



适合每一个想通过
个人的努力出人头地的
奋斗者的处世
方法和成功技巧

卡耐基成功学 全书

世界上最经典、最全面、最有影响力
的成功学精华荟萃

黎南 编著



Collected Edition Of

Dale CARNEGIE'S

成功者大都历经坎坷、命运多舛，
只是他们知道如何去努力，
如何去拼搏而已。

Success Wisdom



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

卡耐基成功学 全书

黎南 编著

Collected Edition Of

Dale
CARNEGIE'S

Success Wisdom



图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基成功学全书/黎南编著. —北京: 新世界出版社, 2009.4
ISBN 978-7-5104-0220-3

I. 卡... II. 黎... 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 043987 号

卡耐基成功学全书

策划: 梁小玲

作者: 黎 南

责任编辑: 梁小玲

封面设计: 创品牌

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总编室: +86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发行部: +86 10 6899 5968 6899 8733 (传真)

网址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

版权部电话: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印刷: 九州财鑫印刷有限公司

经销: 新华书店

开本: 787×1092 1/16

字数: 330 千字 印张: 20

版次: 2009 年 4 月第 1 版 2009 年 4 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-0220-3

定价: 39.00 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

.....

Collected Edition Of Dale Carnegie's Success Wisdom



前言

卡耐基成功学全书

每个人都是一本耐读的无字天书，都面临一场精彩的大戏，必须尽量地演绎好，因为主角就是你。在那没有预案、没有提示的道路上，只有凭着良知，凭着智慧去摸索属于自己的那片天空。

——戴尔·卡耐基

戴尔·卡耐基（1880~1955）是美国著名的教育家和演讲艺术家。同时，他还是一位出色的文化企业家，并在经济领域里取得了重大的成就。畅销全球的《时代》杂志曾经给予他极高的评价：“或许，除了自由女神，他就是美国的象征。”

卡耐基从一个平凡的乡村小子到举世闻名的成功大师，其本身就是一个成功的典范。他毕业于美国密苏里州的艺术大学，曾当过教师、推销员、肉品公司职员等。这些不同的工作经历使他积累了丰富的生活经验。更重要的是，他的一生都致力于研究和借鉴他人的宝贵经验，包括前人和同时代人奋斗的经验与教训；他不断地观察总结，慢慢形成了后来被誉为全人类生活智慧的哲学思想。正因为这样，卡耐基所展示给世人的人生智慧和成功方法才更具有实用性和可操作性。他不仅出色地经营着自己的企业和人生，还将生活的艺术完美地传授于他人。目前，国际卡耐基成人教育机构和它遍布世界的分支机构，已多达数千个。接受这种教育的，不仅有明星巨商、各界领袖，也有军政要人、内阁成员，甚至还有几位总统，人数多达几千万，影响了20世纪到现在的几代人。

卡耐基告诉我们，成功者不一定具有超常的智能，也大都没有特殊的机遇和优越的条件，他们更不是没有经历过挫折、艰难与失败的人。相反，成功者



前言

卡耐基成功学全书

大都历经坎坷、命运多舛，只是他们知道如何去努力，如何去拼搏而已。

人生之路并不是坦途一条，获得幸福之路也不是畅通无碍的。人生有顺逆境之分，幸福的取得也有难易之分。但不管在怎样的条件下，人们都不应放弃对幸福的追求。关键是要把握好自己努力的方向和奋斗的方法，处理好人际关系，调整好自己的心态，只有这样，才能事半功倍，左右逢源，无往不利。

《卡耐基成功学全书》引用大量极富情趣、启人心智的故事和精辟睿智的格言，从搞好人际关系、历练口才、校准努力方向、培养顽强意志、摆正工作态度、塑造良好形象、打动客户的心、调整心态、控制情绪、把握人生等十个方面，生动而具体地阐释了戴尔·卡耐基的成功哲学。

本书能够帮助我们开阔视野，拓展思路，学会如何得体地处世，获得足够的自尊，满怀勇气和信心，克服人性的弱点，发挥人性的优点，积极开发自身潜在的能力，塑造个人魅力，获得事业上的成功和人生的幸福。

.....

