

赵秀英◎编著



如果你想学习世界上最实用的成功之道；
那么你一定要阅读卡耐基关于成功的书籍。

卡耐基 成功学

全集



成功其实如此简单，只要你遵行卡耐基先生这些简单适用的人际准则和生活技巧，你就能获得成功。

In fact, the success is so simple, as long as you comply Mr. Carnegie with these simple guidelines applicable to interpersonal and life skills, you can be successful.

挫折是一种人生体验，
是我们攀向事业巅峰的极有价值的磨炼。

DALE CARNEGIE



海潮出版社
Hai Chao Press

[全集]

赵秀英◎编著

挫折是一种人生体验，
是我们攀向事业巅峰的极有价值的磨炼。

卡耐基 成功学

DALE CARNEGIE



海潮出版社
Hai Chao Press

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基成功学全集 / 赵秀英主编. —北京: 海潮出版社,
2009.9

ISBN 978-7-80213-794-3

I. 卡… II. 赵… III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 165637 号

书 名: 卡耐基成功学全集

作 者: 赵秀英

责任编辑: 雷 婷

封面设计: 纸衣裳

责任校对: 韩红月

出版发行: 海潮出版社

社 址: 北京市西三环中路 19 号

邮政编码: 100841

电 话: (010)66969738(发行) 66969747(编辑) 66969746(邮购)

经 销: 全国新华书店

印刷装订: 北京市荣海印刷厂

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 18.75

字 数: 260 千字

版 次: 2010 年 1 月第 1 版

印 次: 2010 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80213-794-3

定 价: 36.80 元

(如有印刷、装订错误,请寄本社发行部调换)

前言

如何你想学习世界上最实用的成功之道，那么你绝对不应该不读卡耐基关于成功的书籍。众所周知，戴尔·卡耐基是 20 世纪最伟大的成功学大师。他一生致力于人性问题的研究，运用心理学和社会学知识，对成功之道进行探索和分析，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成功智慧。

成功学大师戴尔·卡耐基一生写了不少文章，登载在报纸杂志上，并开播了自己的无线电广播节目，谈了很多著名人物鲜为人知的一面。更重要的是，他一生中著作了《语言的突破》、《人性的光辉》、《人性的弱点》、《美好的人生》、《伟大的人物》、《快乐的人生》等书籍。这些著作都是卡耐基对成功人生的总结和探索，也是卡耐基成功智慧的集中体现。的确，卡耐基的人生是非常成功的，他不仅赢得了个人事业的辉煌，也赢得了世人的赞誉。但最为重要的是，卡耐基的成功书籍深深影响了千百万的年轻人，使这些卡耐基忠诚的“信徒”们纷纷步入了成功的行列。

只要读过卡耐基书籍的人，必然会为其朴实而深刻的成功智慧而折服。比如，卡耐基在谈到如何摆脱失败，开创自己的事业时说：“对喜欢规避责任的人来说，困难则成了最好的挡箭牌。你也许听过许多人把失败原因归咎于没有受过大学教育。对这些人来说，假如他们真的上了大学，他们仍能为自己找出许多理由。而一个勇敢的人则不会如此，他们会想办法去克服困难，而不是找借口去规避困难。”卡耐基认为，所谓贫穷的出身、没有上过大学、创业环境不佳、自己不够幸运，这些只是一些失败的借口，



卡耐基成功学全集

任何要想成功的人只有勇敢地面对人生的困难,给自己一个清晰的目标,并朝着这个目标付出行动,才能实现个人事业的理想。

又如,卡耐基把人际关系作为成功学当中最为重要的内容。卡耐基说:“关于人际关系,汽车大王亨利·福特有一句至理名言——如果成功有什么秘诀的话,那就是站在对方的立场来看问题,并满足对方的需求。这话实在是再简单、再浅显不过了,任何人都应该一眼看出其中的道理,但我们这个世界上绝大多数人在绝大多数时间都忽略了它。现在,成千上万的推销员在路上奔波劳碌,可是却业务不佳,这又是什么原因呢?因为他们心里想的只是自己的需要,却不知道客户不想买他的东西。因为人们总是在想着如何解决自己的问题,所以如果一位推销员能告诉人们,他的服务或商品将会帮助人们解决问题,那么他即使不向别人推销,大家也会主动购买。顾客喜欢感到是他自己主动要买,而不是被人强行推销。”

