



态度·处世·挑战·成功·智慧·家庭·欣赏
突破·习惯·口才·卓越·沟通

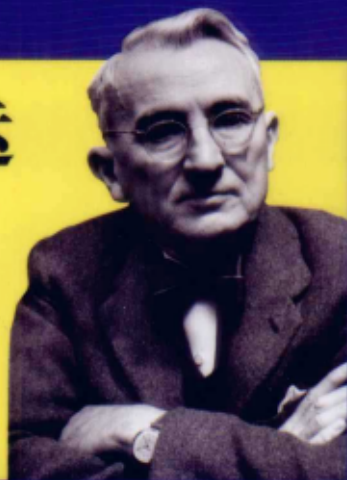
卡耐基 写给男人

改变无数男人命运的成功学经典
别让假象蒙蔽你的眼睛·别让现实阻碍你的步伐

成功始于觉醒 心态决定命运

〔美〕戴尔·卡耐基 著
李志敏 编译

Dale Carnegie



华夏出版社



用你的双手创造生活 用你的智慧改变命运

*Carnegie's Advice
For Men*



雄心万丈的青年企业家、业务员，失意中的男人，学生、热恋中的情侣……

不管你是谁，这都是一本使你思想更成熟、举止更稳重的好书，也是你一生中最重要的书。

- 给你新思想、新眼光、新志向
- 让你交友更容易
- 让你更受欢迎
- 提升你的影响力
- 增加你的势力，提高你的声望和办事能力
- 让你得到新主顾、新主顾
- 提高你赚钱的能力
- 让你成为一个出色的员工，一个高级职员
- 帮助你处理抱怨，使你与人的接触顺利愉快
- 让你成为一个更有趣的谈话者
- 让心理学原则很容易地在你日常接触上应用
- 帮助你在与人的交往中获得热忱

 新华文轩

上架建议◎自我实现·励志

ISBN 978-7-5080-5411-7



9 787508 054117 >

定价：38.00元



Dale Carnegie

卡耐基 写给男人

(美) 戴尔·卡耐基 著
李志敏 编译

华夏出版社

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基写给男人 / (美) 卡耐基著; 李志敏译. — 北京:
华夏出版社, 2009. 12

ISBN 978-7-5080-5411-7

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 183209 号



出品策划

网 址 <http://www.xinhua bookstore.com>

卡耐基写给男人

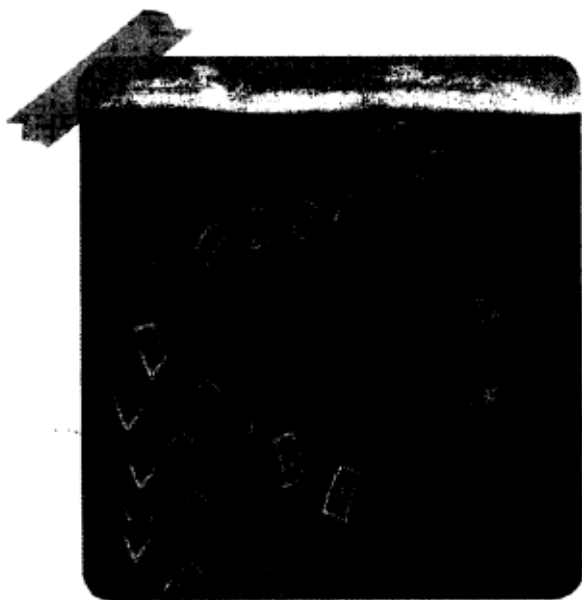
-
- 原 著 (美) 戴尔·卡耐基
编 译 李志敏
责任编辑 曾 羽
封面设计 思想工社
排版制作 穗田传媒
插图来源 华盖创意(北京)图像技术有限公司
出版发行 华夏出版社
(北京市东直门外香河园北里4号 邮编: 100028)
总 经 销 四川新华文轩连锁股份有限公司
印 刷 三河市汇鑫印务有限公司
开 本 787×1092 1/16
印 张 24
字 数 410 千字
版 次 2009 年 12 月第 1 版 2009 年 12 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5080-5411-7
定 价 38.00 元
-

