

DALE
CARNEGIE

世界上最具影响力的励志经典
令亿万人受益终身的成功法则

〔美〕戴尔·卡耐基 著
郑成文 编译



最伟大的心灵励志导师亲授成功秘诀

戴尔·卡耐基 成功学全集

成功其实如此简单，只要你遵循卡耐基先生这些简单适用的
成功法则，你就一定能获得成功！

中国妇女出版社

最伟大的心灵励志导师亲授成功秘诀
〔美〕戴尔·卡耐基著
郑成文编译

戴尔·卡耐基



成功学全集

图书在版编目 (CIP) 数据

戴尔·卡耐基成功学全集 / (美) 卡耐基著 ; 郑成文编译. — 北京 : 中国妇女出版社, 2015.3

ISBN 978-7-5127-1048-1

I. ①戴… II. ①卡… ②郑… 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 (2015) 第012146号

戴尔·卡耐基成功学全集

作 者: (美) 戴尔·卡耐基 著 郑成文 编译

责任编辑: 宋 罡

封面设计: 游 麒

责任印制: 王卫东

出版发行: 中国妇女出版社

地 址: 北京东城区史家胡同甲24号 邮政编码: 100010

电 话: (010) 65133160 (发行部) 65133161 (邮购)

网 址: www.womenbooks.com.cn

经 销: 各地新华书店

印 刷: 三河市骏杰印刷有限公司

开 本: 170 × 240 1/16

印 张: 20

字 数: 280千字

版 次: 2015年3月第1版

印 次: 2015年3月第1次

书 号: ISBN 978-7-5127-1048-1

定 价: 35.00元

版权所有 侵权必究

(如有印装错误, 请与发行部联系)

目 录

人性的弱点

第一章 把握人际交往的命脉	
请别人帮个忙	2
如欲采蜜，勿蹴蜂巢	5
给他人最需要的东西	8
第二章 让别人喜欢你的六大秘诀	
给别人最真诚的关怀	13
要时刻保持微笑	16
牢记别人的名字	17
善于倾听别人讲话	19
谈论别人感兴趣的话题	22
使他人感到自己不可或缺	25

人性的优点

第三章 走出孤独忧虑的人生	
孤独忧虑是现代人的通病	30
用忙碌赶走你的困扰	33

	拥有良好的态度	35
	让你的生活只有今天	37
	不要因小事而情绪低落	40
	统计糟糕事情发生的概率	43
	勇敢面对不可避免的事实	46
第四章	如何使自己更加成熟	
	勇于负责是成熟人生的开始	49
	将坚定的信念付诸行动	52
	相信自己是独一无二的	55
	了解并喜欢你自己	59
	分析之后再行动	62
第五章	消除疲劳，永葆活力	
	在感到疲劳前先休息	65
	找到产生疲劳的根源	69
	把你的烦恼彻底释放出来	72
	防止烦闷的心理	74
	失眠是不必忧虑的事情	77

美好的人生

第六章	为人处世的十条原则	
	争论中没有赢家	84
	善于站在对方的角度看问题	88
	促使他人产生高尚的动机	90
	让对方觉得那是他自己的主意	94
	用技巧让对方说“是”	96

诚恳地听取别人的意见	99
给对方以同情	103
勇敢地承认自己的错误	108
以最友善的方式开始	110
用技巧避免冲突	114
第七章 掌握说服他人的技巧	
从赞美和欣赏开始	117
委婉地指出别人的错误	120
以提问的方式代替命令	122
给别人留面子	124
激励他人才能获得赞同	127
学会给人留美名	129
鼓励更易使人改正错误	132
善于向别人授权	133
第八章 摆脱工作和金钱带来的烦恼	
生命中两个重要的决定	135
远离金钱带来的烦恼	140
不要入不敷出	148
不要过度节俭	152
避免债务的纠缠	154

