

GREATBOOK
成功大师
励志经典

The Collected Works of
DALE CARNEGIE

人性的优点 全集

最伟大的心灵导师 世界第一励志经典

[美] 戴尔·卡耐基 著

天津社会科学院出版社



人性的优点全集

全译珍藏本

[美] 戴尔·卡耐基◎著

刘 祜◎译

天津社会科学院出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的优点全集:全译珍藏本 / (美) 卡耐基
(Carnegie, D.) 著; 刘祜译. —天津: 天津社会科学
学院出版社, 2013.5

ISBN 978-7-80688-904-6

I. ①人… II. ①卡… ②刘… 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 (2013) 第096668号

出版发行: 天津社会科学院出版社

出版人: 项新

地址: 天津市南开区迎水道7号

邮编: 300191

电话/传真: (022) 23366354

(022) 23075303

网址: www.tssap.com

印刷: 北京九天志诚印刷有限公司

开本: 787 × 1092毫米 1/16

印张: 25

字数: 500千字

版次: 2013年10月第1版 2013年10月第1次印刷

定价: 29.80元



版权所有 翻印必究



目 录



序 言 获取成功的捷径 ■ 罗维尔·托马斯 / 1

自 序 本书源起 / 6

第一篇 如何消除孤独和忧虑

第 1 章 做好今天的每一件事情 / 10

第 2 章 孤独是现代人的通病 / 17

第 3 章 敢于承受最坏的结果 / 21

第 4 章 忧虑是健康的最大敌人 / 26

第 5 章 挖掘忧虑的根源 / 33

第 6 章 将忧虑减半的四个步骤 / 38

第二篇 如何改变忧虑的习惯

第 7 章 让忙碌驱除你的忧虑 / 42

第 8 章 不要为小事而忧虑 / 47

第 9 章 不要担心不可能发生的事情 / 52

第 10 章 接受不可避免的事实 / 56

第 11 章 让忧虑“到此为止” / 62

第 12 章 不要做无用功 / 67

第三篇 如何培养平安快乐的心情

第 13 章 永远保持积极向上的心态 / 72

第 14 章 不要想着报复别人 / 80

第 15 章 乐于施舍,不图回报 / 85

第 16 章 满足你已经得到的恩惠 / 90

第 17 章 不要模仿别人 / 95

第 18 章 如果只有柠檬,就做杯柠檬汁 / 100

第 19 章 每天做一件让他人高兴的事 / 105

第四篇 如何让你的生活更快乐

第 20 章 将批评当成另一种恭维 / 114

第 21 章 坦然面对不公正的批评 / 117

第 22 章 学会自我批评 / 120



目 录



- 第 23 章 选择自己喜欢的工作 / 123
- 第 24 章 管理好你的财务 / 128
- 第 25 章 年老也有用武之地 / 134
- 第 26 章 百岁人生也有无穷乐趣 / 137

第五篇 如何保持充沛的活力

- 第 27 章 保持每天多清醒一小时 / 140
- 第 28 章 学会自我放松 / 143
- 第 29 章 说出心底里的话 / 146
- 第 30 章 养成良好的工作习惯 / 149
- 第 31 章 假装喜欢自己的工作 / 152
- 第 32 章 不再为失眠而忧虑 / 157

第六篇 给男性的人生忠告

- 第 33 章 如何与女性相处 / 162
- 第 34 章 如何做一个称职的父亲 / 168
- 第 35 章 不要批评家人 / 174
- 第 36 章 真诚地赞美你的爱人 / 175
- 第 37 章 随时关心自己的家人 / 177
- 第 38 章 不要忽视“性” / 179

第七篇 给女性的人生忠告

- 第 39 章 如何与男性相处 / 182
- 第 40 章 提升爱情的深度 / 188
- 第 41 章 享受真正成熟的爱 / 191
- 第 42 章 切勿喋喋不休 / 195
- 第 43 章 爱他,并让他自由地生活 / 199
- 第 44 章 殷勤礼貌同样适用于家庭 / 201
- 第 45 章 共同追求新的目标 / 203
- 第 46 章 共同迎接挑战 / 205
- 第 47 章 家庭理财的六条建议 / 209



