

也许除了自由女神,他(卡耐基)就是美国的象征。

——《时代周刊》

卡耐基

CARNEGIE

for

Classic Notes of Success

成功经典笔记 光明致富路

(美) 戴尔·卡耐基 原著精读

周凡棋 主编

很多工作……为什么存款还是0?
商不比别人低……为什么没赚到钱?
不停摸索……为什么总是失败?
把天捅了个大窟窿,
到钱, 不再贫穷!

畅销
100年
的神奇书

广州出版社



中国图书馆学会图书馆员学会图书馆学情报学专业委员会
—— 中国图书馆学会 ——

卡耐基

CARNEGIE

Classic Series and Presentation

成功经典笔记 光明致富路

卡耐基成功学经典名著

成功学经典名著



成功之路——读《成功学》有感
成功之路——读《成功学》有感
成功之路——读《成功学》有感
成功之路——读《成功学》有感
成功之路——读《成功学》有感
成功之路——读《成功学》有感



广西人民出版社



少年的卡耐基贫乏得在大学食宿费
只需要一元一天的代价都没有能力付出

少年时的卡耐基有着起初五六次讲演完全失败的经历，青年的卡耐基有着非常自卑的心理。他需要挣扎而求得教育，他为自己贫乏得在大学食宿费只需要一元一天的代价都没有能力付出而感到羞耻。这时候他开始寻找成功的捷径，他发现那些事业上获得重大成功的人，都拥有善于讲话，转移他人思想以及“出售”他们意见的能力。

——不停思考，决不放弃

青年的卡耐基毫不畏惧地
下决心写下了《人性的弱点》这本书

青年的卡耐基做过推销员，学习过演戏，但他不断寻找机会公众演讲，终于有个机会在纽约的青年会公开讲授演讲课程，就在这时，他毫不畏惧地下决心写下了《人性的弱点》这本人类关系学的重要著作。这本书及他的其他几本书是卡耐基个人成功学的基础，也是所有想改变自己、改变生活、改变命运、想克服困难、创造成功的人士最实用的教材。

——下定决心，达成一个目标

卡耐基认为每个人都蕴藏着
一种热烈的意念，每个人都有可能成功

卡耐基说：增强信心的方法就是做你所怕做的事从而得到一个成功经验的记录。他认为几乎每个人都有自信力而且心中藏着一种热烈的意念，那就是说每个人都有可能成功。

卡耐基事业的成功本身就是一个实践成功学的惊人的例子，卡耐基少年、青年不同阶段的发展充满了鲜明对比，这证明了一个人在充满创造的意念和炽烈的热情时，能造就伟大的成功。

——做你所怕做的事，得到成功记录

“卡耐基成功经典笔记·自我五项修炼”
是卡耐基大陆唯一笔记本体例法则版本，集卡耐基个人成功思想的精华，为实用方便的笔记读本。

——反复悟读此书，你也能成功

复制成功思想
传播中华文明



中国·深圳

态度决定高度

零售价：18.00元

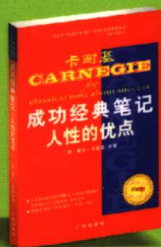
你对一件事情的态度决定了你完成这件事所达到的高度。人生也一样，不妨更进一步端正态度，拔高人生的高度，试一试，这本书一定能帮到你。



人性的优点

零售价：18.00元

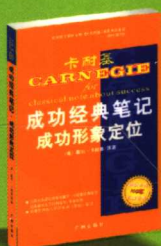
所有成功者的习惯都是一样的，卡耐基简简单单的就通过这本书把这个道理讲得清清楚楚，不妨一读，猛然惊醒！



