

卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其中真正的价值是
他把个人成功的技巧传授给了每一个想有所成就的年轻人

卡耐基成功学

KaNaiJi ChengGongXue

——●●● 张海霞◎编著 ●●●——

这是一本充满智慧的书，凝集了戴尔·卡耐基的所有成功智慧，它 will 为你指明前进的方向，引领你大踏步地向成功的道路迈进。

中国华侨出版社



卡耐基成功学

中國華僑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基成功学 / 张海霞编著. —北京: 中国华侨出版社, 2011.5

ISBN 978 - 7 - 5113 - 1367 - 6

I . ①卡… II . ①张… III . ①成功心理—通俗读物
IV . ① B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 070924 号

●卡耐基成功学

编 著 / 张海霞

责任编辑 / 晓 晖

装帧设计 / 杨旭升

责任校对 / 李向荣

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 印张 / 23 字数 / 400 千字

印 刷 / 中国电影出版社印刷厂

版 次 / 2011 年 12 月第 1 版 2011 年 12 月第 1 次印刷

印 数 / 4000 册

书 号 / ISBN 978 - 7 - 5113 - 1367 - 6

定 价 / 39.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443979 64443056

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

E - mail: oveaschin@sina.com

前言

戴尔·卡耐基是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。美国卡耐基成人教育机构、国际卡耐基成人教育机构和它们遍布世界各地的分支机构，多达1700余家。在其中接受教育的，不仅有名星巨商、各界领袖，也有军政要人、内阁成员，甚至还有几位总统。千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

卡耐基在实践的基础上撰写而成的著作，是20世纪最畅销的成功励志经典。卡耐基的主要著作有《人性的弱点》《人性的优点》《人性的光辉》《美好的人生》《快乐的人生》《伟大的人物》《语言的突破》等。此外，卡耐基的门人亚瑟·裴尔博士所著的、阐释卡耐基学说的《积极的人生》、卡耐基夫人姚乐丝·卡耐基按照她丈夫的哲学模式所著的《写给女孩的信》、卡耐基的妹妹朵乐蒂·卡耐基根据哥哥搜集的名言、警句所编的《智慧的锦囊》，构成了卡耐基做人处世教育的全部作品，它们不仅是卡耐基成人教育的教科书，也是趣味无穷的优秀读物。如今，世界各国几乎都有这些著作的译本。

本书汇集了戴尔·卡耐基众多著作的精华，集戴尔·卡耐基超人的智慧、严谨的思维于一体。告诉如何进行人际沟通，如何提高自己的口才，如何获得别人的肯定和赞扬，如何发掘人性的优点，走出忧虑的人生……总之，这是一本充满智慧的书，读此书，将会让你更好地认识自己的人生，规划自己的人生，并从中汲取积极的力量，大踏步地向成功迈进。

让本书中的理论、原则融入我们的生活中，发挥它的积极功效，帮助我们寻找到自己的人生地图，度过更快乐、更幸福、更成功、更有意义的人生。

目 录

第一章 人际沟通的最佳方式

人和人的交往过程中少不了沟通，那么，如何才能进行有效的沟通呢？卡耐基认为，人际沟通的最佳方式就是：利用人性的弱点，多赞赏他人；学会用提醒的方式，帮助他人纠正错误；多理解他人，不要求全责备……总之，在人际沟通过程中，要尽量减少对别人的伤害，这是保持和谐人际关系的基础和前提。

1. 努力让对方说“是” /3
2. 经常鼓励你的下属 /5
3. 以友善的方式去交流 /7
4. 给他人说话的机会 /9
5. 用赞美的语言打动他人 /11
6. 不可轻易批评别人 /14
7. 批评讲求技巧 /16
8. 学会和他人“闲谈” /19
9. 注意交谈时的表达方式 /21
10. 做最好的倾听者 /23

第二章 有效演讲的语言艺术

卡耐基认为，要想演说成功，首先要克服上台前的恐惧心理、紧张情绪，作好演讲前的准备，以增强自己的安全感。在讲话的过程中要把身体站直，直视你的听众，做到信心十足，并且将自己的热忱与经验融入到讲话中，这样才能赋予语言以生命力，从而打动听众的心。通过演讲，激发人的潜能、斗志，使人走向成功。

1. 掌握演讲技巧的方法 /29
2. 作好讲演准备 /32
3. 让你的讲话富有生命力 /35
4. 与听众融为一体 /36
5. 要把话说明白 /38
6. 增强自己的记忆力 /41
7. 注意演讲时的仪表 /44
8. 有效地运用肢体语言 /46
9. 如何发表即席演讲 /48
10. 演说要富有创造性 /51

