



戴尔·卡耐基 成功学教程

Dale Carnegie's
Success Course

[美]戴尔·卡耐基 / 著

天津社会科学院出版社



戴尔·卡耐基 成功学教程



[美]戴尔·卡耐基 / 著 刘津 / 译

天津社会科学院出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

戴尔·卡耐基成功学教程 / (美)卡耐基 (Carnegie, D.) 著; 刘津译. —天津: 天津社会科学院出版社, 2010.11

ISBN 978-7-80688-605-2

I. ①戴… II. ①卡… ②刘… III. ①成功心理学-通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 199015 号

出版发行: 天津社会科学院出版社

出版人: 项新

地址: 天津市南开区迎水道 7 号

邮编: 300191

电话/传真: (022) 23366354

(022) 23075303

电子信箱: tssap@public.tpt.tj.cn

印刷: 北京领先印刷有限公司

开本: 820×1020 毫米 1/16

印张: 31.5

字数: 450 千字

版次: 2010 年 11 月第 1 版 2010 年 11 月第 1 次印刷

定价: 39.80 元



版权所有 翻印必究

序 言

我为何写作此书

在过去的 35 年中，美国出版家曾印刷过 20 多万种书籍，大多数是极沉闷的，许多是亏了本的。我不是说“许多”吗？一位世界上最大出版公司的经理最近对我承认说，他的公司有 75 年的出版经验了，但还是每出版 8 种书就有 7 种书是亏本的。

既然如此，我为什么还要冒险写作此书呢？在我写好之后，你为什么还要费事去读呢？这些问题都很有道理，但读完下文你便一目了然了。

1912 年起，我在纽约为成人讲授职业教育课程。最初，我只开设了演讲术课程——用实际的经验训练成人在商业面洽以及团体中能站着思想，更加清楚、有效、镇定地发表自己的思想。

经过几期的培训，我渐渐觉得，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际方面得到更好的训练。我自己也深切需要这种训练。应付人恐怕是你所遇见的最大问题了，如果你是一位商人，更是如此。是的，即使你是一位会计师、家庭主妇、建筑师或工程师也是如此。数年前在卡耐基基金会的资助下所作的调查研究表明——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——在技术工作方面的工程中，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，我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 人以上的工程师在我的班训练过。他们既有学历又有知识，为何还要参加我的培训？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，或其他专业技术人才。市场上永远都有这种人才，但一个人除了技术知识之外，要能再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，而我愿意且会付酬购买这种能力。它比世上任何别的东西都多。”

由经验得知，这话无疑是正确的，因为我自己也费了许多年的功夫去寻求一本实用有效的人类关系学手册。因为一直找不到这种书，我就试写了一本，在我的班里使用，也就是这本书，我希望你会喜欢它。

为写作此书，我曾读过所有我能找到的有关材料，此外，我又雇用了一位受过训练的操作员，费了一年半功夫，在各大图书馆中读我所遗漏了的东西，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。我读过各时代的伟人传记，自恺撒到爱迪生。关于罗斯福的传记我就读了一百多本。我们不惜时间、金钱，要发现自古以来任何人得已有用的关于交友及影响他人的切实真谛。

我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、嘉宝、约翰逊等，我要从他们身上探究人际关系的技巧。

多年前，我们开始以一套不比明信片大的卡片让学员获得这些应付人的规则。后来又印了一张较大的卡片，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，终于诞生了这本书。

当然，我们这里所定的规则不只是一种理论或揣测。它们颇有奇效，听起来似乎让人不足以为信，但我确实亲自听到或看见过这些原则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态度。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，薪俸增加。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。
- 男人们常对他们所得的结果感到惊异，全像魔术似的。有时候，他们迫不及待地打电话到我家中来，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。

.....

