



DELE KanaijiChenggong
xueQuanshu
CARNEGIE

揭示人性的深层本质，指引千万人走向成功的励志经典

卡耐基 成功学全书

珍藏版

《人性的弱点》、《人性的优点》、《语言的突破》等
七部卡耐基经典励志名著的精华集成。

林 一◎编著

Dale Carnegie

中国档案出版社

林 一◎编著

揭示人性的深层本质，指引千万人走向成功的励志经典

卡耐基 成功学全书

珍藏版



DELE Kanaiji Chenggong
xue Quanshu
CARNEGIE

《人性的弱点》、《人性的优点》、《语言的突破》等
七部卡耐基经典励志名著的精华集成。

中国档案出版社

责任编辑 / 管辉

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基成功学全书 / 林一编著. —北京: 中国档案出版社, 2005.11
ISBN 7-80166-631-3

I. 卡... II. 林... III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 136602 号

KANAIJI CHENGGONGXUN QUANSHU

出版 / 中国档案出版社 (北京市西城区丰盛胡同 21 号)

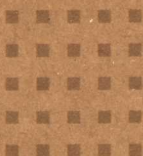
发行 / 新华书店北京发行所

印刷 / 北京大运河印刷有限责任公司

规格 / 787 × 1092 1/16 印张 / 29.5 字数 / 450 千字

版次 / 2005 年 12 月第 1 版 2005 年 12 月第 1 次印刷

定价 / 39.80 元



戴尔·卡耐基 (1888—1955年)

美国著名的心理学家和人际关系学家，20世纪最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父。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，开创并发展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。

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，给人安慰，给人鼓舞，使人从中汲取力量，从而改变生活，开创崭新的人生。卡耐基开创的“人际关系训练班”遍布世界各地，多达1700多所，接受培训的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。

卡耐基成功学全书是卡耐基思想精华的汇集。卡耐基所著的《人性的弱点》、《人性的优点》、《语言的突破》等著作，自问世以来，被译成多种文字，成为西方最持久的畅销书之一，风靡全球，被誉为“人类出版史上的奇迹”。

自从卡耐基的著作问世以来，就改变了千千万万人的命运。发明大王爱迪生、相对论鼻祖爱因斯坦、拿破仑的第一夫人约瑟芬、印度圣雄甘地、音乐神童莫扎特、《米老鼠》的父亲华特·迪士尼、建筑业奇迹的创造者里维父子、旅馆业巨子希尔顿、白手起家的台塑大王王永庆、麦当劳的创始人雷·克洛克等等，都深受卡耐基思想和观点的影响。

在新的世纪里，卡耐基对人性的洞见，仍然指导着千百万人改变思想，完善行为，走上成功之路。

前言

戴尔·卡耐基(1888—1955年)是美国著名的心理学家和人际关系学家,20世纪最伟大的成功学大师,美国现代成人教育之父。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,开创并发展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。

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,给人安慰,给人鼓舞,使人从中汲取力量,从而改变生活,开创崭新的人生。卡耐基开创的“人际关系训练班”遍布世界各地,多达1700多所,接受培训的有社会各界人士,其中不乏军政要员,甚至包括几位美国总统。千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

卡耐基的思想和观点影响着美国人,甚至改变着世界。当经济不景气、不平等、战争等恶魔正在磨灭人类追求美好生活的心灵时,卡耐基的精神和思想,就成了人们走出迷茫和困顿的最有力的支撑。即使在现代社会,卡耐基对人性的洞见,仍然指导着千百万人改变思想,完善行为,走上成功之路。

卡耐基成功学全书是卡耐基思想精华的汇集。卡耐基所著的《人性的弱点》、《人性的优点》、《语言的突破》等著作,自问世以来,被译成多种文字,成为西方最持久的畅销书之一,风靡全球,被誉为“人类出版史上的奇迹”。

