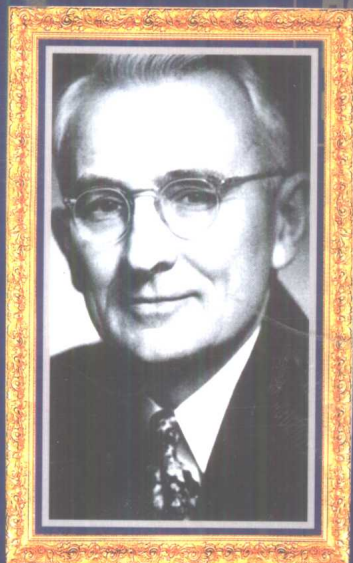


How to Win Friends & Influence People
How to Stop Worrying & Start Living
How to Develop Self-confidence & Influence
People by Public speaking



[美] 戴尔·卡耐基/著

刘 双/等编译

卡耐基 成功学教程

How to Win Friends & Influence People
How to Stop Worrying & Start Living
How to Develop Self-confidence & Influence
People by Public speaking

Dale Carnegie's Lifetime
Success Book

中国商业出版社

00125637



B848.4
37

卡耐基 成功学教程

[美] 戴尔·卡耐基/著

刘 双/等编译



How to Win Friends & Influence People
How to Stop Worrying & Start Living
How to Develop Self-confidence & Influence
People by Public speaking



北航 C0543717

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基成功学教程/(美)卡耐基著;刘双等编译.
-北京:中国商业出版社,2001.3
ISBN 7-5044-4251-8

I.卡… II.①卡… ②刘… III.成功心理学
IV.B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 10886 号

责任编辑 刘树林

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺1号)
各地新华书店经销
铁道部第十六工程局印刷厂印刷

*

开本:880×1230mm 1/32 印张:26 字数:720千字
2001年4月第1版 2001年4月第1次印刷
定价:32.00元

*

(如有印装质量问题可更换)

出人头地的捷径

(代前言)

美国一项权威调查结果表明：成人最为关注的问题有两个方面，一个是健康问题，另一个是人际关系问题。

一个寒冷的正月的晚上，2500多名青年男女挤进了纽约一家大饭店的宽敞舞厅。早在晚上七点半以前，这里所有的座位均已占满，直到八点，热烈而充满激情的人们还在不停地往里拥挤，连楼道里都挤满了人，后来者连找个立脚的地方都困难了……

这些劳累了一天的人们，居然在这里要站上一个多小时，他们究竟在观看什么？华尔街股市交易的行情？名模时装表演？还是自行车赛？

不，都不是！原来他们都是被报上的一则广告吸引而来。两天前，他们拿起《纽约太阳报》，一幅整版的引人注目的广告吸引了他们……老一套？是的，但信不信由你，当时在这个世界上最繁华的城市，还有20%的人口正靠救济金生活，却有2500人都因为同一则广告而从单位和家里直接赶往广告所指定的地点宾夕法尼亚饭店来了。

这则广告刊登于纽约最保守的一家晚报——《纽约太阳报》，它的读者大多是上层的资产阶级——高级职员、雇主、企业家，这些人

1.22-60

年薪都在 2000 ~ 50000 美元不等。他们蜂拥而至,为的是听一个在他们看来最为新颖、最为实用的讲座——“有效的交流与影响他人的技巧”。主讲者:戴尔·卡耐基及人际关系研究会。他们为何对此如此充满兴趣?难道仅仅是因为经济不景气而产生的一种求知欲吗?显然不是,因为这一训练教程,在纽约市已经风行 24 年了,而且每场都听众爆满。

在此期间,15000 多名商人及职业专家接受过卡耐基的训练,甚至有可能比之更多。连那些不肯轻易相信他人,那些思想守旧的机构,也在本单位内提供场地,为其员工接受培训提供便利。

这些已经离开学校 10 年或 20 年之久的成人们都自愿前来接受这种训练。这一事实表明,我们的学校教育与社会的需求确有一段惊人的差距。那么,成人究竟需要什么?这确实是一个一句话难以综述的问题。而为了解答这一问题,美国芝加哥大学、美国成人教育协会和青年联合会曾花费了 25000 美元,耗时两年,在全美进行了一个调查。调查结果显示:成人最为关注的是健康问题,其次是人际关系问题,他们要学会与人交往和影响他人的技巧。他们不想成为演说家,也不想去听那些枯燥无味、脱离实际的心理咨询指导,他们需要的是能够让自己在事业、社交和家庭中即学即用的真诚建议。

