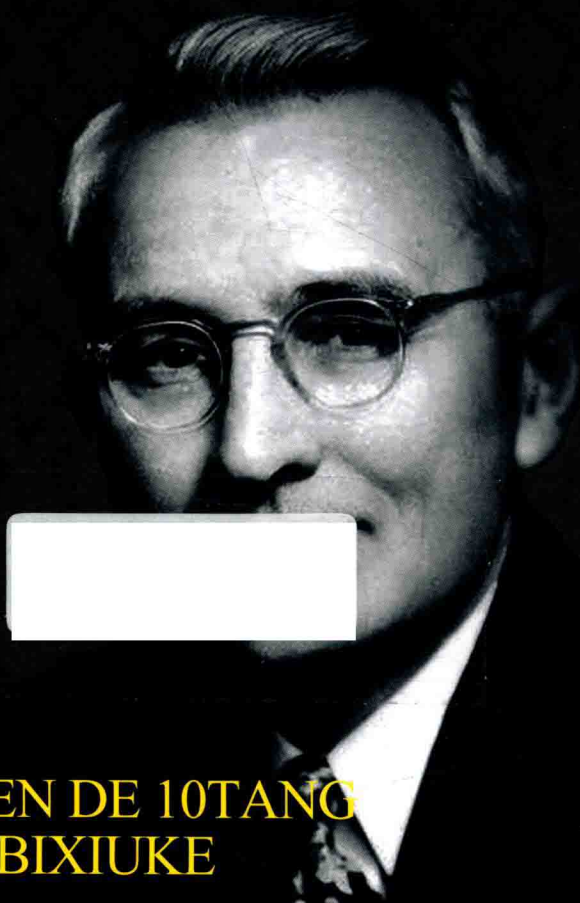


卡耐基

写给男人的10堂 成功必修课

马银文 汪建民◎主编

成功的人未必意识到自己因何而成功，失败的人一定还没找到通往成功的路径，男人只有靠自己的聪明智慧才能赢得未来。奇迹是可以创造的，成功是可以复制的。



卡耐基人生感悟书库

KANAIJI
XIEGEI NANREN DE 10TANG
CHENGGONG BIXIUKE

20世纪最伟大的“成功学大师”卡耐基给男人的不朽之作



海潮出版社
Haichao Press

卡耐基

写给男人的10堂成功必修课

马银文 汪建民◎主编



图书在版编目(CIP)数据

卡耐基写给男人的 10 堂成功必修课/马银文, 汪建民主编. -- 北京: 海潮出版社, 2015. 12

ISBN 978-7-5157-0841-6

I. ①卡… II. ①马… ②汪… III. ①男性—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 216096 号

书 名: 卡耐基写给男人的 10 堂成功必修课

作 者: 马银文 汪建民

责任编辑: 王惠平

封面设计: 朝圣设计

出版发行: 海潮出版社

社 址: 北京市西三环中路 19 号

邮政编码: 100841

电 话: (010)66969738(发行) 66969736(编辑) 66969746(邮购)

经 销: 全国新华书店

印刷装订: 北京毅峰迅捷印刷有限公司

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 17.5

字 数: 230 千字

版 次: 2015 年 12 月第 1 版

印 次: 2015 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5157-0841-6

定 价: 32.00 元

(如有印刷、装订错误, 请寄本社发行部调换)



前言

P R E F A C E

20 世纪最伟大的成功学大师——戴尔·卡耐基。他并没有去揭示什么伟大的定律，也没有去尝试着发明一些先进的工具，可是他却影响着半个多世纪以来的人们。

如今，卡耐基这个名字从西方到东方出现在无数的著作与译本中。他开创的“人际关系训练班”更是遍布世界各地，其一生致力于人性问题的研究，运用心理学与社会学的知识，去探索分析人类共同的心理特点。卡耐基开创并独立发展出了一套独特的成人教育方式，它包融了演讲、推销、家庭、为人处世、智能开发于一体。

戴尔·卡耐基曾经给无数人真挚的忠告，指引了许多人走向了人生主路。他告诫形形色色的人，赋予更多的人不断突破自我的动力和信心，这就是卡耐基成功学的伟大。无论哪种教育方法，它们的目的是规劝和帮助别人走向成功，避免弯路曲折耗费我们宝贵的青春。