成功形象定位

零售价：18.00元

一个人的仪表反映一个人的内心世界。成功形象是装不出来的，只要把简单的细节做到精致，就会对号入座成功的位置。

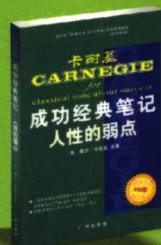


人性的弱点

零售价：18.00元

感到迷茫时，看看这本书，你才不会徘徊不前，无所事事。

一帆风顺时，也看看这本书，便会更感恩惜福，一路上更顺！



光明致富路

零售价：18.00元

你换了很多工作……
为什么存款还是0？
你的智商不比别人低……
为什么一直努力没赚到钱？
你还在不停摸索……
为什么总是失败？
这本书把天捅了个大窟窿，
让你赚到钱，不再贫穷！



人类关系成功学导师
戴尔·卡耐基
成功经典笔记范本
被译为了33种文字
享誉全球。

赠言
祝

梦想成真

Dreams come true

年 月 日

总策划：周凡棋 郭 玲

编 辑：郭樱妍 文治国

设 计：陈 萍

监 制：郭 玲 周凡棋 胡浣铭

出品人：郭 玲



世界开创并倡导个人成功学第一人
戴尔·卡耐基

B848.4
91/4

卡耐基
CARNEGIE
for
Classic Notes of Success

成功经典笔记 光明致富路

(美) 戴尔·卡耐基原著精读

图书在版编目(CIP)数据

光明致富路 / 周凡棋 主编. - 广州: 广州出版社,

2006. 1

(卡耐基成功经典笔记)

ISBN 7-80731-078-2

I. 人… II. 周… III. 成功心理学-通俗读物

IV. C912. 1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第143207号

书 名 卡耐基成功经典笔记·光明致富路

出版发行 广州出版社

(地址: 广州市人民中路同乐路10号 邮编: 510121)

责任编辑 林志文

责任校对 文治国

装帧设计 陈 萍

印 刷 深圳市希望印务有限公司

(地址: 深圳市坂田吉华路505号大丹工业园二楼 邮编: 518129)

规 格 889毫米×1194毫米 1/32

印 张 5

字 数 81 千

印 数 1-10000 册(套)

版 次 2006年1月第1版

印 次 2006年1月第1次

书 号 ISBN 7-80731-078-2/B·2

定 价 108. 00 (全六册)

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换

读者热线: 发行部 0755-2582 8785 (8线)

我必须在我做的行业做得最好
也就是说我们必须这样做
做到最好的地位
而不是在一个竞争非常激烈的环境中
只做一个中等

——杰克·韦尔奇（原通用公司CEO，被誉为“第一CEO”）



我生命中的一个目标
就是帮你赚更多的钱
请别让我失望
——加强你的能力
增加你的收入
得到你生命里的所有美好

——汤姆·霍普金斯（世界第一房地产业务员）

世界并不会在意你的自尊
这世界指望你
在自我感觉良好之前
先要有所成就

——比尔·盖茨（微软总裁，全球首富）

我是不会选择去做一个普通的人
如果我能够做到的话
我有权成为一个不寻常的人
我寻找机会，但我不寻求安宁
我不希望在照顾下成为一个有保障的人
那将被人瞧不起而使我痛苦不堪
我要独立，我要做有意义的冒险
我要梦想，我要创造，我要失败，我更要成功
我绝不用尊严来换取施舍
我宁愿是向生活挑战，而不是过平凡的生活
宁愿要达到目标时的激动
而不愿要毫无生气的平静
我不会拿我的自由去与慈善作交易
也不会拿我的尊严去与食物作交易
我决不会在任何一位大师的面前发抖
也不会为任何恐吓所屈服
我的天性是挺胸直立
骄傲而无所畏惧，勇敢地面对这个世界
所有的这一切都是一个
一定要成功的人所必备的

人类共同的成功语言

我们在google中搜索“卡耐基”人名符号，显示约有276,000项符合查询的结果，在“百度”里搜索，显示是找到相关网页约311,000个。搜索的关键词都是卡耐基学校、培训、口才、图书、电子读物、评论文章等等，对于一个人名符号在两个全球最大的搜索引擎中同时出现这么多人名主题毕竟不多，这说明了卡耐基已成为了公众共享的一种文化资源。他的名字所代表的一种文化已深入人心。这种文化是不分国界的，是人类共同的成功语言。

