



LIZHI RENSHENG
励志人生

汇集经典故事
尽释人生哲理

励志人生

KANAIJI 卡耐基成功之道



《卡耐基成功之道》讲述了卡耐基不平凡的成功历程。它告诉我们，人生的目标是事业成功的精神支柱，抓住目标并为之而奋发努力，成功就在眼前；同时，善于巧妙地把握人生的机遇、设计切实可行的行动计划也是成功的一大关键。我们可以从卡耐基的成功经历中感悟到，成功与每个人都有缘分，千万不要让它从我们身边悄悄溜走。

张新国 编著



吉林出版集团
北方妇女儿童出版社

卡耐基成功之道

当时代的战车匆匆驶过20世纪，进入新千年的时候，卡耐基的思想和见解并没有被时代所抛弃，相反，在今天这个竞争激烈的社会，他的思想和洞见更加深刻和实用，对于年轻人更具有指导意义。

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基成功之道 / 张新国编著. — 长春: 北方妇女儿童出版社, 2010.12

(励志人生)

ISBN 978-7-5385-5167-9

I. ①卡… II. ①张… 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 238158 号



卡耐基成功之道

张新国 编著

策 划 师晓晖

责任编辑 宋 莉 张 丹

开 本 720mm × 1000mm 1/16

印 张 12

版 次 2011年1月第1版

印 次 2011年1月第1次印刷

出 版 吉林出版集团 北方妇女儿童出版社

发 行 北方妇女儿童出版社

地 址 长春市人民大街4646号

邮编: 130021

电 话 0431-85640624

网 址 www.bfes.cn

印 刷 长春市金源印刷有限公司

ISBN 978-7-5385-5167-9 定价: 19.80元

版权所有 侵权必究 举报电话: 0431-85644810

前言

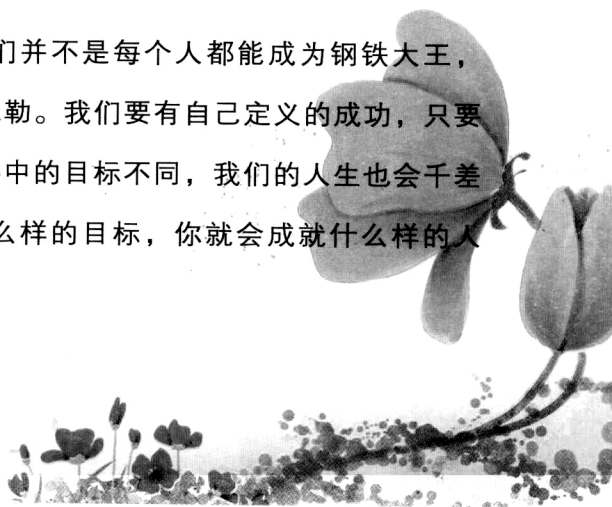
太阳每天都会升起；穷人和富人，成功者和失败者，每天也都奔跑在各自的生活轨道上。其实速度并不重要，重要的是你是否在朝着正确的方向前进；还有就是你有没有在为自己的目标和梦想而努力。你是有目标地在拼搏，还是在漫无目的地奔跑。

成功需要太多因素来支撑，包括明确的目标，吃苦耐劳的精神，不畏艰难险阻的勇气，等等。

想想自己为什么总是与成功无缘？你是否想过要改变自己的命运？首先你要根据自己的情况找到一个明确的目标，这样至少你已经成功了一半。因为你知道将来要做什么，接下来就是考虑怎样做，才能达到这个目标。通过怎样的方式去达到自己的目标呢？头脑中有了这样的意识，就知道脚下的路该怎样走了。

这个世界上有太多成功的人，而且有些是那种特别成功的人士，他们为什么能做到？他们有特异功能吗？不是的，他们和我们一样都是普通人。不同的就是他们为自己的目标付出了很多努力，战胜了数不尽的困难，有的甚至付出了自己的生命，所以他们才会取得让世人瞩目的成就。

当然，成功的定义有很多种，我们并不是每个人都能成为钢铁大王，都要成为洛克菲勒，都要成为海伦·凯勒。我们要有自己定义的成功，只要达成自己的目标就可以了。因为各自心中的目标不同，我们的人生也会千差万别。记住这样一句话：你心中有什么样的目标，你就会成就什么样的人生。