自从卡耐基的著作问世以来,就改变了千千万万人的命运。发明之王爱迪生、相对论鼻祖爱因斯坦、拿破仑的第一夫人约瑟芬、印度圣雄甘地、音乐神童莫扎特、《米老鼠》的父亲华耐特·迪士尼、建筑业奇迹的创造者里维父子、

旅馆业巨子希尔顿、白手起家的台湾塑料大王王永庆、麦当劳的创始人雷·克洛克等等，都深受卡耐基思想和观点的影响。

实用性和指导性，以及对社会各类人群和各个时代的适应性，是卡耐基思想的重要特点。当时代的战车匆匆驶过20世纪，进入新千年的时候，卡耐基的思想和见解并没有被时代所抛弃，相反，在今天这个竞争激烈的社会，他的思想和洞见更加深刻和实用，对于年轻人更具有指导意义。

本书浓缩了卡耐基成功哲学中的思想精华，帮助读者解决生活中面临的重大问题：如何在日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何击败人类的生存之敌——忧虑，以创造一种幸福美好的人生；如何在演讲场合表现突出，准确地表达自己的观点和思想，从而赢得听众的尊重。这些问题的解决必将帮助新世纪的人们获得更美好的人生，帮助人们到达成功的巅峰。

成功其实很简单，只要你遵循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。

目 录

第一篇 挑战人性的弱点

第一章 做人处世的基本技巧

1. 如果你要采蜜, 千万不要弄翻蜂巢.....2
2. 把每个人都看成“大人物”.....8
3. 想钓到鱼, 就要问问鱼吃什么.....15
4. 迎合别人的兴趣.....21
5. 请别人帮个忙.....23
6. 要建议而不要命令他人.....27

第二章 如何不伤感情而改变他人

1. 有效批评从赞扬开始.....30
2. 巧妙暗示对方的错误.....33
3. 先批评自己再批评别人.....36
4. 保全他人的面子.....38
5. 赞美可以激励人进步.....41
6. 让过失看起来更容易改正.....47
7. 给别人一个美名.....49
8. 动力来自于挑战.....53

第三章 怎样使别人喜欢你

1. 真心喜欢他人.....58
2. 微笑是给人良好印象的简单方法.....64

3. 记住他人的名字,并把它叫出来·····	69
4. 做一个好的倾听者·····	76
5. 谈论别人感兴趣的话题·····	81
6. 给予他人同情和谅解·····	84

第四章 赢得友谊的绝妙方法

1. 避免和任何人辩论·····	90
2. 尊重别人的意见,不要指责别人·····	94
3. 坦诚地承认自己的错误·····	98
4. 以友善的方式赢得别人的赞同·····	104
5. 在开始交谈时让对方说“是”·····	108
6. 让对方多谈自己得意的事情·····	112
7. 怎样获得别人的合作·····	117
8. 从他人的立场看待事情·····	121
9. 激发别人的高尚动机·····	124
10. 戏剧化的表现自己的想法·····	127

第五章 快乐家庭生活的原则

1. 婚姻为什么出问题·····	131
2. 唠叨是幸福婚姻的禁忌·····	134
3. 不要按照自己的想法改变伴侣·····	140
4. 批评使婚姻灭亡·····	143
5. 在生活的小细节中表现体贴·····	144
6. 给予对方真诚的欣赏·····	148
7. 性生活的影响力·····	154
8. 夫妻之间应该互相有礼·····	157

第二篇 人性的优点

第一章 如何抗拒忧虑

1. 重要的是要做手边清楚的事·····	162
2. 解除忧虑的万能公式·····	165

3. 忧虑是健康的克星·····	168
4. 接受不能改变的事实·····	171
5. 让忧虑到此为止·····	176

第二章 认清忧虑的良方

1. 找到忧虑的本质·····	179
2. 忧虑减半的神奇方法·····	182
3. 工作压力是忧虑的主要来源·····	184
4. 不和谐的婚姻会导致忧虑·····	188
5. 自卑的人容易忧虑·····	191
6. 多疑造成忧虑·····	195

