

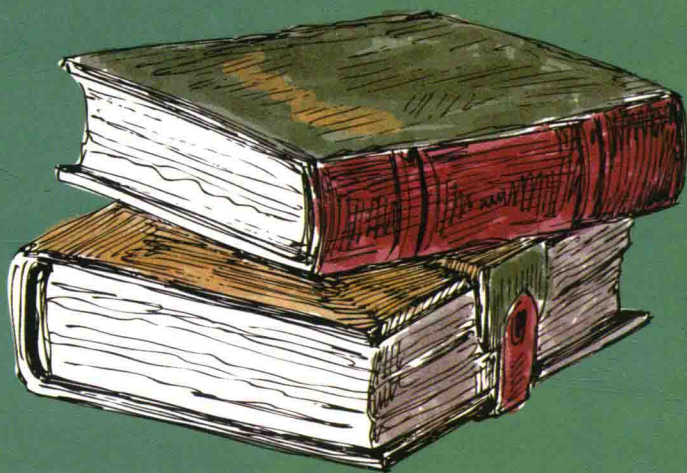
CARNEGIE'S
PHILOSOPHY OF
SUCCESS FOR
YOUNG PEOPLE

全新升级版

卡耐基写给年轻人的 成功哲学

〔美〕戴尔·卡耐基 / 著

张卉妍 / 编译

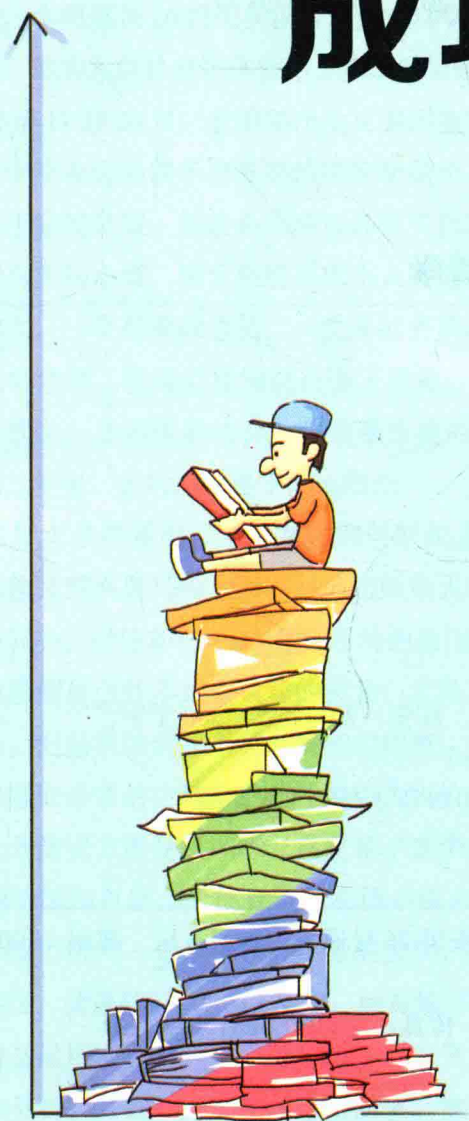


中国华侨出版社

卡耐基写给年轻人的 成功哲学

[美] 戴尔·卡耐基 著

张卉妍 编译



中国华侨出版社

北京

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基写给年轻人的成功哲学 / (美) 戴尔·卡耐基
著; 张卉妍编译. — 北京: 中国华侨出版社, 2017.12
ISBN 978-7-5113-7161-4

I. ①卡… II. ①戴… ②张… III. ①成功心理—青
年读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 270798 号

卡耐基写给年轻人的成功哲学

著 者: (美) 戴尔·卡耐基

编 译: 张卉妍

出 版 人: 刘凤珍

责任编辑: 馨 宁

封面设计: 李艾红

文字编辑: 徐 云 胡宝林

美术编辑: 吴秀侠

插图绘制: 戴金旺

经 销: 新华书店

开 本: 720mm × 1020mm 1/16 印张: 20 字数: 360 千字

印 刷: 北京市松源印刷有限公司

版 次: 2018 年 1 月第 1 版 2018 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-7161-4

