

成 功 人 生 的 八 大 原 则

卡耐基成功之道全集

CARNEGIE SUCCESS

远 方 出 版 社

YUZHANG PUBLISHING HOUSE

卡耐基 成功之道全集

第 二 卷



Andrew Carnegie

远 方 出 版 社

责任编辑：戈戈

卡耐基成功之道全集

主编：徐春光

远方出版社出版发行

(呼和浩特市乌兰察布东路 666 号)

全国新华书店经销

北京忠信诚胶印厂印刷

开本：850×1168 毫米 1/32 印张：60 字数：1000 千字

2003 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

ISBN 7 - 80595 - 863 - 7/1·333

定价：150.00 元

目 录

第二篇 让人喜欢你的六大秘诀	(1)
1. 对别人发生兴趣	(1)
2. 不要忘记微笑	(14)
3. 记住别人的姓名	(21)
4. 做一个好听众	(29)
5. 关注他人的兴趣	(40)
6. 真诚地赞美	(44)
第三篇 赢得他人的九种妙方	(60)
1. 莫逞口舌之能	(60)
2. 尊重他人意见	(68)
3. 如果错了,要迅速承认	(83)
4. 友善地对待他人	(92)
5. 让对方开口说“是”	(104)
6. 让对方多说话	(110)
7. 别将自己的意愿强加于人	(119)
8. 从对方的观点去考虑	(127)
9. 设身处地为人着想	(133)
第四篇 说服他人的十项策略	(143)
1. 先礼后兵的艺术	(143)



2. 间接委婉地指出他人错误 (150)
3. 先说你自己的错误 (155)
4. 谁都不喜欢接受命令 (161)
5. 让别人保住面子 (164)
6. 称赞他人最微小的进步 (169)
7. 学会给人“戴高帽” (175)
8. 给予对方充裕的信心 (182)
9. 让对方喜欢去做 (187)
10. 写出有效信件 (193)

第三部 致富谋略

- 第一篇 挑战致富的误区 204
 1. 消极是你最大的迷失 204
 2. 摆脱贫穷的恐惧心理 213
 3. 避免迟疑不决 236
 4. 没有什么是不可能的 247
- 第二篇 形成新的生活准则 260
 1. 生活就是推销 260
 2. 结交新朋友 265
 3. 永不轻言放弃 272
 4. 拥有正确的金钱观 284
 5. 选择充实的生活方式 295
 6. 注重性的力量 309

第二篇 让人喜欢你的六大秘诀

1. 对别人发生兴趣

如果你想改善自己的人际关系，如果你想让他人喜欢自己，如果你想获得他人的关心与帮助，那你得做到一点：首先去关心他人。一个过于自私，一个对他人冷漠视之、缺乏热情的人，怎会赢得他人良好的回报？

我们为什么要阅读本书去学习如何交友呢？为什么不向最得人缘的人去学习交友的技术呢？那么，谁最得人缘呢？也许你明天就会在街上见到它。

当你走到距离它 10 尺附近，它就会向你摇头摆尾；如果当你停下来拍拍它，它就会高兴地向你表示亲热。而且它的这些表现绝对没有不良企图：既不会向你兜售房地产，也不是想同你结婚。我想大家都明白我说的是什么了——一只可爱的狗。

你有没有想过，狗是惟一不用工作而能谋生的动物？母鸡得下蛋，牛得产奶，金丝雀得唱歌，但是，狗却什么也不用做，只是对你表示亲爱。



在我 5 岁的时候，父亲花钱买了只小黄毛狗给我，那是我童年时代的启蒙和快乐。每天下午 4 点半钟左右，它会蜷曲在我家前院，用那对漂亮的眼睛瞪着门前那条小路。只要一听到我的声音，或看到我拎着饭盒穿过小路，它就箭一般地飞跑过来迎接我，而且高兴地吠个不停。

第比（狗名）跟我做了五年的好朋友。后来在一个晚上——我永远忘不了那个悲惨的晚上——在离我十英尺左右，它被雷电击死了。第比的死，是我孩提时代的一个悲剧。

第比，你从未读过一本心理学的书，你也不需要读，你凭直觉知道，一个人只要对别人真心感兴趣，在两个月内就能比一个要别人对他感兴趣的人在两年之内所交的朋友还要多。我再重复一遍：