目 录



第八篇 在演讲中克服恐惧建立自信

- 第 48 章 快速获得演讲的基本技巧 / 214
- 第 49 章 培养当众演讲的勇气和信心 / 221
- 第 50 章 简单有效的当众演讲方法 / 227
- 第 51 章 提前做好充分的准备 / 233
- 第 52 章 让演讲充满旺盛的生命力 / 241
- 第 53 章 打开听众的心扉 / 245
- 第 54 章 激励性演讲的技巧 / 251
- 第 55 章 说明性演讲的技巧 / 259
- 第 56 章 说服性演讲的技巧 / 266
- 第 57 章 即席演讲的技巧 / 273
- 第 58 章 介绍性演讲的技巧 / 278
- 第 59 章 长篇演讲的技巧 / 284
- 第 60 章 培养良好的演讲态度 / 293
- 第 61 章 完善语言表达的技巧 / 298
- 第 62 章 完善演讲的风格和个性 / 307
- 第 63 章 走向成功的第一要诀 / 315

第九篇 如何让你变得更加成熟

- 第 64 章 勇于承担责任 / 322
- 第 65 章 困难并不意味着不幸 / 325
- 第 66 章 摆脱生活中的不幸 / 329
- 第 67 章 拥有坚定的信念 / 334
- 第 68 章 相信自己是独一无二的 / 337
- 第 69 章 学会喜欢自己 / 340
- 第 70 章 不要盲目因袭 / 343
- 第 71 章 不要让人觉得讨厌 / 347

第十篇 如何从实际行动中受益

- 第 72 章 凡事三思而后行 / 352
- 第 73 章 积极行动是成功的基础 / 355
- 第 74 章 养成终身学习的习惯 / 358



目 录



- 第 75 章 发掘人性中善良的本质 / 363
- 第 76 章 让友谊伴随你一生 / 368
- 第 77 章 从工作中寻找生命的动力 / 372
- 第 78 章 学会从逆境中崛起 / 377
- 第 79 章 从平凡也能走向卓越 / 383
- 第 80 章 向伟大人物学习 / 387

序 言

获取成功的捷径

罗维尔·托马斯*

那是在一个寒冬的夜晚，2500多名美国各界成功的绅士和女士们聚集到了宾夕法尼亚饭店的大舞厅。刚到7点半钟，宽敞的舞厅内早已经座无虚席，但是直到8点，仍然还有不少人走进舞厅，而且大家都兴致很高。没过多久，宽敞的舞厅就挤满了人，那些来得晚的人开始挤占没有座位的空地。

这么多人，在经过了一天的劳累之后，晚上还情愿跑到这里来，辛苦地站上一两个小时，这是为什么呢？难道他们是来看著名模特的时装表演吗？或者他们是想看一场自行车比赛？或是著名演讲家克拉克·盖博亲自登台发表演说？

不，都不是！这些人是因为看了报纸上的一则广告之后，才不约而同地赶来这里。两天前，这些人在阅读《纽约太阳报》时，看到了一整版的广告，内容是：

你想增加你的收入吗？

你想流利地表达你自己吗？

你想做一个成功的领导者吗？

那么，就请……

也许你会认为这又是老一套的骗人伎俩。但是，不论你是否相信，就在地球上这座最繁华的大都市中，虽然有25%的人处于失业，需要靠救济金生活，而且当时的经济十分萧条，却仍然有2500人被这份广告吸引，并涌向宾夕法尼亚饭店。

这份广告可不是刊登在什么流行的报纸上，而是刊登在当地最保守的一家晚报——《纽约太阳报》上。那些来饭店的人士，在美国全都属于上流阶层，例如他们当中有高级管理人员、公司老板、专业技术人员，而且他们的收入都在2000美元至5万美元之间不等。

这些人，究竟是为了什么而来这里的呢？原来，他们是来听一场最现代、最实用的“为人处世技巧”的演讲——这次演讲是由戴尔·卡耐基人际关系研究会主办的。

据一项调查表明，成年人最关心的问题是身体健康；其次是人际交往——他们要学习的正是为人处世的方法和技巧。他们既不想成为演说家，也不想听什么心理学方面深奥的专业知识，他们只想学到一些可以用于实际的商业交往、为人处世、家庭生活中的