定 价: 38.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 58815874

传真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



preface 前言

戴尔·卡耐基是 20 世纪美国著名的成功学大师、人际关系学鼻祖、现代成人教育之父，他为人类社会进步做出了杰出的贡献。

1888 年 11 月 24 日，卡耐基出生在美国密苏里州的一个贫苦农民家庭。1904 年，他高中毕业后就读于密苏里州华伦斯堡州立师范学院。他虽然得到全额奖学金，但由于家境贫困，他还必须参加各种工作以赚取必要的学习费用。这使他养成了一种自卑的心理，因而他想寻求出人头地的捷径。在学校里，具有特殊影响和名望的人，一类是棒球球员，一类是那些辩论和演讲获胜的人。他知道自己没有运动员的才华，就决心在演讲比赛上获胜。他花了好几个月的时间练习演讲，但都以一次又一次的失败告终。失败带给他的失望和灰心，甚至使他想到自杀。然而在第二年里，成功之门终于向他敞开。

1908 年大学毕业后，卡耐基来到科罗拉多州的丹佛市，受雇做了一名推销员，后来他又到南奥马哈为阿摩尔公司贩卖火腿、肥皂和猪油。他的这项推销工作做得很成功，但他却在 1911 年到纽约的美国戏剧艺术学院开始学习表演。一年以后，他感到自己并不具备演戏的天分，于是又回到推销行业，在一家汽车公司当推销员。但做推销员并不是卡耐基的理想，于是他决定白天写书、晚间去夜校授课，以赚取必需的生活费。他还希望为夜校教授演讲课，因为他认为，大学时代他在公开演说方面受过训练，具有较丰富的经验。也正是这些训练和经验，扫除了他的怯懦和自卑，让他有勇气和信心跟人打交道，增强了做人处世的能力。于是他说服了纽约一个基督教青年会的会长，同意他晚间为商业界人士开设一个公开演讲班。就这样，从 1912 年起，他开始了为之奋斗一生的成人教育事业。

卡耐基运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点和人性进行了深刻的探索和分析，开创并发展出一套融演讲、推销、为人处世、智力开发为一体的独特的成人教育方式，并卓有成效。无论是西方国家还是东方世界，他的著作译

本几乎涵盖了所有语系的文字。而他开创的“人际关系训练班”，包括美国卡耐基成人教育机构、国际卡耐基成人教育机构，以及遍布世界 50 多个国家的分支机构，更是多达 2000 余所。他以超人的智慧、严谨的思维，在道德、精神和行为准则上指导万千读者，给人们以安慰和鼓舞，使人们从中汲取力量，从而改变自己的生活，开创崭新的人生。从总统到内阁大臣，从各界名流到普通百姓，卡耐基教育机构造就了千千万万的毕业生，所开创的成功学教育培训帮助无数人实现了自己的梦想，影响了几代人。他也由此奠定了第一代成功学大师的地位，被誉为“20 世纪最伟大的人生导师”，畅销全球的美国《时代周刊》给予了他极高的评价——“或许除了自由女神，他就是美国的象征”。

“与其留给子孙财产，不如留给他们自信和勇气。”这是卡耐基于 1932 年在美国威斯康辛州密尔沃基市举办的工商业者协会上的演讲中说过的话。而他留给后人最丰厚的精神遗产就是他的成功学理论。卡耐基在实践基础上写出的成功学著作是 20 世纪极为畅销的成功励志经典，它们共同构成了卡耐基为人处世、通向成功之路的成功学体系，与他的成人教育培训班相辅相成，改变了传统的成人教育方式，影响了千百万人的生活。