Collected Edition Of Dale Carnegie's Success Wisdom



目 录

卡耐基成功学全书

第一章 良好的人际关系是一项很重要的资产和财富

现在，作为人际关系学家的卡耐基所开创的“人际关系训练班”已遍布世界各地。卡耐基指出：和谐的人际关系是一笔宝贵的财富。在追求事业的时候，成功的人士很少单靠个人的能力去硬拼，通常都得益于良好的人际关系。如何了解他人，如何与他人和谐相处，如何使别人喜欢你、支持你，如何使他人随从你的意愿，是值得每一个人学习和研究的人生课题。

和谐的人际关系有助于事业的成功	/ 3
采取积极主动的态度才能改善不良的人际环境	/ 6
对别人感兴趣才能和别人建立良好的关系	/ 8
学会欣赏和赞美别人是赢得对方积极态度的有效手段	/ 11
随时随地都可以为人间留下一点赞美的温馨	/ 13
叫出别人的名字就容易获得对方的喜爱	/ 16
请求对方给你帮一个忙往往能赢得友谊与合作	/ 18
站在对方的角度想问题才容易改变人们的看法	/ 20
为了改变人们，就要挑起他们的高贵动机	/ 23
获得和维持和谐人际关系的秘诀	/ 26
不要因为一个错误而苛责朋友	/ 28
结合自己的能力为对方提供他所需要的帮助	/ 31



目 录

卡耐基成功学全书

第二章 历练好口才就能在社会交往中立于不败之地

卡耐基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，开创和发展了一套独特的融演讲、推销、为人处世及智力开发于一体的成人教育方式。他以社交与口才为基点，把语言与人性有效地结合在一起，旨在传授人们如何运用良好的口才在社会交往中立于不败之地。好口才并非生来就有，而是后天练就的。经过训练，人人都能建立当众讲话时的自信，顺其自然地表达自己的想法，潇洒自如地展现自己，给听众留下良好的印象。

- 每个人都应该努力提高驾驭语言的能力 / 35
- 好口才需要以轻松乐观的态度去努力、去实践 / 38
- 人人都可以克服当众说话的畏惧和胆怯心理 / 40
- 努力摆脱过去当众说话失败的阴影 / 44
- 为了引起别人的兴趣首先要点燃自己对谈话内容的狂热 / 46
- 使自己的语言具体化以唤起听众的联想 / 48
- 努力学会丰富生动形象的语言 / 51
- 避免导致彼此沟通不畅的常见错误 / 53
- 通过交谈进行信息的交换和兴趣的分享 / 55
- 要尽量认真地去倾听对方的心声 / 58
- 采取直截了当的方法，单刀直入地切入话题 / 60
- 强调彼此的共同点以获得双赢的沟通 / 62
- 为了提高表达能力要尽量多读书 / 65
- 说话时要注意良好的身体姿态和得体的手势 / 68

第三章 你必须好好为自己的生涯做一番计划

卡耐基指出：上帝给予每个人的机会都是均等的，关键在于你有没有奋斗的欲望和动力。我们都拥有自己不了解的能力和机会，都有可能

做到未曾梦想的事情。人生只有一次冒险机会，所以，你必须好好为自己的生涯做一番计划，把你的所有能力组合起来，向着你生命中一个明确的目标前进，尽可能在最短的时间内，过上最幸福的生活。

为了获得丰富的生活必须制订健全的计划 /73

成功是等不来的，而是要努力去争取 /76

根据自己的长处找准自己的人生方向 /78

千万不要去做自己不适合做的事 /80

干自己应干的事，做自己想做的人 /83

目光敏锐有魄力的人会拥有更多的机会 /85

在关键时刻孤注一掷通常可化危机为时机 /87

要努力接近机遇，大胆创造机会 /89

头脑灵活的人才不会坐失良机 /91

不断积累经验，培养良好的判断力 /93

第四章 你要在可以期望的范围之内起来奋斗

戴尔·卡耐基有这样一句名言：“我们绝不应该对向着我们而来的一切灾难低头屈服——那只是宿命论的主张。只要有让我们改变逆境的一丝机会，我们便要奋斗。”当你受到打击无所适从时，你要保留健全的精神，不要烦躁，也不要做无望的期待。因为人生并非命定，你要在可以期望的范围之内起来奋斗。

聪明的人一定肯干而不会偷懒 /97

战胜无聊和苦闷的最好办法就是勤奋地工作 /99

必须踩着时间的阶梯一级一级地登攀 /101

只要你愿意稍加改变，就可以赢得更多的时间 /103

不怕吃苦，在逆境中不轻言放弃 /105



目 录

卡耐基成功学全书

要培养坚韧的品质和高度自律的能力	/ 107
任何困苦也无法阻挡坚强者的前进步伐	/ 109
任何时候都不要被眼前的困难所吓倒	/ 112
我们都具有坚强得惊人的内在力量	/ 115
要甘于用全部的心力去应付困难	/ 117
永远都不能失掉和放弃生活的愿望	/ 120