* 罗维尔·托马斯，与卡耐基同时代的美国著名记者、编辑兼作家，一生著述甚丰，有25本书流传于世，卡耐基曾当过他的助手，到美国和欧洲各地旅行演讲。



现实而有效的建议。

看到这里，你也许会明白，为什么这 2500 名男男女女在看了报纸广告之后，会如此兴致勃勃地拥进宾夕法尼亚饭店来——因为他们找到了自己企盼已久的东西。

若干名以前曾听过这一演讲的人被请到了演讲台上。他们每个人都在 75 秒钟的时间内，通过话筒向人们讲述了自己的亲身体验。记住，他们每个人只有 75 秒钟！而且时间一到，主持人就会敲一下木槌，大声喊道：“时间到！请下一位！”

在台上演讲的那些人，可以说构成了美国商业领域的各个层面，他们包括连锁商店的高级职员、面包供应商、商业协会主席、银行家、卡车推销员、化妆品推销员、保险推销员、制砖厂秘书、会计师、牙科医生、建筑师、威士忌酒推销员、牧师、药剂师、律师。他们全都从不成功走向了成功，并且成为附近一带小有名气的人物；有的人后来甚至成为美国政治舞台上举足轻重的人物。

在这次演讲中，第一个上台的是派特里克·奥海亚。他出生在爱尔兰，只上过 4 年学，后来移民到了美国，曾当过机械师和私人司机。奥海亚 40 岁的时候，家里的人越来越多，养家糊口所需要的钱当然也更多了。于是，他开始为一家公司推销货车轮胎。可是，正如他自己所说的，他十分的自卑而内向，以至于见了人时连头都抬不起来。他每次上门推销时，总要在客户门口来来回回许多次，才敢推门进去。

可想而知，奥海亚对自己的推销成绩很不满意。就在他想去一家机械厂工作时，他收到了一封信，是请他去听戴尔·卡耐基演讲的。奥海亚起初并不想去，因为他担心自己难以愉快地和那些大学毕业的人相处。但是禁不住妻子的劝说，奥海亚终于鼓起勇气，走进了演讲大厅。妻子对他说：“或许这次能给你带来帮助。亲爱的，上天知道你需要这些东西。”

奥海亚刚开始当众讲话时，既恐惧又心慌，根本不知道该说些什么。可是没过几个星期，他就不再害怕面对听众了，而且他很快发现自己竟然喜欢上了演说，并且听众越多精神越兴奋。接下来，即使是单独地面对面和人谈话，他也不胆怯了——他也不再害怕面对自己的顾客了。

奥海亚的收入逐渐增加。今天，他已成为纽约的明星推销员。也就在这天晚上，派特里克·奥海亚面对宾夕法尼亚饭店大舞厅中的 2500 名听众，从容不迫地讲述了自己的亲身经历和成就。整个演讲会场笑声不断，气氛非常热烈。可以说，还很少能有职业演讲家能比得上他的出色表现呢。

第二位上台演讲的人是一位名叫葛德菲·迈尔的满头白发的银行家，他同时还是 11 个孩子的父亲。他当初在班上第一次演讲时，手足无措，不知所云。而现在他却生动地讲述了自己的经历，向大家描述了一个善于言词和演说的人是如何通往成功之路的。

迈尔一直在华尔街工作。他这 25 年来也一直住在新泽西的克里夫顿。在此期间，他非常积极地参加各种地方性的活动，结识了至少 500 人。

在参加卡耐基的培训课程之后不久，迈尔收到了美国国家税务局寄给他的一张个人所得税催收单。但是迈尔认为这种税负很不合理，因此立即火冒三丈。如果是在以前，迈尔最多也就是一个人呆在家里发发牢骚，但他那天却来到了镇民大会上，当着上千人的面发泄了自己对政府征税的不满和愤怒。

他这次富有激情的演讲，使当地居民都建议他竞选镇民代表。于是，在接下来的几



个星期中，迈尔到处奔波，痛斥政府的浪费和奢侈行为。竞选结果公布之后，迈尔的得票数竟然在 96 位当选代表中名列第一。一夜之间，迈尔就成了当地的著名人物。他在这几个星期发表演讲使他赢得的朋友，比他以前所有的朋友还要多 80 倍，而他担任镇民代表所得到的报酬，比他一年投资的 10 倍还要多。

