



管好情绪 你就管好了 整个世界

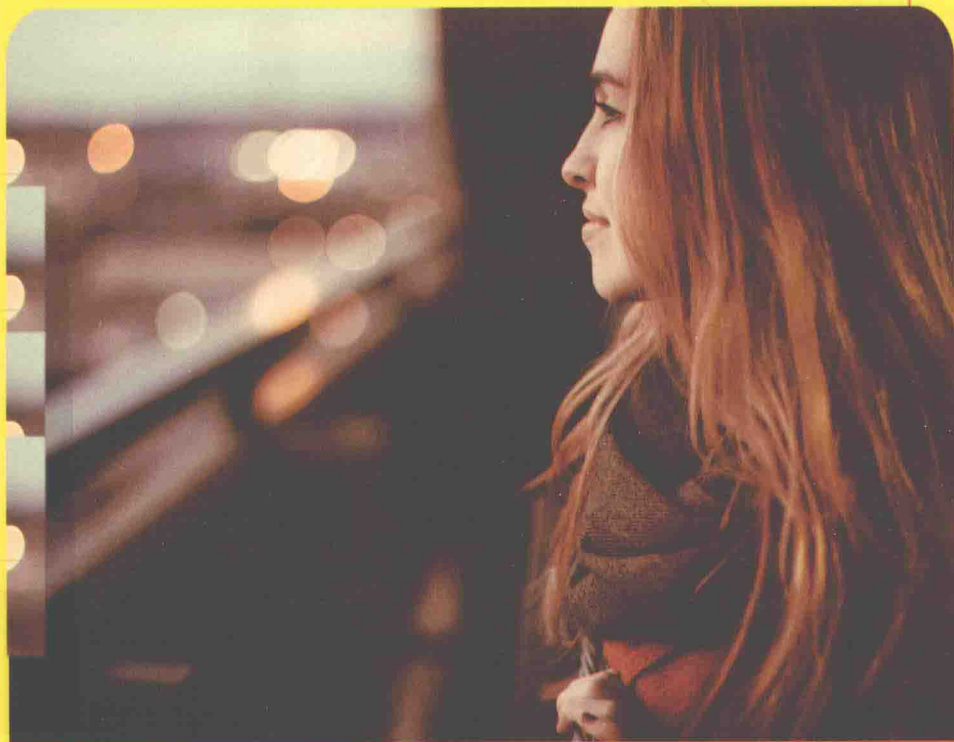


你的心态阳光了，
失败的颜色
也变得可爱起来。

你做了情绪的主人，
就不必
担心「气压」高。

【美】戴尔·卡耐基 著
尹丽丽 编著

情绪的力量比我们原本想象的更大。在情绪面前，理智往往不堪一击。



吉林文史出版社
JILIN WENSHI PUBLISHING HOUSE

CONTROL YOUR EMOTIONS

管好情绪，你就管好了 整个世界

[美] 戴尔·卡耐基著

尹丽丽 编著

图书在版编目(CIP)数据

管好情绪,你就管好了整个世界/(美)戴尔·卡耐基著;尹丽丽编著. — 长春:吉林文史出版社,2018.9
ISBN 978-7-5472-5291-8

I. ①管… II. ①戴… ②尹… III. ①情绪—自我控制—通俗读物 IV. ① B842.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第175882号

GUANHAOQINGXU,NIJUGUANHAOLEZHENGGESHIJIE

书 名 管好情绪,你就管好了整个世界

著 者 (美)戴尔·卡耐基

编 著 尹丽丽

责任编辑 于 涉 张雅婷

封面设计 余 微

出版发行 吉林文史出版社

地 址 长春市人民大街4646号 邮编:130021

网 址 www.jlws.com.cn

印 刷 北京德富泰印务有限公司

开 本 880mm×1230mm 1/32

印 张 8.5

字 数 190千

版 次 2018年9月第1版 2018年9月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5472-5291-8