第三章 改变忧虑的习惯

1. 用工作撵走忧虑·····	199
2. 不要为小事抓狂·····	203
3. 平均率可以战胜忧虑·····	207
4. 克制欲望可以减少忧虑·····	211
5. 不要为打翻的牛奶哭泣·····	216
6. 驱除烦恼的5个方法·····	219

第四章 不要为他人而忧虑

1. 不要因他人而不快乐·····	225
2. 从来没有人会踢一只死狗·····	228
3. 不要让批评伤害你·····	230
4. 学会进行自我批评·····	233

第三篇 追求快乐的生活

第一章 培养快乐的心里，享受生活

1. 生活是由对待生活的态度决定的·····	238
2. 不要奢望别人感恩·····	241
3. 时刻想一想自己最得意的事情·····	245
4. 保持自己的本色·····	249

5.走出单调的生活·····	253
6.与人为善才能与己为乐·····	257
7.打好手中的坏牌·····	262

第二章 时刻保持充沛的活力

1.在感到疲劳之前休息·····	267
2.学会随时放松自己·····	270
3.家庭主妇保持年轻的妙方·····	274
4.培养良好的工作习惯·····	278
5.驱除引发烦闷的心理·····	281
6.不再为失眠忧虑·····	286

第三章 如何对待工作和金钱

1.工作是你一生最重要的选择·····	290
2.怎样选择决定未来的工作·····	293
3.生活中管理金钱的原则·····	298
4.学会聪明地花钱·····	303
5.洛克菲勒的选择·····	309

第四篇 当众演讲的秘诀

第一章 成功演讲的基本技巧

1.学习他人的经验激发自己的勇气·····	316
2.做好充分的准备·····	319
3.对自己要讲的话题充满热情·····	322
4.真诚是不可或缺的因素·····	326

第二章 战胜恐惧，树立自信

1.底气十足就能先声夺人·····	329
2.给自己积极的心理暗示·····	331
3.下定决心改变自己·····	335
4.克服当众说话的恐惧心理·····	339

5.在外表和语言上突出你的自信·····	342
6.不放过任何一个练习的机会·····	344

第三章 培养良好的演讲态度

1.保持良好的姿态·····	347
2.不要模仿别人,保持自己的本色·····	351
3.说什么绝对不比怎么说重要·····	353
4.用自然轻松的态度讲话·····	356

第五篇 说话的艺术

第一章 做好充分的演讲准备

1.给自己的谈话划定一个范围·····	360
2.使你的演讲具体化·····	362
3.最好的素材就是你的经历和体验·····	366
4.设计一个精彩的开场白·····	369
5.着装要专业态度要亲切·····	378
6.提前到达演讲会场·····	382
7.让人回味无穷的结尾·····	385

第二章 提高自己的说服力

1.与听众融为一体·····	392
2.找出能够引起听众共鸣的话题·····	395
3.尊重对方的观点·····	398
4.赞美的高手就是说服的高手·····	400
5.间接指出对方的错误·····	402
6.找准切入话题的时机·····	405
7.少用专业术语,多使用图表·····	407

第三章 随时迎接即席演讲的挑战

1.随时随地做好即席演讲·····	410
2.在你的即席演讲中加入生动的因素·····	413

3. 用听众熟悉的东西做比喻·····	415
4. 化解即席演讲中可能出现的尴尬·····	417

第四章 成为谈判高手

1. 除非已有充分准备否则不要和对方讨论任何问题·····	421
2. 不要先让步·····	424
3. 做出正确的假设, 揣摩对方的心理·····	427
4. 根据对手的特点制定谈判战略·····	429
5. 不要迫于对方的压力而妥协·····	433
6. 了解对方的底线·····	435
7. 降低错误对谈判的影响·····	437

第五章 提升自我语言的魅力

1. 博览群书, 扩大自己的知识面·····	440
2. 说话要委婉含蓄·····	444
3. 说话要简洁明了·····	446
4. 丰富你的表达方式·····	448
5. 使用声音的技巧·····	452
6. 巧妙控制谈话的主动权·····	456
7. 有助演讲的记忆大法·····	459