哈佛著名教授威廉·詹姆士曾说：“与我们应当成就的相比较，我们不过是半醒着，我们现在只利用了我们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。他有着各种力量惯于不会利用。”

那些你“惯于不会利用”的力量！本书的唯一目的就是帮助你发现、发展和利用自己的那些潜伏未用的潜能。

停止忧虑，开启新的人生

1909年，我可以说是纽约最不快乐的人之一了。我当时靠销售卡车为生，可是我对卡车方面的知识一点都不了解。这还不太要紧，最糟的是我一点都不想了解。我看不起自己的工作，我讨厌自己住在西56街那廉价且满是蟑螂的房间。我至今还记得墙上挂着几条领带，有一天早上，我伸手去拉一条领带时，惊起了四周流窜的蟑螂。我也受不了在那种肮脏便宜，也满是蟑螂的小餐厅里毫无味口吃点东西。

我每天带着头痛回到空洞的房里，这种头痛完全是因为失望、烦恼、不平引起的。我最感到不平的是，大学时代的美梦竟成为了今天的噩梦。这就是人生？这就是我日夜企盼的冒险生涯？如此下去，人生的意义何在？一份我自己都瞧不起的工作、每天与蟑螂为伍、吃廉价食物——对未来不抱希望？我向往自己在闲暇之余能看看书，希望从事大学时代就梦想的写作工作。

其实我知道，我要是放弃这份令自己深恶痛绝的工作，对我也并没有什么太大损失。当时我并不想赚很多钱，只想好好享受人生。简单地说，我已经到了年轻人开始创业时必须作出决定的那一刻。于是我作出了决定——一个彻底改变我一生的决定。它使我后来的人生超出想象地令我感到快乐，并富有价值。

我决定放弃这份工作了，既然我在密苏里瓦伦堡州立师范学院受了四年教育，我想我可以到夜校去教成人班。白天的时间我可以看书、准备演讲、写些小说和短篇故事。我决定要“为生活而写作，为写作而生活”。

那么我在夜校应该教这些成人什么呢？回顾自己在大学所受的训练，我发现对我的工作和生活最有实用价值的，是在公众演讲方面的训练，它比所有其他的学科更有价值。为什么这么讲？因为那些经验消除了我的羞怯，帮助我建立了自信，增强了我与人交往的勇气。它也清楚表明，一个富有领导力的人，往往是能够向公众传递思想的人。

于是我向哥伦比亚大学以及纽约大学提出申请，让学校请我在夜校为公众讲授演说课，可是这两所大学都没有理会我的这种申请。

当时我很失望。不过现在想起来，我多么感谢他们当初没有录用我，因为我后来到了基督教青年会的夜校授课，那里真是一个需要立竿见影的地方，这对我真是一种挑战，这些学员可不是为了大学学分或社会地位来上课的，他们也不是为了捞个一纸文凭，而是为了一个目的——希望能解决自己现实的问题。他们希望自己能在开会时站起来说几句，不致因恐惧而晕倒；那些推销员希望自己能有勇气拜访一些难缠的客户；他们希望提高自己的工作业

绩，为家里多赚点钱。当时，那些人的学费是以分期付款的方式支付的，也就是说，一旦他们觉得没有什么效果，就会止付学费。我当时也不是领取固定的薪水，而是分红。为了糊口，我不得不脚踏实地地工作。

我当时觉得情况很不妙，现在才看出那真是一种宝贵的训练。我必须激励学员，必须帮他们解决所遇到的问题，必须让他们在每一讲中感到明显的收获，这样他们才会继续上课。

那真是一份有意思的工作，我热爱它！看到这些社会人士如此之快地建立了自信，有些还获得了晋升、加薪，这实在令我颇感意外。这些成人班的讲授成功，远远超出了我最乐观的估计。本来最初青年会不愿给我支付每晚5美元的薪水，可三个季度之后，他们主动提出每晚支付我30美元。刚开始，我只教公众演说，有了几年的经验之后，我发现，这些人也需要赢得友谊与影响他人的能力。于是我准备教他们这些东西，可当时找不到一本有关人际关系的著作，我决定自己动手。不过它不是以通常方式写成的，而是由这些学员的经验逐渐演化而成的，这本书就是《如何赢得友谊并影响他人》。