《卡耐基成功之道》旨在让你会做人、巧说话、能办事、广交际、赢得好人脉、从容叱咤职场、自在漫游商海、打造成功人生路。阅读《卡耐基成功之道》，你将获取走向成功的智谋，使你趋于完美。助你走向成功！

目录

Contents

第一章 挑战人性的弱点

要敢于承担后果	2
聊别人感兴趣的话题	7
制造一个你想要的环境	10
获得他人信任的方法	15
先分析，再行动	20
别老盯着昨天的错误	24

第二章 发扬人性的优点

保持每日多清醒一小时	30
是什么让你感到疲劳	34
贫穷是最大的财富	39
良好的态度是心理润滑剂	43
不要认为自己老	46
财富与自我克制	50
要有一个放松的心态	54

第三章 营造快乐美好的人生

协调人际关系的绝招	60
友善地对待他人	63

情感是解决问题的捷径	68
如要幸福，注意礼貌	71
让他人面临挑战	74
女人最重视的问题	78
不要做婚姻的文盲	81
真诚地欣赏对方	84

第四章 学习有效沟通的艺术

沟通要有互动	88
要给别人留下好印象	91
培养自信心	95
别让对方产生心理距离	100
与听众共同感受自己的演讲	104

第五章 培养乐观积极的心态

展示真实的自己	108
世上只有一个你	114
学习喜欢你自己	119
做事不要瞻前顾后	124
避免争论	129
不要添无益的烦恼	135
人家为什么喜欢你	138

第六章 掌握成功领导的绝招

如何激励他人迈向成功	144
让别人保住面子	148

别将自己的意见强加于人	152
用疑问句代替肯定句	155
创造接纳的沟通气氛	157
构建你的领导特质	166
真心真意表示关注	174



第一章 挑战人性的弱点

哲学家尼采认为，优秀杰出的人不仅忍人所不能忍，并且乐于进行这种挑战。这不只是人生，这是超越人生，是生命的凯歌！不成熟的人把自己与众不同的地方看成是缺陷和障碍，然后期望自己能受到特别的待遇。





要敢于承担后果

要承担自己行为的后果，要为自己的行为负责，而不能光踢椅子！

对不成熟的人来说，永远都有一些理由——当然是外界环境的理由——可以解说他们自身的某些缺点和不幸。比如：他们的童年极为穷困，父母过于贫苦或过于富有，教导方式过于严格或过于松懈，没有受过教育或健康情况恶劣，等等。

一天，我的小女儿达娜正在学步，她搬了一把小椅子到厨房去，想爬上去拿冰柜上面的东西。我看见了，急忙冲过去阻挡，但还是没来得及防止她从椅子上摔下来。当我扶起她，察看她有没有摔伤时，小女儿却朝那张椅子结结实实地踢了一脚，还很生气地骂道：

“椅子真坏，害达娜跌倒！”

如果你有过与幼儿相处的经验，相信一定听过类似的说辞。对幼儿来说，这是很自然的行为。他们喜欢责怪无生命的东西，或是毫不相干的人物，以疏解自己跌倒的痛楚。幼儿的这种表现可以说是正常的。

然而，如果这种反应模式一直持续到成人期，麻烦就来了。自古以来，人类一直有诿过他人的倾向。就像吃了禁果的亚当，把过错全诿卸夏娃一样：

“那妇人引诱我，我便吃了。”

迈向成熟的第一步是负起责任。我们要面对生命中的许多责任，绝不可在受难或跌倒的时候，像孩子一样踢椅子出气。

当然，责怪别人比自己去担负起责任要容易得多。我们喜欢责怪父母、老板、师长、丈夫、妻子或儿女，甚至我们还会责怪先祖、政府、先知或各种神祇。

也有人埋怨丈夫或妻子不了解自己，或埋怨命运与自己作对——你有时不禁要感到奇怪：为什么整个宇宙要一致起来欺负这些人呢？而这些人，他们从没想到要去克服困难，而是首先去找一个替罪羔羊。

记得我们卡耐基训练班里有名学员，一天下课之后跑来找我。正逢我们的课程是训练学员记忆别人的姓名。我记得她这么对我说：

“卡耐基太太，我希望你不要指望我能记住别人的姓名，那正是我的弱点。我一向记不住别人的名字。”

“为什么呢？”我问道。

“这是我家的遗传。”她回答，“我们家族的记忆力一向都不好，所以在在这方面我不大可能有什么改善……”