本版图书凡印刷、装订错误, 可及时向我社发行部调换

卡耐基 写给男人



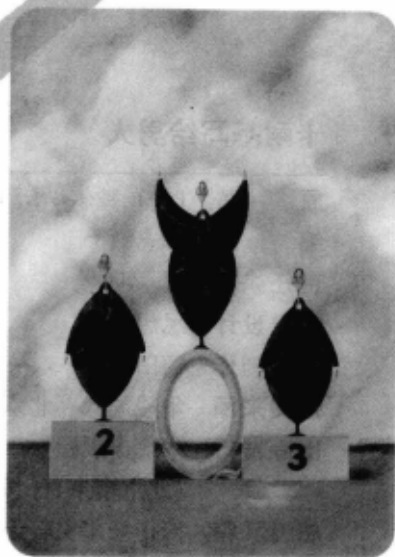
男人的成功缘于他的自信，
男人的失败也缘于他的自信。
一个丧失了自信的男人是最可悲的，
因为他不但与成功无缘，
而且连失败的资格也丧失了。



卓越的天才不屑走一条人家走过的路，
他会寻找一个迄今没有人开拓过的地区。



男人应该有自己的思想，坚守自己的信念，不要随波逐流。



口才也有初级口才和高级口才之分。
能张嘴说话的人就可以拥有初级口才，
高级口才不仅要会说话，
还要说好话。



如何从这本书里获得最大效益

这书中所告诉你的原则，你必须用心去品味，那样才会有收获。如果你不用心，那么你就是自欺欺人，人们都不喜欢那些去欺骗别人的人，更不喜欢欺骗自己的人。这本书里讲的是一种新的生活方式，希望你能认真地阅读，从而给你带来意想不到的收获。

一、如果你想从这本书里获得最大的益处，那么必须具备一个基本条件——比任何定例或技术都重要的条件。如果你不具备这种条件，那么不管你怎么研究，都不会有任何收获。

这种奇妙的条件是什么？那是一种深入、强烈的学习欲望和应付他人的能力。

如何激发你的学习欲望？经常提醒你自己，让自己知道这些原则是何等地重要。替你自己做这样的想象——如果将这些原则运用自如，那么你将接触到多彩多姿的环境；在经济酬劳上，会获得更多的帮助。你要一次又一次地跟自己说：“我之所以受人欢迎，我所获得的快乐以及我酬劳收入的增加，都是因为我掌握了应付他人的技巧。”

二、把每一章迅速地阅读过，得到一个概念，你或许就接着想看下一章，可是，我希望你别这样。除非你仅是为了消磨时间而阅读的，如果你是为了掌握处理与他人的关系技巧而阅读，那么你只有把这一章详细地研读，才是省时间和最有效果的办法。

三、当你阅读的时候，不妨稍微地停一下，思索你读到的是些什么？你这样问自己：“在何时何地，如何运用书中的每一项建议。”

四、阅读这本书时，手里拿一支红墨水钢笔，或是红色原子笔，遇到一项你认为能运用的建议时，就在这列字旁边画一条线。如果看到一项极好的建议，那么就在那些句子旁边，画一系列“xxxxx”的符号。如果在这

本书上，有了像这样的线和符号后，不但使你有更多的趣味，还可迅速有效地温习，使你获得更大的益处。

五、时常温习

我认识一个人，他在一家极具规模的保险公司，担任经理职务已有十五年的历史。他每月都观阅公司同样的保险单。他这么做是为了什么？因为经验告诉他，那是使他记住保险单上的条款的唯一办法。

有一次，我几乎花费了两年的时间，写一部演讲术的书稿。我发觉我必须反复地重读，才能把书稿内容清楚地记下来。

所以，你如果要从这本书里，获得真实持久的益处，不能草率地看过一遍就认为够了。你把这本书详细阅读后，每月应该抽出若干的时间加以温习，同时要把书放在你的书桌上，不时地翻看。别忘记，只有恒久地、深切地温习，才能使这些原则的运用成为习惯。