由于这本书完全是为成人班写的，加上我仅写过4本名不见经传的著作，因此，我从来不敢梦想这本书会有好的销售效果，可事实却令我喜出望外了！

几年的授课经验使我认识到，忧虑是这些人面临的另一个普通而重大的问题。大部分学员是上班族，他们是各行各业的主管、推销员、工程师、会计，而他们大多数人都有问题。其中也有女性——职业妇女和家庭主妇。她们也有自己的问题！显然我又需要为她们写一本如何克服忧虑的书了！这一次，我试着去找一些参考资料。我来到纽约50街及42街的公共图书馆，令人好笑的是，图书馆中带有“忧虑”两个字的书名总共只有22个。而含有“虫类”二字的书名则有189种，几乎是前者的9倍。这应该令人感到奇怪吧？既然忧虑是人类所面临的最大敌人，那我们的每一所中学、大学都应该有一门讲授“克服忧虑”的课程才好！难怪《如何正确地烦恼》一书的作者希伯瑞说：“我们缺乏应付压力的准备，就像要一只书虫去跳芭蕾舞一样。”

在我们的医院里，有一半以上的病人都是因为紧张和情绪困扰而引起疾病住院的。我把纽约公共图书馆书架上22本有关忧虑的书都看遍了。我也到其他地方搜索所有我能找到的有关忧虑的书，可真没发现有一本能够适用于那些成人班的学员，于是我决定再动手写一本了。

其实，7年前我就开始准备写这本书《如何停止忧虑，开启新的人生》了。那时我阅读一些古今中外哲学家对忧虑的看法，我也看过上百种传记，从中国古人孔子到邱吉尔，我还访问过许多杰出人士，如克拉克将军、亨利·福特、罗斯福总统夫人、布雷德将军、拳王杰克·戴普西以及陶乐西·狄克丝等。不过这都只是一个开始。

我还做过一个比采访、阅读更重要的事情——我在一个专门研究如何克服忧虑的实验室里工作了5年——也就是我的成人训练班所组成的实验室。就我所知，这是世界上第一所也是唯一一所研究忧虑的实验室。我们的做法是，将一套克服忧虑的准则教给学员，请他们回

去实际运用，再回到班上报告结果，很多学员报告的都是一些过去能够用之有效的方法。

可以说，我是世界上听过“克服忧虑”的演讲最多的人。除此之外，我还看过成百上千的“克服忧虑”的经验。有些是他人寄给我的，还有一些是在班上得过奖的。总之，这本书绝非来自象牙之塔，也不是如何克服忧虑的学院派研究报告。而是一本记录成百上千位成年人克服忧虑的报告。这绝对是一本更为实际的书！

法国学者华莱士说过：“科学，是对成功做法的一种汇总。”本书就是收集那些经得起时间考验、并成功克服忧虑的事例。不过，我得先警告你，书中并没有什么新点子，你倒是会发现一些不大常用的方法。事实上，你我现在缺少的不是什么新观念，我们所认知的已足够引导我们享受快乐的人生。我们都熟知很多做人的道理，我们的问题并非出自于“无知”，而是“无为”。本书的目的是重新阐明、发挥一些古老的基本真理，督促你采取行动，实际演练它们。

当然，你看这本书并不是去了解这本书是如何诞生的。你要的是行动。好！让我们现在就开始行动吧！

如何更好地使用本书

1. 如果你希望从本书中获益，就必须具备一项不可或缺的条件，否则再多的方法也帮不了忙。一旦你具备此项条件，不需要其他建议，你就能从本书获得最大的受益。

这个神奇的条件是什么？那就是迫切学习的意愿，克服忧虑、享受人生的强烈决心。

如何培养自己的这种条件呢？你只有时时提醒自己，这些原则是何等重要。想象自己将享受更加丰富、快乐的人生，反复不断地告诉自己：“如果我长期在生活中应用本书所教的永恒真理，我就能享有心中的平安与快乐，我的收入也可能大大增加。”

