



卡耐基著作文库

卡耐基

(下)

成功之道全集

卡耐基成功之道全书 (下)

沈阳出版社

(辽)新登字 12 号

卡耐基成功之道全书

胡 旋 主编

沈 阳 出 版 社 出 版 发 行
(沈阳市沈河区南翰林路 10 号)
武汉大学出版社印刷总厂印刷

开本:850×1168 毫米 1/32

1995 年 8 月第 1 版

印张:37

1995 年 9 月第 1 次印刷

字数:850 千字

印数:1—20000 册

责任编辑:王继光

封面设计:山 峰

责任校对:明 明

版式设计:明 明

ISBN7-5441-0427-3/Z·10 定价:39.80 元

目 录

六、伟大的人物

第一章	不朽的艺坛骄儿	(568)
I	《米老鼠》华德狄斯耐	(568)
I	“信不信由你”里波雷	(571)
II	音乐家莫扎特	(575)
第二章	传奇的文坛巨子	(578)
I	法国文豪大仲马	(578)
I	小说神笔马克·吐温	(582)
第三章	卓越的科学怪杰	(585)
I	相对论鼻祖爱因斯坦	(585)
I	发明之王爱迪生	(589)
第四章	奇特的闻人大亨	(593)
I	印度教皇甘地	(593)
I	俄国女皇凯萨琳	(596)
II	拿破仑的夫人约瑟芬	(599)
第五章	实业巨头	(603)
I	麦当劳创始人——克洛	(603)
I	旅馆业巨子——希尔顿	(615)
II	世界首富——盖帝	(623)
IV	里维村的创造者——里维父子	(641)
V	台湾塑胶大王——王永庆	(649)

七、智慧的锦囊

第一章 工作+思考=智慧	(661)
组织中的死角	(661)
组织重要还是人重要?	(663)
不求改善的经营死角	(665)
成天忙个不停的人,工作效率未必好	(667)
祛除顽固的毛病	(669)
赋予管理者合理的职权	(671)
头脑给薪和效率给薪的区别	(673)
管理者的五点心得	(675)
经验和作业研究应相辅相成	(677)
数字之祸	(679)
自我保护的本能	(681)
人性诱导术的真义	(683)
令人头痛的“订立标准时间”问题	(685)
登高必自卑,行远必自迓	(687)
角色混淆的烦恼	(689)
可笑的无计划厂长	(691)
但是……但是……	(692)
笑脸迎人的管理者	(694)
争论必胜的诀窍	(696)
一分耕耘、一分收获	(698)
贪小利的损失	(700)
有关自动化的 12 则	(702)
被银行视为“拒绝往来户”的公司	(704)
因小失大	(706)

百病丛生的工程管理	(708)
珍贵的常识	(710)
目无法纪的计划课	(711)
将凡事视为理所当然的后遗症	(713)
追究不良品发生之因	(715)
爱护机器	(717)
最后加工厂的管理	(719)
工程心理学	(721)
采用新设备反倒使士气减半	(723)
自动低声下气	(725)
职工到处晃,意味着什么?	(727)
获得计算的重要性	(729)
讨论成功却改善未成的原因	(730)
听听他人的意见吧!	(732)
“观念”的重要性	(733)
提案亦需靠天时地利	(735)
如何预防提案的不实施	(737)
如鱼得水——提案需有好气氛配合	(738)
误将“安全周”当“广告周”	(740)
怀疑乃改善之母	(742)
万丈高楼平地起	(744)
特权意识阻碍进步	(746)
如何达到效率	(748)
事务工程分析表的效果	(750)
为什么“愈改愈精”?	(753)
“竞争”的妙用	(755)
规则束缚效率	(757)
千金箴言	(759)