一个人只要对别人真心感兴趣，在两个月内就能比一个要别人对他感兴趣的人在两年之内所交的朋友还要多。

但是我知道，你也知道，许多人却错误地想方设法用使别人对他们感兴趣的办法来赢得朋友。

当然，这种方式没有用。别人不会对你感兴趣的。他们只对自己感兴趣——不论早上、中午，或是晚上。

纽约电话公司曾作了一个关于电话谈话的详细研究求得最常用的字是什么。你已经猜到了：那就是人称代

名词“我”，“我”，“我”，那是在 500 次电话谈论中曾用过 3990 次的“我”。

当你看一张有你在内的团体像片，你先看谁的像？

除非你以为人们对你发生兴趣，否则回答这个问题：假如你今晚死去，将有多少人来参加你的丧礼？

除非你先对人们发生兴趣，否则他们为什么要对你发生兴趣呢？将你的铅笔拿出来，在下面写下答案来：

假如我们只是使人们对我们发生兴趣，我们将永远不会有真诚的朋友。

拿破仑试过这个，他在最后一次与约瑟芬相见时说：“约瑟芬，我的运气不比世界上任何人的坏；然而，在这个时候，你是世界上惟一的我可信赖的人。”而历史家以为他是否可信赖她，还是疑问哩。

已故维也纳的著名心理学家亚德洛，写过一本书，叫作《生活对你的意义》。在那本书中，他说：“对别人不感兴趣的人，生活中困难最大，对别人的损害也最大。所有人类的失败，都在这类人中发生。”

你可阅读数十卷深奥的心理学著作，而遇不到对我更重要的一句话。我不喜欢重复，但亚德洛的话太富有意义了，所以我再重录在下面：

对别人不感兴趣的人，生活中困难最大，对别人的损害也最大。所有人类的失败，都在这类人中发生。

我有一次在纽约大学造修短篇小说著述法的课程，



在班中，一位编辑对我们演讲。他说，他捡起每天送到他案上的数十篇小说的任何一篇，读数段之后，他就能发觉作者是否喜欢别人。“如果作者不喜欢别人，”他说，“别人也不会喜欢他的小说。”

这位饱经世故的编辑，在他的小说写法演讲中，停住了两次，为他讲道德言论而道歉。“我现在告诉你们的，”他说，“是同你们牧师要告诉你们的一样。但不要忘记，如果你要做一个成功的小说家，你必须对别人发生兴趣。”

如果写小说是那样，那么面对面与人交际，你可确定，更是3倍的那样子了。

有一次，霍华·舍斯顿来百老汇献技时，我在他的后台更衣间待了一个晚上。舍斯顿是公认的魔术大师，40年来走遍天下，制造各种幻境，使观众迷惑、惊讶不已。约有6000万人买票欣赏过他的表演，其净利大概有200万美元之多。

我请教舍斯顿成功的秘诀。他并没有受过良好的学校教育，因为他很小就离家出走，到处流浪。有时候躲在货车车厢里，免费搭便车；有时睡在秸草堆里，或是挨家挨户讨食物吃。他是在躲在货车里向外看路标的时候，才渐渐学会读少许字的。

他是不是真的懂得高人一等的魔术呢？不是。有关变戏法的书籍汗牛充栋，许多人懂得的都跟他一样多。但是他有两件其他人所没有的法宝。第一，他能够在舞



台上表现出自己的个性。舍斯顿是个表演大师，深懂人性。他在舞台上的每个动作、手势、声调，甚至扬眉微笑，都事先小心地演练过，连时间也精确地计算过。但是，除此之外，舍斯顿最大的成功之处在于他关心“人”。

他告诉我，许多魔术师在面对观众的时候，也许会对自己说：“看啊，那里坐着的是一群蠢货，一堆上包子。看我必能把他们唬得目瞪口呆！”但是舍斯顿却绝不如此。他每次上台的时候都对自己说：“我很感谢这些人来看我。是这些人使我的生活如此愉快，我要尽量把绝活使出来让大家欣赏。”

他宣称，在他走上舞台之前，绝不会忘记一再对自己说道：“我亲爱的观众，我爱我的观众。”可笑吗？荒唐吗？你高兴怎么想都可以，我只是把一个著名魔术家的成功秘诀讲述出来而已。

西奥多·罗斯福有个侍仆叫詹姆士·阿摩斯，他写了一本书，名叫《仆人眼中的英雄——西奥多·罗斯福》。阿摩斯在书中有如下描写：

“我妻子有一次问总统关于一只鹌鸟的事。因为她从未见过鹌鸟。于是总统详细地描述了一番。不久以后，我们小屋里的电话铃响了。我妻子拿起电话，才知道是总统本人打来的。他是特意来告诉她，我们屋子窗口外面正好有一只鹌鸟，如果她往外看，就能看到。罗斯福时常做这类小事。每次他经过我们的小屋，如果看不到



我们，他就会轻轻地叫着“呜、呜、呜，安妮！”或“呜、呜、呜，詹姆斯！”。这是他表示友好的一种招呼习惯。”

仆人怎能不喜欢一个象他这样的人呢？任何人都会不喜欢他。

有一天，卸任后的罗斯福到白宫去。不巧，塔夫脱总统和夫人都不在。这时，他那种真诚对待卑微身份的人的态度完全体现出来了：他同白宫的所有旧仆人打招呼，而且能叫出每个人的名字，甚至连厨房里的姑娘也不例外。