第三位上台演讲的，是一个全国性食品制造商协会的主席，这个协会规模十分庞大。他讲了自己以前的经历，说他甚至不敢在公司的董事会上发言或当众表达自己的观点。

在参加卡耐基的当众演讲和有效沟通的培训课程之后，他发生了惊人的变化，而且很快就被推选为全国食品制造商协会主席，并以主席的身份在全国各地主持会议。他每次演讲的内容，都被美联社以摘要的形式发表在各种报纸和杂志上。

在参加培训课程两年之后，他为自己公司和产品所做的免费宣传，比他以前花 25 万美元做广告所获得的效益甚至还要多。他说，以前他连约人共进午餐都不敢，而他在演讲之后所赢得的声誉，使一些社会上层人士都主动打电话约他出去聚餐，并为打扰他、占用他的时间而致歉。

显然，他的演讲对于他的成名起到了极大的推动作用，他不仅成了一位名人，而且令人瞩目。可见，一个讲话深得人心的人，往往可以得到别人的高度评价，这种评价甚至会超出他本有的才华。

现在，美国的成人教育已经非常普及了。这一运动的最有力推动者，正是戴尔·卡耐基先生。

戴尔·卡耐基的人生道路历经挫折，这也有力地证明了一个道理——富有创新思想和满腔热情的人，将会取得惊人的成就。

卡耐基出生在密苏里州一个小村庄，这个来自密苏里州的孩子，曾帮别人摘草莓、打野草，但每小时才挣 5 美分。可是他现在给美国各大公司的高级职员进行培训时，一分钟的报酬却是以前的 20 倍。

这个乡下孩子以前曾替人放牛，但他后来应威尔士亲王的邀请，到达了伦敦，在众人面前显示了他的才华。然而，他最初在众人面前演讲，接遭到五六次挫折，后来他成为我的私人经纪人。我的成功，也主要归功于他主持的培训。

卡耐基年轻的时候，不得不为接受教育而奋斗。由于他家所在的地区厄运不断：船被洪水漂走、船也经常因为相互碰撞而沉入河底、河水泛滥而导致颗粒无收、猪染上瘟疫死亡……这一切还都不算，银行也逼上门来，要把卡耐基一家赶出家门，好没收被抵押的房子。

于是，老卡耐基只好卖掉农场，迁到密苏里州华伦斯堡州立师范学院附近，购置了一个农场。由于卡耐基没钱在镇上居住，因此他每天都要回农场住，第二天早上骑马走 3 英里路去上学。回家时，他还要干挤牛奶、伐木、喂猪的活，晚上则在昏暗的油灯下学习拉丁文，直到眼睛困得睁不开为止。

即使卡耐基在午夜时才上床睡觉，他也必须将闹钟定在凌晨 3 点。因为他父亲养了一种良种猪，小猪仔受不住严冬的夜晚，每天凌晨 3 点钟都要喂一次熟食才能御寒，所以只要闹钟一响，卡耐基就得起床去喂小猪，然后再把它们抱回炉灶边温暖的地方。



在州立师范学院的 600 名学生中，只有五六个人没有在镇上住，戴尔·卡耐基就是其中之一。他每天下午必须骑马赶回农场去帮助父亲干活。当时，卡耐基穷得只能穿一件很窄很小的衣服，裤子也很短，这使他感到了羞耻，并产生了严重的自卑心理。于是，他立志要出人头地。很快他就发现，在学校中名望最高的人，一般都是那些足球队员和棒球运动员，此外还有在辩论和演讲中获奖的人。

他知道自己没有体育天赋，于是决心在演讲方面出人头地。为此，他做了好几个月的准备，在马背上练习，挤牛奶时也不放弃。有一次，他爬上一个大草堆，一个人手舞足蹈地大声演讲，连附近的鸽子都被吓得飞走了。

然而，尽管卡耐基做好了充分的准备，起初还是接连遭受失败。当时卡耐基只有 18 岁，正处于人生中极其敏感，而且情绪极易波动的年龄。他对自己失望到了极点，甚至想到了结束生命。但事情随后出现了变化——他开始在演讲中获胜，后来几乎每次都能赢得对手，连以前那些曾指导过他的同学也都败给了他。