第五章 把精力和资力完全集中于所干的事业上

卡耐基告诫年轻人说：“获得成功的首要条件和最大秘密是把精力和资力完全集中于所干的事业上。一旦开始干那一行，就要决心干出个名堂，要出类拔萃，要点点滴滴地改进，要采用最好的机器，要尽力通晓这一行。”正确的思考方法可以提高你对工作的兴趣——你得为自己本身的问题好好想想。如果你调整好了心态，以愉快的心情去工作，那么你人生的幸福感也许可以增加两倍。

把全部的精力集中在工作上才能实现目标	/ 125
关注细节、注意小事情的人才能成就大业	/ 127
要善于分清和区别对待轻重缓急不同的事项	/ 129
抱着非做成不可的决心，追求尽善尽美的态度	/ 131
自己要看得起自己所从事的工作	/ 133
保持愉快的心情是提高工作效率的关键	/ 135
设法把分内的工作变得感觉舒适有意思	/ 138
拥有热忱的人将会拥有更多成功的机会	/ 141
要成就一项伟大的事业必须具有热情	/ 145
你的热忱不仅能影响自己，也能影响别人	/ 147
以健康饱满、情趣盎然的心态持续工作	/ 149
你的生活和事业会因感恩而变得更美好	/ 152

第六章 为自己平添高雅的气质塑造迷人的形象

如何使自己充满自信地出现在领导、同事、下属、客户和朋友的面前？如何使自己气质高雅、形象出众地出入办公室、参加会议、出席社交活动？如何快速提升自己的整体形象，做到举止大方、谈吐优雅，更好地展现个人独特气质与魅力？这是每个试图赢得更多求职、升迁、交友、合作机会的人应该认真思考的问题。

- 受人欢迎的个性能使成功的机遇倍增 / 157
- 初次的印象对人整个印象的形成举足轻重 / 159
- 恰当地使用微笑会使你的魅力倍增 / 161
- 良好的行为举止是友好交往的基础 / 163
- 我们的言谈随时会被别人当成判断我们的根据 / 165
- 展示受人欢迎的说话态度的几个要点 / 168
- 牺牲个人的“自我”以提升他人的“自我” / 170
- 必须在衣着方面多花费心思来塑造自己的形象 / 172
- 在日常交往中展示良好的礼仪 / 174

第七章 站在对方的角度考虑问题才能笼络客户

“把顾客奉为上帝”，这似乎是老生常谈的话题。可是在现实生活中，却很少有人能做到。只有错误的经营，没有错误的顾客。奉行顾客第一的宗旨，以满足顾客的各种需求为宗旨与核心，是维护良好的客户关系所必须采纳的策略。摸透顾客的心，学会站在对方的角度考虑问题是非常重要的。

- 观察顾客是同顾客沟通联系的重要方法 / 179
- 吸引顾客更多的注意，引发购买的欲望 / 182
- 与顾客进行愉悦的谈话才能达到推销的目的 / 184



千方百计激发对方谈话的兴趣生意就好做了	/ 187
赋予推销活动以人情味，征服对方的心	/ 189
为对方树立一种他是重要人物的感觉	/ 191
多说些赞美之辞，让对方感到满足	/ 192
当对方提出抗议的时候，夸大其可能后果的严重性	/ 195
为避免客户产生对立情绪应尽量减少争论	/ 197
在推销的过程中要不怕拒绝毫不退缩	/ 200

第八章 学会调整和控制心态就能掌控你的人生

奥格斯特·史勒格说：“在真实的生命里，每桩伟业都由信心开始，并由信心跨出第一步。”信心对于每个人的成长和成功，都是非常重要的。自信的心态是一个人思考、行动所赖以支持的心理基础。当一个人树立起了信心之后，他就可以克服对自己、对别人以及对生活本身的畏惧，对自己就有了全新的看法，从而敢于去做和完成自己从来没想到自己能完成的事。

凡事多往好处想是心理健康和幸福之道	/ 205
若能好好控制信念便能去除忧虑、恐惧	/ 207
相信自己定能成功的想法是决定你成败的一个因素	/ 210
乐观是一种必不可少的素质	/ 213
成功的先决条件就是自信	/ 215
最重要的是战胜自卑，接纳自己	/ 217
要敢于相信自我，肯定自我	/ 219
不要去在意那些对自己不公正的批评	/ 221
成功者的普遍标准是正确估价自己作为胜利者的能力	/ 223
我们的人生境况并不是由周围环境造成的	/ 225
唯一真正需要改变的只是我们的心境	/ 227
我们可以选择积极的态度来面对困境	/ 231

