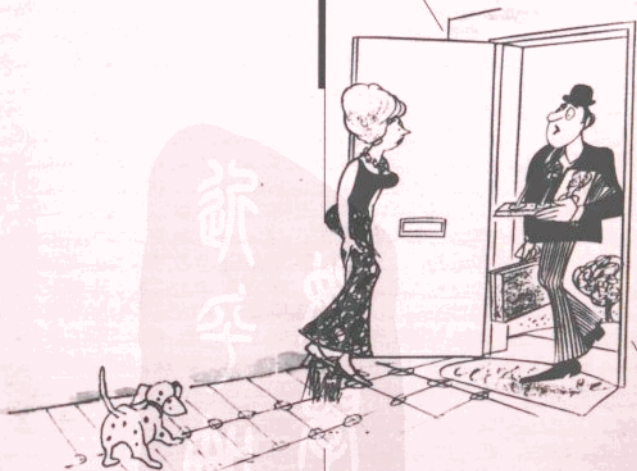


迅速

有效的办事技巧

找出你一生中最希望得到的东西，并立即着手去得到它



编者的话

卡耐基是美国著名的成人教育家。他教给学员的不是知识,而是技能,教那些有一定专业知识的人,甚至是某专门领域中的专家提高各种能力,提高工作的质量,提高生活的质量。

他在这一领域作出了杰出的贡献。上过他的课的人,都会感谢他。他使一个笨嘴拙舌的人成为讲演高手,他使孤独忧虑的人乐观开朗,他使心灰意冷的人意气风发,他使幼稚莽撞的人成熟、理性,他教大家怎样使别人喜欢你,他教大家怎样使家庭变成温馨的港湾。而这些,正是我们——向市场经济过渡过程中遇到一系列人生、事业、家庭方面的问题的中国人所急需的。

但是,卡耐基的方法、观点固然很好,却有一些不符合中国社会实际的地方。我们这套丛书,依据卡耐基的观点与方法,结合中国社会的实际,针对中国人在学习、工作、生活中面临的具体问题,提出适合中国人的解决

问题的方法,显得更实际、更有用。

读者朋友,假如你在学习、工作、生活中存在这套丛书论及的那些问题,请你不必担心。仔细阅读这套书,运用其观点与方法,一定会找到解决这些问题的利器。

编 者

2001 年 8 月

目 录

编者的话

第1章 积极心态 从容应对

1. 确立明确的目标 /2
2. 笑对挫折,不屈不挠 /7
3. 树立积极的心态 /38
4. 摆脱忙碌的状态 /43
5. 保持从容平和的心态 /45
6. 减轻焦虑的四种技巧 /48
7. 最有效的休息方式 /49
8. 完成工作的八项要点 /53
9. 缓解紧张的方法 /55

第2章 活力充沛 效率倍增

1. 在感到疲倦之前休息 /61
2. 学会在工作中放松自己 /66
3. 养成良好的工作习惯 /68
4. 防止产生烦闷的心绪 /73
5. 使忧虑“到此为止” /81
6. 立即行动,活力四射 /83

7. 日常生活新法则 /88

第3章 广结善缘 大有帮助

1. 最有效力的攻心术——微笑 /92
2. 关键的前七秒 /95
3. 牢记他人的名字 /97
4. 如何获得合作 /107
5. 迎合别人的兴趣 /116
6. 真诚地赞扬欣赏别人 /123
7. 对别人真心感兴趣 /140

第4章 擅于辞令 事半功倍

1. 增长口才的捷径 /156
2. 寒暄的功能和神效 /161
3. 如何请求别人帮忙 /163
4. 讨债的语言大有讲究 /165

第5章 借助朋友 扩大能力

1. 朋友是个人社会位置的相对坐标 /169
2. 朋友包括哪些人 /172
3. 朋友是一种可靠的资源 /183
4. 朋友是成功的关键因素之一 /187
5. 朋友交往的三条黄金准则 /196
6. 关注朋友之间的不同利益 /203
7. 好朋友的标准 /208

8. 学会做人情 /210

第6章 成功秘笈 简单易行

1. 扩大目标,做好两手准备 /220
2. 坚持成功者的态度 /222
3. 培养成功者的行为模式 /226
4. 严于律己,自我锤炼 /231
5. 养成好习惯,惯性制胜 /232
6. 随时反思,用思想控制情感 /234
7. 优化生存环境 /236
8. 使别人看重自己的诀窍 /238
9. 务必规定办事期限,掌握好时间 /240
10. 精神奕奕,永不轻言放弃 /243

第 1 章

积极心态 从容应对



“保险业怪才”史东曾多次被踢出餐馆

1. 确立明确的目标

● 充满热情。

▲ “别人用 80 天环绕世界,现在我为什么不能用 80 美元周游世界呢?”