快乐的人生

第九章 营造快乐生活的氛围	
坚持自我本色	158
用快乐驱散身心的倦怠	161

不要苛求别人	165
享受单纯付出的快乐	170
不必每日清点你的烦恼	174
把不利因素变成成功的动力	179
从帮助他人中获得快乐	186
甩掉虚假的自我满足	196
用自信抵挡别人的批评	198
第十章 创造和谐美满的家庭	
喋喋不休是破坏幸福的魔鬼	202
不要试图改造你的配偶	207
不要轻易批评你的爱人	209
由衷地欣赏你的爱人	210
不要忽视生活中的细节	212
夫妻间要相敬如宾	214
学会与她相处	215
学会与他相处	223

语言的突破

第十一章 成功演讲的基本原则	
掌握演讲的基本技巧	230
培养演讲的自信心	239
成功演讲的有效方式	247
第十二章 演讲、演讲者及听众	
做好演讲前的准备工作	250
让听众感受你演讲的魅力	254

	赋予演讲丰富的生命力	258
第十三章	有效沟通的艺术	
	发表演说的合适态度	262
	改善你的语言表述	270
	台风与个性	274
第十四章	如何成功发表即席演讲	
	以简短的演讲获得良好回应	282
	说明情况的演讲	292
	说服性演讲	299
	即席演讲	307

戴尔·卡耐基成功学全集



人性的弱点



第一章 把握人际交往的命脉



请别人帮个忙



我喜欢怀疑的人，因为这样的人有思想，我特别喜欢有思想的人，因为几乎人类思想的所有进步，都是由怀疑的、发问的、挑战的、寻求真相的人创造的。

请别人帮一点儿小忙竟然产生了“奇迹”——给予帮忙，就是给他一种尊重感。

我知道你看到上面的话在想什么，你大概对自己这样说：“这句话不合情理！谁会理你！”

如果你真这样想，我并不怪你。如果在15年前拿起这样一本书，看到这样一句话，我大概也会这样想。怀疑吗？好的，我喜欢怀疑的人，因为这样的人有思想，我特别喜欢有思想的人，因为几乎人类思想的所有进步，都是由怀疑的、发问的、挑战的、寻求真相的人创造的。

我们要诚实地承认这一点。

“请对方帮一个忙”这个题目准确吗？

不，老实说，并不准确。

戴克，美国最著名的推销专家，现任美国全国广告联合会主席。戴克先生说，





他以前发出的向经销商调查销售情况的信件，很少能得到8%以上的回信，如果有15%的回复，他就认为很特殊了；他告诉我说，如果他的回复率达到20%，他就认为是奇迹。但有一封信，戴克却得到了42.5%的回复；换言之，那封信的效果比“奇迹”还好一倍。

你不要一笑置之，而且这封信并不是一个儿戏、侥幸或意外，因为另外其他几十封信，也得到了同样的效果。

他是怎样做的呢？这里是戴克自己的解释：“在我加入卡耐基先生的‘有效演讲术与人际关系’的课程以后，信件的回复率增加得惊人。我发现我以前所用的方法完全错误，我按照本书所教的原则，结果我调查销售情况的信件，增加了50%~80%的效力。”

以下是他给经销售的原信（我自己对这封信的注释，放在括号内）。

某地

印第安纳州

亲爱的某某先生：

我不知道你肯不肯帮助我解决一点儿困难？

（我们要看清情形。试想亚利桑那州的一个木材经销商接到一封来自福维尔公司的一位高级职员的信，在这封信的第一行中，这位纽约的高级职员，请对方帮助他解决困难。我可以想象这位在亚利桑那的经销商对自己这样说：“好了，如果这位纽约人有了困难，他真是求对人了，我永远是为宽大为怀、乐意帮助人的。”）

去年，我成功地使我们公司相信，帮助我们的经销商增加他们销售装修材料提高销售额，最需要的是年终的直接信件宣传，当然费用完全由本公司负担。

（这位在亚利桑那的经销商大概会说：“自然，他们应该负担费用。事实上，他们获得了大部分利益，他们一年赚数百万，而我付房租都困难……现在这位朋友的困难是什么？”）

最近我向1600个曾采用这个方法的经销商发出调查表，我很高兴地得到了数百封回答表示他们赞成这种直接宣传的信件，我也觉得这对你们最有帮助。

因此，我们刚刚制订新的直接通信计划，我知道你会更喜欢。

但今天早晨，公司总经理与我讨论我去年的计划报告，并且像对其他经理一样，



问我通过这一计划，提高了多少营业额。自然，我必须请求你，帮助我答复他。

（这是很棒的一句话：“我必须请求你，帮助我答复他。”这位纽约的高级职员说实话了，他向亚利桑那的经销商真诚地表示，他需要他的反馈来回答自己总经理的问话。注意，戴克没有浪费时间说他的公司是如何重要，反之，他从一开始就向对方表示，他必须怎样依赖他；自然，亚利桑那州的那位经销商也会喜欢那样的话。）