在中学和大学时期,他们曾浏览过许多书籍,当时他们似乎只有一个信念:知识,只有知识才是经济和事业的酬劳,但在若干年的事业生涯中,在经过一次次生活的困苦与折磨之后,他们深感失望,而且又悟出了另一个道理:那些在事业上获得重要成功的人,除了知识以外,更重要的是要具备一种生存的技能——善于讲话,善于影响和改变他人的思想,善于推销自己和“出售”自己的意见。

他们意识到:如果自己要戴上船长的帽子,要驾驶事业的轮船,自我的人格与说话的能力,有时比大学的文凭还要重要。

从 1912 年开始,卡耐基就在纽约讲授成人训练课程。最初,他只开设了一门演讲术课程——用实际的经验训练成人在商业面洽以

及团体中能从容自如地思考,更加清楚、有效、镇定地发表自己的思想。

经过几期培训之后,卡耐基渐渐觉得,这些成人固然急需说话的训练,但他们更迫切需要在日常事务及人际交往方面得到更好的训练,而且他自己也深切需要这种训练。应付人恐怕是我们所遇见的最大问题了,对于一位商人来说更是如此。对一位会计师、家庭主妇、建筑师或工程师来讲也是如此;数年前在卡耐基基金会的资助下所进行的一次调查研究表明(这一结果后来又由卡耐基技术研究院另外的一项研究所证实):在技术工程中,一个人事业的成功,约有85%是由于人类工程——即人格和领导他人的能力。

有好多年,卡耐基每季在费城工程师俱乐部举办课程,并且也在美国电机工程师学会纽约分会开班。总计约有1500名以上的工程师接受过他的训练。对于这些人来讲,他们既有学历又有知识,为何还要参加他的培训?因为根据多年的观察与经验,他们最后发现,在工程界报酬最高的人往往不是懂得工程学最多的人。例如,我们可以用每周25~50元的代价雇用工程、会计、建筑,或其他专业的技术人才。市场上永远都有这种人才,但一个人要是除了技术知识之外,还具备一些发表自己想法的能力、领导他人的能力、激发他人热忱的能力,那他的收入势必大大增加。

美国石油大王洛克菲勒在事业的鼎盛时期说道:

“应付人的能力也是一种可以购买的商品,正如糖或咖啡一样,而我愿意付酬购买这种能力……”

由经验得知,这话无疑是正确的,因为卡耐基自己也费了许多年的功夫在寻求一本实用有效的人类关系学手册。开始他一直找不到这种书,他就试写了一本,在班里使用。为写作此书,卡耐基曾读过所有他能找到的有关材料。此外,他又雇佣了一位受过训练的抄写

员,费了一年半功夫,在各大图书馆中阅读他所遗漏了的东西,钻研各种心理学专集,浏览千百篇杂志文章,搜索无数人物传记,研究各时代的大人物是如何应付他人的。他读过各时代的伟人传记,从恺撒到爱迪生,仅罗斯福的传记就读了一百多本。他们不惜时间、金钱,要发现自古以来任何人已经用过的关于交友及影响他人的切实真谛。

卡耐基还亲自访问过数十位成功人物和世界著名人物,如马可尼、罗斯福、杨·欧文、盖勃尔、约翰逊等,他要从他们身上探究人际关系的技术。

很多年前,卡耐基训练班开始以一套明信片大小的卡片让学员获得这些应付人的规则。后来又印成一张较大的卡片,然后是一本小册子,再后是一套小书。而现在,经过 15 年的试验与研究,终于诞生了本书!

