

最适合创业者学习和借鉴 最适合普通人研究和模仿

THE WISDOM OF DALE CARNEGIE



Dale Carnegie

向

卡耐基 学什么

周俊宏 编著

走近卡耐基，是迈向成功的第一步。他将告诉你简单实用的人际交往准则和生活技巧，提供12把打开成功之门的钥匙，相信你学习后也定能获得成功。

THE WISDOM

DALE CARNEGIE



Dale Carnegie

向

卡耐基
学什么

周俊宏 编

图书在版编目(CIP)数据

向卡耐基学什么/周俊宏编著. —杭州: 浙江人民出版社, 2010. 12

ISBN 978-7-213-04410-6

I. ①向… II. ①周… III. ①成功心理学—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 227709 号

书 名	向卡耐基学什么
作 者	周俊宏 编著
出版发行	浙江人民出版社 杭州市体育场路 347 号 市场部电话: (0571)85061682 85176516
集团网址	浙江出版联合集团 http://www.zjcb.com
责任编辑	朱丽芳
责任校对	戴文英 傅 佳
电脑制版	杭州大漠照排印刷有限公司
印 刷	杭州钱江彩色印务有限公司
开 本	710×1000 毫米 1/16
印 张	14.5
字 数	19.8 万
插 页	1
版 次	2010 年 12 月第 1 版·第 1 次印刷
书 号	ISBN 978-7-213-04410-6
定 价	32.00 元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与市场部联系调换。

代 序

我们每个人都渴望实现自己的梦想，都愿意为自己寻找一个合适的位置，体现自己的人生价值，也一定会梦想着拥有令人神往的成功人生。那么，我们是否已经掌握了成功必备的基本技巧？

走近卡耐基，是我们迈向成功的第一步。其实，卡耐基和我们一样，曾经也是一个普通人。他做过推销员，为了生计贩卖过火腿，甚至为屡战屡败的辩论和演说而想到过自杀……他在不同的工作岗位上寻找着自己的梦想，为了找到一份适合自己的工作，他一次又一次地挑战自我、努力地抓住每一次可能成功的最佳时机。他坚持不懈地研究和借鉴他人的经验教训，悉心观察每个人身上的可贵之处，最终总结出了体现人类智慧的哲学思想。

卡耐基后来成为誉满全球的著名成人教育家和公共关系学家。他洞察人性，通过对人类心理的探索和分析，开创了一套集演讲、管理、处世、人际交往于一体的独特的教育方式，将挖掘人类的潜能与教育有机结合，具有很强的实用性和可行性。美国《时尚》杂志曾给予卡耐基高度评价：“或许，除了自

由女神，他就是美国的象征。”

50多年来，卡耐基的著作遍布全球五大洲，各地纷纷设立卡耐基教育机构。从美国总统，到政府官员、普通百姓，从成功人士到刚刚涉入商海的创业者，卡耐基的成功哲学一直深深地影响着人们。

目前，关于传承卡耐基成功理论的图书比比皆是，人们看到的是不同的版本、不同的切入角度、相同的内容。然而，我们是否明确，究竟要向卡耐基学习什么？这始终是很多仍处于迷茫并渴望得到帮助的人们所关心的核心问题。

为了使广大读者能够更加明确自己学习的目的，本书进行了深入的总结，详细地为读者阐释了人们在生活和工作中应该具备的道德品质、生存技能、人际交往及为人处世的基本原则，从而使读者能更清晰地认识并不断地完善自我。

《向卡耐基学什么》一书从怎样让人喜欢自己、消除忧虑、克服人性的弱点、快乐的秘诀、经营家庭、为人处世、演讲技巧、经商之道、成功智慧、赢在职场、领导艺术、管理艺术、常葆充沛活力共14个角度阐述了卡耐基成功哲学的精髓。