我盼望你做的是：

（1）在附上的明信片告诉我，你觉得去年的直接通信活动，帮助你得到多少建造和装修屋顶的工作。

（2）给我这些工作的总估价，越详细越好（根据工程的总值）。

如果你愿意这样做，我会表示衷心的感谢——感谢你给我这些信息。

推销部主任戴克谨启

（注意他如何在最后轻声说“我”而大声地说“你”。注意在他的称赞上，他是多么诚恳：“衷心的感谢”“感谢你”。）

简单的一封信，但因为请对方帮一点儿小忙，竟产生了“奇迹”——给予帮忙，就是给他一种自重感。这种心理战术是有效的，不论你出售海绵屋顶材料，还是坐着福特汽车到欧洲旅行。

很久以前，有一次，克劳和我在法国乡下旅行的时候迷了路，我们把车停下来，问一群农民，我们怎样可以到达下一个小镇。

这些乡下人穿着木鞋，认为所有美国人都是有钱人——汽车在那些地方很少见，极为少见。美国人自己开汽车到法国旅行，在他们眼里，我们一定是百万富翁，或许是福特的堂兄弟。虽然我们比他们钱多，但我们必须脱下帽子向他们打听如何到达下一个小镇去，这样就给了他们一种尊重感。

他们都热情地给予指点，有一个人受了这种机会的刺激，竟吩咐别人不要出声，他要独自享受指导我们的快感。

你自己试一试这个方法，下次你到一个陌生的地方，把一个在经济上、社会地位上比你低的人拦住，说：“我不知道你肯不肯帮助我解决一点儿困难，请你告诉我某处、某地方，好不好？”



要记住，我们都渴求欣赏与承认，为了得到这个帮助，差不多做什么都可以，但不要虚伪，不要谄媚。

人际交往成功的第一条原则是：

请别人帮个忙。



如欲采蜜，勿蹴蜂巢



人类疏于检讨自己，却在别人指责自己的时候像刺猬一样竖起全身尖刺不予接受。

伟人的伟大，正是从他们对待小人物特有的态度之中显现出来的。

不要批评、指责或者抱怨他人。

当你看到监狱中因犯罪而被羁押的囚徒，你是否认为他们心中应该充满自责？你是否如我一般天真地认为，他们应该会为自己所犯的罪行而忏悔难过？

不，事实恰恰相反。纽约星星监狱一位工作多年的监狱长刘易斯·罗伊斯向我表示：监狱里的囚犯很少有人会认为自己是坏蛋。他们和所有人一样会为自己辩解。他们总会得出一个结论，那就是——他们根本不应该被关在这里，他们是无辜清白的。

为什么要撬开保险箱？为什么要开枪杀人？或许我们会问如此天真的问题。可是，看看他们吧，他们总会为自己破坏社会的行为找出各种各样的理由，他们的理由如此充分，在他们眼里他们没有错，他们眼含热泪，不知道社会为什么要这样对待自己。

让我们来看看克洛雷的例子。这个被称为“双枪杀手”的男子，在历时数星期的搜捕后于1931年5月7日，终于在位于西头大街的他女友的寓所中被捕。为此警方动用了150人在他的藏身之地展开包围，并且与他展开激烈枪战。警方砸开屋



顶掷下催泪弹，并且在四周的楼顶上架起了机关枪。数万名好奇的纽约市民纷纷涌上街头看热闹，而这个时候，他却在给某些“相关人士”写信。在围攻警察的枪声中，这位蹲伏在沙发后面还击的人依旧这样写：“我倦怠的心深深隐藏于外表之下，那颗心如此善良——那是一颗于人无害的心……”他的鲜血慢慢从伤口滴落纸上，留下深红色的痕迹。