的确,卡耐基对成功路上的种种陷阱和障碍认识得非常清楚而深刻,尤为重要的是他从人性心灵最深处来探讨如何成功地与人交往,如何成功地改变自己的心态,如何成功地说服别人,如何成功地领导别人,这些都是每一个现代人在成功路上必然要解决的难题。从卡耐基朴实的文字中,我们总能受到心灵的洗涤,看到问题的本质,这样的书籍是我们最需要的。所以,卡耐基关于成功学的书籍,多少年来一直深受读者的喜爱。

另外,卡耐基的书籍还有一个独一无二的风格,那就是作者总是结合大量生动而真实的案例或故事,来阐述自己的观点和主张。比如当人生中出现挫折时,卡耐基讲述了这样一个故事:托马斯破产之后,面对巨大的债务和挫折,他只是关切他自己的问题,而并非无休止的忧虑。他知道如果被击倒,他将让所有人对他失望,他也将在他的债权人面前变得毫无价值。每天早晨出门前,他一定会买一朵花插在上衣兜里,并且抬头挺胸走在大街上,他仍旧积极、勇敢的面对生活,而没有被挫折击倒。在讲完这故事之后,卡耐基评论说,挫折是一种人生体验,是我们攀向事业巅峰途中极有价值的磨炼。一个人可以十分关注严峻的现实状况,但仍然要昂首阔步,以一颗平常心继续前行。

前 言

由此可见,卡耐基书籍的确是我们拥抱成功人生的最佳精神指南。为了给广大读者提供一个学习卡耐基智慧的平台,我们精心编写了这本名为《卡耐基成功学全集》的书籍。本书在尊重原著的基础上,参照了众多的卡耐基著作,整理了卡耐基关于成功的建议和观点,并针对现代人在成功之路上最容易出现的问题,做了重点分析介绍,重点指出了解决难题切实可行的有效方法。如果你想品读原汁原味的卡耐基著作,如果你想领略真正意义上的卡耐基成功之道,如果你想摆脱困扰开始幸运的人生,那么从现在开始,让本书成为你的朋友吧!相信,本书能让你受益匪浅!

目 录

第一篇 如何成功地与人交往

第 1 章 敞开心扉,坦然面对生活

/ 3

人生的许多烦恼都是因为我们计较得太多:不能坦然地面对我们所谓的仇敌;对别人施恩后总是想着要对方报答自己;对眼前拥有的幸福视而不见,总是以为自己不够幸运。如果你这样想,你的一生绝对不能快乐起来,也很难得到属于自己的幸福。你现在需要做的就是——敞开你的心扉,坦然地面对生活。

1. 原谅并忘记你的仇人

/ 3

2. 只需要享受施予的快乐

/ 8

3. 学会珍惜就能幸福

/ 11

第 2 章 如何赢得别人的喜欢

/ 16

如果你能够设身处地为别人着想、洞察别人心理的人,永远不必担心自己的前途。假如你从这本书中学到“永远从别人的立场去思考并从他的角度来看问题”,那么你身边的每一个人都会喜欢你,也是你获得快乐和成功的诀窍!

1. 在生活中去关心他人

/ 16

2. 微笑的人最讨人喜欢

/ 26



卡耐基成功学全集

- 3.让别人感觉他很重要 / 31
- 4.设身处地为别人着想 / 37

第3章 交际中说话办事的艺术 / 45

交际一门深奥的艺术,比如如何在交往中寻找对方感兴趣的话题,如何说话才能收到别人的欢迎,如何巧妙地赞美别人,如何说话才能避免伤害别人的自尊,等等。这些都需要你在生活或工作的交往中认真对待。

- 1.做一个善意的聆听者 / 45
- 2.受人欢迎的说话艺术 / 50
- 3.不要轻易地责备别人 / 54
- 4.赞美是交往成功的秘诀 / 62

第二篇 如何成功地克服忧虑

第4章 忧虑是现代人健康的大敌 / 71

忧虑是现代人健康的头号大敌,例如焦虑和烦躁不安的人,大都难以适应现实世界,以至于与周围的人和环境隔断了联系,他们把自己缩到自己梦幻的世界里去,以此来消除他们所有的忧虑。希望本书的每一个读者都能把这句名言铭记在心:“不知道如何排解忧虑的人最容易早逝。”