定 价 35.00元

很多情况下，我们的人际关系处得不好，多是因为情绪和脾气引起的，在不该闹情绪的时候闹情绪，在不该发脾气的时候发脾气，从而导致人缘越来越差，混到最后，连一个知心朋友都没有。还有一点，大部分人应该也很清楚，很多事情最终失败，也和自己的不善于控制与管理情绪脱离不了干系。

台球爱好者应该都知道，曾经叱咤风云的路易斯·福克斯拿过多项世界冠军。但他的比赛历程最终却因为一只苍蝇永远画上了句号，同样因此而终结的，还有他宝贵的生命。

那是在1965年9月7日，当时，美国纽约正进行着一场紧张激烈的世界台球冠军争夺赛。路易斯凭借超群的技艺，比分一直遥遥领先，只要稳定发挥，便可将冠军收入囊中。然而，正当他全神贯注地准备击球时，一只苍蝇落在了母球上，路易斯没有在意，挥手赶走了苍蝇，再次俯下身准备击球。可是，那只苍蝇又回来“搅局”，而且不偏不倚地又落在了母球上，周围的观众因此哄堂大笑。这次，路易斯恼火了，狠狠地挥舞着手臂，赶走了苍蝇。

当比赛准备继续进行时，戏剧性的一幕又发生了，刚刚飞走的那只苍蝇竟然鬼使神差地再一次飞了回来，而且又让人啼笑皆非地落在了那个母球上！观众的哄笑声像热潮一样爆发出来。路易斯恼羞成怒，再也控制不住自己的情绪了，直接用球杆向苍蝇打去，结果球杆碰到母球，违反了规则。

在台球比赛中，两名选手交替上场，一方有失误时另一方才能上。由于犯规，路易斯不能再击球，只得回到座位等待。而本以为败局已定的竞争对手约翰·迪瑞牢牢把握住了这次机会，不光拿下了这一局，将比分反超，并且再也没给路易斯机会，实现了惊天逆转，从路易斯手里拿走了冠军奖杯。

比赛结束后，路易斯沮丧地离开了赛场，第二天早上有人在河里发现了他的尸体。一只小小的苍蝇竟然击败了一个攻城略地的世界冠军。因为不能控制自己的情绪，路易斯与成功失之交臂；仅仅是丢了一个冠军，路易斯却困在坏情绪里不能自拔，最终选择了放弃生命。这样的悲剧不仅令人扼腕叹息，更发人深省。

相信，和路易斯一样，大部分人都会遭遇不同种类的压力和坎坷，比如在职场上、在家庭中，等等。其实生而为人，哪能事事如愿？成人的世界永远没有“容易”二字，人生之苦是人人都要经历的，既然谁也躲不掉，那又何必被因这些事而衍生出来的坏情绪左右，付出惨痛的代价呢。

其实，坏情绪谁都会有，但人与人的区别就在于：到底是被情绪操控，还是主动操控情绪。被情绪操控的人，生活最终也将报之以苦；而能掌控情绪的人，才能主导生活，进而赢得人生。

说起来容易，做起来难。到底如何培养自己的快乐心情，调整

自己的心态呢？卡耐基曾经说过这样一句话：如果我们得不到我们想要的东西，那么就坦然面对，最好不要让烦恼和悔恨，主导了生活，让我们原谅自己，学会思想开放。我想，只有一个可以控制自己的情绪的人，才是真正聪明的人，才是真正成功的人。能掌控好自己的情绪，生活才能井然有序，最终收获幸福与运气；而深陷于坏情绪不能自拔，将越来越孤独，越来越自卑，与别人之间的差距也因此越拉越大。

拜伦曾经说过：悲观的人虽生如死，乐观的人永生不老。虽然我们做不到永生不老，却可以让明天过得更好一点。所以就在今天，让我们一起除去心灵花园里坏情绪的杂草，然后洒下自己最喜欢的花种，用冷静做阳光，用宽容做雨露，让花朵结出丰硕的正能量果实！

