

全名人
财智宝典

*Carnegie's
Advice for Later Generations*

卡耐基

留给后人的 48 份
遗产



唐汶◎主编

如果你有着快乐的思想，你就会快乐；
如果你有着悲观的思想，你就会悲观。
如果你总想着失败，你就必然会失败；
如果你视成功为己任，你就一定会成功。

“不要犹豫！请立刻阅读！这是改变你一生的机会！”

——历届卡耐基训练班学员

中国长安出版社

全名人
财智宝典

Carnegie's
Advice for Later Generations

卡耐基

留给后人的48份
遗产

唐汶◎主编

图书在版编目(CIP)数据

全名人财智宝典 / 唐汶主编—北京:中国长安出版社,
2005.6

ISBN 7-80175-301-1

I.全... II.唐... III.企业管理—经验—世界

IV.F279.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 068311 号

卡耐基

唐汶主编

出版:中国长安出版社

社址:北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址:<http://www.ccapress.com>

邮箱:ccapress@yahoo.com.cn

责编:李多

发行:中国长安出版社 全国新华书店经销

电话:(编辑部) 010-65271800 (发行部)65270433 65270593

印刷:慧美印刷厂

印张:81

字数:660 千字

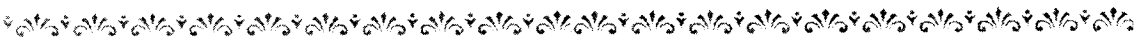
印次:2005 年 10 月第 1 版 2005 年 10 月第 1 次印刷

印数:1-5000 册

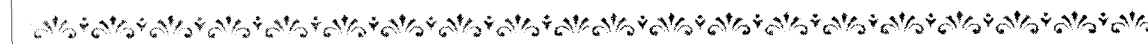
书号:ISBN 7-80175-301-1/C·108

定价:110.00 元(全五册)

(如有印装错误,本社负责调换)



卡耐基的信条

- 1 设法协助别人,恐惧便会消失。
 - 2 要克服恐惧和忧虑,请保持忙碌。
 - 3 解决争辩的最好办法,常常是避免争辩。
 - 4 克服恐惧和烦恼的办法,只有专心致志地去工作!
 - 5 要改变别人而不引起反感,请在指责别人之前,先谈论自己的错误。
 - 6 要别人采用你的意见,最好的方法就是使他们以为这意见是他们自己的创见。
 - 7 成功者与失败者之间的区别,常在于成功者能由错误中获益,并以不同的方式再尝试。
- 

8 如果你拥有某种权力,那不算什么;如果你拥有一颗富于同情的心,那你就会获得许多权力所无法获得的人心。

9 人生如戏剧,你要怎么演,就演成什么样子,所以你要是做一个成功者,那么你的精神,必须勇猛奋进;你的态度,必须沉着有力。

10 一个最美妙而有效的争取选票的方法,便是你对他们的切身问题表示同情。仅仅使他们感觉到同情是不够的,还应使他们明晓你的同情心。

11 当我们提供一些较好的意见给别人,而这意见恰巧是那人自己的意见时,我们就能够获得那人的好感,因为我们已满足了那人心理上的需要了。所以帮助别人维持“自尊心”就是使别人对你满意的惟一秘诀。

12 时时用使人信服的方法赞美人,是博得人们好感的好方法。记住,人们所喜欢别人加以赞美的事,便是他们自己觉得没有把握的事。

前言

戴·卡耐基(1888-1955年)是美国著名的心理学家、教育学家和人际关系专家。作为第一代成功学大师,卡耐基被誉为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”。

卡耐基开创的“人际关系训练班”遍布世界各地。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,给你安慰,给你鼓舞,使你从中汲取力量,从而改变你的生活,开创崭新的人生。

卡耐基的成功学不但影响了无数不相识的人,也为成人教育带来了一次大革新。1912年,卡耐基发现,不管是谁,在内心深处,都会发觉自己有着未经发挥的潜力,都想找出开发的方法。的确,如果能找出激活潜质的方法,一定可以充实人生,得到前所未有的成就感。为了帮助人们开发这些潜力,卡耐基开始在全世界50个国家,为200多万人提供一项训练课程,对象不分人种、年龄、国籍、职业和性别,只要能灵活运用卡耐基提供的技巧,必能实现