亮起红灯的温情主义	(761)
混乱的人际关系	(763)
应以团体为重	(765)
基于爱心的指责	(767)
也是“代沟”	(769)
蛮勇已成过去式?	(771)
为他人着想	(773)
由垂钩中得到启示	(775)
让失败的经验谈取代说教	(777)
谄媚与诚实	(779)
女职员间的冷战	(781)
消除职工的请假习惯	(783)
软硬不吃的小姐	(785)
诚意是万灵丹	(787)
起死回生的秘方	(789)
老天不负有心人	(791)
毫无生趣的工作环境	(793)
女职员的烦恼	(795)
橡实里的栗子	(797)
应有的绕道	(799)
如何巧用开会	(801)
会场气氛乃会议成功之要因	(803)
纯粹办事员与真正商人	(805)
不应偷看他人文件	(807)
无意义的“闭眼睛盖章”	(809)
公司与家庭的桥梁——公司周刊	(811)
使劳资协调的排球赛	(813)
组织“工厂剧团”	(814)

	幽默之妙用	(816)
	如何做好“自我介绍”	(818)
	OR 使窗口不再嘈杂	(820)
	第一印象	(821)
	利用电话的适当时机	(823)
	令人迷惑的电话内容	(824)
	温馨的工厂	(826)
第二章	自信、勇气、热忱	(828)
第三章	快乐、惜时、信仰	(840)
第四章	真诚、朋友、爱心	(855)
第五章	工作、坚韧、成功	(875)
第六章	诚实、思考、生命	(885)
附 录	增进记忆力的自然法则	(901)

八、语言的突破

第一章	有益说话的基本法则	(905)
	I 获得基本技巧的捷径	(905)
	II 培养自信心	(909)
	III 有效说话的速简方法	(911)
	IV 如何准备讲演	(913)
	V 赋予讲演生命力	(917)
	VI 与听众共同感受自己的讲演	(919)
	VII 作简短讲演以获取行动	(922)
	VIII 说明情况的讲演	(926)
	IX 说服性讲演	(929)
	X 即席演说	(932)

第二章 沟通的艺术	(935)
I 发表演说的适当态度	(935)
I 改善你的词藻	(939)
II 台风与个性	(941)
IV 介绍演说者, 颁奖和领奖	(945)
V 组织较长讲演	(948)
VI 善用已学到的技巧	(951)
第三章 话题是关键所在	(953)
I 从话题看人的本质	(953)
I 打听别人的隐私	(955)
II 言不由衷的话题	(957)
IV 吃不到葡萄说葡萄酸	(959)
V 故意声东击西	(961)
VI 突然改变话题	(963)
VI 越在意越显得若无其事	(965)
第四章 言词常流露人品与心态	(966)
I 几种表现人性的言词	(966)
I 言谈中惯用“我”	(968)
II 名人的“背光效果”	(970)
IV 过度的恭维话	(972)
V 喜欢用思考语	(974)
VI 帮腔的心理	(976)
VI 语气是一特殊的表情	(978)
VII 说话的速度和人的气质	(980)
IX 突然发出尖叫	(982)
X 心怀鬼胎的人说话慢慢吞吞	(983)
第五章 充满魅力的通用语言	(985)

I	巧妙掌握说话的时机	(985)
II	把话说明白的学问	(989)
III	别用质问的语气说话	(992)
IV	讲话开好头的窍门	(994)
V	说话前先调整呼吸	(996)
VI	说话要注意前题	(997)
VII	把握活中的同语异义	(999)
VIII	扔掉无意义的活语	(1001)
IX	各种类型的反问技巧	(1003)
X	问话需要高明的口才	(1006)
XI	对答如流的奥秘	(1009)
X II	高明的插话技巧	(1013)
X III	间接提示对方的技巧	(1015)
X IV	会说不如会听	(1017)
X V	给谈话打一圆满的问号	(1020)
第六章	使人折服的处世语言	(1022)
I	开玩笑的学问	(1022)
II	克服交谈羞怯症的妙法	(1025)
III	安慰——雪中送炭	(1028)
IV	人人渴望被称赞	(1030)
V	怎样劝架才有效	(1033)
VI	怎样让人体面下“台阶”	(1035)
VII	说出“不”字的高招	(1037)
VIII	别哪壶不开提哪壶	(1039)
IX	示弱——抵销嫉妒的妙方	(1041)
X	自责——消除隔阂的桥梁	(1043)
XI	讥讽——把双刃剑	(1045)
X II	从不道歉的人交不到朋友	(1048)