本书遵循戴尔·卡耐基原著，摘取和列举其对于成功男人的忠告并加以分析和说明，帮助读者阅读到一位真正的卡耐基。

这是一本教人如何成功的书，书中的一切理论来自于成功男人共同的特性总结。如何成为未来成功的人？如何保证自己的成功延续下去？当我们长期经历某一人生状态，且有停滞之兆的时候，我们唯有自我突

破。用我们自身的热情与理想来激发我们前进，如何做才是正确的呢？卡耐基告诉我们，怎样才能从我们内心深处突破自我，激发我们或许已经停泊了许久的前进之舟。

《卡耐基写给男人的 10 堂成功必修课》涵盖：成功男人如何保持自己的价值、如何处理人际关系、如何处理与他人关系、如何给自己添加助力、怎样提升自己的领导魅力、适当处理自己的家庭关系等。这是卡耐基对于人性细微分析总结出的成果，归纳成功男人需要具备的种种素质，并重新归纳为 10 章，让你通过对本书的阅读发现自身所具有的成功男人潜在的素质，培养并引导自身走向人生最高点。

也许成功并不是轻易能够摘取的果实，但是你如果没有摘取这成功的工具，那么你一定不能成功。如果你不能细心呵护这人生的成功明灯，那人生的成功之火也许会快速熄灭。

请认真地听取本书的意见，让卡耐基给你指引。成功的道路正平铺在你的脚下！



目 录

C O N T E N T S

必修课一：男人要有良好的形象，注重形象的男人会有意想不到的收获

成功男人必须重视自己的形象，那是与人交际的第一“名片”。只要我们愿意，就能成为众星闪耀里最明亮的那一颗。成功是全方面的，事业闪耀自然需要与之对应的光辉形象。

推销自我形象的价值 / 3

推销自己是一种好习惯 / 7

接受现实中的种种磨难 / 10

好人缘自然有好形象 / 16

多角度树立“第一印象” / 21

必修课二：男人要有人格魅力，人格魅力让男人容易成功

给他人一个信任我们的理由，用人格去征服他人的内心，这是一个成功男人必须学到的素质。这些优良的品质能够给我们的人生添上最绚丽的色彩。

懂得主动承认错误 / 27

没人去批评一个默默无闻的人 / 30

别人的批评是更公正的评价 / 33

解读批评中的隐情 / 35

坏情绪会毁掉一切关系 / 39

争辩不会带来好结果 / 44

必修课三：男人要懂得相处，懂得相处能获得更多的助力

一个成功的男人如果不能去很好地与人相处，那么他的成功就不能称之为完全的成功，其成功的道路也可能因为自己的“不通人事”戛然而止。戴尔·卡耐基给你关于成功男人如何与人相处的建议，希望每个人在成功之路上获得更多的助力。