“不要犹豫！请立刻阅读！这是改变你一生的机会！”——大多数读过卡耐基著作的人都很熟悉这句话。本书收录了卡耐基最主要的作品，集结了卡耐基励志作品的精华，是卡耐基伟大思想的精髓所在。成功不是一个偶然，成功的品质早已写好，就看我们能否拥有那些成功必备的素质。卡耐基以其独到的见解分析人性，分析生活。在书中，他教会我们如何轻松地掌握一些为人处世的绝妙法则，从而使我们在事业上、生活中事事顺心，少些烦恼，少些忧愁。

这将是一部年轻人不可多得的人生指南，是能改变无数人命运的励志枕边书。书中那些真实的案例以及成功者的人生经验更能给予你智慧的启迪。技巧谁都可以掌握，但是经历却人人不同，如果你愿意花时间阅读书中的每一个例子，相信你会得到更多宝贵的东西。本书将帮助读者在职场工作、商务活动与社会交往中学会与人打交道，并有效地影响他人、获取他人的尊重和支持，掌握击败忧虑和自卑这两大人类成功之敌的要领，以创造幸福美好的人生。



contents

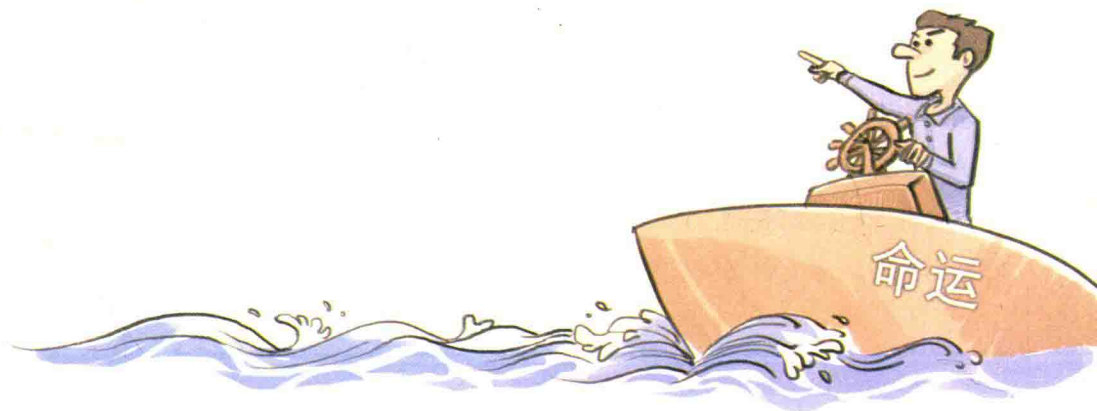
目 录

第一章 目标至上，人生比盖楼更需要规划	001
先有梦想，后有成功	002
目标的精彩预示着生命的精彩	004
目标为成功提供精神动力	006
成功人生需要成功规划	010
制订目标的六个步骤	014
第二章 立即行动，一千个想法不如一个行动	017
你为什么还不行动	018
成功始于心动，成于行动	020
不要拖延，现在就去..做	024
行动，而不是犹豫	026

追逐梦想
即刻行动



行动造就真正的巨人	029
第三章 要学会跟成功者在一起	033
接近赢家就能成为赢家	034
大人物是你的成功捷径	036
借助成功人士的成功氛围	037
与上进心强的人共处	040
主动结交成功者，少走弯路	042
第四章 是否真有“机会平等”这件事	045
机会眷顾有准备的人	046
把握机遇需要亮出你自己	048
留心小事，把握机遇	051
智者创造机遇	053
兴趣在哪里，成功就在哪里	055
培养坚忍果断的性格	058
第五章 做你自己	061
主宰自己的命运	062