当他见到厨房的阿丽丝时，就问她是否还烘制玉米面包。阿丽丝回答说，她有时为其他仆人烘制一些，但是楼上的人都不吃。

“他们的口味太差了，”罗斯福颇为不平地说，“等我见到总统的时候，我会这样告诉他。”

阿丽丝端出一块玉米面包放在盘子上给他，他一面吃着一面向办公室走去，在经过园丁和工人的身旁时，还不断跟他们打招呼……

“他对待每一个人，就和以前一样。”仆人们互相低声讨论着。而一名叫艾克·胡佛的仆人眼中含泪地说：“这是近两年来我们惟一有过的愉快日子，我们任何人都不愿拿这个美好的日子去换一张百元钞票。”

也正是因为对别人的事情强烈地感兴趣，使得查尔斯·伊里特博上成为有史以来最成功的一位大学校长——

他从南北战争结束后到第一次世界大战前五年，一直担任哈佛大学校长。

下面是伊里特博士做事方式的一个例子。

有一天，一位一年级学生克莱顿到校长办公室，要从学生贷款基金中借 50 块钱。该款是借给克莱顿了。“然后我表示了我的至诚的谢意而要退学时，”我现在正在引用克莱顿自己的话：“当时依利亚校长说，‘请坐。’然后使我惊奇的他接着郑重的说，‘有人告诉我，你在寝室中做饭吃，如果你吃的适宜充足，我并不以为那于你不好，当我读大学的时候，我也这样做。你曾做肉饼吃吗？那是一种最好的东西，因为没有浪费。我以前惯于这样做。’以后他告诉我如何选牛肉，如何慢慢地烹调，使汤蒸发渐成为冰，然后如何切片，并用两只锅密压冷吃。”

我由个人经验中，业已发觉，由于一开始就对别人发生兴趣，一个人能够获得甚至在美国的最忙的人们的注意、时间及合作。让我举例为证：

多年前我在勃罗克林艺术科学研究院开设一种小说著述的课程，我们要请诺吕士、赫斯特德、太勃尔、德恩、许士，及其他著名而忙碌的作家到勃罗克林来给我们从他们的经验所得到的启示。所以我们写信给他们说，我们羡慕他们的作品并深切地希望能获得他们的指教，学习他们成功的秘诀。



每封信由 150 学生签名。我们说我们知道他们很忙，忙得不能预备演讲，所以我们附上一张问题单，以备他们作关于他们本身及工作方法的答案。他们喜欢那样，谁会不喜欢呢？所以他们离开家园，跑到勃罗克林帮助我们。

用这同样的方法，我曾请到罗斯福任上的财政总长萧伍，塔夫德任上的司法总长维格沙、勃拉恩，及许多别的名人，来给我演讲班中的学生演讲。

我们中谁都一样，无论是屠夫、面包工，或宝座上的君王，都喜欢尊敬我们的人。即以德国皇帝威廉为例，在世界大战终了的时候，他恐怕是世上最受粗暴对待、普遍轻视的人。虽然是他的祖国，在他逃亡荷兰时候，人们都反对他。对他的仇恨深刻至极，有千百万人，但愿把他手足撕裂，或在火刑场上把他焚死。

有这种怒火冲天时候，有一个小孩给威廉写了一封简单诚恳的信，充满着仁爱和钦佩。这个小孩说，不论别人如何想，他永远敬爱威廉为他的皇帝。威廉被他的信大为感动，邀请这位小孩来看他。这小孩来了，他的母亲也来了——威廉娶了他的母亲。那小孩无须读一本如何交友及影响他人的书，他由本性上即知道如何做。

假如我们要交朋友，我们应出来为别人做事——需要时间、精力、公义、体恤的事。当爱德华公爵是英皇储的时候，他计划好要周游南美，在他出发以前，他费

数月的功夫，研究西班牙语，以便能用当地语言演讲，南美的人因此而喜欢他。

许多年来，我一直都在打听朋友们的生日。怎样打听呢？虽然我对星象学一点也不相信，但是我会先问对方是否相信一个人的生辰同这个人的个性和性格有关系，然后我再请他把他的生辰日月告诉我。举例说，如果他说十一月廿四日的话，我就不断对自己重复说：“十一月廿四日，十一月廿四日。”等他一转身，我就把他的姓名和生日记下，事后再转记在一个生日本子上。在每一年的年初，我就把这些生日标明在月历上。因此，这些记录能够及时引起我的注意。当某人生日到了的时候，就会收到我的信或电报。效果很惊人：我常常是世界上惟一记得他们生日的人。