一切真的如他所说吗？纽约市警察局局长会告诉你事实的真相。克洛雷被捕之后，警察局长召开记者招待会发表讲话时表示：克洛雷，这位双枪杀手，可被称为纽约有史以来危险性最高的罪犯。“他总是滥杀无辜。”警察局长如是说，“为了证明这一事实，我将举出最近的一个例子。”

那是搜捕之前的事情。当一位警员请正在和女友在长岛一条乡间公路上开车兜风的克洛雷出示驾照的时候，他一言不发，用自己身上私藏的手枪向警员一阵扫射。不但如此，在警员受伤倒地之后，克洛雷还跳下车，用从警员身上搜出来的左轮手枪向他开枪。“我倦怠的心深深隐藏于外表之下，那颗心如此善良——那是一颗于人无害的心……”这是真的吗？

当克洛雷被押解到星星监狱（美国关押重刑犯专用监狱）执行死刑时，望着受刑室里的电椅，他只是说：“这就是我自卫的结果。”不错，他丝毫没有为自己的罪行忏悔，也根本不认为这是自己剥夺别人生命后应付出的代价。关键就在这里，事实与我们所想的恰恰相反。

下面再来看看阿尔·卡庞，那个美国赫赫有名的黑社会头子。即使最后在芝加哥被处决，他也未曾觉得自己有错，他始终认为自己被社会误解，被社会排斥，他认为自己做的事情能为人们带来好处——“我用自己一生之中的黄金岁月为人们带来欢乐，我竭尽所能让他们觉得幸福，可是这一切给我带来的只有侮辱和责骂——这就是为什么后来我会变成一个臭名昭著的亡命徒。”阿尔·卡庞如是说。和他犯有类似罪行的达奇·舒尔兹和他有着相似的观点，这个死于江湖恩怨的“纽约之鼠”，在早年间接受记者采访的时候，也曾自豪地认为自己在造福人民。

所以，现在问题就在这里，如果连克洛雷、阿尔、达奇这样的歹徒都不认为自己有错，不为自己的行为自责。那么，我们又如何能够强求普通人为自己的行为自责忏悔？



一位著名的心理学家汉斯·希尔说过：“我们都害怕被指责，这已经是被相当多的证据明确证明了的。”

另一位著名的心理学家史金勒通过其所做的大量的动物实验也证明了这个问题：奖赏那些做了正确动作的动物，会增加动物的学习速度，也会延长其持久度；相反，当那些做了错误动作的动物被惩罚之后，它们的学习速度会大大降低，耐力也会大不如前。他的研究还显示，这个结论不仅仅限于动物，同样适用于自诩为高等动物的人类。批评和指责，不但不能改变既成的事实，还会使事情变得更糟——人们会开始怨恨和抵触。而这种怨恨和抵触除了会使人类情绪大幅度低落外，对于事情进展毫无裨益。

我想乔治·约翰逊一定对此深有感触。这个年轻人是一家建筑公司的安全检查员，他的职责是确保工地上的安全，其中很重要的一项就是检查工地上的工人有没有按照规定戴安全帽。一开始，当他发现工地上有工人不遵守规定，没有在工作时戴安全帽时，他就会态度强硬地指责并且要求其戴好安全帽。虽然工人们会听从他的命令，可是往往会在他面前流露出一不悦的神情，而且一旦他离开，大部分人会立刻摘下帽子，而且在下一次检查的时候，还是会有很多人忘记戴安全帽。

“这样是不行的，”约翰逊如是说，“于是我改变了自己的方式，我不再强硬地用规则要求他们戴好帽子，相反，我会表现出自己是站在他们的立场上。”

确实如此，现在当约翰逊遇到不戴安全帽的工人时，他首先会询问是什么原因使他们不接受戴安全帽这一规定。“他们往往都有自己的理由。”他说，“或者是帽子的号码不对，或许是戴起来太闷——你知道，在夏天罩在安全帽里是很辛苦的一件事。我会先去倾听，之后温和地对他们讲明戴安全帽的重要性，然后再去要求他们按照规定戴安全帽。这样一来，没有人再因为这个不悦，大部分人同时也记住了戴安全帽。”