- 1.忧虑是健康的大敌 / 71
- 2.找到你忧虑的原因 / 80
- 3.不要为失眠而忧虑 / 85

第5章 改掉忧虑的习惯 / 90

以平和的心态接受最坏的境遇,能够释放人的潜能。当我们接受了最坏的结果后,我们就不再担心会损失什么,即使失去也有希望挽回。但在现实中,还有成千上万的人因忧虑而毁了自己的生活,因为他们拒绝接受最坏的结果,不肯从灾难中尽可能地挽回些什么。他们不是去重新构筑自

目 录

己的人生,而是在痛苦中徘徊,忍受着内心的煎熬,成为忧郁的牺牲品。

- 1.摆脱忧虑的方法 / 90
- 2.如何才能消除忧虑 / 95
- 3.法律不会去管那些小事情 / 101

第6章 让忧虑到此为止——克服忧虑的4个方法 / 108

本书的目的并不在告诉你什么新的东西,而是要提醒你那些你已经知道的事,鼓励你把已经学到的东西加以应用。所以,如果你想要让忧虑到此为止,请记住其中的一个方法——不要为了打翻的牛奶而哭泣!

- 1.让平均概率来替你分忧 / 108
- 2.接受不可避免的事 / 113
- 3.让忧虑“到此为止” / 119
- 4.别为打翻牛奶而哭泣 / 125

第7章 调整心态,拥抱快乐的人生 / 128

假如我们对事情有乐观积极的认识,我们当然就是快乐的。假如总是从消极的角度思考问题,看待生活,我们会生活在悲凉的环境中。请你相信,你感受到的心灵上的平和与喜悦,并不在于你身处何处、拥有何物或身为何人,而只在于你的心境,与外在环境并没有多大关系!

- 1.思想塑造人生 / 128
- 2.不要模仿他人 / 135
- 3.把柠檬变成柠檬汁 / 141
- 4.每天做一件善事 / 147

第三篇 如何成功地激发活力

第8章 赶走疲劳,保持你的活力 / 157

你如果想要赶走疲劳,恢复自己的活力,那么你要记住一点,那就是



卡耐基成功学全集

要积极地休息。其实,这里的“休息”并不是什么都不做,休息就是身体在自我修复。短时间的休息有奇妙的恢复能力,即使只是睡上短短5分钟,也能消除疲劳。

- 1.主动休息赶走疲劳 / 157
- 2.学会自我放松 / 161
- 3.把心事说出来 / 165

第9章 职场人士保持活力的技巧 / 168

你还记不记得上星期天,你不断地受人打扰,一封信也没有回,跟人家约好的事情一件也没有做,这里那里都是等待解决的问题,那一天所有的事情都不对头,你一件事情也没有做成,可是回到家时却已经筋疲力尽,而且头痛欲裂。如果你是一个职场白领,使你感觉疲劳的原因很少是因为你的工作超量,相反是由于你的工作量不够。

- 1.消除工作中一半的烦恼 / 168
- 2.活力来自良好的工作习惯 / 170
- 3.如何克服职场烦闷心理 / 174

第四篇 如何成功地说服别人

第10章 要想说服别人先要改变自己 / 183

如果你不能说服一个人,其实并不是对方是多么的顽固,而是你的态度出现了问题。说服不是压服,你要想赢得对方赞同,要记住,不要与对方争论,因为争论中没有赢家;不要指责别人,即使对方错了也不要这样做;不要只从自己的立场上看问题,而是要尝试着从对方的立场上看问题,这样对方容易被你说服……

- 1.争论中没有赢家 / 183
- 2.没有人喜欢被指责 / 189
- 3.如果错了就马上承认 / 197

4.从对方的立场看问题

/ 201

第 11 章 说服别人的技巧

/ 205

如果一个人因为与你不和,并对你怀有恶感而对你心怀不满,那么你用任何办法都不能使他信服于你。责骂的父母、强硬的上司及丈夫,以及唠叨不休的妻子们应该明白:人们不愿改变他们的想法,不能勉强或迫使他们与你我意见一致。但如果我们温柔友善——非常温柔,非常友善——我们就能引导他们和我们走向一致。

1.用友善的方式开始

/ 205

2.首先让对方开口说“是”

/ 212

3.给对方说话的机会

/ 215

第五篇 如何成功地领导他人

第 12 章 领导激励员工的技巧

/ 223

如果一个优秀的员工突然变得非常糟糕,你怎么办呢?让他走人?这显然不能解决问题;训斥他?会引起他的愤恨。最好的办法就是用赞美激励他,用肯定去鼓励他。一个聪明的领导必然是一个善于激励员工的心理学大师!

