(CIP)数据

戴尔·卡耐基智慧全集/王宇编. —北京:中国纺织出版社,2006.9

ISBN 7-5064-4030-X

I. 戴... II. 王... III. 成功心理学

IV. B848.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第101428号

---

策划编辑:詹珺 特约编辑:黄磊 责任印制:初全贵

---

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>

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2006年9月第1版第1次印刷

开本:787×1092 1/16 印张:23.75

字数:265千字 印数:1-5500 定价:35.00元

ISBN 7-5064-4030-X/B·0202

---

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

戴爾·卡耐基智慧全集

策 划 白水文化

责任编辑 詹 琰

封面设计  极点工作室  
TEL: 24842093



## 前 言

戴尔·卡耐基,生于1888年11月24日,逝世于1955年11月1日,享年67岁。他是20世纪最伟大的成功学大师,美国现代成人教育之父,著名的心理学家和人际关系学家。卡耐基开创的“人际关系训练班”遍布世界各地。他一生致力于人性问题的研究,运用心理学和社会学知识,对人类共同的心理特点进行探索和分析,总结并开创出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。

“人性的弱点”篇能帮助人们改善人际关系,使人学会处世艺术。它对于开阔视野,特别是克服封闭式的人性弱点,将有宝贵的启示和借鉴作用。

“人性的优点”篇能让人们懂得如何克服忧虑,面对工作、生活中的压力,对于战胜自身忧虑,创造幸福完美的生活有很大的帮助。

“语言的突破”篇能让人们克服畏惧、建立自信,更有效地说话,它能让人们顺乎其然地发挥自己的潜在智能,在各种场合下进行恰当的演讲,博得赞誉,获得成功。

“快乐的人生”篇指导人们如何获得快乐。让人们知道想得到快乐就必须“培养快乐的心理”、“不要理会你的烦恼”、“寻找自我,保持本色”,以踏上快乐的人生。

“美好的人生”篇以简单明了的道理加上生动活泼的具体事例,从各个方面进行阐述,让世人学会为人处世、接人待物的原则和方法,处理好与同事、与家人的关系。

本书凝聚了戴尔·卡耐基众多著作的精华,集戴尔·卡耐基超人的智慧、严谨的思维于一体。让你发掘人性的优点,走出忧虑的人生,让你有快乐的思想 and 行为,让你学会怎样做一个成功的、智慧的人。读此书,会在道德、精神和行为准则上给你安慰,给你鼓舞,使你从中

汲取力量,让你对成功之道有更深一层的了解,从而改变你的生活,开创崭新的人生。

让本书中的理论、原则和做法融入我们的生活中,发挥它的功效,帮助我们寻找新的途径,度过更具活力、更丰富、更有意义的人生。

王 宇

2006年4月25日

# 目 录

## 第一篇 人性的弱点

### 第一章 处理人际关系的基本技巧

卡耐基认为,世界上影响他人的方法之一就是谈论他想要的,并把他想要的给他,或者告诉他如何得到;而人类天性中最深切的动力就是做个重要人物,请对方帮你一个忙,不但能使他自觉重要,也能为你赢得友谊和合作;如果你要采蜜,就不要弄翻蜂巢;批评就像家鸽,它们会飞回来的。如果你我明天要造成一种历经数十年直到死亡才消失的反感,只要轻轻地吐出一句恶毒的批评语就够了。

1. 活在今天的方格中 .....	1
2. 赞美他人 .....	5
3. 制造奇迹的信函——请对方帮你一个忙 .....	10
4. 不要直接批评他人 .....	14
5. 尽量让对方说“是” .....	18
6. 从他人角度看问题 .....	21
7. 维持融洽的感情 .....	24
8. 注意交谈时的表达方式 .....	27
9. 得到更多的朋友 .....	29
10. 尽量减少对别人的伤害 .....	31
11. 以友善的方式赢得别人的赞同 .....	34



## 第二章 让别人喜欢你的秘诀

卡耐基认为,一个人只要对别人真心感兴趣,在两个月之内,他所得到的朋友,就比一个要别人对自己感兴趣的人、在两年之内所交的朋友还要多;而在交往中,一个人的面部表情,比穿着更重要,笑容能照亮所有看到他的人,像穿过多云的太阳,带给人们温暖;同样,记住对方的名字,并把它叫出来,等于给对方一个很巧妙的赞美;而当你跟他人谈论他最珍贵的事物时,不但会受到欢迎,也会使生命获得扩展。