第一篇

挑战人性的弱点

在人类的社会行为中，有一条非常重要的法则，如果我们遵守这条法则，就会万事顺利，还会拥有很多的朋友，获得无穷的乐趣；反之，如果违反了这条法则，你事业的途中就会充满坎坷挫折。这条法则就是关注人性本质的需要，洞察人性本身的弱点。挑战这些弱点，并在人际交往中巧妙地利用，如此就能成为一个受人尊敬和欢迎的人，事业也会因此而获得莫大的提高。

Dale Carnegie

第一章 做人处世的基本技巧

1. 如果你要采蜜，千万不要弄翻蜂巢

伟大的心理学家席勒说过：“我们都希望获得他人的赞赏，同样都惧怕别人的指责和批评。”

1931年5月7日，号称“双枪”的杀人魔王克洛雷，在他的女友公寓里被抓获。150名警察把他藏匿的那层楼包围得水泄不通，从屋顶上凿了洞，向里面投掷了催泪弹，试图把克洛雷从里面逼出来，但并未成功。一个多小时后，这幢高级公寓里响起了枪声，克洛雷蹲在一个破沙发的后面，用手枪频频向警察射击。成千上万的纽约市民带着好奇和兴奋上街看热闹，这是纽约市前所未有的场面。

当时任纽约市警察局长的马洛尼，在克洛雷被捕后，对媒体发表谈话说：“这个杀人魔王的残忍在纽约治安史上绝无仅有，任何一件微不足道的小事都可能成为他杀人的动机。”但是这个杀人魔王自己却不这样认为。当战斗正在激烈进行的时刻，他还写了一封公开信，当时他已中弹受伤，鲜血不断地流着，信上留下他的斑斑血迹。他信里的内容竟这样写道：“在我外衣下面隐藏着的心是疲惫和善良的，我不愿意伤害任何一个人。”

而克洛雷被追捕之前，正和他的女友在一条乡村公路上兜风，为了和女友调情，他把汽车停在了马路中央。有个警察走过来，向克洛雷说：“请出示你的驾照。”

克洛雷二话不说，拔出手枪就向警察射击，警察中弹倒地后，克洛雷跳下汽车，捡起警察的手枪，又向尸体开了一枪。这就是克洛雷在公开信里所说的，在他的衣服下面有颗疲倦和仁慈的心，是不想伤害任何人的。

克洛雷被判极刑，当他走进死刑室准备坐电椅时，他依然说：“这太不公平了，我是无辜的，我完全是出于自卫啊！”

整个事情的关键是：克洛雷根本不觉得自己有什么错。

被美国人民认为是头号公敌的黑社会头子卡帮，曾一度在芝加哥一带横行，无恶不作，是个凶恶残忍的罪犯。他在被捕后曾说过这样一段话：“我把一生中最美好的岁月都用来给别人带来欢乐，让他们过上了幸福的生活，而我所得到的只是遭人追捕的侮辱。”

舒尔茨，这个纽约最臭名昭著的罪犯，在与新闻记者谈话时，也自认为是一个对公众施惠的人，他自信他造福了许多人民。

卡耐基曾与纽约市辛辛监狱的监狱长路易斯通过几封信，就这个问题进行交流。路易斯说：“监狱里的犯人很少自责，他们有人性，和许多的正常人一样，他们都会为自己辩解，他们会解释为什么他们必须撬开保险箱，为什么会向别人开枪射击，他们中的大多数人都能为自己的动机找出理由，尽管他们的理论是荒谬的、非逻辑的和反社会的，但他们还是坚持认为他们不应该被关进监狱。”

如果克洛雷、卡帮、舒尔茨这样的十恶不赦之徒，和其他在监狱里的暴徒都不为自己的罪恶自责，我们又怎么能强求一般人做错了事情去自责呢？

已故美国实业家约翰·华纳梅格曾经说过这样耐人寻味的话：“早在30年以前，我就已经觉悟到，批评和责备他人是非常愚蠢之举，克服自己天分上的缺点，就已经十分吃力了。”