当然,本书所讲述的规则不只是一种理论或揣测,而且其中的每一个例子都是真实的故事。它们颇有奇效,确实影响和改变了许多人的生活与事业。

●一位手下有 340 个雇员的老板加入了这一训练课程。多年来,他曾没有限制或顾虑地指使、批评和指责雇员。他不会从自己的口中发出仁慈的称道与鼓励。在研究本书的原则之后,这位老板完全改变了他的人生观。他的厂里也充满了一种从未有过的忠诚、热忱与合作精神,340 个仇敌变成了 340 个朋友。

●无数推销员因为运用了这些原则,他们的销售业绩直线上升。许多人已经开了新户头——他们以前无法奢求的户头。高级职员得到了更大的职权,加多的薪俸。一位高级职员每年薪水增加 5000 元,因为他实行了这些规则。

●屡次参加课程训练的妻子们说,自从她们的丈夫受了这种训练后,自己的家庭比以前更加快乐了。

● 有些人常对他们所得的结果感到惊异,全像幻术似的。有时候,他们迫不及待地打电话到卡耐基的家中,因为他们不能等待 48 小时之后,在正常上课的时间报告他们的成就。

.....

哈佛名教授詹姆士曾说:

“与我们应当成就的相比较,我们不过是半醒着,我们现在只利用了自己身心资源的一小部分。广义地说,人类就是这样地生活着,远在他应有的极限之内。”

那些你“惯于不会利用”的力量!本书的惟一目的就是帮助你发现、发展和利用自己的那些潜伏待用的资才。

编译者

2001 年 3 月于北京

目 录

第一篇 待人处世的基本技巧

- 001 如欲采蜜,勿蹴蜂房 (2)
- 002 真诚地赞赏他人 (13)
- 003 要想钓到鱼,得问鱼儿吃什么 (22)
-

第二篇 平安快乐的要诀

- 004 保持自我本色 (32)
- 005 改变不良的工作习惯 (39)
- 006 学会放松,解除疲劳 (44)
- 007 倦怠导致身体的疲劳 (49)
- 008 活在今天的方格中 (56)
- 009 不要对敌人心存报复 (67)
- 010 不要指望别人感激你 (74)
- 011 盘算你所得到的恩惠 (80)

012	将不利因素转化为成功因子	(86)
013	每天尽力取悦他人	(93)
014	批评他人是一种自我满足	(104)
015	不让批评之箭中伤你	(107)
016	学会自我批评	(111)

第三篇 如何使人喜欢你

017	学会真诚地关心他人	(116)
018	不要忘记微笑	(124)
019	千万别忘记他人的姓名	(130)
020	学会倾听他人讲话	(136)
021	迎合他人的兴趣	(142)
022	让他人感到自己重要	(145)

第四篇 如何使人信服你

023	不要争论不休	(152)
024	尊重他人的意见	(157)
025	如果错了,当即承认	(161)
026	友善地对待他人	(165)
027	让对方开口说“是”	(170)
028	给他人说话的机会	(175)
029	别将自己的意见强加于人	(179)

030	善于从他人角度考虑问题	(182)
031	同情对方的意愿	(185)
032	激发他人高尚的动机	(190)
033	戏剧性地表现自己的意图	(194)
034	让他人不断面临挑战	(197)

第五篇 如何更好地说服他人

035	称赞并欣赏他人	(202)
036	间接委婉地指出他人的错误	(207)
037	不要总是责怪他人	(210)
038	没有人喜欢受人指使	(213)
039	保全他人的面子	(215)
040	激励他人获得成功	(218)
041	学会给人“戴高帽”	(221)
042	鼓励更易使人改正错误	(224)
043	学会给他人授权	(226)

第六篇 让你的家庭生活幸福快乐

044	切勿喋喋不休	(230)
045	不要试图改造对方	(234)
046	不要批评对方	(236)
047	真诚地欣赏对方	(238)

048	注重生活中的小事	(241)
049	家庭内部也应有礼	(243)
050	如何与女性相处	(246)
051	如何与男性相处	(256)
052	不要做婚姻的文盲	(264)

第七篇 如何使你变得更加成熟

053	不要光踢椅子	(268)
054	困难并不意味着不幸	(273)
055	摆脱生活中的不幸	(279)
056	拥有自己的信仰	(287)
057	你是独一无二的	(293)
058	学会喜欢你自己	(299)
059	不要盲从因袭	(305)
060	不要令人生厌	(312)
061	为什么别人要喜欢你	(319)

第八篇 走出孤独忧虑的人生

062	孤独是现代人的通病	(326)
063	忧虑是健康的大敌	(332)
064	消除忧虑的灵丹妙药	(343)
065	动用亚里士多德法则	(350)