■ 心中描绘一个清晰的图景。

明确的目标是一切成功的起点,改变你的世界的一个主要方法就是要有一个明确的目的,这是重要的成功原则之一。明确的目的同积极的心态相结合是所有可观的成就的起点。请记住,你的世界需要改变,你有能力选择你的目标。当你以积极的心态确定你的主要目标时,你会自然而然地倾向于应用以下七条成功原则:

1. 富有首创精神;
2. 自制能力;
3. 创造性的见识;
4. 正确的思考;
5. 集中注意力
6. 预算时间和金钱;
7. 充满热情。

一位 26 岁的年轻人罗伯特就具有明确的目标和积极的心态,现在让我们看看他成功的故事吧。

罗伯特像许多孩子一样,当他阅读凡尔纳动人

的幻想故事《80天环游世界记》时,他的想像力被激发了。罗伯特告诉我们:“我过去花了许多时间去做一些不切实际的梦想,直到我渐渐长大了,读了两本励志的书:《思考致富》和《信任的魔力》,我就变得更切实际了。

“别人用80天环绕世界一周,现在我为什么不能用80美元周游世界呢?我相信如果我们有诚意和信心的话,任何一定的目的都是能够达到的。也就是说,如果我从我所处的地方出发,我就能到达我所想要到达的地方。”

“我想,别的一些人能够在货轮上工作而得以横渡大西洋,再搭便车旅行全世界,我为什么就不能呢?”

于是罗伯特就从他的衣袋里拿出自来水笔,在一张便条上列出了一个他可能要面临到的问题表,并记下解决每个问题的办法。

现在,罗伯特·克里斯托福是一位熟练的照相师了。当他最后作出了决定时,他就行动起来:

1. 与药物公司查尔斯·菲兹公司签订一个合同,保证为它提供他所要旅行的国家的土壤样品。
2. 获得一张国际驾照和一套地图,以保证提供关于中东道路情况的报告作为回报。
3. 设法找到海员文件。
4. 获得纽约安全部门开出的关于他无犯罪记录的证明。

5. 准备一个青年旅游招待所的会籍。

6. 与一个货运航空公司达成协议,该公司同意他搭飞机越过大西洋,只要他答应拍摄照片供公司宣传之用。

当这个 26 岁的青年完成了上述计划时,他就在衣袋里装了 80 美元乘飞机离开了纽约市。他此行的目标是用 80 美元周游世界。下面是他的一些经历:

1. 在加拿大的纽芬兰岛甘德城吃了早餐。他怎样付餐费呢? 他给厨房的炊事员照了相。他们都很高兴。

2. 在爱尔兰的珊友市花 4.80 美元买了四条美国纸烟。那时在许多国家里纸烟和纸币作为交易的媒介物是同样便利的。

3. 从巴黎到了维也纳,费用是给司机一条纸烟。

4. 从维也纳乘火车,越过阿尔卑斯山,到达瑞士,给列车员四包纸烟。

5. 乘公共汽车到达叙利亚首都大马士革。罗伯特给叙利亚的一位警察照了相,这位警察为此感到十分自豪,便命令一辆公共汽车免费为他服务。

6. 给伊拉克的特快运输公司的经理和职员照了一张相。这使他从伊拉克首都巴格达到了伊朗首都德黑兰。

7. 在曼谷,一家极豪华的旅行社主人把他当国王一样招待。因为罗伯特提供了那个主人所需要的

信息——一个特殊地区的详细情况和一套地图。

8. 作为“飞行浪花”号轮船的一名水手，他从日本到旧金山。

用 80 天周游了世界吗？不，罗伯特·克里斯托福用 84 天周游了世界。但他的确达到了目的——用 80 美元周游世界。

明确的目的和积极的心态激励着罗伯特，从而使他达到了一个特殊的目标。一切成就的起点都是积极的心态所要取得的明确目的。记住这句话并且问问你自己：“我的目标是什么？我真正需要的东西是什么？”要在心中描绘一个清晰的图景。