第九章 管理情绪，消除错误的思想和行为

人生际遇各不相同，对生活的看法也各不一样。但不论是谁都难免会经历成功与失败、富有与贫困、欢乐、幸福与悲伤、失意……卡耐基指出：人，是情绪动物而不是理性动物。理解与掌握了种种情绪规则，它就会帮助你走向成功。忽略或违背了它，它就会成为你走向成功的障碍。消除错误思想和行为，在心灵中注入快乐，比割除身上的肿瘤和脓疮还重要！

- 愤怒和忧郁的情感有损身体的和谐和健康 / 235
- 注重性格情绪的完善以奠定成功生活的基础 / 237
- 我们可以努力把失败的忧虑减少到最小的程度 / 239
- 生活几乎永远不会像我们情绪低落时感觉的那么糟 / 241
- 学会以直接、积极的方式去面对生活中的难题 / 243
- 几乎所有的忧虑和哀伤都是来自人们的想象 / 245
- 努力改变你的思想就能获得精神的宁静 / 247
- 适时完全抛弃那些让人忧虑和烦恼的事 / 249
- 为明天而忧虑不如积极地投入今天的生活 / 251
- 我们的反应决定我们是否能够获得快乐 / 253
- 不论面对怎样的困境我们都可以努力转忧为喜 / 255
- 不要为那些微不足道的小事而烦恼 / 257
- 不要让失败、内疚和悲哀的情绪把你引向绝望 / 259
- 从来没有人因为抱怨世界而感到发自内心的快乐 / 262
- 要学会用爱去激发生活的热情 / 263

第十章 领悟人生，向生活索取合理的回报

卡耐基提醒我们，世上有很多有趣的事情可做，在这令人兴奋的世界中，不要过着乏味的生活。“幸福”这东西，和你是什么样的人或拥



目 录

卡耐基成功学全书

有什么东西全然无关，唯一有关的是——你的想法。我们可以调整好自己的思想，以使它为我们带来自己想要的东西和想处的环境。所以，在生活中，我们必须以感恩之心去多方思考，因为今天我们所想的事情足以左右你的将来。我们要尽量以适合自己生理和心理的方式去生活，请让希望、自信、爱及成功的想法，注满自己的心田。

要想取得成功你必须为成功积累足够的知识	/ 267
长者的经验可以给我们人生许多有益的提醒	/ 269
向其他人学习是成功生活的一个法则	/ 273
为了成长和进步要积极接受别人的意见	/ 275
不要因对失败的恐惧阻止自己的努力	/ 276
一定要克服和避免阻碍事业成功的行为模式	/ 278
增强自己的勇敢精神，勇于面对风险	/ 281
真正的英雄始终是生活的强者	/ 283
成功时仍要保持清醒的头脑与判断力	/ 285
避免使自己成为屈服和诱惑的牺牲品	/ 286
要努力使自己更真实地面对生活	/ 288
寻求一种更为宽广的视野来审视我们的人生	/ 290
调整自己的心态，保持一颗平常心	/ 292
每天都想怎样才能使别人高兴就能感受到幸福	/ 294
聪明的人应该把现在的快乐紧抓在手	/ 302
我们要快乐地过好每一天、每一刻	/ 304

Collected Edition Of Dale Carnegie's Success Wisdom



卡耐基成功学全书

第一章

良好的人际关系是一项很重要的资产和财富

现在，作为人际关系学家的卡耐基所开创的“人际关系训练班”已遍布世界各地。卡耐基指出：和谐的人际关系是一笔宝贵的财富。在追求事业的时候，成功的人士很少单靠个人的能力去硬拼，通常都得益于良好的人际关系。如何了解他人，如何与他人和谐相处，如何使别人喜欢你、支持你，如何使他人随从你的意愿，是值得每一个人学习和研究的人生课题。

>>> 和谐的人际关系有助于事业的成功

戴尔·卡耐基说：“和谐的人际关系是一笔宝贵的财富。”“我们应该重视友情，让友谊之花在自己的生命中绽放。”

我们不难设想，身边连一个知心的朋友都没有的人，他的事业也很难取得成功。卡耐基事业的成功，当然首先得归功于他自己艰苦不懈的努力，但也不能否认他的朋友给予的支持与帮助。卡耐基对友谊的感受是非常深刻的，同时，他对朋友也投入了自己的真诚。