找到属于你的音符	064
你的坐标在哪里	066
读懂生命，编织生命的精彩	070
找到自己成功的坐标	073
第六章 拥有宇宙般强大的内心能量	077
保持平衡心态的 N 个要诀	078
学会心理调控	080
拥有乐观心态的 9 种方法	082
如何培养积极的心态	085
调整心态，改变未来	087
适应一切无法改变的	089
99% 的烦恼其实不会发生	091
如何培养你的抗挫折心态	093
第七章 时间是最昂贵的稀有商品	097
做一个珍惜时间的人	098
善用零碎时间	100
克服工作中的拖拉心理	102
工作省时的方法	106
增值你的时间	112
绝不浪费时间	115
第八章 细节之中有“魔鬼”	119
万事皆因小事起	120
绝不忽视任何细节	121

成功自小处着手开始	123
任何工作都需要一颗认真的心	125
多一份专注就多一份成就	127
追求每个细节的精益求精	130
第九章 打破常规，别人的故事里不会有你的成功	133
张开想象的翅膀	134
打破常规，学会变通	136
打破传统思维的定式	140
挑战权威的话语权	143
没有冒险就没有成功	145
第十章 突破语言，到哪里都成为最受欢迎的人	149
让赞美成为习惯	150
站在对方的立场看问题	152
谈论对方感兴趣的话题	154
记住别人的名字	157
维护对方的自尊	160
尊重对方的意见	163
做个善于倾听的人	166
第十一章 善于合作，成功的人背后都站着一个团队	171
别让自己成为一座孤岛	172
合作才能共赢	175
懂得与人分享	177
善用别人的力量	179



让对方感到他很重要 181

将心比心赢得信任 184

优柔寡断：成功的大敌 186

第十二章 领导艺术，成功者不可或缺的素质 191

信任你的下属 192

你需要赢得下属爱戴 195

擅于使用对方熟悉的语言 197

提升凝聚力的关键 7 点 200

批评要有技巧 202

以激励改善绩效 205

帮助员工树立工作信心 209

第十三章 追求完美，把每件事都要做到精彩绝伦 213

永葆追求卓越的心 214

伟大的成就源自细节的积累 216

在平凡中追求卓越 218

及早拧紧松动的关键一环	220
全力以赴，务必 100% 尽心	221
给自己制订更高的标准	223
多做一点令你更出色	225
第十四章 积累财富，一美分是下个十亿的开始	229
节俭就是一种投资	230
为你的明天而储蓄	233
别陷入债务的泥淖	237
做自己的老板	239
让金钱流动起来	242
寻找自己的创富之路	244
掌握财富增长的法门	246
简朴让你专注于事业	249
第十五章 保持激情，点燃成功的火炬	253
充满热忱去行动	254
如何培养热忱	256
失败时为自己打气	259
看到舞台，而不是薪水	263
重视自我激励的力量	266
不让坏情绪影响自信心	268
第十六章 勇担责任，尝试为世界添点色彩	271
绝不逃避，勇敢担责	272
负起责任是成功的保障	274

责任是神圣的“职业”	277
行动需要带上责任	279
做问题的终结者	282
成功来自责任感的驱使	283
第十七章 完善自己，成功就是每天进步一点点	287
锻造一生的资本	288
书籍是人类的精神食粮	291
虚心用知识打造自己	294
改变就在今天	297
每天进步一点点	299
心灵上的自我完善	302



第一章

目标至上，人生比
盖楼更需要规划



先有梦想，后有成功

在很多课堂上，有不同的学员问我梦想和成功的关系，根据我对很多成功人士的观察，得出一个重要的结论：一般而言，是先有梦想，后有成功。

设定明确的目标，是所有伟大成功的出发点。有 98% 的人之所以失败，就是因为他们都没有明确的目标，即使花费了九牛二虎之力，最后还是哪里都到不了。

要攀到人生山峰的更高点，当然必须要有实际行动，但是首要的是找到自己的方向和目的地。如果没有明确的目标，更高处只是空中楼阁，望不见更不可及。如果我们想要使生活有突破，到达很新且很有价值的目的地，首先一定要确定这些目的地是什么。