懂得让他人保持优越感 / 49

要用对方的思想看问题 / 52

成功者应掌握的应酬方法 / 55

明白恭维是一种好态度 / 60

认真地去倾听他人的诉说 / 63

学会如何让别人心甘情愿 / 66

时刻谨记退一步海阔天空 / 69

必修课四：男人要拥有号召力，这样才能被更多的人认可

身为一个领导者，如何能够让别人认可自己的权力？这需要自己实际的能力加上自己的个人魅力。成功者之所以具有号召力，这真实地反映了自己是否被认可的广度。

坚决杜绝与人争辩 / 81

做事要顾及别人的面子 / 85

理解苏格拉底妙法 / 93

用态度征服他人 / 97

直接指责会受到伤害 / 101

聪明人不会说别人不好 / 105

巧妙暗示他人犯了错 / 109

必修课五：男人要拥有好口才，好口才的男人更有魅力

好的口才可以影响人的一生，一个成功男人的口才完全能够去改变他的人生轨迹。如何去锻炼自己拥有一项好的口才能力呢？卡耐基告诉我们：好的口才是训练出来的。

好口才重在坚持不懈地讲 / 115

演讲能力是锻炼出来的 / 120

有目标地演说更加锻炼口才 / 125

别去畏惧当众演讲 / 130

有备无患对演讲同样重要 / 134

丰富你的演讲内容 / 139

必修课六：男人要懂得休息，充足的休息是男人成功的秘诀

谁还能在身心疲惫的时候去保持工作的热情与向上的冲劲？激情活跃，让我们摆脱疲劳和麻痹；浑浑噩噩，使我们深陷囹圄禁足不前。男人成功的内在秘诀——时刻活跃。

赶在疲劳出现前休息 / 143

合理休息能充实体力 / 145

把压抑大声地讲出来 / 147

精神放松能治疗失眠 / 151

酣然入睡的另一种方法 / 154

必修课七：男人要懂得减压，减压之后才能快乐地生活

人就像一个气球，忧虑与烦恼就是不断注入气球里的空气。如果我们不能很好地去放空压力，压力终究会成为沉重的包袱影响我们正常而幸福的生活。

生命会被忧虑削减 / 159

今天没有昨天的不快 / 166

生活快乐才是最高追求 / 175

快乐来自于帮助他人 / 181

断绝忧虑的源泉 / 185

神奇的“忘忧公式” / 190

必修课八：男人要热爱事业，热爱事业的男人能在工作中获得快乐

工作对于任何人来说都不是那么的可爱，一个成功男人必须热爱自己的事业。如何给枯燥的工作添加一片清新的“工作柠檬”？这需要卡耐基给我们指引。

把工作变得有滋有味 / 199

精神放松更有益于工作 / 203

多去想想自己为什么不快乐 / 207

把快乐带进工作，那能拯救生命 / 211

认真工作，不会忧烦 / 216

好的工作习惯，能让你享受更多快乐 / 219

必修课九：男人要善待自己的妻子，善待爱人的男人会更幸福

是谁能够和我们同舟共渡？又是谁在我们焦虑烦躁时给我们带来清凉，那一切的关怀与爱护来自我们的妻子，我们人生

最后的伴侣。去善待我们的妻子，她是那么的爱着我们，否则这最美丽如蔷薇一样的人儿，会用蔷薇的短剑，让我们血流如注！

夫妻间需要经常互相赞美 / 225

保持爱情自由的天性 / 227

葬送婚姻，从家庭的争吵开始 / 230

对待家人，要更加宽容 / 235

相敬如宾的夫妻更幸福 / 239

生活中要注意细节 / 242

必修课十：男人要懂得赠人玫瑰，只有赠人玫瑰才能手留余香

一个成功的人能够与他人互为参照，惠人利己，这样的成功才算是长久延续下去的成功。不同的人在不同的阶段会经历不同的成功，男人能够将这些成功贯穿在一起才称得上是真正的成功。与他人互为参照，互相指正并发现错误，这能让我们的成功永驻。

保持友善的对待他人 / 247

国王也接受真心的恭维 / 249

赞美也可以用来说服他人 / 251

友谊具有永恒的价值 / 255

人要经常表现出自己的不足 / 257

不同的人会被共同利益驱动 / 259

分清竞争与合作的关系 / 262



必修课一

男人要有良好的形象，注重形象 的男人会有意想不到的收获

成功男人必须重视自己的形象，那是与人交际的第一“名片”。只要我们愿意，就能成为众星闪耀里最明亮的那一颗。成功是全方面的，事业闪耀自然需要与之对应的光辉形象。



推销自我形象的价值

卡耐基曾告诉我们一个有关“圆滑的史坦利”这个人的一些事。他是一个戴着太阳眼镜、参加你的婚礼的人，而当你把结婚照片拿给朋友看的时候，他们会问，那个赌徒是谁？

在学生时代，他被认为是最聪明的人——还有谁能写出他那种得到“甲”的论文？你瞧，他很重视分数，正如他重视朋友一样，因为在这个世界上，他最关心的是，他是否受人喜欢。如果你属于民主党，他就属于民主党；如果你是共和党，他就是共和党；如果你是个法西斯党，那上帝只有保佑我们了。他是很会表现仁慈的人——卡耐基看过他送给朋友电影票、洋酒、任何东西，只差没付钱请人去马上摆酒宴。