大学毕业后，卡耐基开始在内布拉斯加州的西部和怀俄明州的东部地区上成人大学的函授课。他的激情和活力无穷无尽，但他的事业似乎并没有什么进展。他有些失望，有一次大白天竟然躺在宾馆的床上痛哭流涕。

卡耐基希望回到原来的学校，以摆脱生活的冷酷和无情。但这说起来容易做起来难！他决定去奥马哈寻找另外的工作。但他没有钱买火车票，于是找到一个货车司机，和对方谈好条件，一路上为对方喂养两车厢的野马，让对方免费带他到奥马哈。到了那里之后，卡耐基找了一份推销咸肉、肥皂和猪油的工作。

由于他的销售区经济很不发达，所有的东西都很难推销。他一路上搭便车或骑马，晚上干脆就睡在简陋的旅舍中。只要有时间，他就阅读推销方面的书，并学习如何收账。当一家客户无钱支付账款时，他就采取变通的方法，从这家店铺拿了 19 双鞋，卖给铁路局的人，然后把钱寄给公司。

卡耐基经常每天要走上百里路。每当他搭乘的货车停在一个地方装货或者卸货时，他就去镇上向人推销，接下几份订货单。当货车即将启动时，他又急急忙忙赶回车站，跳上正在开动的货车。他就这样干了两年，把一个几乎没有什么销售利润的地区变成了全公司利润最高的地区。公司老板见卡耐基努力工作，有意提拔他，但他拒绝了老板的好心，还辞职不干了。

辞职之后，卡耐基又来到纽约，到了美国戏剧艺术学院求学，并在戏剧《剧团的宝丽》中扮演过哈里特博士。但卡耐基并没有演戏的天才，不久他也知道了这一点。于是，他又重操旧业，干起了推销，不过这次是为派克公司推销卡车。

但是卡耐基完全不懂机械，对此也毫无兴趣。他过着很不愉快的日子，每天不得不强迫自己去推销卡车。然而，他又非常渴望有时间读书，能写出他曾在师范学校计划要写的书。于是，他又放弃了推销工作，专门从事写作，只靠在校教书挣来的一点钱维持生活。

卡耐基能在夜校教什么课程呢？他回顾过去，发现自己在大学时代接受的当众演讲方面所受到的训练带给他的信心、勇气、镇静以及为人处世的能力，比大学其他所有的课程对自己的帮助都更大，于是他竭尽全力说服了纽约青年基督教协会，让他为当地的商业界人士开设一门演讲课。



什么？这简直太荒谬了！让商人也成为演讲高手？学校非常清楚这样做的结果，因为他们以前也开过这类课，可是没有成功的先例。不过学校总算答应了卡耐基，但拒绝付给他固定的报酬。卡耐基就和学校约定，如果有利润的话，他将按开课所得到利润的一定比例来抽取佣金——结果，他每个晚上开课所赚的钱是3美元，而不是原来固定的2美元。

随后，这一课程越开规模越大，而且其他城市的青年基督会也知道了此事。不久，戴尔·卡耐基就声名远扬，当起了巡回演讲训练导师。他经常往来穿梭于纽约、费城、巴尔的摩之间，后来又到了伦敦和巴黎。

由于前来上课的商业界人士都认为，他们以往接触过的这方面的教科书都太教条了，根本不实用。因此卡耐基坐下来认真思考，并根据自己的实践经验和体会，写了《人性的弱点——如何影响他人并赢得朋友》，这本书后来成了美国所有青年基督会、银行联合会，以及全国信托协会的正式教材。

戴尔·卡耐基说，任何人一旦生气之后，就会言辞巧捷，变得很会说话。他说，如果你在镇上一拳打倒一个最笨嘴笨舌的人，他会立即站起来与你理论一番，而且一点都不亚于第一流的演讲家。他认为，无论什么人，如果有足够的自信，而且内心有表达的冲动的話，那么他一定会说得十分动人。

卡耐基认为，培养自信的最佳方式，就是做平时不敢做的事，从而获得成功的经验和体会。因此，他每次上课时，都会让每一个学员开口说话。听课的人都有相似的困难，都不敢当众说话。在这种情况下，大家从不会相互取笑。经过卡耐基的训练，他们逐渐培养起了勇气、信心和热忱，并将这些内在精神融入到他们的谈话当中。