充实、圆满的人生。

当卡耐基看到自己创立的课程和著作,竟能对百万余人造成影响,并且形成了教育的新流派时,也大为吃惊。因为当初他的目的只在于教导人们如何从容而得体地当众讲话。创造出自己的教学法,和学生一起开发教材以充实人生的方案,是他后来才发现的。每一个班在上课时,出席者都会把自己的喜怒哀乐,乃至成败事迹,在众人面前坦陈。正是透过这种说话方式,每个参加者的生活方式都有重大的突破。

就这样,随着课程的发展,卡耐基将各种课程都按原则化和标准化进行编排。因为学习的人数不断增加,卡耐基一个人忙不过来,所以开始培训助理。卡耐基成功学课程慢慢发展壮大起来,逐渐成为一种独特的成人教育流派。

卡耐基课程的基本宗旨,在于使参加者能够透过学习增加自己的自信,使人生变得充实。其成就可以从数量巨大的感谢函中得到证明。这些信件来自工人、家庭主妇、政治家、公司职员、教师、传道者及其他世界各地的人们。

卡耐基训练方法的魅力还在于,它不仅是其研究心理学相关理论、研习伟人传记的结晶,还是其亲自访问世界诸多著名成功人物人生经历的研究成果。其间,从凯撒到爱迪生再到罗斯福,卡耐基阅读的传记多达100多部;亲自访问过的人士有罗斯福、约翰逊、马可尼等。卡耐基成功学理论实用、生动,足以让每个致力于发掘人生潜力的人着迷。



“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。卡耐基运用心理学知识对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创并发展出一种容演讲术、推销术、为人处世术、智力开发术为一体的独特的成人教育方式，卓有成效。他的著作的译本几乎涵盖了所有语言，在全球 50 多个国家，卡耐基成人教育机构多达 2000 余所。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，影响了本世纪的几代人。

卡耐基去世后，留给后人最丰厚的精神遗产，就是他的成功学理论。卡耐基于去世的 23 年前，在密尔沃基市举办的工商业者协会演讲中说道：“与其留给子孙财产，不如留给他们自信和勇气。”卡耐基的早期著作《人性的光辉》、《语言的突破》、《美好的人生》、《人性的优点》曾被译成 28 种文字，其中《人性的弱点全集》一书，是继《圣经》之后世界出版史上第二畅销书。

卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，卡耐基留给我们的精神遗产是无法衡量的，其真正价值是：他把个人成功的技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。

