

卡耐基成功与致富教程

# 成功之路

信念与成功

善良是金

二十八条黄金法则



戴尔·卡耐基成功与致富教程

是戴尔·卡耐基个人成功学的精华

《成功之路》是所有成功人士的入门教程

《致富之道》是“百万富翁”的核心课程

帮助千千万万的普通人走上成功与致富的光明大道

# 成功之路

卡耐基成功与致富教程



戴尔·卡耐基

## 成功与致富源于你自己

(代前言)

**“只要你想成功，你就一定能够成功！”**

这是戴尔·卡耐基响彻世界的名言，影响了千千万万和你一样渴望成功与致富的普通人，改变了他们的人生，并因此涌现出千千万万的成功人士与百万富翁。

戴尔·卡耐基从一个默默无闻的乡村男孩，成为世界上最著名的成功学大师，实现了成功与致富的理想，并将他的经验与我们共同分享，使千千万万的普通人走上成功与致富的道路。

戴尔·卡耐基成功的历程是其成功学最好的阐述：一个人的出身如何并不重要，关键在于他自己选择了成功与致富的道路。卡耐基先生以其非凡的勇气和毅力克服了人生道路上的种种困难，坚定地向着成功与致富的目标迈进。他在演讲领域的成功坚定了他的信心，激发出无穷的潜力和智慧，从而形成一套完整的成功与致富的教程。

卡耐基先生的成功学获得了巨大的成功，成为 20 世纪最有影响力的人物之一，获得了世界各地民众的欢迎，卡耐基先生本人也获得了极高的声誉。

“成功”与“致富”是卡耐基先生成功学的两大基石，也为广大渴望成功与致富的普通人指明了切实可行的光明大道。

《成功之道》阐述了卡耐基先生有关励志与处世的学说，这是所有渴望成功的人士必须掌握的基本功，因为这是所有已经成功人士的人生精华与处世之道。

“信念与成功”是卡耐基先生帮助你发掘对成功的欲望、树立成功信念的教程，因为成功首先要有明确的目标，而目标源于正确与坚定的信念。

“善良是金”是卡耐基先生成功学的关键，这也是卡耐基先生的成功学能够真正帮助千千万万普通人走上成功与致富道路的真正原因！

“善良”是人性中最美好的因素，所有的人都喜欢与善良的人相处，给予善良的人更多的机会和体谅，而这些就是你能够成功的关键原因。

“成功的人首先是一个善良的人，”卡耐基先生这样说，“善良的成功人也才是真正的成功人士。”

卡耐基先生还将自己的成功学总结为“二十八条黄金法则”，使所有渴望成功的普通人能够掌握切实可行的成功技巧。

《致富之道》全面介绍了卡耐基先生的致富原理，是卡耐基先生与其两位挚友的智慧结晶。“财富是正确工作的结果，”卡耐基先生这样说，“除了有对财富的渴望之外，更重要的是正确的观念与方法。”

成功的人士首先必须战胜人性的弱点，这些人性的弱点是成功与失败的分界点。战胜人性弱点的过程就是步入成功大道的开始，你将唤醒深埋在心中的渴望——对致富的欲望；同时，也帮助你找到自己的幸运之神——你的信心。

“工作与致富”介绍了卡耐基先生的挚友麦克·麦考米克先生的经验。麦克·麦考米克先生是卡耐基先生的学生和追随

者，后来成为卡耐基先生的挚友和重要的事业伙伴。麦克·麦考米克先生毕业于美国著名的耶鲁大学法学院，是多家著名公司的高级主管。

麦克·麦考米克先生是工作致富的典范，在卡耐基先生的影响下，他将自己“如何从工作中致富”的经验和盘托出，并整理成册。

麦克·麦考米克先生强调“积极的心态、努力的工作、正确的方法”，尤其是团队合作精神更是企业人能否成功与致富的关键所在，读者可以从中学习很多有效的工作技巧。

“创业与致富”介绍了卡耐基先生另一位挚友保罗·霍肯先生的致富经验。保罗·霍肯先生堪称是商业界的创业奇才，一生中创建了多个成功的企业。在卡耐基先生的劝说下，保罗·霍肯先生也将自己有关创业的经验奉献给广大读者分享。

的确，创业是致富最有效的途径之一，但创业也面临更大的挑战。保罗·霍肯先生的智慧一定可以给予计划创业致富的人们巨大的帮助和启示，使他们创业的道路更加顺利，早日走上致富的道路。

# 目 录

## 信念与成功

第一章 机会永远存在·····	2
第二章 再多付出一点努力·····	9
第三章 善用你的时间·····	17
第四章 积极的心态·····	25
第五章 专心做好一件事·····	32
第六章 团结的力量·····	40