1952 年的《生活》杂志曾登载了约翰·戈德的故事。

戈德 15 岁时，偶然地听到年迈的祖母非常感慨地说：“如果我年轻时能多尝试一些事情就好了。”

戈德受到很大震动，决心自己绝不能到老了还有像老祖母一样无法挽回的遗憾。于是，他立刻坐下来，详细地列出了自己这一生要做的事情，并称之为“约翰·戈德的梦想清单”。

他总共写下了 127 项详细明确的目标。里面包括着 10 条想要探险的河、17 座要征服的高山。他甚至要走遍世界上每一个国家，还想要学开飞机、学骑马。

他要读完《圣经》，读完柏拉图、亚里士多德、狄更斯、莎士比亚等十多位大学问家的经典著作。

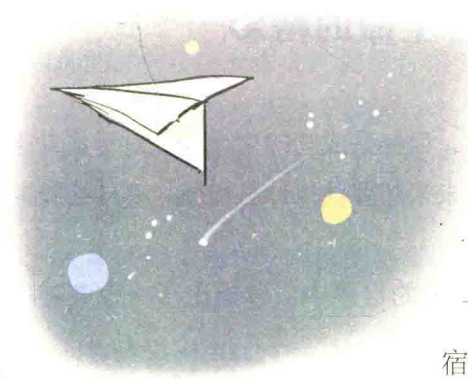
他的梦想还包括要乘坐潜艇、弹钢琴、读完《大英百科全书》等。当然，有重要的一项，他还要结婚生子。

戈德每天都要看几次这份“梦想清单”，他把整份单子牢牢记在心里，并且倒背如流。

戈德的这些目标，即使从半个多世纪的今天来看，仍然是壮丽且不可企及的。但他究竟完成得怎么样呢？

在戈德去世的时候，他已实现了 127 个目标中的 103 项。他以一生设定并且完成的目标，述说他人生的精彩和成就，并且照亮了这个世界。

梦想是对于所期望成就的事业的真正决心。梦想比幻想好得多，因为它可以



实现。人一旦有梦想有目标，自然就会为了实现它而发挥更大的心力，人生的光辉由此粲然可见。

我不断在课堂上讲述惠特尼的故事，因为他的传奇显示了梦想的伟大：

在1910年那一年，来自马萨诸塞州乡下的惠特尼和朋友合租在纽约的一家廉价寄宿公寓。惠特尼和其他穷困的乡下孩子唯一的不同点是：他决心成为一家大公司的老板。

惠特尼在纽约找到的第一份工作，是为一家大食品连锁店当零售店员。他为了更了解业务状况，便利用午餐时间到批发部门去工作。他这样做虽然不能得到别人的感谢和额外的薪水，可是当一个更好的工作出缺时，老板就想到惠特尼而把工作留给他。

从零售店员升为业务员，然后是部门主管、地区经理。随着岁月的消逝，惠特尼渐渐成为公司的核心骨干。后来他终于成为一家包装公司的总裁，实现了自己的梦想。

这个乡下孩子曾对室友说：“有一天我要成为一家大公司的总裁。”这句话并不是痴人说梦，他是在肯定自己的内在信念，为自己定下一个方向，借以鼓舞一生中的每一个行动。

为什么惠特尼能够获得成功？他工作努力——可是别人也一样努力。关键是，他知道他的方向。当他加班，当他换工作，当他学习业务上的新技能时——目标都朝向同一个方向。

漫无目的是不能成功者的咒语。他们茫然地找个工作，茫然地结婚……他们蹉跎岁月，彷徨地期待事情发生改变，心里却缺乏清楚的欲望和理想。

正如成功学家拿破仑·希尔所言：“你过去或现在的情况并不重要，你将来想获得什么。成就才最重要。除非你对未来有理想，否则做不出什么事来。有了目标，内心的力量才会找到方向。”所以说，一个人之所以伟大，首先在于他有一个伟大的梦想，一个伟大的目标。