卡耐基训练方法的魅力不是几句话就可以说得清楚的，其精彩部分犹如有源之水，源源不尽地流进人们心里，潜移默化地改变无数人的命运。





目 录

CONTENTS

遗产 1 寻求做重要人物的感觉 001

寻求“重要人物”的感觉,是人类和动物最大的区别之一,也是人的本性。

遗产 2 用鼓励代替指责 006

一句鼓励的话,可改变一个人的观念与行为,甚至改变一个人的命运。

遗产 3 赞美他人 011

我们会滋养儿女、朋友和员工的身体,我们也要学会滋养他们的自尊。

遗产 4 充满自信 015

让自己在众人面前发表谈话,借着这种自我激励的方法,可以克服恐惧感而取得自信。

遗产 5 学会以德报怨 021

爱你的仇人,不只是一种道德上的教训,而且是在宣扬一种二十世纪的医学。

遗产 6 友善对人 026

友善是人与人之间联结的纽带,待人如果没有友善之心,则很难与人相处。

遗产 7 诚恳地请求帮助 031

诚恳地请对方帮个忙,不仅仅让你得到帮助,也让对方感受到被尊重。

目 录

CONTENTS



遗产 8 记住他人的名字 036

名字不仅仅是一个人的符号,更是语言中最甜蜜最重要的声音。请记住他人的名字。

遗产 9 给别人说话的机会 042

成功的推销员不仅仅是一个优秀的演说家,也是个忠实的听众。

遗产 10 学会欣赏别人 047

真心为他人的成功喝彩,用欣赏的眼光去看待,你才能够发现更多的价值。

遗产 11 从对方的角度思考问题 051

解决分歧的最好办法,就是换一个角度,从对方的角度来思考问题,从而达到双赢的结果。

遗产 12 认同他人的付出 056

认同别人,别人才会认同你自己。

遗产 13 热情做事 062

热情是人格的原动力。每个人都有超越自我的潜能,如果没有热情,这种潜能也无法展露。

遗产 14 亮出你的微笑 067

眼望四周,不要吝啬你的微笑,学会感激生活的礼物。





目 录

CONTENTS

遗产 15 关心别人 072

最让人感到温暖的,就是让人知道你在真正关心他们。没有什么比关心别人更能让人感动的了。

遗产 16 不要随意批评别人 077

人的本性就是,做错事的时候只会责怪别人,不会责怪自己。请记住:批评就像家鸽,最后总会飞回来的。

遗产 17 体谅别人 083

设身处地为人着想,体谅别人,才能得到别人的体谅。

遗产 18 激起对方的好胜心 086

请将不如激将。在人才管理中,激将法尤为重要。

遗产 19 投其所好 089

想钓鱼的时候,你脑海里想的不是自己要吃什么,而是鱼儿要吃什么。

遗产 20 让自己忙碌起来 094

忧虑是因为你太空闲了。让自己忙起来,让自己没有时间忧虑。

遗产 21 激发他人高尚的动机 102

对于有欺诈倾向的顾客,如果你愿意相信他们是诚实、正直和光明磊落的,他们大多还是会做出善良的反应的。



目 录

CONTENTS



遗产 22 经常休息 107

休息并不是浪费生命,它能够让你在清醒的时候做更多有价值、有效率的事。

遗产 23 让对方觉得那是他的主意 112

把自己的意见强加于人是很不明智的观念。提出建议,启发别人自己去得出他的结论,才是一个更聪明的办法。

遗产 24 用温和的手段解决问题 116

人的思想不易改变。你不能强迫他们同意你,但你完全有可能用温和友善的话语引导他们。

遗产 25 勇于认错 121

勇于承担错误是成功的前提之一,橡皮擦、涂改液的发明是为了让你在不慎犯了错之后,有机会再重新来过。

遗产 26 顾全别人的脸面 126

在与别人相处时,应该学会尊重别人,尽量减少对别人的伤害。

遗产 27 让对方没有机会说“不” 130

强调你们意见一致的事,让对方在一开始就说“是,是的”。这样可以引导对方进入肯定的方向。

遗产 28 眼前的事最重要 135

汤姆斯·卡莱里说:“最重要的是不要去看远处模糊的,而要去做手边清楚的事。”



目 录

CONTENTS

遗产 29 选择好你的工作 141

选好你的工作,决定你的下半生将如何谋生。选择工作是人生命中最重要且影响最深远的一项决定。

遗产 30 不要试图改造对方 146

如果你要你的家庭生活快乐,一定记住,不要试图改造你的伴侣。请记住,上帝创造了人类,只有上帝才有权改造他。

遗产 31 不要为小事烦恼 150

我们能经受住生命中无数狂风暴雨和闪电的袭击,为什么要被小小的虫子咬死呢?