第三章 巧舌如簧的谈判技巧

卡耐基认为，谈判桌上要想稳操胜券，妙用语言技巧和心理攻势十分必要。商场如战场，在这短兵相接的时刻，如果你能控制住自己的情绪，又能洞察对方的心理，再加以巧妙地提问，有保留地作答，定能克敌制胜。

1. 注意谈判时的礼仪 /57
2. 营造良好的谈判气氛 /60
3. 谈判时，要学会“听” /62
4. 谈判时的提问技巧 /64
5. 如何应对对方的提问 /65
6. 认清谈判桌上的诡辩术 /68
7. 扭转谈判僵局的技巧 /70
8. 妙用心理攻略 /73
9. 适当地装聋作哑 /74
10. 谈判中的让步策略 /75
11. 结束谈判的技巧 /78
12. 必知的35种谈判技巧 /81

第四章 如何说服并改变他人

卡耐基认为，在说服他人的过程中，要避免与人针锋相对。也许你是正确的，但从改变对方的思想上来说，你一无所获，一如你错了一样。要想说服他人，就应巧妙暗示对方注意自己的错误，用疑问句来代替肯定句，最后不要忘记给对方戴一顶高帽，让他接受意见的同时，又能保住面子。

1. 争论中没有赢家 /87
2. 尽量少指责他人 /90
3. 用高尚的动机来激励他人 /93
4. 先赞美后批评 /95
5. 帮他人纠错时，语气要委婉 /98
6. 给他人一个好的名誉 /99
7. 设身处地替别人着想 /101
8. 找到共同的赞同点 /103

9. 艺术性地展示你的意图 /105
10. 以帮忙的形式提出建议 /106
11. 说服他人的方法要因人而异 /108

第五章 赢得好人缘的秘诀

卡耐基认为，一个人事业的成功，只有15%是由于他的专业技术，另外的85%要靠人际关系。喜欢别人，又能让别人喜欢你的人，才是世界上最成功的人。那怎么才能做到这一点呢？这就需要你真诚地与他人交往，多关心他人，多站在他人的立场上想问题，说话做事都要尽量地维护对方的尊严。

1. 第一印象很重要 /115
2. 给别人留面子 /117
3. 让他人感到自己很重要 /119
4. 学会关心他人 /121
5. 对别人真诚地感兴趣 /124
6. 培养诚实守信的品性 /126
7. 从他人角度看问题 /129
8. 帮助他人不图回报 /131
9. 牢记他人的名字 /132
10. 投其所好的妙用 /134
11. 有效克服“社交恐惧症” /137
12. 养成微笑的习惯 /139

第六章 远离忧虑，保持充沛活力

卡耐基认为忧虑是健康的第一杀手。有些人在暴风雨来临的时候，担心被闪电击中；坐火车的时候，担心火车出轨；日子不好过的时候，担心东西不够吃……这无疑是在自寻烦恼。当你想想这些事情发生的概率时，就会自己发笑。不错，我们要为明天着想，但却不必为这些没价值没意义的东西担忧，只要你认真地过好每一个今天，明天一定会更好。

1. 解决忧虑的最好方法 /145
2. 让自己忙碌起来 /148
3. 忧虑会侵害你的健康 /151
4. 不为小事而烦恼 /154
5. 不要杞人忧天 /157
6. 生活在完全独立的今天 /160
7. 抛弃烦躁的情绪 /163
8. 治疗失眠的有效方法 /165
9. 不要为打翻的牛奶哭泣 /168
10. 让忧虑“到此为止” /171

第七章 打造快乐健康的心态

在日常生活中，我们往往见到有人乐观，有人悲观。为何会有这样的差别呢？其实，外在的世界并没有什么不同，只是每个人的处世态度不同罢了。卡耐基认为，一个人快乐与否，完全取决于其对人和事物的看法，要想保持快乐健康的心态，就要学会宽容，学会遗忘，学会心平气和。

1. 不要仇恨别人 /177
2. 保持平和的心态 /179
3. 多结交朋友 /183
4. 养成快乐的习惯 /185
5. 希望是快乐的“源泉” /187
6. 改变自己的心境 /190
7. 以积极的心态去生活 /193
8. 向着太阳，阴影就在身后 /195
9. 真诚地去寻找快乐 /198
10. 心情生表情，心境造环境 /203

第八章 认识自我，合理规划自己的人生

卡耐基认为，认识自己是走好人生路的第一步。尼采说过：“聪明的人只要能认识自己，便什么也不会失去。”每个人都有自己的长处和短处，不可能无所不为，也不会一无是处。只有正确地认识自己，确定人生目标，做自己适合做的事，最擅长做的事，才能在最大程度上获得成功。