1. 真诚地关心他人 ..... 37
2. 想让大家喜欢你,先要自己喜欢自己 ..... 42
3. 做什么样的女孩会让大家喜欢 ..... 44
4. 给对方一个好的印象 ..... 46
5. 牢记他人的名字 ..... 52
6. 投其所好,谈论他人感兴趣的话题 ..... 56
7. 尊重他人,让他感到自己很重要 ..... 60
8. 做个处处受欢迎的人 ..... 65

## 第二篇 人性的优点

### 第一章 抗拒忧虑的方法

卡耐基认为,忧虑是长寿的克星,我们可以用双手去处理日常烦心的工作,但不要把它搞到肝、肺、血液里;而人活在世界上只有短短几十年,却浪费了很多时间,去愁一些一年内就会忘了的小事。平均率就可以战胜忧虑,当我们怕被闪电打死、怕坐火车翻车时,想想发生的平均率,就会把自己笑死;而对必然的事要轻快地接受,并使忧虑到此为止;如果我们以生活来付忧虑的代价,付出太多就是傻子。

1. 忧虑是健康的大敌 ..... 68
2. 不为小事垂头丧气 ..... 73
3. 找出解决忧虑的最好方法 ..... 77
4. 平均率可以战胜忧虑 ..... 81
5. 适应不可避免的事实 ..... 86

6. 让忧虑到此为止 ..... 91

## 第二章 改掉忧虑的习惯,保持充沛的活力

卡耐基认为,改掉忧虑首先要让人多清醒一小时,休息并不是浪费生命,它能够让你在清醒的时候做更多清醒、有效率的事情。其次是什么使你感到疲劳。要衡量一项工作的质量,不是看你有多疲倦,而是看你有多不疲倦。其三是保持良好的工作习惯。使我们晕头转向的,并不是工作的繁重,而是我们没有搞清楚自己有多少工作,该先做什么。其四是防止烦闷的心理。你对工作感到厌烦时,为何不跟自己玩个假扮的游戏?它会让你从中得到意想不到的成功。再则就是不为失眠而忧虑。如果你常常没有办法入睡,那是因为你的忧虑让你得了失眠症。

1. 改变人一生的一句话 ..... 95

2. 保持每日清醒一小时 ..... 100

3. 解开忧虑之谜——什么让你疲劳 ..... 103

4. 保持四种良好的工作习惯 ..... 107

5. 消除烦闷心理 ..... 111

6. 不再为失眠而忧虑 ..... 115

7. 让过去的就成为过去 ..... 118

## 第三章 幸福完美的生活

卡耐基说过,当你拥有幸福,快乐的时候,你的生活将会变得完美,甚至让人羡慕。但如果你缺少了其中一样的话,你的生活将会变的乏味,寂寞。他提倡,要不断地创造对生活的热情,选择一个理想的职业,那么你就会快乐地生活了。

同时,还要能够正确管理时间,面对生活中的各种压力,更要做一个真正的自己,才会更幸福完美地生活。

1. 创造对生活的热情 ..... 124

2. 选择理想的职业 ..... 129

3. 快乐地生活 ..... 132

4. 婚姻生活的艺术 ..... 135

5. 学会应酬 ..... 138

6. 发掘自己的潜能 .....	141
7. 有效管理、利用时间 .....	145
8. 正确面对压力 .....	147
9. 做真正的自己 .....	151

## 第三篇 语言的突破

### 第一章 有效演讲的基本法则

卡耐基认为,要想有效演讲,首先要克服恐惧心理,培养自信心,做好演讲前的周全准备。同时,还要赋予语言以生命力,“生命力、热情、活力”是有效演讲所要具备的条件,这样才能有效地打动对方的心扉。下面就是我所表述的具体观点。

1. 克服恐惧心理 .....	155
2. 对困难不屑一顾 .....	163
3. 培养自信心 .....	166
4. 做好演讲前的充分准备 .....	174
5. 别让别人产生误解 .....	182
6. 增加你的吸引力 .....	184

### 第二章 演讲的艺术

卡耐基认为,对于演讲者来说,最不可少的是态度。善于运用技巧去赞美和鼓励同样也可以收到效果,而批评和讥笑却会把事情弄糟。因而要想演说成功,就要尽量迎合别人,合理运用幽默,以此来迅速攻占对方的心。下面就是他所表述的观点。

1. 把握发表演说的态度 .....	190
2. 演说要有创造性 .....	193
3. 借助于好的记忆力 .....	197
4. 善于运用技巧 .....	204
5. 合理运用你的幽默 .....	209
6. 迅速攻占对方的心 .....	211

7. 感动每一位听众 .....	215
8. 注意演讲时的仪表与无声语言 .....	221
9. 即席演讲的技巧 .....	225
10. 介绍性演讲的技巧 .....	229

