

一本浓缩卡耐基一生成功智慧精华的全新成功宝典，让你轻松把握铸就辉煌人生，成就一生伟业的成功法则。

★★★★★★★★

卡耐基

DALE
CARNEGIE
28 Recipes For Success

★★★★★★★★★★★★★★★★

李津 编著

成功的28项 黄金法则



一个人事业上的成功，只有15%是由于他的专业技术，另外的85%要依赖人际关系、处世技巧。软与硬是相对而言的。专业的技术是硬本领，善于处理人际关系的交际本领则是软本领。——卡耐基



海潮出版社
Hai Chao Press

卡耐基 成功书 ★★★★★★★★

卡耐基

成功的28项
黄金法则

DALE CARNEGIE

28 Recipes For Success

★★★★★★★★★★★★★★★★

李 津 编著



海潮出版社
Hai Chao Press

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基成功的 28 项黄金法则/李津 编著.—北京:海潮出版社,2009.3
ISBN 978-7-80213-651-9

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 005811 号

书 名: 卡耐基成功的 28 项黄金法则

作 者: 李 津

责任编辑: 王惠平

特邀编辑: 杨文武

责任校对: 韩红月

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: 北京宏伟双华印刷有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 21.5

字 数: 220 千字

版 次: 2009 年 3 月第 1 版

印 次: 2009 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80213-651-9

定 价: 38.80 元

(如有印刷、装订错误,请寄本社发行部调换)

前言

戴尔·卡耐基并没有解开宇宙中什么深奥的秘密。但他源于常理的哲学影响和教育实践，却施惠于千百万人。半个多世纪以来，世界上愈来愈多的人都知道“卡耐基”这个名字，从西方到东方，几乎所有的语系都有“卡耐基”的著作译本。

戴尔·卡耐基，20 世纪最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父，著名的心理学家和人际关系学家。卡耐基开创的“人际关系训练班”遍布世界各地。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。

本书是一本教人成功的书。但书中所说的不是空洞的理论，而是有着令人难以相信的神奇功效。真正的情感和理想来自我们的内心，而不是外界。当我们习惯了从外到内的教育和学习方式的时候。卡耐基告诉我们，怎样从我们的内部开始突围，从生命的核心处迸发积极的意义从而促发行动。

全书是卡耐基的 28 项黄金成功法则，内容包括：人际沟通必须掌握的基本技巧，如何让他人喜欢并乐意帮助你，如何让他人赞同你的想法，如何掌握演讲的沟通技巧，如何拥有并提升领袖群伦的智慧等等。可以说是凝聚卡耐基众多著作的精华，集卡耐基超人的智慧、严谨的思维为一体，又结合新世纪现代社会的实际情况，才凝结成了这部黄金成功法则全集。细细品味，可以帮你发掘人性的优点，走出忧虑的人生，让你拥有快乐的思想，学会如何做一个成功的人。读过此书，在道德、精神和行为准则上会给你安慰，给你鼓舞，使你从中汲取力量，让你对成功之道有更深一层的了解。

书中的规则都是前人智慧和心血的结晶，其中往往渗透了鲜血、汗水和眼泪。时代在发展，科技进步日新月异，但人类社会生活的游戏规则大体上没有发生变化。这些法则独立于时间和空间而客观地存在着，在一个相对稳定的框架下平稳地运行并继续着。

成功其实很简单，因为有卡耐基这位当今世界最伟大的成功学家在指引你，点亮你生活与事业的两盏灯。让卡耐基为你解析成功之道，命运要靠自己决定，当你把这本书拿到手中时，卡耐基将为你叩开成功之门！你自信，你就能成功！

也许我们已经等待了很久，在想象和犹豫中浪费了很多的时间，那么，现在，让我们一起走进卡耐基的哲理世界，去聆听、观看、感受，让本书中的理论、原则和做法融入我们的生活中，发挥它的功效，帮助我们寻找新的途径，过更具活力、更丰富、更有意义的人生。