如果我们要交朋友，就要以愉快和热诚去欢迎别人。当有人打电话给你的时候，你说话的声音，要表现出你是非常高兴他打电话给你的。纽约电话公司开了一门课，训练接线生说“请问您要拨几号”的时候要显出“您好，我很高兴为您服务”的口气来。我们明天接电话的时候可别忘了这些！

这种哲学在商业界有效吗？是的，我可以举出几十、几百个例子来。但我只有时间举两个。

查尔斯·华特在纽约市一家大银行工作，奉命写一篇有关某一公司的内部报告。他只知道某人拥有他非常需要的资料。华特先生去找那个人，他是一家大工业

公司的董事长。当华特尔先生被引进董事长办公室时，一个年轻的秘书从侧门伸出头来，告诉这位董事长她今天没有什么邮票可以给他。

“我是在帮我那 12 岁的儿子收集邮票！”董事长当即向华勒先生解释道。

华勒说明来意之后，随即提出问题逐一请教，但董事长却始终闪烁其辞。顾左右而言他，根本就没打算多透露什么。两人的会面也因而草草结束，丝毫没有半点进展。

“坦白说，当时我真不知如何是好，”华勒回忆道：“后来我却灵机一动，想起了他秘书所说的邮票，还有他那 12 岁的儿子。于是我就跑到银行的国外部，收集了一堆海外寄来的信件，把邮票，张张全剪下来。”

“隔天下午，我又去那位董事长，并告诉他我是专程替他儿子送邮票来的。结果，我所受到的欢迎，果然大不相同，他不但非常热情地跟我握手，脸上还始终都维持着盈盈的笑意。后来还未等我开口，他就自动地将他所知道的全告诉了我，还召来属下当面询问，说明给我听，并提供我一切所需的资料、报表。区区数张不费分文的邮票，却带给我如此丰硕的收获。”

对别人表示真正的关注，不仅会让你结交朋友，并且会为公司争取到客户。

位于纽约的北美国家银行，在他们定期出版的刊物里刊登了一封储户玛德琳·罗丝戴尔的来信：



“我很愿意让你们知道，我十分感谢贵银行的职员。他们个个谦虚有礼，非常乐意帮助人。在排了长长的队伍之后，能受到柜台出纳员亲切的问候，真让人感到高兴。

“去年，我母亲住院5个月，使我常有机会去找玛丽·派屈琪罗。她是柜台出纳员，非常关心我母亲，常常问起我母亲的病情。”

罗斯戴尔女士以后会不会继续光顾这家银行，那还用问吗？

下面是另一个例子：

费城的奈佛先生多年来一直想把燃料卖给一家大连锁店。但是这家连锁店一直向外地购买，运货的路线正好从奈佛先生办公室的门口经过。奈佛先生有天晚上就在我们的课堂上演讲，并且大骂这家连锁店。

但是，他还是不知道为什么他们不愿买他的燃料。

我建议他改变战略。首先，我们准备在课堂上举行一次辩论会，主题就是连锁店的广布对国家害多益少。我建议奈佛先生加入反方，他同意了。由于要为连锁店辩护，他便前往拜访一位他原本瞧不起的连锁店经理，告诉他“我不是来推销燃料的，我是来找你们帮个忙。”他把来意说明清楚，并且说：“我来找你，是因为我想不出还有其他人能给我提供更好的事实。我很希望能赢得这场辩论，无论你提供什么给我，我都十分感激。”

我们让奈佛先生亲自把其余的部分说完。

“我请他给我一分钟的时间，就是因为这个条件，他才答应见我的。当说明来意之后，他请我坐下来，跟我谈了一小时又四十七分钟。他还请另一位曾经写过一本关于连锁商店书本的高级职员进来，并写信给全国连锁组织公会，为我要了一份有关这方面辩论的文件。他觉得连锁商店对人类的贡献是一种真正的服务。他很以自己能为数百个地区的人民所做的一切而感到骄傲。当他说话的时候，眼里闪现着光芒。我必须承认，这次谈话使我在他身上看到了一些我以前做梦都不会梦到的事，从而改变了我的整个想法。

“当我告别的时候，他送我到门口，按着我的肩膀，祝我辩论得胜，请我以后再去见他，把辩论结果告诉他。他对我所说的最后几句话是：‘请在春末的时候再来找我，我想下一份订单，将买你的煤。’

“对我来说，这是奇迹，我一句话没提，他居然主动要买我的煤。因为对他和他谈的问题感兴趣，我在两小时中所得到的进展竟然比十年中我要使他对我和我的煤感兴趣所得到的进展大得多。

实际上奈佛先生发现的并不是什么崭新的真理。早在基督降生前 100 年，有个罗马诗人帕利里亚斯·赛洛斯就说过：“当别人关心我们的时候，我们也关心他们。”

关心他人与其他人际关系的原则一样，必须出于真诚。不仅付出关心的人应该这样，接受关心的人也理当如此。这是一条双向道——两者皆受其益。