066	将忧虑减半的四个步骤	(357)
067	让忙碌消除你的忧虑	(362)
068	生活在今天的密封舱里	(371)
069	不要因小事而垂头丧气	(382)
070	计算事情发生的概率	(389)
071	适应不可避免的事实	(396)
072	让忧虑“到此为止”	(405)
073	不要试着去锯木屑	(412)

第九篇 不要为工作和金钱而烦恼

074	一生最重要的决定	(420)
075	70%的烦恼与金钱有关	(428)
076	夫妻间的职业冲突	(438)
077	不要入不敷出	(444)

第十篇 防止疲劳,永葆活力

078	保持每日多清醒一小时	(452)
079	人为什么会产生疲劳	(457)
080	说出你的心事	(462)
081	消除烦闷心理	(468)
082	不再为失眠而忧虑	(476)

第十一篇 克服忧虑的真实故事

083	99%的烦恼其实不会发生	(484)
084	忧虑是最凶猛的对手	(487)
085	如何消除自卑	(489)
086	克服忧虑的五种办法	(492)
087	熬得过昨天,就过得了今天	(495)
088	我几乎没有明天	(497)
089	运动可以解忧	(499)
090	我曾是忧虑的受害者	(500)
091	我克服了最恶劣的挑战	(502)
092	世上第一愚人	(504)
093	永远给自己留条退路	(506)
094	我听到了一个声音	(509)
095	警长找上我家门	(511)
096	请保佑 我不进孤儿院	(514)
097	折磨人的胃痛	(516)
098	洗碗的心得	(519)
099	我终于找到了解答	(521)
100	时间能解决很多问题	(523)
101	我逃过了鬼门关	(525)
102	排忧解难一高手	(527)
103	停止忧虑令我长寿	(528)
104	我如何克服了胃溃疡	(530)

105	我如何多活了 45 年	(532)
106	我曾慢性自杀	(538)
107	我生活在阿拉的乐园里	(540)
108	找寻生命的绿灯	(543)

第十二篇 有效沟通的基本原则

109	培养勇气和自信	(546)
110	充分准备带给你信心	(562)
111	有效说话的技巧	(575)

第十三篇 有效沟通的三大要素

112	如何准备讲演	(586)
113	让你的谈话富有活力	(608)
114	激发和吸引听众	(616)

第十四篇 不同场合的沟通方式

115	以简短的讲演获得良好回应	(630)
116	告知式的讲演	(646)
117	说服性讲演	(658)
118	即兴演说	(667)

第十五篇 与人沟通的艺术

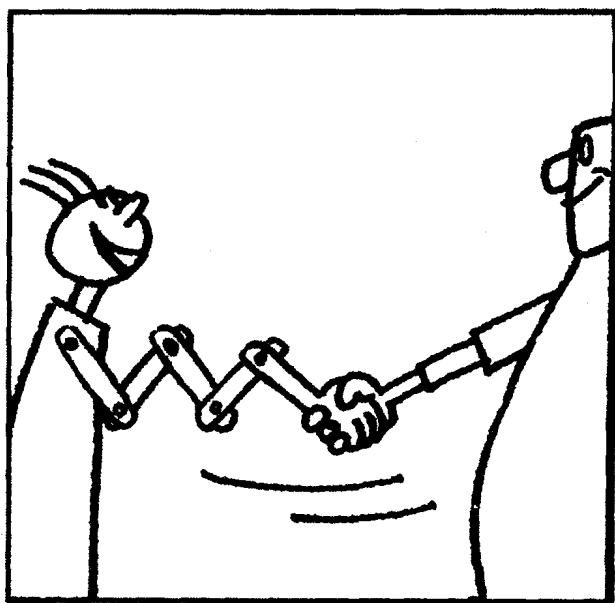
- 119 演说时的合适态度 (676)
- 120 改善你的语言表述 (697)
- 121 注重台风与个性 (714)

第十六篇 有效说话的挑战

- 122 介绍颁奖与领奖 (732)
- 123 获得一个良好的开端 (743)
- 124 达到高潮性的结尾 (769)
- 125 善用学得技巧 (784)
- 126 良好的记忆有助于讲演 (795)

第一篇

待人处世的基本技巧



所谓礼貌,就是彼此调节到适当的距离。