## 善良是金

第一章 与人为善的处世之道·····	50
第二章 尊重别人，别人才会尊重你·····	93
第三章 双赢的沟通艺术·····	118
第四章 善有善报·····	146
第五章 快乐的善良人·····	176

## 二十八条黄金法则

第一章 建立成功的信念·····	208
黄金法则一 积极的心态·····	208
黄金法则二 强烈的进取心·····	215
黄金法则三 正确的思考·····	222
黄金法则四 超越你的自卑·····	231
黄金法则五 洞察问题的本质·····	238

黄金法则六	改变自己的处境·····	246
黄金法则七	从失败中学习·····	253
黄金法则八	培养你的创造能力·····	261
第二章	构筑成功的心态·····	267
黄金法则九	想一想最坏的结果·····	267
黄金法则十	不要为小事烦恼·····	274
黄金法则十一	接受不可改变的事实·····	281
黄金法则十二	防止自己受到伤害·····	284
第三章	打造成功的形象·····	292
黄金法则十三	有吸引力的个性·····	292
黄金法则十四	展示你的信心·····	303
黄金法则十五	热忱感动上帝·····	310
黄金法则十六	充沛的活力·····	316
黄金法则十七	卓越的领导能力·····	322
第四章	掌握成功的技巧·····	327
黄金法则十八	组建你的“成功团队”·····	327



黄金法则十九	如何推销自己·····	334
黄金法则二十	知识改变命运·····	343
黄金法则廿一	发挥团队精神·····	352
黄金法则廿二	自律使你成功·····	359
黄金法则廿三	善对金钱·····	367
第五章 踏上成功的道路·····		377
黄金法则廿四	拟定你的人生计划·····	377
黄金法则廿五	选择适当的工作·····	388
黄金法则廿六	活在现在·····	394
黄金法则廿七	解决问题的能力·····	404
黄金法则廿八	行动、行动、再行动·····	406

成功之路

# 信念与成功

卡耐基成功与致富教程



## 第一章

# 机会永远存在

如果你受教育不足；如果你缺乏先天优势；如果你的勇气和胆量不够；如果你懦弱、过于敏感或缺少进取心；如果你感到自己的生活一团糟；如果你从未找到自己的位置；如果别人成功但你不成功；如果你把握不住自己的生活，失去了对自己、对同胞的信心……那么请特别留意戴尔·卡耐基先生的话，让他的话引导你攀登生活的阶梯。振作起来！你很快就要上路，手擎火把，点燃你的雄心壮志，在生命中投下一道神圣的光环。

## 身边的机会

“年轻人的机遇不复存在了！”一位学法律的学生对丹尼尔·韦伯斯特抱怨说。“你说错了，”这位伟大的政治家和法学家答道，“最顶层总有空缺。”

没有机遇？没有机会？在这世界上，成千上万的孩子最终发财致富，卖报纸的少年被选入国会，出身卑微的人士获得高位。在这世界上，难道没有机会？对于善于利用机会的人，世界到处都是门路，到处都有机会。我们未能依靠自己的能力尽享美好人

生，虽然这种能力既给了强者，也给了弱者。我们一味依赖外界的帮助。即使本来就在眼前的东西，我们也要盯着高处寻找。

巴尔的摩有一位妇人，参加舞会时丢了一只贵重的钻石手镯，就以为这只手镯被人从斗篷口袋里偷走了。几年后，她沦落到为人清洗楼梯，整天为养家糊口而殚精竭虑。一天，她想剪开一件破旧不堪的斗篷以便缝制一个头巾，天啊！在斗篷的衬里，她发现了那只钻石手镯。在贫困潦倒之际，她还有价值 3500 美元的财产，而自己却一无所知。

许多人认为自己贫穷，实际上他们有许多机会，只是需要他们在周围和种种潜力中，在比钻石更珍贵的能力中发掘机会。据统计，在美国东部的大城市中，至少 94% 的人第一次挣大钱是在家中，或在离家不远处，而且是为了满足日常、普通的需求。对于那些看不到身边机会，一心以为只有远走他乡才能发迹的人，这不啻是当头一棒。

一伙巴西牧羊人前往美国加州淘金，随身带了一把半透明的石子用来在路上玩西洋跳棋。到了旧金山，石子大都被扔掉了，他们才发现这些石子是钻石。他们急忙赶回巴西，而出产石子的地方已被其他人占有并出售给了政府。

内华达州一州最高产的金银矿被矿主以 42 美元的价格售出，以便筹钱前往其他矿区去圆自己的发财梦。哈佛的阿加西兹教授曾讲过一个农夫的故事。这个农夫有一处几百英亩的农庄，里面尽是些石头和不值钱的树，他决定把农庄卖掉去从事更赚钱的煤油买卖。他开始关注煤层和煤油油藏，并进行了长时间的研究。他把农庄以 200 美元的价格卖掉，然后跑到 200 英里以外的地方开展新业务。不久，买下农庄的人在农庄里发现了大量煤油，而以前那个农夫不知道其价值却千方百计想把它卖掉。