“××小姐，”我诚恳地说，“你的问题不在遗传，而是惰性。因为你认为责怪家族要比努力去改进记忆力容易得多。坐下来，我来证明给你看。”

我帮助她做了几个简单的记忆训练。由于她十分专心，因此效果良好。当然，要她改变原有的观念需要一些时间，但由于她愿意接受我的建议，结果还是克服了困难，记忆力大大有了改善。

如今的为人父母者，除了记忆力衰退外，还有各种大小事情会遭受儿女的抱怨，范围从掉头发到日常生活的许多挫折等。

举例来说，我认识一名年轻女子，常常抱怨她的母亲如何影响她的一生。原来这个女孩还很小的时候，父亲因病去世，守寡的母亲就外出工作来维持生活并教育年幼的女儿。由于这位母亲能干又肯努力，因此后来成为极有成就的女实业家。她细心照料女儿，让女儿受最好的教育，但结果却并不如意。她的女儿把母

亲的成功视为自己最大的负担！

她的女孩宣称自己的童年完全被毁坏了，因为她随时处在一种“与母亲竞争”的状况里。她的母亲迷惑不解地说：

“我实在不了解她。这么多年来，我一直努力工作，就希望能给她一个比我更好的机会。而事实上，我却似乎只让她产生了复杂的情结。”

就我个人的看法，希望能给她的女儿一个当头棒喝，但情形却有些太迟了。

奇怪的是，像乔治·华盛顿，他虽然没有高贵出身或功绩彪炳的父母，却一样能推动历史，成为举世闻名的人物；亚伯拉罕·林肯，他幼年的物质环境极为匮乏，一切须靠辛勤的劳动，这也没有对他产生过不良影响。

林肯本人很不喜欢责怪他人。他曾在1864年做过这样的陈述：

“我对美国人民、基督教世界及历史，还有上帝最后的审判——都负有责任。”

这可说是人类史上最勇敢的宣言。除非我们也能在其他人及上帝的面前，以同样的精神承担下自己的责任，否则我们就还不算成熟。

最简单、也是目前最流行的一种逃避责任的方法是跑去找一名心理分析家，然后躺到他的诊疗椅上，花一整天谈论我们的一切，包括我们为什么会变成目前这个模样的理由。这也是一种极昂贵的现代高级享受。

如果有人告诉你，你的一切麻烦都来自幼年时期不正常的待遇——如有过度占有欲的母亲，或过度专断的父亲——假如这样的说法能使你舒服，且价钱又便宜的话，我倒不反对你这样一辈子依靠心理分析家的扶持。

威廉·高夫曼医师曾写过一篇极精彩的论文，题目叫《乳儿精神病学》。文中提到目前日益增多的



心理医生，如何宠坏了大家。高夫曼医师指出，许多向心理分析师寻求帮助的人，通常喜欢为自己的弱点及与世俗格格不入的行为，找出一个心理学上的借口。

当心理学一直为那些不能面对成人世界的人找托词的时候，就有许多人会继续把他们的诸多困难，怪罪于外在的各种因素。

在较早时期，星座是常见的对象。

“我的生辰八字不好。”或“我没有一颗幸运的行星护佑。”这些都是16世纪时，人们对许多困难或不幸最常做的解释。

但是，莎士比亚在《恺撒大帝》一剧中，却让罗马名将凯西厄斯说出如下的话：“亲爱的布鲁塔斯，这过错，并不是由于我们所属的星辰，而是我们有一种听命的习惯。”

如果你相信福音书中对耶稣事迹的描述，你就会明白耶稣最引人注意的品质之一，就是他择善固执、毫不妥协的性格。当有人找他帮忙或医病时，他不会浪费时间去细查对方的潜意识，或去找出何人何事该为此人目前的困境负责任。

“拿起你的褥子回家去吧！不要再犯罪……你的罪已被赦免……”

耶稣的态度很显然是表示：把人的生活改造得更美好，而不是整日沉溺在自怜的深渊。

英国都铎王朝有个奇怪的习俗，就是皇家的小孩都请有一名所谓的“挨鞭子的男孩”。由于冒犯皇族是大逆不道的行为，因此皇家的小孩也不可随便侵犯。但小孩难免都有顽皮不守规矩的时候。为了让属下谨守不冒犯皇族的规定，便用钱请来一个“替罪羔羊”，以承受皇家小孩应受的责罚。据说这种职位还是相当的热门，许多人都抢着要做。这不仅是因为可以支领薪水，也是因为以后可以进