六、萧伯纳曾这样说过：“如果你教一个人某件事，他就永远不去学了。”萧氏所讲是对的，学习是一个自动的过程。

所以，你如果要把这本书中所研究的原则应用自如，那就应在遇到有这样的机会时，就运用这些原则。如果你不这样做，很快就会把书中所看到的内容忘记，因为只有切身运用过的学识，才会深深地留在脑海里。

你或许会感觉到，随时随地找出这些原则加以实践，是桩困难的事。是的，我也有这样的感觉，因为我写这本书的时候，要实施我的主张，尚觉困难。

我可以找出这样一个例子，当人们使你不愉快时，批评、斥责，要比了解对方的观点容易得多。也就是说，找出别人的错处，要比找出对方值得称颂的事容易多了。谈论你自己所需要的，比谈论对方所需要的，也显得自然得多。所以你读这本书的时候，有一点你别忘了，你不只是要获得书中的知识，同时要养成新的习惯。你是在尝试一种新的生活方式，那是需要时间与持久力的。

所以你要常阅读这本书，把这本书看做如何沟通人与人之间关系的活用手册。无论什么时候，如果你遇到一个特殊的问题，诸如如何管理小孩



子，如何使妻子顺从你的意思，如何满足一个气愤的顾客……这都是一些常会遇到的事，当你照着这本书其中的某项提议去做，说不定就会有奇迹出现。

七、这或许是个新奇而突出的尝试，当你的妻子、子女，或是同事，找出你违反了某一项原则时，你不妨付出一美元，或是十美元给他们，作为对自己处罚的罚款。

八、华尔街一家极具声誉的银行经理有一次在我讲习班的演讲中，说出他如何做到改进自己的一个极有效的办法。这位银行经理，虽然只受过很短的正式学校教育，可是现在却是美国极受重视的一位理财家。他认为他今天的成就，得力于他自己所构思出来的方法，下面就是他的做法。我现在说出这位经理当时所讲的情形：

“这些年来，我有一本约会的记录簿，记着所有约会的时间。我家里向来不替我在星期六订约会，因为他们知道我要利用星期六晚上的若干时间，做自我检讨、启发反省的工作。那天晚饭后，我一个人待在房里，翻看我的约会记录簿，回忆这一个星期来，所经过的会谈、讨论和各项集会，我问自己：

‘那回，我做错了些什么？’

‘如何做才是对的，我如何做才能改进自己？’

‘从那次经验中，我得到了什么教训？’

我发觉每周这样的反省，会使自己感到很愉快，因为我经常对我自己的错误感到惊讶。这样过了数年后，这些错误渐渐减少，终于不再发生了。现在，经过这样的自我反省后，便有了这种自我分析、自我教育的方法，这种方法对于我来讲，比我所尝试的其他任何方法，都更为有益。

这种方法，已帮助我提高了我决断的能力，我跟人们接触时，受到极大的益处。”

为什么不用跟这位银行经理类似的方法，检讨你对这本书里的原则的实行程度？如果你这样做，会获得两种结果：

第一，你会发觉自己在从事一项有趣而又宝贵的教育课程。

第二，你会发现你应付人的能力在逐渐提高。

不妨再加上一本记事簿，把你实施这些原则后的效果，记入这本记事簿中，要写得很清楚，把日期、效果和对方的姓名记下来。使用这样一本记事簿，可以激励你更加地努力记这些记录，是项有趣又有意义的工作。