每一个人都知道“圆滑的史坦利”这个人，他为了推销自己，什么都做得出来，但他的方法全都错了。

推销自己是一种才华、一种艺术。有了这项才华，你就不愁吃，不愁穿了，因为当你学会推销自己，你几乎已可推销任何值得拥有的东西。有人具有这项才华，有人就不这么幸运了。

每天我们都在推销——不论我们推销的技术是否在行。

如果我们的工作跟别人有所接触的话，推销的意思便是说，我们不断地想办法使别人向我们购买或租赁，把理想的任务交给我们，及相信我们的说法。我们的私人生活中也牵涉到推销——虽然在亲密的关系中没有这种情形存在，但在社交行为中则随时存在。我们多数人都希望顺利地找到工作，希望好看的人找他们说话，希望肉店卖给他的肉不带肥



的。生活就是一用连串的推销串联的。

你也许不希望靠股票而发大财，但谁不喜欢得到金钱？即使你学习推销人能得到报酬，这也就值得了。一旦学到家了，你就不会再忘记了，你也许在推销过程中会遭遇到一点挫折，但跟更大的成功比起来，又算得了什么？

不论推销什么，你第一件要做的，是对一件物品要尽可能地去了解。比如说，如果你要推销手套，你就研究手套是如何以及由什么材料做成的，哪种手套适合哪种场合配戴，每一种型式的手套有什么利弊。

当我们推销自己的时候，我们必须对种种情况有所了解。

我们是什么人？我必须提供的是什么？我们的优点在哪儿？缺点呢？别人对我们有什么反应？我们的目的何在？

这些探测性的问题，必须以我们所认识的最确实的方式来回答，因为它是设立一个推销计划的基础，不论政治界或商业界都一样。每一个人都必须找出自己的答案、他的特点、他的风格。跟你亲近的人士，也许不好意思指出你的缺点：奇装异服、不良习惯等，因此当你在考虑推销自己的最佳方案时，不得不诚实地对自己评价一番。

“你要推销自己的第一个对象，是你自己。”心理医生罗西诺夫说，“你愈练习好象对自己很有信心，就愈能造成一种你很行的气氛。你必须感觉到，你有权呼吸，占据一个空间，并感觉到很自在。”你的态度全部反应在你的举手投足之间。

一个感到自在的人，就会坐在整个椅面上，而不会只坐边缘上。如果他是个高大的人，他就不会缩着脖子。“推销自己的可信程度，远超过任何你要推出的产品或观念。你必须想办法直直地盯住对方的眼睛，使他深信你是个可靠的人。”

一个人要推销自己，必须先看清楚他是谁，其次是判断对方对他的看法。看起来不利的情形，几乎总是可以转变得无关紧要或成为优点。

举例说，让我们看看 1960 年总统大选的时候，约翰·肯尼迪和理查·尼克松的电视辩论。在那之前，许多政治分析家都认为肯尼迪处于劣势。他年轻，比较不出名，是天主教徒，非常地富有却有波士顿的土乡下口音。但是，在荧光屏上，观众看到的是一个心平气和，说话很快却轻松的人，面孔新鲜而讨人喜欢。在他旁边，尼克松看起来饱经风霜，紧张，不自在。他眼睛的黑圈，似乎显示出他不是一个光明正大的人，据说就是由于这次的辩论，这种在美国大众之前的推销，而改变了人们的看法，转而喜欢肯尼迪。

在推销我们自己的时候，我们的外表非常要紧，而且永远不可忽视。“如果你有一张大大的面孔，五官至少有一项非常醒目，对你很有好处……詹森总统的大耳朵就是个例子。”柯尔达在他所著的《权力》中说。

许多调查表示，体型高大瘦弱的人，几乎总是变成国际电信电话公司的总裁。这并不是说，如果你是个矮胖的人，就应该被送到一个荒岛上去。比如查理士·布郎逊，葛达梅尔，两个人在事业上都很成功，但他们的面孔都不漂亮。但对你的外表，要确实注意，充分利用你的优点。上高级理发店，减肥十磅，把西装熨一熨——尽一切方法，也要把自己变成一个别人喜欢和你在一起的那种人，因为在别人面前，他们会跟你说话，看到你。