这个世界上许多人并不满意他们的世界，但他们心中又缺乏一个他们所喜欢的世界的清晰图样。

你想想这种情况吧！你想想那些人终生无目的地漂泊，胸怀不满，反抗，斗争，但是并没有一个非常明确的目标。你是否现在就能说说你想在生活中得到什么？确定你的目标可能是不容易的，它甚至会包含一些痛苦的自我考验。但无论付出什么样的努力，它都是值得的，因为只要你一说出你的目标，你就能得到许多好处，而且这些好处几乎自动到来。

1. 第一个巨大的好处就是你的下意识心理开始遵循一条普遍的规律进行工作。这条普遍的规律就是：“你能设想和相信什么，就能以积极的心态去完成什么。”如果你预想出你的目的地，你的下意识心理就会受到这种自我暗示的影响，它就会进行工作，

帮助你到达那儿。

2. 如果你知道自己需要什么,你就会有一种倾向,试图走上正确的轨道,奔向正确的方向,于是你就开始行动了。

3. 现在,你的工作变得有乐趣了。你因受到激励而愿意付出代价。你能够预算好时间和金钱了。你愿意研究、思考和设计你的目标。你对你的目标思考得愈多,你就会越发热情,你的愿望也就变成了一种热望。

4. 你对一些机会变得很敏锐了。这些机会将帮助你达到目标。由于你有了明确的目标,你知道你想要什么,你就很容易察觉到这些机会。

这四种好处我们可以从爱德华·包克早期的经历中看出。

包克是《妇女家庭》杂志的一名编辑。他小时候就沉浸在一种想法中:总有一天他要创办一种杂志。由于他树立了这个明确的目标,就能够抓住一个机会,这个机会实在是微不足道的,以致我们大多数人都会任其过去,不屑理睬。

一天,他看见一个人打开一包纸烟,从中抽出一张纸条,随即把它扔到地上。包克弯下腰,拾起这张纸条。上面印着一条著名女演员的照片。在这幅照片下面印有一句话:这是一套照片中的一幅。烟草公司欲促使买烟者收集一套照片。包克把这个纸片翻过来,注意到它的背面竟然完全是空白。

像往常一样，包克感动这儿有一个机会。他推断，如果把附装在烟盒子里的印有照片的纸片充分利用起来，在它空白的那一面印上照片上的人物的的小传，这种照片的价值就可大大提高。于是，他找到印刷这种纸烟附件的平板画公司，向这个公司的经理说明了他的想法。这位经理立即说道：

“如果你给我写 100 位美国名人小传，每篇 100 字，我将每篇付给你 10 美元。请你给我送来一张名人的名单，并把它分类，你知道，可分为总统、将帅、演员、作家等等。”

这就是包克最早的写作任务。他的小传的需要量与日俱增，以致他得请人帮忙。于是他要求他的弟弟帮忙，如果他的弟弟愿意帮忙，他就付给他每篇五美元。不久，包克还请了五名新闻记者帮忙写作小传，以供应一些平板画印刷厂。包克竟然成了编者！

要注意到这个事实，没有什么人用大盘子把成功送给那些获得了成功的人。起初，世界对包克或库柏并不特别亲切。然而他们每个人都做出了令人满意的事业。每个人都是通过发挥他所发现的、他本身所固有的许多才能到了这一点。

2. 笑对挫折，不屈不挠

●幸福是人企盼的，但幸福也有两重性。

▲在逆境也有安慰与希望。

■“别人经营失败了，接下来就很容易找到失败的原因……”

肯定人生观不达目的不罢休——卡耐基克里蒙·史东是美国“联合保险公司”的董事长，美国最大的商业巨子之一。被称为“保险业怪才”。

史东幼年丧父，靠母亲替人缝衣服维持生活，为补贴家用，他很小就出去贩卖报纸。有一次他走进一家饭馆叫卖报纸，被赶了出来。他乘餐馆老板不备，又溜了进去卖报。气恼的餐馆老板一脚把他踢了出去，可是史东只是揉了揉屁股，手里拿着更多的报纸，又一次溜进餐馆。那些客人见到他这种勇气，开始劝主人不要再撵他，并纷纷买他的报纸看。史东的屁股被踢痛了，但他的口袋里却装满了钱。

勇敢地面对困难，不达目的地绝不罢休——史东就是这样的孩子，后来也仍是这种人。

史东还在上中学的时候，就开始试着去推销保险了。他来到一栋大楼前，当年贩卖报纸时的情况又出现在他眼前，他一边发抖，一边安慰自己“如果你做了，没有损失，而可能有大的收获，那就下手去做。”还有“马上就做！”