1. 制订生活的目标 /209
2. 挖掘自己的潜能 /212
3. 目标是成功路上的里程碑 /214
4. 认识你自己 /216
5. 保持自我本色 /218
6. 根据你的特长进行定位 /221
7. 做自己适合做的事 /222
8. 做自己最擅长的事 /224
9. 不要刻意追求完美 /226
10. 努力地去创造自己 /228
11. 有了理想就要立即行动 /229

第九章 学会提升自我，让自己加速前进

卡耐基说，任何人的成功，都不可能是空想出来的，必须通过“能力”二字来证明自己的一切。能力是一个人最大的资本，是可以通过后天的锻炼发展起来的。如果你不具备应有的知识或技能，应该尽快想办法努力学习。如果你不具备成功的品质，应该主动地去培养。总之，只有不断地提升自我，才能达到事业的顶峰。

1. 学习自我推销的能力 /235
2. 超越是对自我的重塑 /237
3. 天才就是不断努力的结果 /239
4. 学会自立自强 /241
5. 学会控制你自己 /243
6. 发挥你的创造能力 /245
7. 用“下次”来代替“如果” /249
8. 培养专注的精神 /251
9. 磨炼自己的意志力 /254
10. 克服拖沓的毛病 /256
11. 有效地利用你的时间 /259
12. 不要草率行事 /261

第十章 合理安排工作和金钱

能否合理地安排工作和金钱直接影响着人们的幸福指数。很多人认为，只要自己的收入增加了，工作得到了晋升，就会快乐和幸福！实际并非如此，能否管理好收支，能否从工作中得到乐趣，关键在于你的心态和你选择的生活方式，如果你学会有计划地管理你的金钱，张弛有度地安排你的工作，那么任何时候，你都不会被金钱困扰，被工作弄得疲惫不堪。

1. 70%的烦恼与金钱有关 /267
2. 成为家庭理财能手 /268
3. 管理金钱的10条原则 /272
4. 正确地选择自己的工作 /276
5. 养成良好的工作习惯 /281
6. 经常休息可以防止疲劳 /284
7. 放松自己的肌肉 /287
8. 寻找适合自己的娱乐方式 /289
9. 放慢你的脚步发现生命的美 /291
10. 学会享受生活 /292

第十一章 让家庭生活幸福快乐

婚姻就是一个盒子，你必须懂得时不时地往里面放东西，这样才能取回你要的东西；你放的越多，得到的也就越多。在婚姻刚开始时，两人拥有的只是一个空盒子。只有学会去给、去爱，彼此尊重，彼此赞赏，渐渐地，那个空盒子才会日渐丰富起来，你才会得到幸福和快乐。

1. 婚姻生活的艺术 /297
2. 如何调解家庭矛盾 /299
3. 宽容你的爱人 /302
4. 给对方适度的空间——距离产生美 /304
5. 真诚地赞美你的爱人 /306
6. 夫妻间要互相理解 /307
7. 停止无休止的唠叨 /309
8. 从细节做起 /311
9. 不随意指责你的家人 /313
10. 树立正确的思想，维护幸福的婚姻 /314

第十二章 写给女人的幸福箴言

卡耐基认为，妻子对丈夫的发展方向有重要的作用。一个好的妻子完全有可能成就一个伟大的男人；一个坏妻子也完全有能力毁掉一个优秀出众的男人。那么如何做一个好女人呢？首先，你必须乐观自信，懂得学习，让自己魅力四射；其次，你必须懂得营造一个良好的就家庭环境，让你的丈夫在家中感到轻松、舒适和愉悦；最后，你还要学会鼓励和帮助你丈夫，成为他事业上的好帮手。

1. 为了丈夫，可以放弃自己的职业 /321
2. 自信的女人最美 /323
3. 不断地提升自己 /325
4. 使丈夫快乐幸福的方法 /327
5. 分享丈夫的嗜好 /330
6. 不试图改造自己的丈夫 /332
7. 妻子是丈夫最好的帮手 /336
8. 支持你的他不断地学习 /339
9. 让另一半感觉到你的爱 /342
10. 鼓励你的丈夫成为理想中的他 /345
11. 丈夫在家里工作的时候，妻子该怎么办？ /348
12. 创造一个良好的家庭环境 /350

