



# 卡耐基全集

人性的弱点★美好的人生★演讲与口才

上

(美) 戴尔·卡耐基◎著



中国城市出版社  
CHINA CITY PRESS

# 卡耐基全集



★ 人性的弱点 ★

★ 美好的人生 ★

★ 演讲与口才 ★

中国城市出版社

· 北京 ·

## 图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基全集 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.) 著; 刘  
祜译. —北京: 中国城市出版社, 2010. 6

ISBN 978 - 7 - 5074 - 2278 - 8

I. ①卡… II. ①卡… ②刘… III. ①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 (2010) 第 091235 号

---

选题策划 徐昌强 (greatbook@sina.com 13661335586)  
责任编辑 华风  
装帧设计 美信书装设计工作室  
责任技术编辑 张建军  
出版发行 中国城市出版社  
地 址 北京市海淀区太平路甲 40 号 (邮编 100039)  
网 址 www.citypress.cn  
发行部电话 (010) 63454857 63289949  
发行部传真 (010) 63421417 63400635  
发行部信箱 zgcsfx@sina.com  
编辑部电话 (010) 52732085 52732055 63421488 (Fax)  
投稿信箱 city\_editor@sina.com  
总编室电话 (010) 52732057  
总编室信箱 citypress@sina.com  
经 销 新华书店  
印 刷 北京蓝海印刷有限公司  
字 数 880 千字 印张 36  
开 本 880 × 1230 (毫米) 1/32  
版 次 2010 年 10 月第 1 版  
印 次 2010 年 10 月第 1 次印刷  
定 价 68.00 元 (全三册)

---

版权所有, 盗印必究。举报电话: (010) 52732057

本书将帮你达到的八项技能 /5  
从本书获得最大教益的九条建议 /6

## 人性的弱点

本书的形成,为什么是由戴尔·卡耐基写成的 /12

### 第一篇 人际交往的基本技巧

- 第1章 要想采蜜,就不要踢翻蜂巢 ..... 18
- 第2章 与人交往的秘诀 ..... 30
- 第3章 激发他人的强烈需求 ..... 41

### 第二篇 让别人喜欢你的6种方法

- 第1章 这样做你就会到处受欢迎 ..... 57
- 第2章 产生良好印象的简单方法 ..... 67
- 第3章 牢记他人的名字 ..... 74
- 第4章 如何成为优秀的谈话家 ..... 81
- 第5章 如何让别人对你感兴趣 ..... 88

第6章 如何使人马上喜欢你 .....	91
---------------------	----

### 第三篇 创造奇迹的信 /101

## 美好的人生

### 第一篇 如何赢得别人的赞同

第1章 你赢不了争论 .....	110
第2章 如何避免树敌招怨 .....	116
第3章 勇于承认自己的错误 .....	125
第4章 一切从友善开始 .....	130
第5章 苏格拉底的秘诀 .....	137
第6章 处理抱怨的灵丹妙药 .....	142
第7章 如何赢得合作 .....	146
第8章 从对方的立场看问题 .....	150
第9章 每个人都需要的东西 .....	154
第10章 激发高尚的动机 .....	161
第11章 戏剧化地表达你的意见 .....	165
第12章 提出有意义的挑战 .....	168

### 第二篇 领导艺术:如何改变他人而不招致反感或怨恨

第1章 从赞美和欣赏开始 .....	172
第2章 间接提醒对方的错误 .....	176
第3章 先谈你自己的错误 .....	179
第4章 没有人喜欢接受命令 .....	183
第5章 让对方保住面子 .....	185

第6章	称赞最微小的进步 .....	187
第7章	送人一顶高帽子 .....	191
第8章	使错误更容易改正 .....	194
第9章	使人乐意做你建议的事 .....	196

### **第三篇 使你的家庭生活更幸福**

第1章	不要挖掘婚姻的坟墓 .....	200
第2章	爱对方,并给他自由 .....	205
第3章	不要作无用的批评 .....	207
第4章	让每个人都高兴的办法 .....	208
第5章	对女人最有意义的事 .....	210
第6章	如果你想快乐,不要忽视这点 .....	212
第7章	不要做“婚姻的文盲” .....	215

## **演讲与口才**

### **第一篇 高效演讲的基本原则**

第1章	获得演讲的基本技巧 .....	220
第2章	培养演讲的信心 .....	232
第3章	简单而有效的演讲方法 .....	242

### **第二篇 演讲、演讲者和听众**

第1章	做好演讲前的准备 .....	252
第2章	赋予演讲生命力 .....	264
第3章	与听众融为一体 .....	271

### **第三篇 成功发表商务演讲**

第1章	激励听众采取行动的演讲 .....	282
第2章	说明性演讲 .....	295
第3章	说服性演讲 .....	307
第4章	即兴演讲 .....	318

### **第四篇 沟通的艺术**

第1章	发表演讲的技巧 .....	325
-----	---------------	-----

### **第五篇 接受成功演讲的挑战**

第1章	介绍演讲者、颁奖和领奖 .....	333
第2章	如何发表长篇演讲 .....	343
第3章	在实践中应用 .....	358



## 本书将帮你达到的八项技能



1. 走出思想的窠臼,思考新观念,获得新视野,发现新抱负。
2. 快速容易地赢得朋友。
3. 让你更受人欢迎。
4. 让别人赞同你的观点。
5. 增加你的影响、你的名声以及处理事情的能力。
6. 处理抱怨,避免争论,让你的人际关系融洽愉悦。
7. 成为一个出色的说话者,一个更令人愉悦的交谈者。
8. 在你的同伴中激发出热情。