卡耐基说：“华纳梅格在年轻时，就已经悟出了这其中的道理。但是我却愚钝的直到三十多年，才恍然大悟，明白人是不能直接批评的。直接批评人是危险的，因为它会伤害一个人的自尊，使别人处在过于防守的状态，并激起他们的坚决反抗。通过实践我发现，在100个人当中，至少有99个人不会反躬自责，诚心认错。所以一味严厉的批评和斥责是无益的。”

自尊心是每个人都拥有的，无论他是高高在上的国王，还是沿街乞讨的流浪者。然而，在待人处事方面，我们往往是过分地强调自己的自尊心，而对别人的自尊心视而不见。

富兰克林掌握了一种非常好的办法，在他表明他的意见或向别人提建议时，他从不用批评的口气，而是用一种比较模糊灵活的言词，后来他把这种办法当成一种习惯，以至于后来的40年中，没有一个人认为他指责和批评过别人。

著名的心理学家史第那曾经做过这样一个有趣的实验：他让助手把小白鼠分成两组，分别让它们学习某项技巧。结果发现：经常受到奖赏的那组小白鼠远比经常受到处罚的那组学习速度更快，而且持续力更强。这个原则用在人身上也同样有效。用批评的方式去处理问题，不但不会改变事实，反而会招致怨恨。

有个小孩在上小学的时候，很顽皮，特别是数学方面，学得过于肤浅，有一次数学测验他只得了49分。数学老师把他叫到办公室，怒气冲冲地斥责他：“你怎么这么笨？这么简单的题都考不及格，你这辈子怕是完蛋了……”老师的话，让孩子

的自尊心受到了严重的伤害。他觉得自己真的没希望了，以后就经常旷课。后来过了一年后，学校换了个数学老师，知道这个孩子基础差，给他补了许多课，并捕捉住这个孩子的一点小小的进步，对他进行鼓励，这使他信心大增，数学成绩提高很快。

伟大的心理学家席勒说过：“我们都希望获得他人的赞赏，同样都惧怕别人的指责和批评。”

德国军队里有一条军规：士兵遭遇到心里不满或有怨言，绝对不能立即申诉或向他人发泄，必须忍耐一晚上，待心平气和之后，再提出来讨论。

这条规定同样应该运用到我们的生活中，去约束那些唠叨的父母、喋喋不休的妻子、过于挑剔的雇主和那些令人生厌的故意找别人错误的人。批评所引起的愤恨，常常会影响家人的情感、朋友的交情和员工的士气，而不会令状况有丝毫的改善。

俄克拉荷马州的乔士得，是一家工程公司的安全检查员，负责检查工地上的工人有没有戴安全帽。每当他发现工人没有在工地戴安全帽时，就会立即批评和指责这个人，并要求立即改正，但收效甚微，经常引起工人的抵触情绪。虽然工人当着他的面戴上安全帽，但等他离开后，便把安全帽拿下来。

后来乔士得觉悟到他做事方式不恰当，就决定采取另一方式。以后他发现工人不戴安全帽时，他就问这个工人安全帽戴在头上是不是不舒服，帽子的大小是不是不合适，然后微笑着给他们讲安全帽的重要性，建议他们为了安全，在工作时一定要戴上安全帽。结果戴安全帽的人愈来愈多，也没有人有抵触情绪了。

我们从历史中可以找到许许多多直接批评无用的例子来。西奥多·罗斯福和塔夫脱总统之间那场曾轰动一时的争论，就是最好的例证，这场争论的后果导致了共和党的分裂，从而让民主党候选人伍罗德·威尔逊乘虚而入，入主白宫。

让我们再回忆一下这段历史：1908年，西奥多·罗斯福离开白宫后，共和党的另一位候选人塔夫脱当选为总统。罗斯福去到非洲度假，当他再回到美国时，面对塔夫脱的保守作风，大为恼怒。他除了在各种公开场合对塔夫脱总统进行严厉抨击外，还另行组建了“雄赳党”，准备再度竞选总统。他们之间的争论几乎让共和党土崩瓦解。后来大选的结果，塔夫脱和共和党仅获得了佛蒙特州和犹他州两个州的选票，这是共和党竞选史上最惨重的一次失败。