目标的精彩预示生命的精彩

目标对于成功，犹如空气对于生命一样，目标是成功的生命线。对于成功来说，一个人过去或现在的情况并不重要，而未来想要获得什么成就，有什么样的追求才是最重要的。

洛克菲勒——美国著名的石油大王，在他的自传中，曾提出了一个有趣的设想：

若是将目前全世界所有的现金以及所有产业全都混合在一起，平均地分给全球的每一个人，让每个人所拥有的财富都一样多，经过半个小时之后，这些财富均等的人们，他们的经济状况就会开始有显著的改变。有的人在这时候已经丧失了分到的那一份：有的人会因为豪赌输光；有的人会因为盲目的投资而一文不名；有的人则会受到欺骗而迅速破产……于是财富分配又重新开始了，有些人的钱会变少，有些人的钱又开始多了起来，这种情形会随着时间的推移而变得更加明显。3个月之后，贫富悬殊将会变得十分惊人。

洛克菲勒十分自信地说：“我敢打赌，再经过两年时间，全球财富的分配情况就将和以前没什么区别。有钱的仍然是之前那些有钱人，而以前贫困的人依然贫困。”

洛克菲勒把这种现象的原因归结于人们的目标不同。

他说：“说这是命运也好，是机会使然或自然法则也好；总之，有些人的目标与行动，一定会使自己比其他人所受到的尊敬更多，他们所拥有的财富也将会更多。”

通常，奋斗者要想成功，最重要的因素是目标选择并付诸行动。



同为有目标的人，有人成功了，有人未成功，有人大成功，有人小成功。这与目标的“大小”有很大的关系。

大目标使人的生活是干事业，小目标使人的生活仅是过日子。古希腊哲学大师亚里士多德很深刻地地区分了这样两种人，即“吃饭是为了活着”的人和“活着就是为了吃饭”的人。

人生的精彩来自于目标的精彩。一个人的人生之所以精彩，就在于他有精彩的目标。

所谓精彩的目标，就是要做大事，考虑更多的人，更多的事，在更大的范围内解决更多的问题，在更大的空间时间里产生更大的影响。

你的目标越精彩，你所要解决的问题就越大。你就得要有大本事，要有很多知识、技能，有时甚至要超越个人的得失，做出某些重大牺牲。

在这一过程中，你逐渐获得了超出常人的知识和能力，你已经变得那样的胸怀宽广、大公无私，你也会取得超越常人的成就，你的人生也就变得更加绚丽多彩。

“Q世界”农产品公司的董事长霍华德·马古勒斯是美国加利福尼亚州的新一代农民。他的成就就是订立了自己精彩的人生目标并且努力完成目标的结果。

多年来，人们对农产品市场的繁荣与萧条几乎无法做任何预估和控制，几乎所有的人都认为这本来就是靠天吃饭的行业。

而马古勒斯却从来不这样想，他给自己定下了一个精彩的目标：发展出一个新颖独特的品种，用来影响消费者的购买行为。他当然有自己充足的理由：这个行业其实和其他行业没什么区别，当市场处于低谷时，除非你有自己独特的产品，否则你就完了。农业市场也是这个道理，如果你也像大家一样生产萝卜白菜，只有市场上供小于求的时候，你才可能获利。我们的目标就是要想法调整市场，靠自己的独特性打开市场，创造更多的机会。

马古勒斯想到了改良甜椒。没错，就是改良甜椒。如果能发展出比其他的甜椒风味更为独特的品种，马古勒斯深信，不论零售市场如何，商店一定非常喜欢这种风味独特的品种。

于是，马古勒斯发展出一种“皇家红椒”。这种长形叶式的甜椒，一上市就取得了巨大的成功，人们吃过以后，就会继续购买它。

马古勒斯用目标为自己的人生抹上了精彩的一笔。目标具有神奇的推动力，促使人在现实中通过努力实现自己的目标。