本书已翻译成 36 种语言,让 1000 多万读者拥有了上述技能。





## 从本书获得最大教益的九条建议



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，将读过的内容再仔细阅读。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划一道线或星号。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,把它当作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,看你划了重点的段落。然后试着应用这些方法,观察它们为你创造的奇迹。

7. 每次当你的配偶、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，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. 你将会发现，本书最后有几页白纸，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。

# 卡耐基全集



## 人性的弱点



## 本书的形成， 为什么是由戴尔·卡耐基写成的

在 20 世纪前 35 年当中，美国的出版商曾出版过 20 多万种图书，但这些书大多数都乏味至极，许多都是赔本买卖。“许多。”是我说的吗？世界上最大之一的一家书店的老板就对我说，虽然他的公司拥有 75 年的出版经验，但还是每出版 8 本书就有 7 本亏本。

既然如此，那我为什么还敢冒险来再写一本书呢？而且在我写完之后，你又何必去读它呢？

这两个问题都很有道理，就让我来一一回答！

从 1912 年开始，我就在纽约为那些商业和专业男士及女士开教育讲座。最初我只开了演讲的课程，用实际经验来训练成年人，使他们在商业洽谈及公共场合中沉着自若，更清楚、更有效、更镇定地发表他们的意见。

经过一段时间，我逐渐发现这些人虽然需要高效演讲的训练，但是他们更需要在日常事务和社会交往中与人相处的技巧训练。

我也逐渐发现我自己也非常需要这种训练。当我回忆起那时的情形时，就会对自己贫乏的知识感到惶恐不安。我真希望在 20 年前手中就有这么一本书！这将是一件珍宝！

你所面临的最大困难可能是如何与人打交道，尤其当你是一位商人时更是如此。当然，如果你是一位家庭主妇、建筑师或工程师，同样也是如此。几年前由卡内基基金会赞助的一项调查研究，显示了一个最为重要的事实——后来被卡内基技术研究院所做的其他研究证实的事实。这些调查表明，即使在工程技术工作方面，一个人所获得的高额薪水中，大概只有 15%是因为他的技术知识，而大约 85%则是因为他的为人处世技巧，也就是他的个人品质和领导才能。

许多年来，我每个季度都要在费城的工程师俱乐部开设讲座，同时还在美国电机工程学会纽约分会开设讲座。大约有 1500 多人听过我的讲座。他们之所以到我这里来，是因为他们经过多年的观察发现，工程师得到的报酬最高的，通常不是那些工程学知识最多的人。例如，我们可以以正常的薪水雇用工程、会计、建筑或其他专业方面的技术人才。但是既有技术知识，又善于表达自己内心思想、同时又具备领导才能和激发他人热情的人，他们就会获得更高的收入。

洛克菲勒在事业达到巅峰的时候，曾这样说：“与人打交道的能力也是一种可以购买的商品，这正如同糖和咖啡一样。我愿意付出比世界上其他任何东西都要高的代价来购买这种能力。”

难道你不认为每个大学都应该开设这种实用课程，来开发我们这个世界上最宝贵的能力吗？但是直到我写这本书为止，我还没有发现哪个大学开设了这种既实用又需求迫切的课程。

芝加哥大学和青年会联合学校曾经做过一项调查，以考察成年人关心哪些事情。

这项调查耗资 25000 美元，花了两年时间。调查的最后部分是在康涅狄格州的米利顿进行的。这是一个典型的美国城镇。镇上的每个成年人都被调查过，他们被要求回答 156 个问题，例如“你的职业和专业是什么？”“你接受过什么教育？”“你如何打发



闲暇时间?”“你的收入是多少?”“你有什么爱好?”“你的志向是什么?”“你有什么问题?”“你最喜欢什么学科?”……调查表明,成年人最关心的是健康——接下来的问题就是人,包括如何了解人、如何与人相处、如何让别人喜欢你、如何使别人赞同你的意见。

于是,这个调查委员会决定在米利顿为成年人开设这样一门课程。他们努力寻找这方面的实用教材,但一本都没有找到。最后他们找到一位世界著名的成人教育权威,问他是否知道有什么书符合成年人的这些需求。“没有,”他说,“我知道这些成年人需要什么,但是他们所需要的书至今都没人写。”

据我所知,他的话是对的,因为我自己也花了许多年的时间来寻找这种人际关系方面的实效书。既然这种书至今还没有,于是我就尝试着写了一本,用于我自己的课程。这就是你眼前的这本书。希望你们喜欢它。

为了写好这本书,我读了能找到的所有材料,包括报纸专栏、杂志文章、家庭法庭记录,以及旧哲学家和新心理学家的著作。而且我还雇了一位训练有素的研究员,花了一年半的工夫,在图书馆阅读我所遗漏的东西,研究各种心理学专著,翻阅了成百上千篇杂志文章,还抄录了许许多多的传记,以了解各个时代的伟大人物是如何与他人打交道的。我们读过从恺撒到爱迪生的各个时代的伟人传记。我还记得,仅西奥多·罗斯福的传记我们就看了100多本。我们决定不惜花费时间和金钱,一定要找到各个时代都曾用过的有关赢得朋友和影响他人的高效实用的方法。

我自己还拜访过几十位成功人士,其中一些人还是世界著名人物——例如发明家马可尼和爱迪生;政治领袖富兰克林·罗斯福和詹姆斯·弗雷;商业领袖欧文·扬;电影明星克拉克·盖博尔和玛丽亚·毕克馥;探险家马丁·约翰逊——尽力了解他们的