第七章 打动人心的人际语言	(1050)
I 寒暄的功能和神效	(1050)
II 切莫忽视称呼	(1053)
III 当好介绍人的诀窍	(1056)
IV “对不起”的神效	(1059)
V 得体的呼唤	(1060)
VI 如何请求他人帮忙	(1062)
VII 聊天要聊出名堂来	(1064)
VIII 求借的语言技巧	(1066)
IX “谢谢”并非客套话	(1068)
X 讨债的语言也有讲究	(1071)
XI I 酒宴上的说话技巧	(1073)
X II I 话题的觅取窍门	(1075)
X III II 高明司仪的生花妙语	(1077)
X IV 吊丧时的交谈技巧	(1079)
X V 打电话的技巧	(1081)
X VI 当好主持人的诀窍	(1083)
第八章 巧妙的控制语言	(1086)
I 忠言不必逆耳	(1086)
II 批评的艺术	(1089)
III 交谈中乱写乱画战术	(1092)
IV 巧妙转移对方的注意力	(1093)
V “打断战术”的使用	(1094)
VI 以静制动的技巧	(1095)
VII 请将不如激将	(1097)
VIII 礼貌中断对方谈话的技巧	(1110)
IX 言谈中“俘虏”对方诀窍	(1101)
X 让上司同意你的观点	(1103)

第九章 神奇的机智应变语言	(1106)
I 自嘲在交谈中的妙用	(1106)
I 怎样对付“揭短”	(1109)
II 有意说错话	(1111)
IV 转换话题的艺术	(1113)
V 罗嗦并非全是不是	(1116)
VI 巧用暗示代替直言	(1118)
VII 交谈中的模糊语言	(1120)
VII “吊”起听众的胃口	(1123)
K 借口帮你摆脱窘境	(1125)
X 开场白——创造气氛的手段	(1127)
XI 巧妙地拒绝他人	(1129)
第十章 种种高超的语言技巧	(1132)
I 运用形象性语言	(1132)
I 巧用谐音法说话	(1134)
II 颠倒词序的妙用	(1137)
IV 让旧话题生出新意	(1139)
V 让你语言具有哲理	(1141)
VI 说话避免误解的方法	(1143)
VI 引用典故要恰当	(1145)
VII 熟语的感染力	(1147)
K 数字在语言中的威力	(1150)
X 比喻	(1153)
XI 设问与言语	(1156)
X I 仿拟名篇名句	(1159)
X II 先说后说不一样	(1161)

伟

大

的

人

物

第一章 不朽的艺坛骄儿

I.《米老鼠》华德狄斯耐

华德狄斯耐，一个艺术创作家，藉着卡通带给世界欢乐，也使他成为巨富。而他的灵感，乃是起源于生活中——一只不起眼的小老鼠。

《米老鼠》和《猪小弟》的作者华德狄斯耐，是美国最负盛名的人物之一。但是你知道吗？他二十多岁时，还是个无名的穷小子，可是到了三十多岁，已是家喻户晓的人物了。全世界的人们，都热爱《米老鼠》卡通片了，在阿拉斯的某个地方，影迷甚至组织了米老鼠会在雪屋中相聚。

不错，他曾经很贫穷，可是后来却十分富有；他把多余的钱全部投资在事业上，他认为储蓄的利润，总是不及摄制影片所得的利润多。

少年时代的华德狄斯耐，曾在美国的堪萨斯城谋生，他的志愿是要成为一个艺术家。起初他们堪萨斯明星报社应征，想替他们工作。该报主编审查过他的作品以后，认为缺少新思想而不予录用，这真使他感到万分的失望和颓丧。

后来，他终于找到了一件替教堂作画的工作。可是，报酬非常

低,使他没有能力租用画室,他只好借用父亲的车库作临时办公处。当时,他认为这样的生活十分艰苦,但后来他不再这么想了,他认为充满汽油味的车库,对他的影响,至少可值一百万美金。

因为,有一天,当他和往常一样在车库工作的时候,忽然看见一只老鼠在地板上跳跃。他赶紧回到家里,带了一些面包屑给它吃。渐渐地,彼此混得很熟悉,有时候,那只老鼠竟敢大胆地爬上他的工作画板,并有节奏地跳跃着。