## 第四篇 快乐的人生

### 第一章 培养快乐心理

卡耐基认为,生活的快乐与否,完全取决于个人对人和事物的看法,因为生活是由思想造成的。要想快乐首先就应该爱你的仇人,善待恨你的人;诅咒你的,要为他祈祷。其次就是寻找自我,保持本色,一个人要想集他人所有的优点于一身,是最愚蠢的、最荒谬的行为。如果有个柠檬,就做柠檬水好了,贝多芬不也是聋了以后才做出了更好的曲子,可见缺陷对我们常有意外的帮助。

1. 快乐是一种心态的调整 .....	235
2. 报复的代价太高了 .....	242
3. 寻找自我,保持本色 .....	247
4. 如果有个柠檬,就做一杯柠檬水 .....	252
5. 拥有健康和快乐 .....	260
6. 完善心理的最佳方法 .....	266

### 第二章 保持快乐的诀窍

卡耐基认为,保持快乐的诀窍就是不去踢一只死狗,找寻烦恼的原因,并勇敢地面对它们。史密得里柏特勒曾说:有人骂我是荒沟、毒蛇、臭虫……我不会回头看是什么人在说这些话。事实上,如果你想保持快乐,就应该如此,才能真的得到快乐。

1. 从来没有人会踢一只死狗 .....	272
2. 如何使不公平的批评不伤害你 .....	276
3. 不要理会你的烦恼 .....	279
4. 你生命中的重要决定 .....	281
5. 70%的烦恼 .....	286

## 第五篇 美好的人生

### 第一章 赢得友谊和思考的方式

卡耐基认为,当人与人之间相互争论时,十有八九的争论是没有结果的。所以,勿逞一时的口舌之能而失去友谊。当然,如果你错了,就要承认。而如果你是对的,就要试着温和地形象地表现你的想法。其实,没有人喜欢遵照命令行事,如果你想赢得他人的合作,就要征询他的愿望,让他觉得是出于自愿,并从赞扬和感激开始。

1. 争论中没有赢家 ..... 291
2. 勇于承认错误 ..... 294
3. 形象化地表现你的想法 ..... 299
4. 命令无效,请教事成 ..... 301
5. 从赞扬和感激开始 ..... 305
6. 与他人合作的秘诀 ..... 310

### 第二章 不伤害人的同时纠正他的错误

卡耐基认为,如果你必须挑错,就请在赞扬之后再去纠错,这样别人总比直接听到批评要好受得多。在批评别人时,要不想遭人怨恨就不要当面指责别人,而巧妙暗示对方注意自己的错误,则会受到爱戴;同时,还可以用疑问句代替肯定句,不但维持对方的自尊,而且能使他乐于改正错误,并与你合作;最后就是给人一个超乎事实的美名,让对方保住面子,并给他人以充足的信心,也是不伤害对方,让人更容易改正过失的巧妙方法。

1. 先赞扬后纠错 ..... 317
2. 旁敲侧击胜过当头一棒 ..... 321
3. 以疑问句代替肯定句 ..... 324
4. 高帽子的妙用——送人一个好名声 ..... 326
5. 让别人保住面子 ..... 329
6. 给予他人充足的信心 ..... 332

### 第三章 家庭幸福的秘诀

要想使家庭获得幸福就得掌握生活的秘诀,一个幸福快乐的家庭是非常重要的,甚至婚姻快乐的普通人比幽居的大富翁要快乐得多。因此,如果你想有一个幸福的家庭,就要掌握获得家庭幸福的秘诀。

1. 找出婚姻出现问题的原因 ..... 336
  2. 不要过分地指责你的家人 ..... 339
  3. 爱对方就给对方自由空间 ..... 340
  4. 赞美创造奇迹 ..... 344
  5. 家人之间要有礼貌 ..... 346
  6. 战胜不幸会活得更灿烂 ..... 348
  7. 风雨过后,驻足彩虹 ..... 351
  8. 换位思考,多为丈夫着想 ..... 353
  9. 不断鼓励他,让他成为理想中的他 ..... 356
  10. 无休止的唠叨是婚姻的坟墓 ..... 360
- 参考文献 ..... 367

## 第一篇 人性的弱点

### 第一章 处理人际关系的基本技巧

卡耐基认为,世界上影响他人的方法之一就是谈论他想要的,并把他想要的给他,或者告诉他如何得到;而人类天性中最深切的动力就是做个重要人物,请对方帮你一个忙,不但能使他自觉重要,也能为你赢得友谊和合作;如果你要采蜜,就不要弄翻蜂巢;批评就像家鸽,它们会飞回来的。如果你我明天要造成一种历经数十年直到死亡才消失的反感,只要轻轻地吐出一句恶毒的批评语就够了。