目录

成功法则一：与人相处的基本技巧 / 001

一个人的成功，15%靠专业技能，85%靠人际关系。——卡耐基

1. 学会与别人沟通 / 003
2. 请对方帮你一个忙 / 005
3. 谈论他人感兴趣的话题 / 008
4. 不要直接批评他人 / 010

成功法则二：从实际行动中受益 / 013

学习的目的不是知识而是行动。所有的出发点都是以实际行动为目的。

——卡耐基

1. 凡事三思而后行 / 015
2. 积极行动是成功的基础 / 018
3. 把信心与实际行动结合 / 021
4. 有想法更要有行动 / 023

成功法则三：让别人喜欢你 / 027

要使别人喜欢你，首先你得改变对人的态度，把状态放得轻松一点，表情自然，笑容可掬，这样别人就会对你产生喜爱之情。——卡耐基

1. 给对方一个良好的印象 / 029
2. 真诚的关心他人 / 031
3. 学会倾听他人讲话 / 033

成功法则四：赢得他人的赞同 / 037

你必须先作为自己的支持者，充满自信，别人才会对你抱以肯定的态度。

——卡耐基

1. 不要与人争辩 / 039
2. 勇敢地承认自己的错误 / 041
3. 学会善待他人 / 043

成功法则五：更好地用语言折服别人 / 047

卡耐基的成功靠的是他对人生的深刻而超然的理解，靠的是他那高超的智慧、不朽的思想，以及充满睿智而又富有涵养的说服语言艺术。

1. 使对方一开始就说“是” / 049
2. 不要命令别人 / 050
3. 以友善的方式折服他人 / 053
4. 说话注意方式 / 055

成功法则六：练就好口才 / 059

假如你的口才好，可以使人喜欢你，可以结交好的朋友，可以开辟前程，使你获得满意。——卡耐基

1. 把握说话时机 / 061
2. 掌握说话尺度 / 062
3. 别光顾自己说 / 065
4. 学会灵活应变 / 067

成功法则七：真诚地赞美别人 / 071

给予他人由衷的认可和毫不吝惜的赞美，人们会感怀在心，牢记着你的每一句话，甚至在你早就忘掉自己的赞美之时，他们仍将视为珍宝般地反复从自己记忆中取出慢慢品味咀嚼。——卡耐基