本书以独特的方式开头，以人们常常困惑的问题发问，通过生动形象的举例说明，使读者更容易掌握卡耐基的成功方法，并学以致用。

本书能够帮助读者掌握待人接物、轻松快乐的生活、获得和谐的婚姻、挖掘潜在的力量、提高自身影响力、塑造完美人格等方面的技巧，帮助读者迈向事业的巅峰，驶向成功的彼岸。

目 录 | Contents |

代序 / 1

第一章

微笑能打动一切人——向卡耐基学让人喜欢你

- 笑容能照亮所有看到它的人 / 3
- 牢记他人的名字 / 5
- 勇敢地说出自己的错误 / 7
- 做一个善于静听的人 / 10
- 真诚的赞美是一门艺术 / 12

第二章

每天都是崭新的人生——向卡耐基学消除忧虑

- 接受无法改变的事实 / 17
- 忧虑会缩短你的生命 / 19
- 不要为明天忧虑 / 21
- 消除忧虑情绪的方法 / 22
- 主动关心他人 / 26
- 说出你心底的话 / 28
- 正面意念带来好心情 / 30

第三章

走向光明,懂得生存——向卡耐基学克服人性的弱点

- 获得心灵上的成熟 / 35
- 把“柠檬”做成“柠檬水” / 37
- 责难是经过伪装的称赞 / 41
- 关心自己所拥有的东西 / 43
- 让对方多说话 / 45

第四章

快乐源于内心的思想——向卡耐基学快乐的秘诀

- 寻找快乐的心态 / 51
- 人应该活出真正的自己 / 54
- 忽视不公正的批评对自己的干扰 / 57
- 享受施惠的快乐 / 60
- 合理支配金钱 / 63
- 爱你的仇人 / 66

第五章

让你的家庭生活更快乐——向卡耐基学经营家庭

- 了解婚姻出现问题的原因 / 73
- 爱情毁于小事 / 75
- 给予对方真诚的欣赏 / 76
- 以礼相待婚姻的每一刻 / 78
- 不做无用的批评和过分的指责 / 80
- 不做婚姻里的无知者 / 83
- 勇敢表达自己的爱意 / 85



第六章

不要把自己的意志强加给对方——向卡耐基学为人处世

- 做宽容大度的人 / 89
- 学会尊重他人 / 91
- 友善地对待他人 / 94
- 不要把装满你思想的银盘子递给别人 / 97
- 激发他人高尚的动机 / 101
- 不要逼人认错 / 104
- 站在对方的角度看问题 / 106
- 借助他人的力量 / 108

第七章

做一个高明的谈话者——向卡耐基学演讲技巧

- 克服自卑心理 / 113
- 做准备充分的演说者 / 115
- 与听众融为一体 / 117
- 赋予演讲鲜活的生命力 / 120
- 以自嘲应万变 / 122
- 结语是演说成功的最后一步 / 124

第八章

挖掘自我实现的创造力——向卡耐基学经商之道

- 提高自我认识能力 / 131
- 打破思维定式 / 133

- 人有了目标才会成功 / 135
- 找对自己的位置 / 137
- 靠品德收获人生 / 140
- 诚信是无形的精神财富 / 142

第九章

从这里奔向事业的巅峰——向卡耐基学成功智慧

- 以积极心态迎接挑战 / 147
- 一勤天下无难事 / 149
- 在自我激励中重新站起来 / 150
- 肯定自我是成功的一半 / 152
- 借鉴成功者的人生智慧 / 154
- 控制情绪等于控制未来 / 157
- 拥有坚定的人生信念 / 159

第十章

做事业的恋人——向卡耐基学赢在职场

- 重视平凡的岗位 / 165
- 勇敢地再试一次 / 166
- 激情是工作的灵魂 / 168
- 做事业的恋人 / 170
- 凡事不可急功近利 / 172
- 坚守信用能赢得信任 / 175



第十一章

使员工乐意接受你的建议——向卡耐基学领导艺术

- 使对方乐意做你所建议的事 / 179
- 保全员工的面子 / 182
- 发挥同情的威力 / 185
- 提出有意义的挑战 / 188
- 称赞员工最微小的进步 / 191

第十二章

管理就是管人、管精神——向卡耐基学管理艺术

- 深思熟虑后再做决定 / 197
- 赢得员工积极合作的秘诀 / 199
- 送给员工一顶高帽子 / 201
- 有效管理自己的时间 / 203
- 提炼错误中可利用的价值 / 205