#### 1. 活在今天的方格中

每一个人永远只能活在今天的方格中,而不是活在昨天的圆圈里,划地自限,不求上进。

——戴尔·卡耐基

芝合·乔治是英国前首相,他一直都有一个随手关住身后的门的习惯。

一天,乔治和朋友散步,经过每一扇门,他便随手把门关上。“你没有必要把这些门关上。”朋友说。乔治说:“当然有必要,我这一生都在关我身后的门。你知道,这是每个人都必须做的事。当你关门的同时,也把过去的一切全部留在了后面。然后,你就又可以重新开始了。”

听完乔治的话以后，他的朋友陷入了深思中。

也正是这种精神让乔治一步一步走向了成功，最后登上了英国首相的位置。

含义多么深刻的一句话啊！——“我这一生都在关我身后的门”。一个一直沉浸在过去回忆中的人又能看到什么呢？或许看到的是清清白白的少年时光，叛逆无畏令人炫目的美丽，看到了被尘封的温暖与荒凉，还有稍纵即逝的激情、狂想。右手倒影，左手年华，中间是岁月流逝。只会沉浸在过去的人，会对未来失去希望，从而裹足不前。一个人没有希望是很可怕的，没有希望，就不会懂得今天的充实一定能带来明天的美好，不会相信人生的前方等待自己的将是成功。这样的人活着也等于死了。其实我们每个人心里都应该有个温暖的太阳，照着自己，暖暖地前行。

刚刚摆脱掉昨天风雨的人们，难免身上会沾染一些尘土和晦气，心中多少留下一些酸楚的记忆，这些是没有办法完全抹掉的。

这时，我们就需要对昨天的错误做出一个总结，但我们不能对过去的失误和不愉快耿耿于怀，因为无论是悔恨还是伤感，都不能改变过去，不能使你变得更完美、更聪明。如果总是背着过去的沉重包袱，为逝去的流年伤感不已，那只会白白耗费眼前的大好时光，同时也等于把现在和未来统统放弃了。

总是一味地追悔过去，不仅不会让昨天发生任何改变，而且还会失掉现在，失掉现在，哪有未来！正像泰戈尔所说的一样，“如果你为错过了月亮而伤感，那么你也要错过繁星了。”

想要成为一个成功并且快乐的人，最重要的一点是记得随手把身后的门关上，学会将过去的错误、失误通通忘记，不要沉湎于懊恼、后悔之中，应该往前看。记得要把您身后的那道门随手关上，跟已逝去的过去隔绝，专心地把握好今天。人类的救赎就在今天，而耗费精力为昨天的挫折懊悔，只会拖累自己。所以，每个人都应该记得把身后的门关好，更好地活在今天。

每天都要把当天的事尽力做好，时光一去不复返，今天将是新的一天，应当振作精神，重新开始。不要把昨天犯下的错误再变成今天沉重的包袱，对你前行的道路造成不必要的阻碍。



霍华德写过这样一首送给今天的诗：

昨日已尽——那只是一场梦  
过去除了记忆以外，什么都不是  
明天是希望折射出的另一番景象  
一点空泛的意志，只是一种装扮  
为什么要为昨日的过错悲伤哭泣  
用忧愁刻画记忆的图片？  
又为什么为明天不会发生的事情而担忧  
烦忧催人老  
昨日已永远回归于尘土，归于安息  
明天，没有人能辨识得出  
但希望，信任和信仰是其永远的所属  
这应该是我所真正拥有的  
或是好好利用，或是挥霍浪费，全在于我  
但我知道我的未来决定于  
我今天是怎样生活的

生命是一步一个脚印的旅程，不是一场赛跑。昨天的事已经成为历史，明天是个未知数，而今天则是一个上天的礼物，这也就是我们要珍惜今天的理由了。

假如你活在今天，你生活中的每一天也就是充实的、精彩的。

“责任和今天是我们的，结果和未来属于上苍。”这是一位伟人曾经说过的话。

在世界历史的长河中，没有什么日子比今日更伟大了。过去各时代的一切，就像一个雪球一样，愈堆愈多，所以今日的伟大也就形成了。

今日是一个宝库，今日是各时代文化的总和。在这一宝库中，蕴藏着过去各时代的精华，所有的思想家、发明家、发现家和工作者，都是为了把他们通过努力而获得的成果贡献给今日。

今日是集合一切过去的日子的总和而构成的，今日是世界上有史以来最伟大的一个日子。在它中间，过去各时代的所有进步与成功都被它所包含。