1. 毫不吝惜你的赞美 / 073
2. 真诚地去赞美别人 / 075
3. 赞美别人就是肯定自己 / 078

成功法则八：乐于施舍，不图回报 / 081

卡耐基曾有名言：“在巨富中死去是一种耻辱。”事实上，不仅卡耐基，盖茨、巴菲特、摩尔、索罗斯……西方有越来越多的巨富加入到慈善事业的行列中。

1. 助人是获利之本 / 083
2. 施予便是拥有 / 085
3. 不要将回报当成施舍的前提 / 088

成功法则九：懂得与他人合作 / 091

一个人不可能独立地在社会中生活，人与人之间的合作与竞争是我们社会生存和发展的动力。——卡耐基

1. 共商合作谋双赢 / 093
2. 与他人合作的秘诀 / 095
3. 组织的重要性 / 099

成功法则十：从对方的立场看问题 / 103

失败者的一个重要原因是，他们从来都不懂得站在对方的立场看问题。在各种交往中，要么伸出理解的援手，要么防范对方的恶招，这是你唯一的选择。

——卡耐基

1. 换一个看问题的角度 / 105
2. 把自己当成别人 / 107
3. 换位思考，赢得友谊 / 109

成功法则十一：纠正别人错误的有效方式 / 113

为别人纠正错误要有确实可行的方式，不可正面直击，要因人而异，选用对方容易接受的方式，才可实施。——卡耐基

1. 如何批评才不会伤人 / 115
2. 变肯定句为疑问句 / 116
3. 旁敲侧击，不直接指出错误 / 119

成功法则十二：保全别人的面子 / 121

在人际交往中，不要总是责怪别人，要间接委婉地指出别人的错误，要保全他人的面子，尊重他人，这也是给自己留后路。——卡耐基

1. 学会尊重别人 / 123
2. 给对方一个台阶下 / 125
3. 不要把事情做绝 / 128
4. 不要显得高人一等 / 130

成功法则十三：永远记得感激 / 133

告诉自己一些值得感恩的事情，你的心灵必能欢唱。——卡耐基

1. 感恩是一种幸福 / 135
2. 享受施予的快乐 / 137
3. 原谅生命中的仇人 / 140
4. 不要期望他人感恩 / 142

成功法则十四：心中要有目标 / 145

我们不要看远方模糊的事情，要着手身边清晰的事物。——卡耐基

1. 你的目标是什么 / 147
2. 树立远大的目标 / 149
3. 时刻不忘自己的目标 / 151

4. 为自己的目标付出努力 / 154
5. 有成功的愿望，才能获得成功 / 157

成功法则十五：领悟榜样的力量 / 161

在演讲和口才训练中，受训者首先必须将自己投入未来的形象中，然后努力使其成为现实。这是每个人都必须做到的。——卡耐基

1. 榜样可以使我们进步 / 163
2. 为世人楷模的马克·吐温 / 165
3. 由梦想成就的伟业 / 168

成功法则十六：保持充沛的活力 / 173

一个人的疲劳通常不是因为工作，而是由于忧虑、紧张和不快。”只要你能放下包袱，摆正心态，你就能克服忧虑的习惯，走出心灵的阴影，忘掉一切烦恼，全身心投入到工作中去。——卡耐基

1. 学会消除烦闷的心理 / 175
2. 是什么让你感到疲劳 / 177
3. 每日要多清醒一小时 / 179
4. 养成良好的工作习惯 / 182

成功法则十七：培养快乐的心理 / 185

有了快乐的思想 and 行为，你就能感到快乐。——卡耐基

1. 快乐是一种心态的调整 / 187
2. 寻找自我，保持本色 / 189
3. 不要理会你的烦恼 / 192
4. 认识自己，赏识自己 / 194

成功法则十八：走出孤独忧虑的人生 / 199

一个人内心的想法是非常重要的。好的想法考虑到原因和结果，可以产生很

合逻辑的、很有建设性的计划；而坏想法通常会导致一个人的紧张和精神崩溃。

——卡耐基

1. 忧虑是健康的大敌 / 201
2. 让忧虑到此为止 / 203
3. 不为小事垂头丧气 / 206
4. 让过去的就成为过去 / 209

成功法则十九：做好今天的每一件事情 / 213

想要成为一个成功并且快乐的人，最重要的一点是记得随手把身后的门关上，学会将过去的错误、失误通通忘记，不要沉湎于懊恼、后悔之中，应该往前看……

1. 不要活在昨天的圆圈中 / 215
2. 活在每个今天 / 218
3. 做好当下的每件事 / 220

成功法则二十：全面提升记忆力 / 225

卡耐基有超强的记忆力和尊重他人姓名的做法，那是他成为一位领袖人物的秘诀。他能叫出很多人的名字，这是他引以自豪的。

1. 挑战记忆力 / 227
2. 重复记忆的意义 / 229
3. 记忆日期 / 232

成功法则二十一：时刻准备赢得一切 / 235

卡耐基说过，不为明天做准备的人，永远不会有未来。

准备工作是十分必要的，只有弄清楚这一切，你才能知道自己该说什么，不该说什么，以及该怎样做，不该怎样做，愿望与现实之间才有可能找到最佳的契合点……

1. 正确的准备途径 / 237
2. 时刻做好迎接挑战的准备 / 239

3. 将准备变成一种习惯 / 242

成功法则二十二：做任何事都要虚心 / 247

卡耐基常说，无论做什么事情，“虚心”很重要。当然不能迷失自己，让人牵着鼻子走。要一方面坚持“主体性”、“自主性”，一方面虚心接受人家的意见，才能走向成功的路。

1. 虚心向他人学习 / 249
2. 虚心接受别人的批评和建议 / 252
3. 永远不要骄傲自满 / 255
4. 做个虚怀若谷的人 / 258

成功法则二十三：不为工作而烦恼 / 261

如果你喜欢你所从事的工作，你工作的时间也许很长，但却丝毫不觉得是在工作，反倒像是游戏。——卡耐基

1. 做自己喜欢的工作 / 263
2. 如何减少工作中一半的忧虑 / 265
3. 如何提高工作效率 / 268

成功法则二十四：懂得演讲的艺术 / 273

卡耐基认为，对于演讲者来说，最不可缺少的是态度。

善于运用技巧赞美和鼓励同样也可以收到效果，而批评和讥笑却会把事情弄糟。因而要想演说成功，就要尽量迎合别人，合理运用幽默，以此来迅速攻占对方的心……

1. 把握发表演说的态度 / 275
2. 善于运用技巧 / 277
3. 运用你的幽默 / 280
4. 迅速攻占对方的心 / 282

成功法则二十五：突破语言障碍 / 285

卡耐基认为，要想有效演讲，首先要克服恐惧心理，培养自信心，做好演讲前的周全准备。同时，还要赋予语言以生命力，“生命力、热情、活力”是有效演讲所要具备的条件，这样才能有效地打动对方的心扉。