几百年前，在印度河畔住着一位波斯人，名叫阿里·哈菲德。他住在河堤上的一幢农舍里，从那里放眼望去是无垠的田野

伸向远方的大海。他有妻子和孩子，有一望无际的农庄，里面种植着谷物、鲜花和果树。他有很多钱，有自己希望拥有的一切。他很知足，很幸福。一天傍晚，一位佛教长老前来拜访，与他坐在火边，给他解释世界是如何创造的，以及最初的几缕阳光如何在地球表面凝结成钻石。

这位长老告诉他阳光凝成的一个拇指般大小的钻石要比金、银、铜矿值钱得多，用一块钻石，他可以买下许多他现有的农庄；用一把钻石，他可以买下一个省；用一矿钻石，他可以买下一个王国。阿里·哈菲德静静地听着，感觉自己不再是个富人，他被一种不知足感攫取了，他的财富也随之消失。

第二天一早，他叫醒了这位令自己不再幸福的长老，急切地问他在哪里可以找到钻石矿。

“你要钻石干什么？”长老吃惊地问。

“我要成为富翁，让我的孩子们登上国王的宝座。”

“那你只能出去寻找，直到你找到钻石为止。”长老说。

“可我到哪里去找呢？”现在已一贫如洗的农夫问。

“东南西北，随便哪里。”

“我怎么知道自己已找到了呢？”

“当你看到一条河流过崇山峻岭之间的白沙，在白沙中你就会找到钻石。”长老答道。

农庄主随行就市卖掉了农庄，把一家人托付给邻居，拿上贷来的钱，出发去寻找人人都想得到的宝藏。他翻越阿拉伯的高山，经过巴勒斯坦和埃及，游荡了数年却一无所获。他的钱已花完，不得不忍饥挨饿。可怜的阿里·哈菲德对自己的愚蠢和狼狈相深感羞愧，最后纵身跳入大海一死了之。买下他那农庄的人十分知足，尽量利用周围的一切，认为背井离乡去寻找钻石没有道理。一天，正当骆驼在园中饮水时，他注意到小溪的白沙上有一道光芒闪过。他捡起一块石子，十分喜爱那灿烂的光泽，就把

它拿进屋内，放在壁炉边的架子上，之后就把这件事忘得一干二净了。

那位打破了阿里·哈菲德平静生活的长老一天又来拜访农庄的新主人。他刚一进屋就被那块石子发出的光芒吸引住了。

“这是颗钻石！这是颗钻石！”长老异常兴奋地喊道。“阿里·哈菲德回来了吗？”“没有，”农庄主回答说，“另外，这并不是颗钻石，而是一块普通的石头。”两个人走进园子，用手指搅动白沙，看吧，一颗颗钻石闪闪发光，这比第一块更美。

举世闻名的哥尔卡达钻石矿就这样被发现了。假如阿里·哈菲德心满意足地留在家里，在园子里挖一挖，而不是跑到异国他乡去圆发财梦，那么他就会成为全世界首富之一，因为在他的农庄里到处是珍贵的钻石。

你有属于自己的、独特的位置和工作。找出你的位置，占据你的位置。本书的读者中，很少有人成功的机会逊于加菲尔德、威尔逊、富兰克林、林肯、哈丽埃特·比彻·斯托或者其他什么人，但要取得成功，你必须准备好在机会来临时捕捉并利用机会。记住有四样东西一去不返：说过的话，射出的箭，虚度过的人生和错过的机会。

人类文明有一个怪现象，利用的机会越多，创造的新机会就越多。如果你不遗余力地去寻找，就会易如反掌地找到工作岗位，只是在传统行业中，你不易像从前那样脱颖而出，因为现在的标准提高了，竞争也更激烈。“世界不再是陶土，”爱默生说，“而是劳动者手中的铁，我们必须不断地锤打它，为自己打造出一个位置。”

许多人从别人视而不见的零碎物品中发了大财。正如从同一朵花中，蜜蜂得到蜂蜜，蜘蛛得到毒汁一样，从一些最不起眼的东西，如碎革、棉屑、矿渣和铁屑中，有人创造财富，有人却收获贫穷。大凡有益于人类生活的东西，一套家具也好，一件厨

具也好，衣服食品也好，很少有不能加以改进而使人发财的。

## 成功的机会源于生活

机会？在我们的周围到处都有。自然界的力量愿为人类服务。千百年来，闪电一直想引起人类对电的注意，电可以替我们完成那些枯燥乏味的工作，从而使我们抽出身来开发上帝赋予的能力。潜在的能力到处都有，要由敏锐的眼光来发现。