在推销中，有时候，你必须盯着对方看。如果对方要买的是一种著名公司所出的高级产品，他们通常喜欢推销员特别强调该产品带给人高级身分的感觉；如果推销员戴的是高级的表，穿的是名贵的鞋，就会给对方一种买到贵重物品的印象。他们喜欢闻到堆在四周的钞票味道。

但有时候这种阔派的作风，却会收到相反效果。有些人不喜欢这种珠光宝气的作风，因为他们会觉得，他们花了太多的钱，去维持推销的珠光宝气，所以货品一定是贵得很。对这种顾客，保守的服饰比较理想。

你的外表可以而且应该随着对方的不同而有所变化。



要做一个耐心的听者，而且要听听自己的声音。你的声音听起来如何呢？在电话中，以及在面对面的场合，你的声音常常会透露你心中的意思和感觉，即使你口是心非。也要注意你说话的韵律：高频率的声音，听起来有一种紧张和担心的感觉，但声音太低沉也会有一种压力沉沉的感觉。

录音机，是一种发现你的说话声音听起来像什么的器材。

如果你不喜欢你所听到的声音，就应该不断练习，直到有一种具有信心、坚定、不含糊的语调为止。我们的声音并非都能象克朗凯（美国著名电视新闻播报员）的声音那样动人，但我们可以培养一种听起来舒服、而又不会使对方领会错意思的说话声音。

“你必须以你的顾客的语言来说话。如果你对双方都有所了解，才会大有益处。”华格纳说。除了留心你的声音听起来如何，还要注意你所使用的字眼。如果你是个大量使用词语的人，要当心并非每一个人都听得懂，而且可能很多人会觉得枯燥无味——即使他们同意你所说的主题。

要设身处地变成对方，想办法找出对方所要的，然后就采取适当的举动。这位顾客要的是豪华的轿车？那位顾客只对省油的汽车感兴趣？一旦你认为已经找到了答案，就马上计划好你要采取的方式。这种技巧既明显而又困难，要经过很多尝试和错误，才能学到家。

试着忘掉你自己，全心全意地贯注在对方的身上（很可能他也极想对你造成一种好印象）。如果你想象别人落入水中，才能去除你的紧张感，就尽管那么做吧——即使身为总统的一些人，据说也采取这种方法。

尔文·之摩曼是一家大营造商的老板。他说：“通常，我的方法很谦逊，但偶尔你也会碰到一个顾客，你觉得必须以不同的方式来对付。”最后，之摩曼签了一个大工程，对方以邪门的做生意方式而闻名，不但对美国人没有好感，而且常常口出恶言。“我立即就看出来者不善，”他说，“他是一名盗匪，他也希望我是个盗匪。如果我表现得太谦逊，那我只有

走路了。”

人们喜欢跟一个他觉得是同类、而且觉得自在的人做生意。因此，多数大的买卖，都是在打高尔夫球或喝马丁尼的时候完成的。

推销自己是一种才能，也是一种艺术。有了这种才能，人们才可能安身立命，才能抓住机遇使自己处于不败之地。能够将自己推销给别人的人，才能推销世界上任何有价值的东西。而有的人就不那么幸运了，他们把自己包在安于现状的套子里，不敢向自己提出挑战，亦不敢将自己的形象公诸于众，这类人会时时碰壁一无所成。其中原因很简单：他们不善于推销自己。



推销自己是一种好习惯

学习跟别人交际，即使当你不特别想推销自己的时候，哪也是一种很好的练习。“如果推销不是学习跟别人相处，那又是叫什么？如果你不跟别人相处，等到你愈老，就愈糟糕了。”

决不能低估任何一位顾客。并非每一个有钱人身上戴着金笔和金表。失去一笔交易最快的方式，不是开价太低，而是以为对方付不起更高的价格。

多卖点力气是不错的。例如，在找工作的时候，尽可能把你成功的例子呈现出来。对一位艺术家或作家来说，这种过程是传统性的；但对其他人来说，这同时可以很有效地表现出你如何解决一个特殊的问题。如果你曾帮忙创造了一项产品，你应该拿出照片来，加上一段简短的文字，说明该产品优于其他产品的特点。通常，一种视觉上的印象，会比