第十三章

保持轻松工作的秘诀——向卡耐基学保持活力

- 了解疲劳产生的原因 / 211
- 每天多清醒一小时的方法 / 213
- 养成良好的工作习惯 / 215
- “假装”喜欢你的工作 / 219

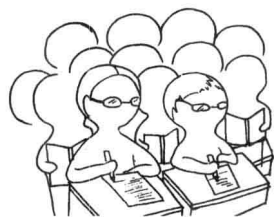
主要参考书目 / 223

第一章 微笑能打动一切人

——向卡耐基学让人喜欢你

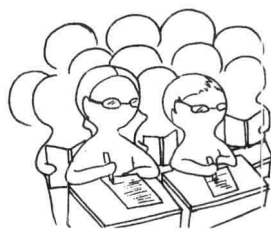
微笑既可以美化我们的心灵，又可以让快乐无处不在，是它让这个世界充满友善与朝气。
不关心别人的人，必会在有生之年遭遇重大的困难。

——卡耐基



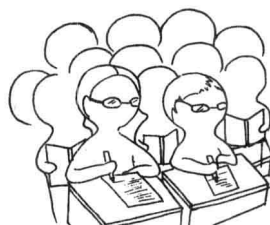
为什么要善于微笑？

行为胜于言论，对人微笑就是向他人表明：“我喜欢你，你使我感到快乐，我喜欢见你。”



怎样获得他人的好感？

一种最简单，最重要的获得好感的方法，就是记住他人的姓名，使他人感觉自己很重要。



一个人应该是多说话还是多听话？

认真倾听对方的谈话，是我们对他人的一种最高的恭维。很少有人会拒绝那带着恭维的认真倾听。



笑容能照亮所有看到它的人

生活在当今的商业社会里，人类的情绪很容易受到周围环境的影响，我们经常都会看到，许多人由于无法承受生活的压力而整天紧绷着面孔，他们不理解生活，也忘记了放松，甚至不懂得与人微笑。其实，跨出成功的第一步就是学会微笑，因为每一次微笑都能让他人的内心感觉到温暖。

卡耐基曾经在纽约参加过一个宴会，在宴会上，他看到了一位富有的妇人，她穿着貂皮大衣，戴着钻石和珍珠首饰，打扮得十分惹眼。然而，比她奢华的穿着更加惹人注意的是她那尖酸刻薄、自私冷漠的表情。事实上，虽然可能很多人都会被她靓丽的装束所吸引，但卡耐基则认为，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，像穿过乌云的太阳，能给人们带来温暖一样。

卡耐基在管理、教导、推销等方面取得巨大成就的原因之一，就是他能够恰当地运用自己的微笑。在卡耐基看来，微笑是沟通情感的一种有效途径，笑容比皱眉更能传达你的心意。

除了当面交谈需要微笑，在电话中与人交流也需要保持微笑。一家遍布全美的电话公司曾推出一项业务，叫做声音的威力，它主要是为使用者提供电话，以便他们在电话中推销产品，并进行相关服务。公司的管理人员会在工作之初给员工进行特别的培训，那就是在电话中保持微笑。

虽然在通电话的过程中彼此看不见对方的神情和态度，但是通过电话会把说话人的感情和态度完整地传送给对方。所以我们在通电话时更要富于诚意。

令人温暖的微笑会让处于愁闷中的父母、上司、朋友和同事从压力中解脱出来，会让自己慢慢忘掉烦恼，心情愉快起来。我们必须释放出真正的、热情的微笑，这种微笑在人际交往中才是最具有价值的。

查尔斯·史考伯曾经对卡耐基说：“我的微笑值 100 万美元。”这听上去像

是一句玩笑话，但卡耐基知道，史考伯成功的最大原因，不仅是其高尚的人格魅力和令人羡慕的才能，还有他足以打动所有人的微笑。

谁会喜欢整天哭丧着脸的人呢？在与纽约一家百货公司的人事经理交谈的过程中，卡耐基注意到这样一句话：“我宁愿雇佣一名没有文化但拥有可爱笑容的小女孩，也不愿意雇佣一个脸上打着石膏的哲学博士。”