1.让员工认为主意是自己的

/ 223

2.提出有意义的挑战

/ 228

3.给员工一个美好的名声

/ 231

第 13 章 领导如何批评下属

/ 235

赞美一个下属需要领导的智慧,同样批评一个下属更需要领导的智慧。没有人会喜欢受到别人的批评,即便你是他的老板或者上司。所以,身为领导的你,一定要顾全下属的面子,考虑到下属的感受,委婉地指出下属的错误,而不是说教式的指责。



卡耐基成功学全集

- 1. 承认自己也会犯错 / 235
- 2. 委婉地指出下属的错误 / 238
- 3. 一定要顾全下属的面子 / 240

第 14 章 领导者必知的管理技巧 / 243

给人发布命令所带来的怨恨,可能会持续很长一段时间,即便是为了纠正明显的错误而发布的命令也不例外。

- 1. 用“建议”代替“命令” / 243
- 2. 做一个善于授权的领导 / 245

第六篇 如何成功地演讲

第 15 章 口吐莲花,做一个演讲的高手 / 251

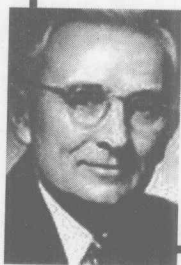
如果能克服当众演讲的恐惧,对我们做任何其他事情都会产生极大的、潜移默化的影响。那些敢于接受这项挑战的人,将发现自己正渐臻完美,逐渐战胜当众演讲的恐惧,使自己脱胎换骨,进入更丰富、更美满的人生。

- 1. 克服演讲的恐惧心理 / 251
- 2. 培养你的演讲自信心 / 254
- 3. 成功的演讲离不开充分的准备 / 256
- 4. 演讲口才训练的 4 个技巧 / 268
- 5. 选择合适的演讲题目 / 280
- 6. 对演讲的题目充满热情 / 284
- 7. 如何激发听众的共鸣 / 286

第一篇



如何成功地与人交往



第1章 敞开心扉,坦然面对生活

人生的许多烦恼都是因为我们计较得太多,不能坦然地面对我们所谓的仇敌;对别人施恩后总是想着要对方报答自己;对眼前拥有的幸福视而不见,总是以为自己不够幸运。如果你这样想,你的一生绝对不能快乐起来,也很难得到属于自己的幸福。你现在需要做的就是——敞开你的心扉,坦然地面对生活。

1. 原谅并忘记你的仇人

卡耐基成功学金典: 不要因你的仇人而燃起一把怒火,
最终却烧伤了你自己。

当我们恨自己的仇人时,实际上等于给了他们制胜的力量。这种力量可能会影响我们的睡眠、我们的胃口、我们的血压、我们的健康和我们的快乐。如果仇人们知道他们是如何令我们担心、令我们苦恼、令我们一心想报复的话,他们一定会兴高采烈地跳起舞来。我们心中的怨怼不仅无法伤害到他们,反而使我们的生活变得像地狱一般。

有人说:“如果自私的人想占你的便宜,不要理会他们,更不要想着试图报复。一旦你与他扯平了,你就会伤害自己,比伤害那家伙更多。”你猜这句话是谁说的?听起来仿佛是一个伟大的理想主义者所说的,其实不然,这段话最初出现在一份由米尔瓦基警察局发出的通告上。报复心是怎么伤害我们的呢?