为了使你从这本书中，获得更多的益处，你必须：

一、养成一种对人类之间关系的原则进行深入分析的习惯，并能运用自如。

二、当你要看下一章前，先把这一章仔细地看两次。

三、当你阅读时，常停下来自问，你如何才能实行这本书中的每一项建议。

四、在有重要意义的文句旁边，加上一些符号。

五、按月温习这本书。

六、一有机会就实施这些原则，把本书视作“活用手册”，帮你解决问题。

七、当你的朋友发现你违反了其中某项原则时，给他一美圆，把学习当做游戏。

八、每星期做一次检讨。问你犯了什么错误，哪些需要改进，将来该怎么做。

九、最后一条，写明你什么时候、如何运用这些原则。



戴尔·卡耐基 (Dale Carnegie)，20 世纪
最伟大的心灵导师、成功学大师，美国现代
成人教育之父，人际关系学鼻祖。



NO.1 男人， 如何让别人喜欢你



→ 人人都喜欢受人称赞 / 004

真诚地关心他人 / 005

保持微笑，给人留下好印象 / 010

千万记住他人的名字 / 013

善于倾听他人的讲话 / 016

迎合别人的兴趣 / 019

让他感到他的重要性 / 021

以友好的方式开始 / 024

开诚布公的态度 / 025

让对方说“是” / 027

对那些戴着面具生活的人，

戴尔·卡耐基会说些什么 / 030



第二招

NO·2 聪明的男人 应该这样待人处世



→ 从赞扬和欣赏开始 / 036

不要议论他人，免得为他人所议论 / 039

在批评别人之前，先承认

自己也不是十全十美的 / 042

怎样获得人们对你的信任 / 046

命令不受欢迎 / 049

尊重他人的意愿 / 051

不要责备他人 / 056

怜悯和同情 / 059

间接指出别人的过错 / 062

保全他人的面子 / 063

戴尔·卡耐基如何看待懒惰的人？ / 066



NO.3 这样 做男人最成功



→ 一个男人最想拥有什么 / 070

如果你错了就要勇于承认 / 072

进入别人的内心世界 / 074

勇于承担责任 / 077

激励他人获得成功 / 078

送人一个好名声 / 080

学会授权给他人 / 084

不断地面对挑战 / 087

自立是打开成功之门的钥匙 / 090

男人都应该掌握的外交手腕 / 092

戴尔·卡耐基如何看待人类

伟大的虚荣心? / 096

NO·4 完美男人 的智慧之本



→ 单单用脑不会使你疲劳 / 100

说出心中的忧虑 / 102

拒绝冲突 / 105

培养对工作的兴趣 / 108

破译忧虑之谜——忧虑是什么？ / 111

亚里士多德消除忧虑的方法 / 116

为失眠而忧虑 / 121

在感到疲倦以前就休息 / 124

消除生意上 50% 的忧虑的方法 / 126

戴尔·卡耐基会如何

教你学会应付逆境？ / 130



第五招

NO.5 男人 决定家庭的幸福感



→ 女人为什么总是喋喋不休 / 136

不要试图改变对方 / 139

爱他就让他自在地生活 / 142

不要指责对方 / 144

真诚地欣赏对方 / 147

注重生活中的小事 / 148

家庭内部要讲礼 / 150

别做婚姻的文盲 / 153

职业，影响男人一生的决定 / 154

戴尔·卡耐基会对那些

缺乏宽容心的人说些什么？ / 160

目录

NO·6 挫折， 让男人的人生更精彩



把结果想到最坏，并接受它 / 164

化逆境为顺境 / 168

不遭人嫉是庸才 / 169

如何化敌为友 / 172

认清自身缺陷，激发无限潜能 / 175

使错误看起来容易改正 / 176

不要试图锯那些木屑 / 178

微笑着面对困难 / 182

和嫉妒说再见 / 185

改变男人一生的 24 个字 / 187

戴尔·卡耐基会给那些有过失的人

一些什么样的忠告？ / 191



NO.7 阳光男人， 享受快乐人生



→ 让自己忙起来 / 196

别把小事当回事 / 199

学会计算事情发生的概率 / 203

顺其自然，接受不可避免的事 / 205

播种快乐，收获快乐 / 210

戏剧化地表现自己 / 216

如何管理金钱 / 219

养成良好的工作习惯 / 224

记住，今天才是值得我们珍视的时间 / 226

戴尔·卡耐基是否认为

一个人愈谦虚愈好？ / 232