2. 先快速浏览每一章，首先获得一个概念。这样可能促使你想快点看下去，如果你是为了消遣，那就不要浏览此书，因为这不是一本供你消遣之书。如果你真想停止忧虑、享受生活，就应该回过头去，再仔细阅读每一章。这样做不但能真正节省时间，而且更加行之有效。

3. 阅读中不时地暂停片刻，想一想你所阅读的内容。问问自己什么时候、怎样能够运用一下书中的每一项建议。这种方法比一气读完要有帮助得多。

4. 阅读时手中备一只笔，看到你能用得上的建议，就用笔划下来。如果是很好的建议，那就每句话都划下来，并在旁边作上记号。在书上作记号划线可以增加阅读的乐趣，以后也容易回顾。

5. 我认识一位在保险公司工作了15年的女经理。她每个月都把公司的保险合同看一

遍。对！没错！她月复一月，年复一年地看同样的合约。为什么？因为经验使她相信，这是唯一帮她清楚记下所有条文的方法。

我有一阵子花了大约2年的时间写一本有关公众演说的书，可是我发现自己必须经常重复读它，才能记住我自己在书中写些什么。人，真的是很健忘！

如果你真想从本书中获益，随便看一遍是不够的。仔细阅读本书后，你每个月都应该再花几小时回顾一下。在桌上放一本，可随时翻几页。时常提醒自己，克服忧虑是可以不断磨练改进的技能。经常反复回顾与运用，你就会养成一种熟练自如的习惯，务必记住，这是唯一的方法！

6. 萧伯纳说过：“如果你只是单向传授，他永远都学不会。”这句话一点没错。学习是一种主动的行为，只有实践才能学会。如果你想精通本书所提到的原则，就必须采取行动。一有机会就练习运用。不这样去做，你过不了多久就会忘得一干二净。只有活用的知识才能常驻心头。

你也许会发现，有时运用这些建议是很困难的。是的，即使这本书是我写的，可是要我运用每一条，我也常觉得为难。因此，当你阅读本书时，要提醒自己，你不只是在收集一些规则，而是在努力养成一种新的习惯，甚至开创一种新的生活。这需要时间、毅力，并在日常生活中不断运用！

你最好在自己的办公桌、床头备上一本，常常翻阅，把这本书看成是一本克服忧虑的必备手册。如果应用时遇到某种困难，不要气馁，不要冲动，这通常都不是正确的方式。还是翻回到这几页，再看你作记号的段落，试着采用新的方法，看看它们能带来什么奇迹！

7. 让家人帮助监督你，每次遇到你违背本书的原则时，你就得向他们缴纳罚金！注意，也许他们会让你破产，除非你认真履行书中的法则。

8. 请看看华尔街著名的银行家豪威尔以及富兰克林是如何改正错误的，你何不运用他们的方法检查一下你应用这些原则的状况？这样做至少有两个好处：

第一，你会发现自己开始了一种珍贵而有趣的学习过程。

第二，你会发现自己克服忧虑、享受人生的能力增强了。

9. 常写日记。将你成功运用本书原则的过程记录下来。尽量具体，记下人名、日期及结果。一本这样的记录会激励你更加努力，多年后，当你无意中回顾时，你一定会觉得非常有意思，而且非常珍贵！

好，现在就开始进入正题吧！愿你度过一个快乐无忧的人生！

戴尔·卡耐基



目 录

○一六 学会自我批评	076
------------	-----

第三篇 如何使人喜欢你

○一七 学会真诚地关心他人	080
○一八 不要忘记微笑	085
○一九 千万别忘记他人的姓名	089
○二〇 学会倾听他人讲话	093
○二一 迎合他人的兴趣	097
○二二 让他人感到自己重要	099

第四篇 如何使人信服你

○二三 不要争论不休	104
○二四 尊重他人的意见	107
○二五 如果错了,当即承认	110
○二六 友善地对待他人	112
○二七 让对方开口说“是”	115
○二八 给他人说话的机会	118
○二九 别将自己的意见强加于人	121
○三〇 善于从他人角度考虑问题	123
○三一 同情对方的意愿	125
○三二 激发他人高尚的动机	128