戴尔·卡耐基，美国著名成人教育家，他的个人成功学并没有解释宇宙的奥秘，也没有受其他权威学术理论的影响，但他的思想无论过去和现在都受到人们的热烈欢迎，我们从两大搜索引擎中显示的结果就能感受得到。

在日本，许多大公司派员工接受卡耐基课程训练。在英国，上到议员，下到贫民，毕业的学员很多成为了内阁成员、国会议员和高级外交官。

卡耐基成功经典笔记

我们最大的灾难、最大的罪行，就是贫穷

连洪都拉斯的总统及其夫人、冰岛的总统都曾接受了培训。在中国，自上个世纪80年代中期传入以来更是受到了各界人士和在校学生的一致好评，几乎人人都知道了这个美国教育家的名字。

总之，卡耐基思想像布道一样施惠于千百万人，他们在卡耐基思想的影响下增加了对生活的信心，加强了人际交往的能力，获得了更大的成功和财富。

戴尔·卡耐基本人就是个人成功学的实践者。他的一生极具传奇色彩。他出生于一个贫穷的农民家庭，小时候帮过家里做杂务、赶牛、挤牛奶，还给人拣过草莓、割过野草，一小时赚五分钱。大学毕业后，卡耐基做过推销员，也学习过演戏，他有时贫乏得连食宿费只需要一元一天都没有能力付出，也就在这个时候他开始寻找成功的捷径。

卡耐基发现那些事业上获得重大成功的人，都拥有善于讲话、应付他人转移他人思想以及“出售”他们意见的能力。于是，青年的卡耐基不断寻找机会发表公众演讲，终于有机会在纽约的青年会公开讲授人际关系和演讲课程。他认识到人们如何应付人这件事是迫切需要解决的问题，也是人们所面临和关心的一个最大的问题，如果你是个商人，这问题尤其值得重视。即使你是学生、求职者、会计师、家庭主妇，或是工程

师，也会有遇到这个同样的问题。如果有这样一本专门介绍这方面知识的书，它的价值那就无法估量了。于是，怀着这个初衷，卡耐基写下了《人性的弱点》这本人类关系成功学的最重要的著作。

卡耐基成功思想无疑是震撼了人们的灵魂，正如他自己所说的：

- 一位手下有340名员工的老板，加入了他的讲习班课程。多年来，他不加限制：毫无顾虑地驱使、批评、斥责他的员工，至于仁慈、道义，和鼓励，从没有从他嘴里说过。后来，这位老板骤然改变了他的人生观，他的公司因而出现了一种忠诚、热忱、合作的精神，那原来340个“仇敌”，变成了340个“朋友”。

- 无数推销员因为运用了这些原则，他们的销售业绩直线上升，许多人已经开了新户头。高级职员则得到了更大的职权，增加了薪金。

- 屡次参加课程训练的妻子说，自从丈夫受了这种训练后，自己的家庭比以前更加快乐了。

- 石油大王洛克菲勒53岁时，焦虑和烦恼压垮了他，他看起来像个木乃伊，头发全部掉光了，连眼睫毛也脱落了，只剩下淡淡的一线眉毛，濒临死亡的边缘，后来参加了这种训练班后，他征服了忧虑，重新获得了健康和快乐，多活了45年。

.....



卡耐基成功经典笔记

我们最大的灾难、最大的罪行，就是贫穷

美国总统肯尼迪曾说过：

由卡耐基开创并倡导的个人成功学，已经成为这个时代有志青年迈向成功的阶梯，通过他的传播和教导，使无数人明白了积极生活的意义，并由此改变了他们的命运。卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正的价值是：他把个人成功的技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。

其实，每个年轻人都想出人头地，每个年轻人都要出人头地，每个年轻人都要朝出人头地的方向去努力，当然，学会一些通行的个人成功技巧，就有助于更早的出人头地。

我们这次把卡耐基成功思想首次在国内整理成笔记的形式推向读者。本书是卡耐基先生教学时运用卡片教学的方式出发，进一步延伸，以成功法则的方式体现出来，可以做笔记，也可以阅读，这样更便于理解和记忆；反复应用到生活中，就能帮你走向成功出一份力。如你在生活中把那些“惯于不会利用”的力量发挥出来，那么恭喜你，你已经在向成功靠近。