首先观察世人有何需求，然后去满足这一需求。一项让烟在烟囱中逆行的发明虽然巧妙，但对人类毫无益处。华盛顿的专利局里装满了各种构思精巧的装置，但几百个里面也不见得有一个对发明者本人或世人有什么用处。尽管如此，仍有许多父亲醉心于这类无益的发明，弄得家徒四壁，一家人在贫困中苦苦挣扎。

一个善于观察的男人发现自己的鞋眼被拉了出来，因为买不起一双新鞋，便思忖：“我要做个可以镶到皮革里的带钩的金属圈。”当时他贫困潦倒，连割房前的草都要向别人借镰刀，而就靠这项小发明他成了一位富翁。

新泽西的纽瓦克有一位善于观察的理发师，他觉得理发的剪刀有待改进，便发明了理发推子，由此发了大财；缅因州有位男子不得不帮助卧病在床的妻子洗衣服，他感到传统的洗衣方法既耗费时间，又消耗体力，便发明了洗衣机，这样他也成了富翁；有一位先生受尽牙痛之苦，心想应该有一种方法把牙塞上来止痛，便发明了黄金塞牙法。

成就大事业或有重大发明创造的人并非财大气粗之辈。第一台轧棉机是在一个小木屋里制造出来的；美国第一艘汽船是由费奇在费城一座教学的祭具室里组装起来的；麦考密克在小磨房里研制出著名的收割机；第一个干船坞模型是在一间阁楼内制作

的；位于马塞诸塞州沃塞斯特的克拉克大学创办者克拉克靠着马厩里制作玩具马车开始发财；爱迪生早在作报童时，就已藏在行李车厢内开始了他的实验。

米开朗基罗在佛罗伦萨街边的垃圾堆里捡到一块被人扔掉的克拉拉大理石，这块大理石是被一个不熟练的工人在切割过程中损坏的。无疑也有其他艺术家注意到了这块品质优良的大理石，但因其被损坏，所以只剩下了痛惜。只有米开朗基罗看到这块废弃的大理石中的天使，用凿子和锤子创作出人类历史上一件最优秀的雕像——《年轻的大卫》。

帕特里克·亨利年轻时被人视为懒惰的废物，务农、经商均一事无成。他学习了六个星期的法律便挂出营业招牌，在打赢第一场官司后，他终于觉得自己即使在家乡弗吉尼亚也能获得成功。英国当局通过印花税条例后，亨利被选入弗吉尼亚州议会，提出了反对这一不公平征税的法案。他终于成为美国最出色的演说家。

伟大的自然哲学家法拉第是铁匠的儿子，年轻时写信给汉佛里·戴维申请在英国皇家学会谋职。戴维就此咨询了一位朋友：“这有一封名叫法拉第的年轻人来的信，他一直在听我的课，想让我为他在皇家研究院找个工作，我该怎么办？”“怎么办？”“让他去刷瓶子，他要是能有什么出息，就会立即去干；他要是不会有出息，就会拒绝。”这位年轻人在工作中曾利用抽出来的时间在药房的顶楼内用旧坩埚和玻璃瓶做实验，召集他是因为刷瓶子的工作也有机会，而正是这样的机会使他终于成为伍尔维奇皇家学会教授。廷德尔谈起这位年轻人时说：“他是人类历史上最伟大的实验哲学家。”法拉第成为那个时代的科学奇人。

有一个传说，讲的是一位艺术家一直想找一块檀香木用来雕刻圣母像。就在他近乎绝望，以为自己的构思即将落空时，他做了一个梦，梦中被吩咐用一块烧火用的橡木雕刻圣母像。醒来



后他立即照办，用一段普通的木柴创作出一个雕刻史上的杰作。许多人一心想找到檀香木用来雕刻，因此错过了许多宝贵的机会，实际上，我们用烧火用的普通木材就可以创作出杰作。有人虚度人生，从来看不到成就一番大事业的机会，而有人却站在旁边，在同样的条件下发掘机会，取得辉煌的成功。

我们不可能人人都像牛顿、法拉第或爱迪生那样有伟大的发现，也不可能像米开朗基罗或拉斐尔那样有传世之作，但我们可以抓住平凡的机会并使之不平凡，进而使我们的人生变得更壮丽。

如果你想致富，就必须研究你自己和你自己的需要。你会发现千百万人也有同样的需要。风险最小的营生总是同人类的基本需求相关。衣、食、住是我们必不可少的。我们也需要娱乐、教育和文化设施。一个人，只要他能满足人类的一项需要，改善人类采用的方法，或对人类的生存状态作出贡献，那么他就可以发财，而且，就在他所在的地方发财。