第一章 人际沟通的最佳方式

人和人的交往过程中少不了沟通，那么，如何才能进行有效的沟通呢？卡耐基认为，人际沟通的最佳方式就是：利用人性的弱点，多赞赏他人；学会用提醒的方式，帮助他人纠正错误；多理解他人，不要求全责备……总之，在人际沟通过程中，要尽量减少对别人的伤害，这是保持和谐人际关系的基础和前提。

1. 努力让对方说“是”

当你与别人交谈的时候，不要先讨论你不同意的事，要先强调并且不停地强调你所同意的事。懂得说话技巧的人，会在一开始就得到许多“是”的答复。

——戴尔·卡耐基

在人际沟通中，如果你跟对方说什么，对方都说“不”，那么，马上就会把两个人的距离拉远。在开始交谈时，应该让对方尽量说“是”，这样，谈话的目的就很容易达到了。

彼特是一家贸易公司的职员，每一年公司都会派几位年轻人出国学习，今年轮到彼特了，可老板总是表现得很犹豫：“彼特，你的表现还不错，出国学习对我们公司来说也很必要，也应考虑让懂国际贸易的年轻人去。但是最近公司特别忙，人手很紧，要不这次你就别去了，下次再去。”

彼特本来很期待这次机会，但是老板已经明确表态了，怎么办呢？彼特并没有和老板当面争执，说他如何不公平，而是委婉地说：“总经理，我也知道您非常注重培养年轻人，我们对年轻人的培养确实花了很多的经费和心血。我也知道公司最近确实非常的忙，人手也比较紧，要不您再考虑一下，能派我去最好，如果这次去不了，下次再去也行。”

老板迟疑了一下，说：“可以呀，那我再考虑考虑。”彼特听到这一番话，马上去找副总，结果副总也帮彼特说好话：“我觉得彼特的表现还是不错的，您看这次出国学习能去就让他去吧。”最终，老板答应了彼特的请求。

如果彼特不注意语言沟通的方式，让老板把话说死了，那么，他要通过副总改变老板的态度就非常难了。

美国心理学家奥夫斯奇教授在他的《影响人类的行为》一书中说：“当一个人说‘不’时，他所有的人格尊严都已经行动起来，要求把‘不’坚持到底。事后他也许会觉得这个‘不’说错了，但是他必定会因为他宝贵的自尊心而坚持说下去。因此，使对方采取肯定的态度，是一件特别重要的事。”

尽量不让对方说“不”，这的确是一种非常重要的沟通技巧，但它却被许多人忽略了。许多人一开口就愚蠢地提出别人不能接受的事物，使别人立即

采取反对的态度，因而弄得无法实现自己的目标。然而，有一些人则在这方面取得了一个又一个的成功。

美国一家银行的一个职员讲述了他的一些体会：

“作为银行职员，所有工作的原则必须完全按照银行的规章制度来办。在我没有学习人际关系课程以前，我一定会告诉这个客户，如果他拒绝我们是很难给他开户的。但有一天，我突然想，最好不要谈及银行需要什么，而是顾客需要什么。所以，我决定一开始就先让他做出肯定的回答。

“第二天，我立刻就把我的想法付诸实践。我先同意了前来存款的一位年轻客户的观点，然后告诉他，那些他所拒绝回答的资料，其实并不是非写不可的。

“‘但是，’我又说，‘假定你碰到意外，是不是愿意银行把钱转给你所指定的亲人？’

“‘是的，当然愿意。’他回答。

“‘那么，你是不是认为应该把这位亲人的名字告诉我们，以便我们届时可以依照你的意思处理，而不致出错或拖延。’

“‘是的。’他再次回答。

“这时，年轻人的态度已经缓和下来，知道这些资料并不只是为银行而留，而是为了他自身的利益。最后他不仅填写了所有的资料，而且在我的建议下，开了一个信托账户，指定他的母亲为法定受益人。当然，他也填写了所有与他母亲有关的资料。

“由于刚开始时我就让他做出肯定的回答，这样反而使他忘了原本所坚持不愿回答的问题，而高高兴兴地按照我的建议做了许多事情。”

有一个叫亚力森的西屋公司推销员，他花了很大的劲，才卖了两台发动机给一家大工厂的工程师，他决心要卖给工程师几百台发动机，所以几天后又去找他。没想到那位工程师却说：

“亚力森，你们公司的发动机太不理想了。虽然我需要几百台，但我不打算要你们的。”

亚力森大吃一惊，问：“为什么？”

“你们的发动机太热了，热得我的手都不敢放上去。”

亚力森知道，跟他争辩是不会有什麼好处的，他急忙采用另一种策略。他说：“史密斯先生，我想你说的是对的，发动机太热了，谁都不愿意再买。你要的发动机的热度，不应该超过有关标准，是吗？”