在戴尔·卡耐基的生活中，有三位极其重要的真挚的朋友，他们是赫蒙·克洛依、法兰克·贝格尔、罗威尔·汤姆斯。

赫蒙·克洛依是一位来自卡耐基故乡玛丽维尔的作家，从小就有写作神童和推销专家之称。还在小学时代，他就在《巴克》杂志发表文章并努力促销，使《巴克》杂志销量大增而小有名气。

克洛依和卡耐基同样都是从家乡走向纽约的，但赫蒙·克洛依却选择了不同的工作和职位。他先是在《圣约瑟夫报》等几家报社担任记者；之后，他找到了一个比较理想的职位——一家出版社杂志的编辑助理。

卡耐基在纽约时并没有和克洛依来往。他一次外出度假时，在度假胜地碰到克洛依，两人在一家酒吧里喝酒聊天，交流各自在纽约的奋斗经历。

从交谈中，卡耐基知道克洛依结识了美国当代的许多著名人士。他内心渴望自己的成功，希望能够结交更多的人。克洛依答应把卡耐基介绍给自己所认识的朋友。

度假回来后，他们便经常会面，交流经验。他们开始时一有机会或有空就碰面，后来逐渐习惯于在周日会面。

克洛依在曼哈顿格林威治村内十分活跃。在麦克道格勒街的自由俱乐部里，聚集着一批思想活跃或见解极端的人，他们当中有无神论者、反政府主义者、激进派分子以及自由主义者。

克洛依在这些人当中仍显得活跃异常。他们常常在波利假日旅馆中会面，讨论许多当前的话题及各自喜欢的内容。

卡耐基在克洛依的介绍下，加入了这充满烟味的旅馆餐厅地下室的周日聚



会。在这里，卡耐基结识了这里的常客，交下了很多很好的朋友。

卡耐基在和克洛依不断的交往过程中，逐渐建立了深厚的友谊，并结成了终生挚友，关系一直维持到卡耐基逝世。

两人都爱好旅游，他们经常结伴外出。在一次旅游中，克洛依问：“戴尔，你为什么不去写作呢？”卡耐基激动地说：“我正为此事做准备呢，总有一天我会成功的。”

克洛依的提问激发了卡耐基写作的欲望。旅游回来后，卡耐基已经下决心去写作。可以说，在卡耐基畅销书创作生涯中，克洛依的帮助和支持功不可没。在朋友的帮助下，卡耐基通过自己的努力，终于走向成功之路。

虽然克洛依的生活态度与一本正经的卡耐基不同，但这并不妨碍他们成为终身挚友。实际上，两种不同生活态度的人成为朋友，可以起到相互帮助和相互启发的作用。又由于他们都来自相同的故乡，而且两人同样为成名而奋斗，并且大约又是同时期在纽约发展。尽管克洛依是以小说闻名美国，卡耐基以公众演说课程闻名于世。

卡耐基对克洛依的友谊相当尊重和感激，因为在事业进程中，克洛依给予了莫大支持。

当卡耐基完成了《影响力的本质》一书时，他就在书的扉页上写下了一段话赠给克洛依，那就是：“以我最高的名誉献给我最尊敬、重要、诚实的朋友。”

与卡耐基结成挚友的人当中，有些人早已有所成就，而有些人则是他曾教过的学生。法兰克·贝格尔就是其中的一位。

法兰克·贝格尔曾当过棒球队的垒手，后又当了一位保险推销员。在他的工作遇到困难的时候，他报名参加了卡耐基的课程。从卡耐基的课程毕业后，他的事业开始蒸蒸日上、推销利润频频上升，很快就成为保险业的一名巨子。就这样，法兰克·贝格尔成了一个成功的典型，也成了卡耐基家里的一名常客。

后来，这对绝佳的搭档还展开了一次洲际旅行演说，并获得了空前的成功。因为人们从法兰克·贝格尔身上看到了从一无所有到拥有财富的希望，同时对卡耐基的课程也更加寄予厚望。法兰克·贝格尔在其所写的畅销书《我如何在推销中反败为胜》中，将自己的成功归功于卡耐基的课程，这无疑是对卡耐基最好的帮助。

卡耐基和他的另一位挚友罗威尔·汤姆斯的友谊出现在两人事业的困难时期，可谓是一对患难之交。他们积极参与对方的事业，互相帮助，共同发展。当罗威尔·汤姆斯主持由著名杂志《读者文摘》赞助的星期电台节目时，他邀