1. 培养自信心 / 287
2. 别让别人产生误解 / 289
3. 增加你的吸引力 / 291
4. 做好讲话前的充分准备 / 294

成功法则二十六：拥有自我提升、领袖群伦的智慧 / 297

卡耐基不仅是美国著名的教育和演讲口才艺术家，也是著名的企业家，他在经济领域的成功在于出色地管理了自己的企业和人生，而且他能将管理之道完美地传授于他人，培养了一批又一批成功的企业家……

1. 微笑待人的魅力 / 299
2. 有效管理、利用时间 / 301
3. 正确面对压力 / 304

成功法则二十七：选好自己的伴侣 / 307

婚姻幸福的普通人，比幽居的天才快乐得多。快乐的婚姻，很少是机会的产物，他们如建筑物似的，必须有理智的心去设计。——卡耐基

1. 让中意的他（她）喜欢你 / 309
2. 做什么样的女孩让人爱 / 311
3. 爱要大声说出来 / 314

成功法则二十八：掌握家庭幸福的秘诀 / 317

在所有一切烈火中，地狱魔鬼所发明的狞恶的毁灭爱情的计划中，喋喋不休是最致命的。——卡耐基

1. 切勿喋喋不休 / 319
2. 真诚地赞美对方 / 322
3. 不要过分指责你的家人 / 325
4. 互相为对方考虑 / 327

成功法则一：与人相处的基本技巧

卡耐基讲：“一个人的成功，15%靠专业技能，85%靠人际关系”。

世界上影响他人的唯一方法就是谈论他想要的，并把他想要的给他，或者告诉他如何得到；而人类天性中最深切的动力就是做个重要人物，请对方帮你一个忙，不但能使他自觉重要，也能为你赢得友谊和合作；如果你要采蜜，就不要弄翻蜂巢，批评就像家鸽，它们会叫回来的。如果你我要造成一种历经数十年直到死亡才消失的反感，只要轻轻地吐出一句恶毒的批评就够了。

1. 学会与别人沟通

我们没有办法经常使人感到满足，但我们可以把话说得使人高兴。

——卡耐基

在今天这个知识化、信息化的社会里，人们面对生活中各种各样严酷的竞争与挑战，如何才能使自己常立于不败之地，如何才能使自己在人际交往中游刃有余，是现代入必须考虑的问题。既然如此，那到底应该怎样做呢？其实，你只要学会沟通，就可以享受你的美好人生。通常人们将沟通理解为语言沟通，但还有一种沟通往往被人所忽略，那就是无声沟通。只有将两种沟通完全掌握，才能真正体会到与人成功沟通的奥妙与乐趣。

把话说到人的心里，事情才好办

生活中，人人都离不开说话，但有很多人说话的立足点和出发点本来是不错的，但由于说话不讲究技巧，往往导致一些无谓的误解与争端，给正常的生活带来诸多不便。学会与人相处，可以让你少走弯路，尽早成功；因为在你取得成功的路上，其中 85%需要的是人际关系，而只有 15%是你的专业知识。

美国有一位汽车推销员叫迈特，他对汽车的了解可以用了如指掌来形容。按理说，以他的能力做推销工作是没有问题的，但遗憾的是他太喜欢争辩了。每一次遇到过于挑剔的客户时，他总会与顾客进行一番嘴皮战，结果往往令顾客哑口无言，事后他还不无得意地说：“我令这些家伙大败而归。”如此一来，在他的推销工作上总是不见好转，经理针对他太喜欢与客户争辩的习惯与他进行了交谈，说道：“在舌战中你越胜利你就越失职，因为你会得罪顾客，结果你什么也卖不出去。”之后，迈特终于认识到了这个道理，开始变得谦虚起来。

有一次，迈特去推销怀特牌汽车，遇到了一位非常傲慢地顾客，顾客傲慢地对迈特说：“什么，怀特？我喜欢的可是胡雪牌汽车。你送来我也