看书最大的目的，不仅是求知识，而是实际的行动。

这就是一本行动的书！

集安成功园 资深编辑 周凡棋
总 经 理

前序

人类共同的成功语言

(7)

第一章

正确认识金钱

认识法则

- 1 你们应该有钱，也能够在这个城市靠诚实赚钱
- 2 金钱等于媒介，金钱相当于成功
- 3 100个富人中98个是诚实的，这就是他们富有的原由
- 4 爱是最伟大的，但是既有钱又有爱的人才是最幸运的
- 5 金钱本身不是罪恶，嗜好金钱才是万恶之渊藪
- 6 我们最大的灾难、最大的罪行，就是贫穷
- 7 金钱既可用在正道，也可用来犯罪，重要的是你怎样利用它
- 8 如果不爱钱，就不能成为巨富

(15)

第二章

致富的奥秘

机遇法则

- 1 调查一下人们的需要，然后购进这些货物，
不久你就会得到利润
- 2 不但赢得利润，还要分享利润
- 3 “有足够资金我就能赚大钱”的观念是错误的
- 4 用自己的双手赚来幸福，是人生中最美丽的时刻

卡耐基成功经典笔记

我们最大的灾难、最大的罪行，就是贫穷

- 5 在小城不能发财的话，在纽约也绝对发不了财
- 6 你掌握的财富知识胜过所有的资金
- 7 很多时候财富其实离我们很近
- 8 世界上最伟大的发明家或许就是你本人

..... (33)

第三章

确定财富目标

目标法则

- 1 了解目标的积极作用，制定切实的创富目标
- 2 大目标才能激发人的创富潜能
- 3 目标会指引我们实现实实在在的金钱梦想
- 4 请记住：制定创富目标之后，还要进行反思
- 5 把你想要获得的金钱数目列一张简明的清单
- 6 35岁之前在你的专业领域打下一个坚实的基础
- 7 只需将你的全年总支出扩大10倍，这个总数就是你的财富目标
- 8 必须以诚待人，但也绝不做亏本的生意

..... (51)

第四章

理财新思路

理财法则

- 1 善于理财者把资金大致分为三等份
- 2 要正确理财，首先要学会一定的理财策略和技巧
- 3 追求财富的人，永远要居于攻势
- 4 对所有的人来说，存钱都是致富的基本方法之一
- 5 存钱可以应付那些急需用钱的危急情况
- 6 合作双方应该事先讲明利益分配关系
- 7 借用别人的金钱，实现自己的目标
- 8 能抓住机遇的只有手中有钱或有储蓄习惯的人

..... (67)

第五章

致富行动技巧

行动法则

- 1 赚钱的方法没有别的，就是“实践、实践、再实践！”
- 2 选择你最感兴趣和最能胜任的工作
- 3 正确地思考，可以引导你走最短的路
- 4 从平凡的小事做起，是拥有财富的一个重要途径
- 5 要赚钱，就要懂得借助他人的力量
- 6 适当选用人才，能保证金钱的快速集中
- 7 拥有管理才能，才能拥有更多的财富
- 8 奋斗，失败，再奋斗，再失败，再奋斗……直至成功

..... (84)

第六章

富人的共同特征

品质法则

- 1 赚钱过程就是一个自觉激励过程
- 2 一个总是靠别人扶持的人，是不可能获得成功的
- 3 富豪赚钱的秘密：拥有热情
- 4 每一个巨富的背后都有一股巨大的力量：自信
- 5 拥有健康的身体是拥有财富最基本的保证
- 6 江山易改，本性再难也得移
- 7 去做你害怕的事，直到获得成功的经验
- 8 与公众心灵相通，财富自然滚滚而来
- 9 勇于创新，可以从另外的角度发掘财富

..... (104)