第一章

寻找快乐的法则 // 1

微笑的神奇力量 // 3

快乐源于敞开心扉 // 8

用乐观积极的态度对待工作 // 10

快乐情绪的感染力 // 17

远离消极情绪，学会掌控情绪 // 20

金钱和地位能使人快乐吗 // 25

第二章

良好的人际关系，让自己更受欢迎 // 29

学会倾听，才能使你更受欢迎 // 31

间接指出别人的错误 // 39

争论无输赢 // 44

表现出比别人聪明的人是最愚蠢的 // 51

要让别人多说话 // 54

尽可能地向别人请教，并尊重他们的建议 // 60

第三章

排除忧虑，摆脱负面情绪 // 67

对周围事务敏感的人烦恼多 // 69

消除忧虑的三个步骤 // 79

让幽默化解困境 // 86

转移注意力，让自己忙起来 // 89

消除忧虑的灵丹妙药 // 95

在你感到疲倦之前就要休息 // 103

第四章

积聚正能量，笑对人生坎坷 // 109

忘却烦恼，接受不可避免的事实 // 111

学会从逆境中崛起 // 118

不要为小事而烦恼 // 128

树立人生的学习楷模 // 134

乐于接受批评，并进行自我批评 // 140

巧妙化解他人的嫉妒 // 144

第五章

培养自制力，让内心更强大 // 149

自制是一把金钥匙 // 151

强大自己的内心，改掉忧虑的习惯 // 154

要善于发掘人性的善良本质 // 160

要想别人喜欢你，先要改变自己 // 167

遇到困难时，找人说说心理话 // 173

学会干净利落的办事风格 // 176

第六章

做全新的自己，用感恩的心爱生活 // 179

每个人都由平凡走向卓越 // 181

专心做好眼前的事 // 187

勇敢地承认自己的错误 // 196

一个人能否成功，关键在于他的心态 // 202

培养襟怀坦荡、与人为善的性格 // 206

送人玫瑰，手有余香 // 209

第七章

乐在工作，让职场变得更和谐 // 213

改变态度，才能改变问题 // 215

培养责任心，切忌敷衍工作 // 218

任何时候都要重视细节 // 225

不要将抱怨挂在嘴上 // 227

指责别人最该受到谴责 // 230

第八章

用心感悟，学会经营幸福 // 235

不要自掘婚姻的坟墓，而要给对方自由 // 237

不要批评家人，要多赞赏家人 // 243

CONTROL YOUR EMOTIONS

管好情绪，你就管好了整个世界

多关注生活中的细微琐事 // 246

让你的爱情更有深度 // 248

享受真正成熟的爱 // 252

CONTROL YOUR EMOTIONS

第一章



寻找快乐的法则

艾匹特塔斯说：“只有一条路可以快乐，那就是停止担心超乎我们意志力的事。”做无谓的挣扎，只能陷入人间地狱；相反，知足常乐，无论是贫困还是富有，都会生活在人间天堂。

快乐又是一种难以捉摸的、瞬息万变的東西。如果你去追求它，你就会发现它似乎在逃避你。但如果你把快乐送给别人，它就会来到你的身边。如果你把苦难和不幸分摊给别人，你得到的就只能是苦难和不幸。



微笑的神奇力量

19世纪的一位名人曾这样赞美微笑：

微笑在圣诞节的价值，它不花什么，但创造了很多成果。

它丰盛了那些接受的人，而又不会使那些给予的人贫瘠。

它产生在一刹那之间，但有时给人一种永远的记忆。

没有人富得不需要它，也没有人穷得不会因为它而富裕起来。

它在家中创造了快乐，在商业界建立了好感，而且是朋友间的口令。

它是疲倦者的休息，沮丧者的白天，悲伤者的阳光，又是大自然的
的最佳良药。

但它无处可买，无处可求，无处可借，无处可偷，因为在你把它
给予别人之前，没有什么实用的价值。

会微笑的人到处受欢迎。一个人的面部表情，比穿着更重要。
笑容能照亮所有看到它的人，像穿过乌云的阳光，带给人们温暖。
用你的微笑去欢迎每一个人，那么你就会成为最受欢迎的人。