罗斯福谴责塔夫脱，但是塔夫脱总统有没有自责呢？当然没有。他面对竞选的惨败，眼含热泪说：“我不知道我做错了什么？”

这件事谁对谁错，我们且不去管它。现在我们要说的是：罗斯福的批评，并没有使塔夫脱认识到自己的错误，他所做的只是极力为自己辩护。

批评就像是一个非常危险的火星，它的出现足以引爆人们心中的虚荣和自尊，更严重的是，它有可能将人置于死地。那些只懂得批评、抱怨和斥责他人的人，实

际上是天底下最笨的人。而具备体谅和宽容的人，才是品格高尚、能力超众的人。

卡里尔说：“伟大的人所表现出来的伟大行为，就在于他们对小人物的谅解和宽容。”

在 20 世纪 20 年代发生的“茶壶盖油田舞弊案”，曾一度成为媒体的焦点，震动了全美。事情的经过是这样的：

哈丁总统的内政部长佛尔授权主管政府在爱尔克山和茶壶盖这两大油田的租赁事宜。这两处油田是保留给海军未来使用的。但佛尔部长暗中把这个丰厚的合同给了他的朋友爱德华·杜海尼，没有公开招标。而杜海尼给了佛尔 10 万美元，表面上是“借”给他的“贷款”。佛尔接着命令海军陆战队进入爱尔克和茶壶盖油田，将其他的油商全部逐出油田。

这些油商将佛尔告上法庭，从而把这起涉案金额达一亿美元的贪污案给掀了出来。

这桩贪污案毁了哈丁总统的政权，也使共和党的名声扫地。佛尔自然被判入狱。佛尔遭受到前所未有的唾骂。那么佛尔是否有过悔意？没有，一点都没有。在几年后，郝夫特在一次公开演讲时透露，哈丁总统之死是因为有个朋友出卖了他。佛尔的妻子听了此话，立即从沙发上跳出来，握紧拳头大喊大叫道：“不，我的丈夫没有出卖过任何人，哈丁的死和我丈夫没有任何关系。就算这间屋子里堆满黄金，也无法打动我的丈夫。他才是被人出卖，落得了一个被钉十字架的下场。”

从这个事例中我们不难看出，做错事责怪别人而不去自备，是人类的天性。所以，当我们要批评别人时，应该先想想卡帮、克洛雷和佛尔这些人。我们要清楚批评给我们带来的后果，如果你有心让某个人记恨你一辈子，你就对他进行严厉的批评吧，这一招非常奏效，哪怕你的批评百分之百的正确，对方仍然会对你恨之入骨。

人是一种充满感情、偏见和虚伪的动物，是非逻辑、非理性的动物。对于人类来说，批评就像一只精心饲养的家鸽，你把它放飞出去，它迟早还会回来。我们指责和纠正别人的错误时，他会立即为自己辩解，反过来斥责我们。或者像塔夫脱总统那样，说“我不知道我做错了什么？”

1865 年 4 月 15 日的清晨，亚伯拉罕·林肯躺在戏院对面的一家简陋公寓的床上，中弹之后的他，已经奄奄一息了，一盏煤气灯闪着的昏黄的光亮，正把死神一步步引到他的床边。

终于，死神把生命夺走了，他静静地闭上了眼睛，停止了呼吸。陆军部长史丹顿沉重地说：“这里躺着的是美国历史上最完美的领袖。”

卡耐基花了 10 年的时间研究这位伟人，而后用三年的时间，写了《人性的光辉》这本书，“我认为自己对林肯的研究已经非常透彻了。”卡耐基说，“林肯在年轻的时候，也曾有过对他人指手画脚的毛病。”那时他还住在印第安那州的鸽溪