不久,狄斯耐被介绍到好莱坞去,摄制一部以动物为主角的卡通片。不幸的很,他失败了,不但因此穷得毫无分文,并且再度失业。

正在潦倒不堪的当儿,突然记得了堪萨斯车库里那只爬在画板上跳跃的老鼠;他立刻画出了一只老鼠的轮廓,米老鼠卡通片就这么平凡地诞生了。谁想到在堪萨斯城车库里那只死很久的老鼠,倒是世界上最负盛名影片的祖宗。不但影迷写给米老鼠的棒场信较任何演员要多,就是米老鼠足迹所至的国家,也确是任何演员所望尘莫及。

在米老鼠影片中的米老鼠发音,总是由狄斯耐自己负责,同时,其他许多动物的发音,也多半由他担任,所以华德狄斯耐,需要花费不少时间到动物园去研究它们的发音。

狄斯耐有一百三十四位助手,帮助他管理一切,不论进行什么事宜,象画稿、字幕、音乐等等,都不用他独个儿操心。

狄斯耐尽量地利用时间研究新的计划,每逢研究有了心得,便公开和助手们讨论。有一次,他曾向他的助手们建议,把幼年时他母亲讲给他听的《三小猪》和《大坏狼》的故事搬上银幕,但是他的助手们都不赞同这个意见。狄斯耐原想就此打消这些项计划,可是“三小猪”的形象老是在他脑海里转,使他又忍不住提出了好几次,结果仍然没有得到助手的同意。

终于,他的助手们说了:“好吧,我们不妨试试看。”这无非是他

们不忍拂逆狄斯耐的诚意，而事实上，他们对这计划根本没有信心。

本来，一部米老鼠影片的完成，总需要三个月的时间，但他们不愿意耗费那么多时间去摄制《三小猪》，他们只用了两个月的工夫就将这部影片草草杀青了。助手们没有一个认为这部影片能赚钱，没想到《三小猪》问世后，竟震惊了整个美国。接着，各地的人都在哼着“谁怕那只大坏狼，大坏狼，大坏狼，……”的新歌了《三小猪》竟获得了无上的荣誉。

据狄斯耐自己告诉我，该片在某些戏院曾重映七次之多，真是自有动物卡通片以来所仅有的现象。

一般人猜测公司方面摄制该片至少可获利三十万元，但狄斯耐亲口对我说，仅赚了十二万五千元。

总之，狄斯耐所设计的卡通片，确实都有不朽价值。事实告诉我们，好几十年来以前摄制的米老鼠，现在还有戏院在重映呢！

最值得我们称颂的是，狄斯耐终身为动物卡通片努力，据他自己说，是由于“兴趣”，而不是为了“赚钱”。

他没有不良嗜好，喜欢每天下午打棒球或打马球。

（附注：卡耐基没有提到《白雪公主》，是因为那时候还没有摄制这部影片。）

Ⅱ.“信不信由你”里波雷

他努力了十年，但成名只花了
十分钟——他充分运用了“谎言”，
当然还有他的智慧、博闻，和过人的
胆识。

你知道世界上收到信件最多的是哪一个人吗？你以为是拉克盖博？是梅蕙丝？还是普迪万里？不对，都不对！你完全猜错了。

你听过罗伯·里波雷这个名字吗？我告诉你，他每年至少收到一百万封信件；而在一九三二年，他竟从世界各地收到三百万封信。换句话说，他平均每天可以收到八千封信，或者说，在你讲一句话的时间里，他可以收到二十八封信。

许多认识他或是知道他的人，都说他是世界上最大的说谎家——人们赠予他这么一个头衔，他非但不生气，还觉得很满意和光荣。

有的时候，他收到的信封上面并没有写他的名字，只是写着：“寄给世界上最大的说谎者”，信不信由你，邮局会毫不迟疑地送给他。

罗伯·里波雷最擅长做一些使人惊讶的事情，他也就倚仗这一点“本领”过话，最使我惊异的是，有一次，他说要拿两封信给我看，一封是写在人皮上的，另外一封，竟是写在一根头发上。这不是活见鬼吗？哪有一根头发上可以写信的事，我以为他又在骗人了，但他却不慌不忙地取出显微镜来——天啊，真的是一封信！信的內