威廉·史坦哈是纽约证券股票公司市场成功的一员，他说他年
轻的时候是个讨人嫌的家伙，他脸上没有微笑，不受人们的欢迎。

后来他自己决定，必须改变他的态度，他决心要脸上展现开朗
的、快乐的微笑。于是，在第二天早上梳头时，他对着镜子中满面
愁容的自己下令说：“毕尔，你得微笑，把脸上的愁容一扫而光；现
在立刻开始，微笑。”于是，威廉·史坦哈转过身来，跟他太太打招

呼：“早安，亲爱的。”同时对她微笑，她怔住了，惊诧不已。史坦哈说：“从此以后你不用惊愕，我的微笑将成为寻常的事。”

过去的两个月，威廉·史坦哈每天早上都对妻子微笑。结果怎么样呢？微笑改变了他的生活，两个月中他在家所得到的幸福比以往一年还要多。

现在，史坦哈对大楼的电梯管理员微笑；对大楼门廊里的警卫微笑；对地铁的出纳小姐微笑。当他在交易所时，对那些从未见过他的人微笑。于是他发现每一个人都对他报以微笑。

史坦哈带着一种轻松愉悦的心情去同一些满腹牢骚的人交谈，一面微笑，一面恭听。过去很讨人厌的家伙，变成了一个受人欢迎的人；过去很棘手的问题，现在变得容易解决了。

毫无疑问，微笑给史坦哈带来了许多的方便和更多的收入。现在，他发现以前同别人相处很难，现在却完全相反，他学会了赞美、赏识他人，努力使自己用别人的观点看事物。从此他快乐、富有，拥有友谊与幸福。

不会微笑的人在生活中处处感到艰难，会微笑的人在生活中则处处顺心，这就是史坦哈自己的体会。

多对人微笑，赢得对方的好感。在现实的工作、生活中，一个人对你满面冰霜、横眉冷对；另一个人对你面带笑容，温暖如春，他们同时向你请教一个工作上的问题，你更欢迎哪一个？当然是后者，你会毫不犹豫地对他知无不言，言无不尽，问一答十；而对前者，恐怕就恰恰相反了。

一个人的面部表情亲切、温和、充满喜气，远比他穿着一套高档、华丽的衣服更引人注目，也更容易受人欢迎。

大卫·史汀生是美国一家小有名气的公司总裁，他还十分年轻。他几乎具备了成功男人应该具备的所有优点：他有明确的人生目标，有不断克服困难、超越自己和别人的毅力与信心；他大步流星、雷厉风行、办事干脆利索、从不拖沓；他的嗓音深沉圆润，讲话切中要害；而且他总是显得雄心勃勃，富有朝气。他对生活的认真与投入是有口皆碑的，并且，他对同事们也很真诚，讲求公平对待，与他深交的人都为拥有这样一位好朋友而自豪。

但初次见到他的人对他少有好感，这令熟知他的人大为吃惊。为什么呢？仔细观察后才发现，原来他几乎没有笑容。

他深沉严峻的脸上永远是炯炯的目光，紧闭的嘴唇和紧咬的牙关。即便在轻松的社交场合也是如此。他在舞池中优美的舞姿几乎令所有的女士动心，但很少有人同他跳舞。公司的女员工见了他更是畏如虎豹，男员工对他的支持与认同也不是很多。而事实上他只是缺少了一样东西，一样足以致命的东西——动人的微笑。

因为微笑是一种宽容、一种接纳，它缩短了人与人之间的距离，使人与人之间心心相通。喜欢微笑着对他人的人，往往更容易走入对方的天地。难怪学者们强调：“微笑是成功者的先锋。”