遗产 32 尊重别人的意见 155

你告诉他错了,你以为他会感激你?不,永远不会!因为你对他的智力、判断、自信、自尊,都直接给予打击。

遗产 33 从肯定对方开始 160

尺有所短,寸有所长。一个人犯了过失,并不等于他一无是处。要学会肯定别人。

遗产 34 避免与人争论 165

误会永远不能用辩论来解决,而要用技巧、协调、宽容和同情来解决。

遗产 35 戏剧化地表达自己的意图 170

不要同小丑一般见识。与其费心费力地解释辩解,还不如戏剧化地表达出自己的意图。

目 录

CONTENTS



遗产 36 拒绝忧虑 173

忧虑会使你付出自己的健康为代价,你想做一个健康的人吗?那么,一定要拒绝忧虑。

遗产 37 谈论别人感兴趣的事物 178

说别人感兴趣的话,双方都会有收获。

遗产 38 坚定成功的信念 183

如果有谁来打消我们的信念,我们要以全力去保护它。

遗产 39 善于倾听 187

对于那些因待遇不公而愤愤不平的员工,你需要做的有时候就仅仅是认真地听他倾诉。

遗产 40 不要为打翻的牛奶哭泣 192

为那些已经过去的事忧虑,其实是在锯一些木屑,毫无意义。不要为打翻的牛奶哭泣。

遗产 41 委婉地批评他人 196

在批评他人时,除了要有一个好的出发点外,还要有一个好的批评方法。

遗产 42 给对方一个美好的名誉 201

给别人一个美好的名誉去实现,他便会尽力去做。





目 录

CONTENTS

遗产 43 学会理财 205

预算真正的意义在于给我们物质安全感——从很多情况下来说，物质安全感就等于精神安全和免于忧虑。

遗产 44 使人乐意主动做你所提议的事 211

你要改变他人的意志，而不引起反感、抱怨，最好使人们主动乐意去做你所提议的事。

遗产 45 避免直接命令他人 214

由无礼的命令而引发的怨恨可能会延续很长时间。学会用提问征求他人的意见作为解决问题的手段。

遗产 46 不要杞人忧天 217

当你为了莫须有的事情闷闷不乐，充满忧虑时，请问问自己，我现在担心会发生的事，可能发生的机会究竟有多大？

遗产 47 笑对挫折 223

只有采取积极进取的态度对待各种挫折，才能获得成功。坚持一下，成功就在你的脚下。

遗产 48 接受无力改变的事实 228

对无法改变的事必须轻快地接受，就像杨柳承受风雨、水接受一切容器，我们也要承受一切事实。



遗产 1

寻求做重要人物的感觉

自我表现是人类最主要的天性。

——威廉·温特尔

当卡耐基还是密苏里州一个农家小孩的时候，父亲养了几只品种优良的种猪和一头纯种的白牛。父亲和卡耐基经常带着猪和牛参加美国中西部地区的家畜展览会，并且常常获奖。每当有朋友来家里，父亲就把特等奖蓝带别在一块白色软洋布上，拿出来炫耀一番。

卡耐基对此印象深刻。20年后，卡耐基还常常提起这件事，他应用心理学原理分析道：那些猪和牛并不关心赢来的奖章，父亲却十分关心，因为那使他有“重要人物”的感觉。



卡耐基并不是简单地把父亲的行为归结为人类固有的小小虚荣心,相反,他不认为这有什么不对。卡耐基甚至说,这种寻求“重要人物”的感觉,是人类和动物最大的区别之一,是人的本性。如果我们的老祖先没有这种“做个重要人物”的渴望,就不会有当今的一切文明。

真正要别人做事的惟一方法就是,给他想要的东西。那么,他到底想要什么呢?他做事的动机是什么呢?

林肯曾经在一封信的开头提到,“人人都喜欢别人的赞美”。威廉·詹姆斯说:“人性中最深切的需求是被人赏识的渴望。”他不用“希望”、“需要”,或是“盼望”等字,用的是“渴望”这个字。

这种渴望不断地噬咬着人的心灵,一个懂得满足人类这种欲望的人便可以把人掌握在掌心里。

就是这种与生俱来的渴望,使得一个没受教育、一贫如洗的杂货店员,去研究那本花了他5美分所买得的法律书,他的名字叫林肯。就是这种渴望,促使狄更斯写下了许多不朽的小说;就是这种渴望,使洛克菲勒拥有了取之不尽的财富;正是这种渴望,使你想要最新款式的衣服、最流线型的汽车,还要炫耀一下你聪明的子女;也正是由于这种渴望,让许多青年男女走向堕落。

曾任纽约市警察局长的莫罗尼说,许多年轻罪犯十分自负,他们被捕后的最大愿望,就是要人家给他一份把他写成一条好汉的危言耸听的报纸,以便和那些运动员、明星或政客的照片同时出现在报纸上。至于以后的服刑,似乎与他们无关。

洛克菲勒也让自己得到这种重要人物的感觉,他捐钱在当时中国的北平建立一座现代化医院,造福那些未曾谋面的穷苦人。另一个人名叫狄林吉,他用另一种方法让自己得到重要人物的感觉:是成为抢劫银行的匪徒。在美国联邦调查局缉捕他的时候,他逃到明尼苏达