微笑对我们来说非常重要。行为通常能够战胜任何言论，与其干巴巴地对人说我很高兴，不如送给对方一个微笑。卡耐基告诉我们，对人微笑就是向他人表明：我喜欢见到你，你能让我感到快乐。

林肯说过：“多数人的快乐，跟他们获取快乐的决心大致相同。”每个人都在寻找快乐，但是快乐不在于外界的情况，而是依靠内心的状态。

在纽约长岛的火车站里，卡耐基看到三四十名拄着拐杖的男孩儿正在阶梯上玩耍，并能清晰地听到他们的笑声，这份愉悦的心情着实震撼着他的内心。卡耐基走上前询问那个看护这些孩子的人，“他们为什么这么快乐？”看护者说：“最开始他们非常懊恼，也经常抱怨，但是当悲伤消失后，他们选择了微笑地面对，勇敢地接受命运，于是就比正常的孩子更快乐。”

面对残酷的现实，这些孩子主动地让自己变得愉快，而这种主动的方式就是让自己笑起来，然后言行也随之愉快起来。我们应该向这些孩子致敬，记住他们教给我们的人生道理：尝试着让不良情绪控制自己的时间尽量缩短，然后放下影响自己情绪的事情。

如果你不喜欢微笑，那也好办，你可以强迫自己微笑。当你独自一人时，强迫自己吹口哨，或者哼一首小曲，表现出自己的轻松情绪，这样就很容易使自己快乐了。

这是一个很简单的道理，一个渴望快乐的人，得到快乐的最可靠的方法就是控制自己的思想。既然这样，那么我们究竟应该怎么做呢？下面是卡耐基推荐的郝巴德给我们的一些启示：

每次出门时，扬起嘴角，昂首挺胸，让自己在沐浴阳光时，深吸一口气；微笑着和朋友打招呼、握手时，带着诚意和力量；不要胡思乱想，更不要浪费一分钟



去思考你的敌人会怎样；尝试着在确定前进的方向和目标之后，径直地走向它；满怀信心和理想去做自己喜欢的事；当时光消逝的时候，你会发现自己没有错过任何一个机会，就像珊瑚虫从湖水中汲取自己所需要的养料一样；期望自己成为一个德才兼备的人，无形中你的思想就会支配你的行为；拥有一种正确的人生观——愉快、真诚、勇敢、自信，一切事情都会在诚恳的祈祷中变为现实。明天的希望就是你自己，扬起嘴角，把下巴缩进去吧！

我们要学会微笑，做一个心态积极、乐观向上的人。当你发自内心地微笑时，财富就会奔向你。如果一个人总是在他人面前表现出闷闷不乐，就没有人愿意和他在一起，甚至避而远之。要知道，笑容是友好的信使，一个不会微笑的人，是不能做生意的。中国有句成语叫“和气生财”，正是此意。

牢记他人的名字

名字是与他人交往的一张通行证，虽然只是一个代号，但是每一个人都非常重视它。卡耐基认为，牢记他人的名字，并能准确地把它叫出来，等于送给了对方一个巧妙的赞美，更能够满足一个人自尊的需要。

对于一位刚刚认识的朋友，我们首先会询问对方的姓名，然后才开始交谈。但是很可能在两个人下次碰面时，我们只知道对方是自己的朋友，却不记得对方的名字。卡耐基指出，一种最简单、最重要的获得好感的方法，就是牢记他人的名字，这会使他人感觉自己对于别人很重要。

富兰克林·罗斯福在竞选总统的时候，身边有一位小助手叫吉姆·法里。他没有接受过任何正规的教育，但在46岁以前，已经有4所高校授予吉姆荣誉学位。他后来成为美国民主党全国委员会的主席，并担任美国邮政总局局长。

卡耐基曾向吉姆请教他成功的秘诀。吉姆简单地说：“勤能补拙。”

“别开玩笑。”卡耐基对此表示质疑。

“那你觉得我成功的秘诀是什么呢？”吉姆反问卡耐基。

卡耐基回答说：“我知道你能够叫出 1 万人的名字。”