- 三三 戏剧性地表现自己的意图 131
- 三四 让他人不断面临挑战 133

第五篇 如何更好地说服他人

- 三五 称赞并欣赏他人 136
- 三六 间接委婉地指出他人的错误 139
- 三七 不要总是责怪他人 141
- 三八 没有人喜欢受人指使 143
- 三九 保全他人的面子 145
- 四〇 激励他人获得成功 147
- 四一 学会给人“戴高帽” 149
- 四二 鼓励更易使人改正错误 151
- 四三 学会给他人授权 153

第六篇 让你的家庭生活幸福快乐

- 四四 切勿喋喋不休 156
- 四五 不要试图改造对方 158
- 四六 不要批评对方 160
- 四七 真诚地欣赏对方 161
- 四八 注重生活中的小事 163
- 四九 家庭内部也应有礼 165

○五〇 如何与女性相处	167
○五一 如何与男性相处	172
○五二 不要做婚姻的文盲	177

第七篇 如何使你变得更加成熟

○五三 不要光踢椅子	180
○五四 困难并不意味着不幸	183
○五五 摆脱生活中的不幸	187
○五六 拥有自己的信仰	192
○五七 你是独一无二的	196
○五八 学会喜欢你自已	200
○五九 不要盲从因袭	204
○六〇 不要令人生厌	209
○六一 为什么别人要喜欢你	213

第八篇 走出孤独忧虑的人生

○六二 孤独是现代人的通病	218
○六三 忧虑是健康的大敌	222
○六四 消除忧虑的灵丹妙药	230
○六五 运用亚里士多德法则	235
○六六 将忧虑减半的四个步骤	240

○六七	让忙碌消除你的忧虑	243
○六八	生活在今天的密封舱里	249
○六九	不要因小事而垂头丧气	257
○七〇	计算事情发生的概率	262
○七一	适应不可避免的事实	266
○七二	让忧虑“到此为止”	272
○七三	不要试着去锯木屑	277

第九篇 不要为工作和金钱而烦恼

○七四	一生最重要的决定	282
○七五	70%的烦恼与金钱有关	287
○七六	夫妻间的职业冲突	293
○七七	不要入不敷出	297

第十篇 防止疲劳,永葆活力

○七八	保持每日多清醒一小时	302
○七九	说出你的心事	305
○八〇	不再为失眠而忧虑	309

第十一篇 有效沟通的基本原则

- | | | |
|-----|-----------|-----|
| ○八一 | 培养勇气和自信 | 314 |
| ○八二 | 充分准备带给你信心 | 325 |
| ○八三 | 有效说话的技巧 | 333 |

第十二篇 有效沟通的三大要素

- | | | |
|-----|-----------|-----|
| ○八四 | 如何准备讲演 | 340 |
| ○八五 | 让你的谈话富有活力 | 354 |
| ○八六 | 激发和吸引听众 | 359 |

第十三篇 不同场合的沟通方式

- | | | |
|-----|--------------|-----|
| ○八七 | 以简短的讲演获得良好回应 | 368 |
| ○八八 | 告知式的讲演 | 377 |
| ○八九 | 说服性讲演 | 385 |
| ○九〇 | 即兴演说 | 391 |

第十四篇 有效沟通的艺术

- | | |
|--------------|-----|
| ○九一 演说时的合适态度 | 396 |
| ○九二 改善你的语言表述 | 409 |
| ○九三 注重台风与个性 | 420 |

第十五篇 有效说话的挑战

- | | |
|----------------|-----|
| ○九四 介绍颁奖与领奖 | 432 |
| ○九五 获得一个良好的开端 | 440 |
| ○九六 达到高潮的结尾 | 458 |
| ○九七 善用学得技巧 | 468 |
| ○九八 良好的记忆有助于讲演 | 475 |

壹

待人处世的基本技巧

成功的人际关系在于你能捕捉对方观点的能力；还有，看一件事须兼顾你和对方的不同角度。