戴尔·卡耐基不仅仅是在开演讲课，他更主要的是在帮助人们克服恐惧心理，培养自信和勇气。在参加这门课程的商业界人士中，不少人已经有30多年未走进教室，他们当中大部分人最初都是抱着尝试的态度，以分期付款的方式向卡耐基交付学费的，因为他们希望能够立即获得实效，而且第二天就能用于商业谈判或当众演讲中。

针对这种情况，卡耐基必须追求快速实效的演讲方式。结果，他开创了一套独特的，融演讲、推销、为人处世和实用心理学于一体的教育方式，开创了一门非常实用而有意义的课程。由于这门课程是如此管用，有些人竟从上百英里远的地方开车专程来上课，甚至有一人每周都从芝加哥赶到纽约来听课。

哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯说，普通人只利用了他潜能的十分之一。戴尔·卡耐基开设的这门成人教育课程，其目的就是真正帮助商业界人士发挥他们的潜能。卡耐基成功了，他也因此而享誉全世界，被誉为“除了自由女神，或许只有戴尔·卡耐基才能代表美国。”

自序

本书源起

在35年之前，我是纽约市最不开心的年轻人之一。那时，我以推销货车为生，但我的收入非常的少，而且毫无乐趣可言，这使我十分烦恼。更让我感到不满的是，我住的简陋房间里到处都是蟑螂，我每天不得不去那个廉价而肮脏的小饭馆吃饭。每当我晚上回到自己这个冷冷清清的家时，内心当中总是充满了苦闷和烦恼。

我大学时代的美好梦想，现在看来都成了泡影！难道这就是我所期望的生活吗？

终于，我毅然决然地辞去了货车推销的工作——令我完全没想到的是，这一决定竟然完全改变了我的生道路，它使我以后35年的生活变得幸福而快乐，几乎超越了我原来的最高期望。

我到底干了些什么呢？

由于我在华伦堡州立师范大学读了4年大学，而且在公共演讲课程中接受过一定的训练，并由此积累了一些经验，我得以进入纽约基督教青年会夜校成人班授课。来我班上听课的人各行各业都有，如职员、推销员、工程师、会计师等等，还有家庭主妇。他们来我这里听课，并不是想获得大学文凭或社会地位，而是为了一个目的——帮助他们解决实际问题。

他们希望自己能够有勇气在业务会议上站出来说话，不至于因为害怕而发抖或昏倒；他们希望找到与难缠的顾客打交道的好办法，不至于因为没有勇气而在街上游荡；他们希望培养出自信心；他们希望自己事业有成；他们希望能够多挣些钱；他们希望处理好家庭生活中的各种关系……

总之，他们希望从各种烦恼中解脱出来。为了帮助他们解决各种各样的烦恼，我必须把每节课讲得既生动有趣，又满足他们的需求。

请想想，这是一项多么令人激动而兴奋的工作啊！我的课程竟然能够帮助人们解决各种各样的烦恼！

而要实现这个目标，我必须有这样的教材——我必须有一本帮助人们解决忧愁烦恼的教材！

为此，我开始去纽约第五大道四十二街的公共图书馆查找相关书籍，我一共找到22本有关烦恼的书。还买来相关方面的图书认真阅读。让我吃惊的是，世界上竟然有如此多的人饱受烦恼的折磨。对于随时会遇到的各种烦恼，他们无能为力。这正如大卫·R·希勃瑞在他的《如何有效地克服烦恼》中所说的：“我们成年之后，对于需要应付的各种烦恼，犹如让蛀虫跳芭蕾舞一样，毫无办法。”还有一位当医生的朋友对我说：“医



院病床上有一半以上的人，竟然是被烦恼折磨得生病的。”你看，帮助人们解除各种烦恼，竟然如此重要！

但是，令人遗憾的是，这些关于烦恼的书，却没有一本适合我的成人班用作教材的，因此我只好亲自动手来写一本了。这就是现在你所读到的这本十分畅销的书。

任何人都有能力解除烦恼，将其摒弃在生活之外。如果我们能够按照这本书中的建议去做的话，一切人——包括每一个男人和女人，都有办法解除烦恼，征服烦恼。

在写这本书时，我参考了古往今来的哲学家们有关烦恼的论述，还阅读了包括上自孔子，下至丘吉尔的几百本人物传记。同时，我还拜访了各种行业中的杰出人物，如杰克·邓甫希·布莱德雷将军、克拉克将军、亨利·福特、艾莲娜·罗斯福。