他走进大楼，如果他被踢出来，他准备像当年卖报纸被踢出餐馆一样，再试着进去。

他没有被踢出来。每一间办公室，他都去了。

他的脑海里一直想着：“马上就做！”每一次走出一间办公室，而没有收获的话，他就担心到下一个办公室会碰到钉子。不过，他毫不迟疑地强迫自己走进下一个办公室。他找到一项秘诀，就是立刻冲进下一个办公室，就没有时间感到害怕而放弃。

那天，有两个人跟他买了保险。就推销数量来说，他是失败的，但在了解他自己和推销术方面，他有了极大的收获。

第二天，他卖出了四份保险。第三天，六份。他的事业开始了。

在他 20 岁的时候，史东自己设立了只有他一个人的保险公司，开业的第一天，他就

在繁华的大街上销出了 54 份保险。有一天，他创了一个令自己几乎不敢相信的记录，122 件。以一天八小时计算，每四分钟就成交一件。

1938 年底，克里蒙·史东成了一名拥资超过百万的富翁。

他说成功的秘诀是由于一项叫做“肯定人生观”的东西。他还说：如果你以坚定的、乐观的态度面对艰苦，你反而能从其中找到好处。

事业取得成功的过程，实质就是不断战胜失败的过程。因为任何一项大小事业要取得相当的成就，都会遇到困难，难免要犯错误，遭受挫折和失败。例如，在工作上想搞改革，越革新矛盾越突出；学识上想有所创新，越深入难度越大；技术想有所突破，

越攀登险阻越多。著名科学家法拉第说：“世人何尝知道：在那些通过科学研究工作者头脑里的思想和理论当中，有多少被他自己严格的批判、非难的考察，而默默地隐蔽地扼杀了。就是最有成就的科学家，他们得以实现的建议、希望、愿望以及初步的结论，也达不到十分之一。”这就是说，世界上一些有突出贡献的科学家，他们成功与失败的比率是1：10。至于一般人与这个比率比当然要低得多。因此，在迈向成功的道路上，能不能经受住错误和失败的严峻考验，这是一个非常关键的问题。

由于出现错误，遭受挫折和失败，有人徘徊不前，半途而废；有人唉声叹气，激流而退；有人则悲观失望，自暴自弃。然而，错误和失败并不因为人们的不快、悲叹、惊慌和恐惧而不再光临。相反，怕犯错误，怕遭失败，却往往会犯更大的错误，遭受更多的失败。所以，对待错误和失败应该有科学的认识 and 正确的态度。

人们在实践中为什么会犯错误，遭失败，这是一个十分复杂的问题。马克思主义的科学认识论要求我们坚持主体与客体的统一。但是，应该指出，这种统一是具体的历史的统一，而不是抽象的僵死的统一，只能是在一定时间、空间和条件下的统一，特别是在较大的范围内和比较复杂的问题上，这种统一往往要经历迂回曲折、多次反复才能完成，要经历一个由不统一到统一，由低水平的统一到高水平的统

一的过程。这是因为从客体方面来说,客体的复杂性决定了这种统一的近似性,客体发展的无限性和过程性决定了这种统一的暂时性;从主体方面来说,主体认识和实践能力的有限性决定了这种统一的相对性。离开了或者不能保持主体与客体的具体的历史的统一,就要犯错误,遭致失败。

人们在实践中遭到失败,除了一些客观条件的限制以外,还有诸多主观原因,主要是:决心不大,信心不强。有没有决心和信心,这是事情能否成功的前提条件。古人云:“疑事无功,疑行无名。”“畏首畏尾,身其余几。”缺乏决心和信心的人,往往优柔寡断,常常错失良机,这正如俗语所说“太刚则折,太软则废,当断不断,反受其乱。”自信是成功的第一步,缺乏自信是失败的主要原因。一个人如果对自己所从事的工作没有自信,那么,他就会连一点小困难也克服不了。俄国大诗人普希金说道:“大石拦路,勇者视为进步的阶梯,弱者视为前进的障碍。”只要相信自己的力量,树立必胜的信心,尽自己最大的努力,是一定会获得成功的。

急躁轻率,盲目蛮干。有些人不研究事物发展的必经过程和阶段,不了解其发展规律,抱着急于求成的心情轻率地盲目地蛮干,结果遭到了失败。俗话说:“欲速则不达,想快反而慢。”要想在工作中取得成功,必须遵循事物发展的客观规律及其发展进程,有计划有步骤地进行,并要有百折不挠的坚强意