“不，不是的，我可以叫出 5 万人的名字。每当我接触一个陌生人的时候，都会问清他的姓名、职业、他的政治观点以及家里的基本情况，然后认真地记住这一切，并将这些和他本人的面貌衔接在一起。即使是一年以后再见面，我也能和对方在握手的同时问候他的家人以及庭院里的花草。”

记住对方的名字使吉姆获得了很多人的拥戴。生活中，我们在询问对方姓名的时候，如果没有听清楚对方的名字，可以直截了当地告诉对方，“不好意思，你能再说一遍吗？”如果名字中有生僻的字，我们也可以礼貌地问一句：“怎么写，是哪个字？”然后在交谈的同时，尝试着将名字重复几次，把他的容貌、表情和身体特征衔接在一起。这种做法可以避免我们忘记或写错别人的名字而使自己陷入一种非常尴尬的境地。

卡耐基曾在法国巴黎开设过一门公共演讲课，当时他把这一消息以信件的方式告诉居住在城中的美国人。由于法国打字员的英文水平很低，在拼写姓名时出现了很多错误。其中有一个人恰恰是美国一家大银行的经理，当他发现信封上自己的名字少了一个字母时，立刻给卡耐基回了一封信，强烈指责卡耐基所犯下的低级错误。后来，卡耐基在演讲课上对自己的错误进行了公开道歉。

准确无误地叫出他人的名字，是一种美德，它能够迅速拉近彼此之间的距离，让对方感到亲切；反之，不但会使对方疏远，甚至会与我们产生隔阂。对于一个销售员来说，记住客户的名字，表明了我们对他的尊重，同样也能使他对我们产生兴趣。这样，销售的业绩就会更好一些。

希德·李维是卡耐基培训班的学员，他是一名销售员，有一次，他拜访一位名字非常难念的顾客，他叫尼克德玛斯·帕帕都拉斯，别人都只叫他“尼克”。李维告诉卡耐基：“在我拜访他之前，我特别用心念了几遍他的名字。当我用全名称呼他‘早安，尼克德玛斯·帕帕都拉斯先生’时，他非常激动，竟有几分钟说不出话来，最后，他的双颊滚下了眼泪。他握住我的手说，他在这个国家生活了 15 年，我是第一个用全名称呼他的人。然后，我们很快成交了。”



有些人之所以记不住他人的名字，只是因为不肯花费必要的时间和精力，把对方的名字种在自己的心中。他们总是说：“我太忙了，而且这只不过是一件小事，没什么要紧的。”然而，卡耐基却认为，一个不注意细节的人，永远都不会成就大事业。

成功的人往往能够做成别人不愿做的事、别人不敢做的事以及别人做不到的事。不要总是找借口说“我真的很忙”。再忙的人也根本不会比富兰克林·罗斯福更忙，而这位总统却愿意花费时间去记忆每个人的名字，即便是只有一面之缘的人。罗斯福说：“一个政治家的第一课，就是记住选民的名字。”

记住别人的名字并理解它的重要，并不是总统或公司经理的特权，它对每一个人都是公平合理的。无论公司规模多大，人与人之间的情感总是让人感觉冷漠。如果你能够记住员工的名字，让他们感觉自己很重要，就会给他们带来温暖。

需要注意的是，一家公司中往往会有几个同姓者，而人们在接通电话时通常这样问：“请问 A 先生在吗？”“我们这里有两位 A 先生，您找哪一位？”这种只称呼 A 先生的说法，常常给我们带来困扰。所以，无论是回复电话，还是预留电话，都要记下对方的全名。

如果你希望别人喜欢你，就要记住你所接触过的每一个人的名字。当然，最好是全名。不论你是普通员工还是高级经理，名字所传递的信息会让你在与他人交往时收到意想不到的效果。

勇敢地说出自己的错误

任性和误解造成了人与人之间的矛盾和冲突，如果我们能够多为他人着想，主动承认自己的错误，化干戈为玉帛，就会获得一个和谐圆满的结局。但是人们最难做到的事情，就是主动对别人说“我错了”。卡耐基认为，要想解决问