下面是一家小型电脑公司的经理所讲述的他是如何为一个很难填补的缺额找到了一个恰当的人选。

“我为了替公司找一个电脑博士几乎伤透脑筋，最后我找到一个非常好的人选，刚刚从名牌大学毕业。几次电话交谈后，我知道还有几家公司也希望他去，而且都比我的公司大，比我的公司有名。当他表示接受这份工作时，我真的是非常高兴，也非常意外。他开始上班后，我问他，为什么放弃其他更优厚的条件而选择我们公

司？他停了一下说：‘我想是因为其他公司的经理在电话里是冷冰冰的，商业味道重，那使我觉得好像只是另一次生意上的往来而已。但你的声音，听起来似乎你真的希望我能成为你们公司的一员。因为我似乎看到，电话的那一边，你正在微笑着与我交谈。你可以相信，我在听电话的时候也是笑着的。’”

的确，如果说行动比语言更具有力量，那么微笑就是无声的行动，它所表示的是：“我很满意你。你使我快乐。我很高兴见到你。”笑容是结束说话的最佳“句号”，这话真不假。

有微笑面孔的人，就有希望。因为一个人的笑容就是他好意的信使，他的笑容可以照亮所有看到它的人。没有人喜欢帮助整天皱着眉头，愁容满面的人，更不会信任他们。而对那些受到上司、同事、客户或家庭压力的人，一个笑容就能使他们感觉到一切都是充满希望的，也就是世界是有欢乐的。只要活着、忙着、工作着，就不能不微笑……

微笑能增加你成功的机会。所有的人都希望别人用微笑去迎接他，而不是横眉竖眼，横眉竖眼阻碍了心灵的交流。

所以，有的公司，在招聘职员时，以面带微笑为第一条件，他们希望自己的职员脸上挂着笑容，把自己的公司推销出去。

两名刚毕业的大学生同到一家公司应聘。面对发问，甲滔滔不绝甚至不等主考官说完就大发意见，很有“英雄有用武之地”的感慨。而相貌平平的乙，却始终面带微笑，平静而又不失机灵地陈述着自己的见解。结果只有乙被录用了。究其原因，用主考官的话来说，就是从乙的微笑中，看见了乙礼貌自信的稳重品质，看见了乙潜在的创造力。因此，无论你是生活上求助于他人，还是请求上

司变换工作，只要你巧施微笑，你就一定会左右逢源，万事皆顺。

在一个适当的时候、恰当的场所，一个简单的微笑可以创造奇迹，一个简单的微笑可以使陷入僵局的事情豁然开朗。

几年前，在底特律的哥堡大厅举行了一次巨大的汽艇展览，人们蜂拥而来，在展览会上人们可以选购各种船只，从小帆船到豪华的巡洋舰都可以买到。

在汽艇展览期间，有一宗巨大的生意差点儿跑掉了，但第二家汽艇厂用微笑又把顾客拉了回来。

在这次展览中，一位来自中东某一产油国的富翁，他站在一艘用来展览的大船面前，对站在他面前的推销员说：“我想买只价值2000万美元的汽船。”我们都可以想象，这对推销员来说是求之不得的好事。可是，那位推销员只是直直地看着这位顾客，以为他是疯子，没加理睬，他认为这位富翁是在浪费他的宝贵时间，所以，脸上冷冰冰的，没有笑容。

这位富翁看看这位推销员，看着他那没有笑容的脸，然后走开了。

他继续参观，到了下一艘陈列的船前，这次他受到了一个年轻的推销员的热情招待。这位推销员脸上挂满了欢迎的微笑，那微笑就跟太阳一样灿烂。由于这位推销员的脸上有了最可贵的微笑，使这位富翁有宾至如归的感觉，所以，他又一次说：“我想买只价值2000万美元的汽船。”

“没问题！”这位推销员说，他的脸上挂着微笑，“我会为你介绍我们的系列汽船。”他只这样简单地附和说，便推销了自己。而且，他在推销任何东西之前，先把世界上最伟大的东西推销出去了。

所以，这位富翁留了下来，签了一张500万美元的支票作为定