这样的例子还有很多，不仅是寻常人，有时候，一个国家的高层也会出现同样的问题。

在美国，那段使伍德罗·威尔逊成为总统并且导致共和党内讷的争论现在已经广为人知。那是1908年，当时罗斯福卸任，由来自共和党的塔夫脱进驻白宫。罗斯福从非洲回来之后，他对塔夫脱保守的作风极为不满。他开始公开指责抨击塔夫



脱，声称自己准备再次出山竞选总统，并且还打算另组新党。这一事件几乎导致老共和党的瓦解，并削弱了共和党的力量。紧接着的那次选举，塔夫脱和共和党一共只赢得了两个州的选票——佛蒙特州和犹他州，这样的失败在共和党的历史上闻所未闻。可是当罗斯福谴责塔夫脱的时候，塔夫脱只是“含着眼泪”——“我并不知道我在整个事件中曾经做错了什么。”

让我们尽力去了解他人，减少责骂的次数吧，即使那能够使你感到一时的畅快。试着设身处地去体谅他们——为什么他们要这样做。比起责骂、斥责，这样有益得多，也有效得多，并且容易使得我们心生同情、忍耐和仁慈。

“上帝本身也不愿轻易论断他人，直到末日审判来临。”那么，你我又何必如此呢？所以，在待人处世上，首先要做到的第二条原则就是：

不要批评、指责或者抱怨他人。



给他人最需要的东西



促使人将自身潜力发挥到极限的最好办法是赞赏和鼓励。

想学会待人处世，首先要真诚地欣赏和赞美他人。

我遇到的每一个人都是我的老师，因为我从他们身上或多或少都学到了知识。

你想过没有？天底下只有一种方法可以使人做任何事，只有一种，那就是给他想要的东西。你可以威逼他，可以解雇他，可以恐吓他，这些拙劣的方法都只会带来不良的后果。

那么一个人想要什么呢？

著名的心理学家弗洛伊德说：“一个人做事的动机起源于两方面：性冲动和渴望伟大。”美国哲学家杜威曾说过：“人类本质里最深远的驱动力是希望具有重



要性，渴望被人肯定。”

那么，一个人需要的到底是什么？也许并不多，但有少数几种是你极其渴望拥有的。大多数人都需要的是：

健康的身体和生命的延续；

食物；

睡眠；

金钱及它所能购买的东西；

未来生活的保障；

性满足；

子女的幸福；

被人重视的感觉。

以上几点，除了第一项之外，几乎都不难满足，但有一种像食物和睡眠一样为人所迫切需要，却很难像它们一样得到满足，这就是弗洛伊德所说的“渴求伟大”，也就是杜威所说的“被人重视的感觉”。

林肯也曾多次提及“被人重视”在人心目中的重要性，他在信中提到了这一点：“人都喜欢受到称赞。”而威廉·詹姆士也曾经提出：“人类本质里最殷切的需求是渴望被人肯定。”

请注意他的用词，他使用的是“渴望”。

这种渴望构成了人类最大的弱点，但凡能够满足人类这种欲望的人便可以轻而易举地掌控他人。这种“被人重视”的感觉，就是人与野兽之间最大的区别。

我还记得小时候住在密苏里州的农庄，那时候我的父亲饲养了几只优良品种的红色大猪和一头有着优良血统的白牛，这几只家畜为我们在一次美国中西部举办的家畜展览中赢得了特等奖。

对此，猪和牛可没有表现出什么，倒是我的父亲珍惜不已。他把特等奖的蓝带别在一块白色的软洋布上，每看到人就会拿出来炫耀一番。这使得他感到了自己的“重要性”。而事实上，如果当初我们的祖先没有这种“希望被别人重视”的渴望，或许我们现在依旧混迹于众多禽兽之中，也不会有现在的文明。

正是这种渴望使一位出身贫寒、未曾接受过高等教育的杂货店店员潜心研究