卡耐基成功学全集

根据《生活》杂志的一篇文章,报复甚至会有损人的健康状况:高血压患者最主要的特征就是容易愤慨。长期愤怒,高血压和心脏病就会随之而来。现在你应该懂得了,耶稣所说的“爱你的仇人”,不仅仅是一种道德上的训诫,而且是在宣扬一种 20 世纪的医学原理。当他说“原谅 70 个 7 次”的时候,他是在告诉我们如何避免高血压、心脏病、胃溃疡和其他种种疾病。

一个朋友心脏病突发,医生命他躺在床上,并告诫他无论发生什么事都不能动气。懂得一点医学知识的人都知道,心脏衰弱的人,发脾气可能会送命。几年前,在华盛顿州的史泼坎城,就曾经有一名饭馆老板因过度生气而猝死。我手边有一封华盛顿州史泼坎城警察局局长杰瑞·史瓦脱写的信,他在信上说:“68 岁的威廉·传坎伯开了一家小餐馆,因为厨子用茶碟喝咖啡而感到非常生气,他抓起一把左轮枪去追那个厨子,结果因为心脏病发作倒地而亡,死时手里还紧紧抓着那把枪。验尸官的报告显示,他是因为愤怒引起心脏病发作而死的。”

当耶稣说“爱你的仇人”的时候,他是在告诉我们如何改进我们的外表。我们经常可以看到一些女人,她们的脸上常常因为过多的怨恨而满是皱纹,因为悔恨而扭曲,表情僵硬。无论如何美容,都比不上让她们的心中充满宽容、温柔和爱。

怨恨甚至可能会影响我们对食物的享受。《圣经》中说:“怀着爱心吃蔬菜,会比怀着怨恨吃牛肉香甜得多。”如果仇人们知道怨恨会搞得我们筋疲力尽,使我们疲惫而紧张不安,使我们外表受到伤害,使我们得心脏病,甚至可能置我们于死地,他们难道不会额手称庆吗?哪怕我们无法爱我们的仇人,但至少应该学会爱我们自己,要使仇人无法控制我们的快乐、我们的健康和我们的外表。正如莎士比亚所言:“不要因你的敌人而燃起一把怒火,最终却烧伤了你自己。”

当耶稣说,我们应该原谅我们的仇人“70 个 7 次”时,他是在教我们如何做生意。

我写这段文字时,身边有一封来自瑞典的乔治·罗纳写的信,他曾在

第一篇 如何成功地与人交往

维也纳当过多年律师。第二次世界大战期间,他逃到瑞典,变得一文不名,急切需要一份工作。他能说会写多国语言,希望能在一些进出口公司找到一份秘书的工作。但是,绝大多数公司都回信告诉他,因为正在打仗,他们不需要这类人才,不过他们会把他的名字存在档案里……在这些回复中,有一封信这样写道:“你完全不了解我们的生意。你又蠢又笨,我根本不需要什么替我写信的秘书。即使需要,也不会请你这样一个连瑞典文也写不好,信里全是错字的人。”

乔治·罗纳看到这封信时,气得发疯。瑞典人说他不懂瑞典文,还说自己的信是错误百出。乔治·罗纳又写了一封信,想气气那个人。但他冷静下来对自己说:“等等!我怎么知道这个人说得不对呢?虽然我修过瑞典文,可它毕竟不是自己的母语,也许我真的犯了许多错误。如果真是如此,想要得到一份工作,就必须不断努力学习。或许这个人是在帮助我,他用难听的话来表达他的意见,并不意味着我没有错误。因此,我应该写封信感谢他才对。”

于是,他撕掉了自己刚刚写好的充斥谩骂言辞的回信,重新写了一封感谢信,信中说:“你如此不厌其烦地写信给我,实在是感激不尽,尤其是在您并不需要秘书的情况下。我对自己将贵公司的业务弄错一事表示抱歉。之所以给您回信,是因为听他人介绍,说您是这个行业的领导人物。我的信上有很多文法上的错误,而自己却不自知,现倍感惭愧,而且十分难过。今后我计划加倍努力去学瑞典文,改正自己的错误,谢谢您帮助我不断地进步。”不久,乔治·罗纳就收到了那个人的回信,并且得到了一份工作。通过这件事,乔治·罗纳发现了“温和的回答能消除怒气”的妙处。

我们可能不能像圣人那样去爱我们的敌人,但从自己的健康和快乐着想,我们至少要原谅他们,忘记他们,这才是最聪明的做法。

有一次,我问艾森豪威尔将军的儿子约翰,他的父亲是否对人耿耿于怀。他回答说:“不会,我父亲从来不会浪费一分钟,去想那些不喜欢的人。”

有一句话说得好:“不能生气的人是傻瓜,而不去生气的人才是智