除了读这些书和拜访名人之外，我还成功地开了一个实验室，专门研究如何征服烦恼。这是世界上第一个，也是唯一一个此类实验室。我告诉学生们如何摆脱烦恼，要求他们在实际生活中运用这些原则，然后回班上告诉其他同学。

“如何征服烦恼？”这正是我们所关心和讨论的中心问题。我曾听过几百场报告会，讲述“我是如何征服烦恼的”。那些曾在我班上学习过的人，在参加这类报告会的比赛中，获得了优胜奖。

因此，你现在所看的这本书，并不是闭门造车之作，也不是研究烦恼的学术作品，而是一本由成千上万的人所做的充满了现实意义的精辟报告。我很高兴地告诉大家，这本书中的每个故事都不是虚构的，除了极少数例子，都有真人。因此，本书的内容都是有根有据的，请大可相信。

法国哲学家华莱理说：“科学，就是把许多成功的秘诀收集在一起。”本书就是把许多成功的、经过时间考验的、真正解除我们的烦恼、忧愁的秘诀收集在一起的作品。

当你拿起本书时，也许并不想知道它是如何写成的，而是想知道该如何采取行动！那就让我们一起行动吧！

第一篇



如何消除孤独和忧虑

第1章 做好今天的每一件事情

• 卡耐基成功金言 •

对我们来说，最重要的就是不要去看远方模糊的事，而要做手边清楚的事。

为明日做准备的最好方法，就是集中你所有的智慧和热忱，把今天的工作做得尽善尽美，这就是你应对未来的唯一有效的方法。

精力的浪费、精神的郁闷，都会紧紧跟随着一个为未来担忧的人……最好的办法就是把船前船后的隔离舱都关掉，准备养成一个良好的习惯，生活在“完全独立的今天”。

1871年春天，有一个年轻人看到一本书，读到了对他的前途产生莫大影响的一句话。这使他顿时高兴起来。他是蒙特瑞综合医院的医科学生，他此时的生活正充满了各种忧虑：担心怎样通过期末考试？担心毕业以后该到哪里去？怎样才能开业？怎样才能生活？等等。

这位年轻的医科学生名叫威廉·奥斯勒，他在1871年所看到的那一句话，使他成为他那一代最为著名的医学家，促使他创建了全世界知名的约翰·霍普金斯医学院，并且成为牛津大学医学院的钦定讲座教授——这是大英帝国学医的人所获得的最高荣誉。他还被英国国王封为爵士。他无忧无虑地过了一生。记述他的一生，需要厚达1466页的两册书。

下面就是他在1871年春天所看到的那句话。这句话出自汤玛士·卡莱里：“对我们来说最重要的，就是不要去看远方模糊的事，而要做手边清楚的事。”

42年之后，在郁金香开满校园的一个温和的春夜，威廉·奥斯勒爵士给耶鲁大学的学生做了一次演讲。他对那些耶鲁大学的学生们说，像他这样一位曾在四所大学当过教授，并且写过一本很受欢迎的书的人，似乎应该有一颗“特殊的头脑”，但其实并不是这样。他说他的一些好朋友都知道，其实他的脑筋是“最普通不过了”。

那么，他成功的秘诀又是什么呢？他认为这完全是因为他生活在“一个完全独立的今天”。他这句话究竟是什么意思呢？就在奥斯勒爵士去耶鲁大学演讲的几个星期之前，他搭乘一艘大型海轮横渡大西洋，有一次看见船长站在船舵室中，按下一个按钮，立即听到发出一阵机械运转的声音，轮船的几个部分立刻彼此隔绝开来，成了几个完全防水的隔离舱。

“你们每一个人，”奥斯勒爵士对那些耶鲁大学的学生说：“组织都要比那条大海轮精美得多，所要走的航程也更远得多。你们也必须学习那位船长，知道怎样控制一切，你们要活在一个‘完全独立的今天’，这才是在航程中确保安全的最好方法。到船舵室