一步进入皇家工作，所以成为许多人追逐的目标。

不过，这种行业目前已经不存在了。尽管对许多幼稚或不成熟的人来说，这种“替罪羔羊”的形式仍然存在。假如他们找不到人可以当做责怪的对象，还可以责怪多变的时代、现代生活的不安全感、国际形势的混乱及其他耸人听闻的情况等。

不久前，我和朋友联袂参观一个书展。那位朋友时常自诩对现代艺术的知识十分了解。当时我看到一幅画，作风十分草率，便无意识说出自己的感觉。我对他说：“我家里有个三岁小孩，搞不好可以画得比这更好。如果这是艺术，我就是米开朗琪罗了。”

这位朋友回答说：“你对人类精神的痛苦，难道没有丝毫感觉吗？这位艺术家所要表现的，是原子时代人类所受的压力与迷惑。”

不错，就连一位画得不知所云的艺术家，也可以把自己的无能归罪于原子时代！

但有一件事是确定的。假如原子时代能对人类带来希望或满足，而不是破坏或死亡的话，那么，我们需要的就是坚强、成熟的个人——就是那些能够，而且愿意为自己行动承担责任的人。



聊别人 感兴趣的话题



在人际交往中，我们不要忽视了一点，即满足他人的兴趣。不能只顾自己的喜好，想怎么着就怎么着。一旦你的兴趣与他人产生冲突时，就会给你的社交设置一重障碍。

凡到牡蛎湾拜访过罗斯福的人，对他广博的知识无不感到惊奇。“无论是一个牧童、猎骑者、纽约政客，还是一位外交家，”勃莱特福写道，“罗斯福都明白同他讲些什么。”那么罗斯福是怎样做到这一点的？

其实答案很简单。不管什么时候，罗斯福每接见一位来访者，他就会在这之前的一晚上阅读有关这一客人所特别感兴趣的东西，以便找到令人感兴趣的话题。

罗斯福跟所有的领袖一样，知道与人沟通的诀窍，那就是：谈论他人最重视的事情。前耶鲁大学教授、和蔼的费尔普早年就有过这种经历。

“我8岁那年，有一个周末，我去看望我的姑母林慈莱，并在她家度假。”费尔普在他的一篇关于人性的文章中写道，“有一天晚上，一个中年人来访，他与姑母交谈之后，便将他的注意力转向我。当时，我正巧对船很感兴趣，而这位客人谈

论的话题似乎令我感到特别有趣。他走了后，我向姑母热烈地称赞他，说他是一个多么好的人！对船是多么感兴趣！而我的姑母告诉我说，他是一位纽约的律师，其实他对有关船的知识根本没兴趣。但他为什么从始至终与我谈论船的事情呢？

“姑母告诉我：‘因为他是一位高尚的人。他看你对船感兴趣，所以就谈论能使你喜欢并感到高兴的事情，同时也使他自己受到他人的欢迎。’”

费尔普说：“我永远记住了我姑母的话。”

当我正在写作本章的时候，我眼前放着一封在童子军中极为活跃的查利夫写给我的信。

“有一天，我觉得我需要有人帮忙，”查利夫写道，“欧洲将举行童子军大露营，我要请美国一家大公司的经理资助我的一个童子军的旅费。

“幸而在我去拜见这人以前，我听说他以前开了一张百万美元的支票，而这张支票退回之后，他把它放在镜框之中。

“所以，我走进他办公室所做的第一件事就是谈论那张支票——一张百万美元的支票！我告诉他，我从没有听说过有人开过这样的一张支票，我要告诉我的童子军，我的确看见过一张百万美元的支票了。他很欣喜地向我展示那张支票。我表示羡慕他，并请他告诉我其中的经过情形。”

你注意了没有，查利夫先生没有谈论童子军，或欧洲的露营，或他所要做的事，他谈论的是对方所感兴趣的。事情的结果又怎样呢？

“过了一会儿，我正在访问的人说道：‘我顺便问你，你要见我有什么事？’所以我告诉了他。

“使我非常惊奇的是，”查利夫先生继续说，“他不但即刻允许了我的请求，并且比我要求的还要多。我只请他资助一个童子军去欧洲，但他竟资助了五个童子军，另外还加上我，并让我们在欧洲住七星期。他又写了封介绍信，把我介绍给他分公司的经理，让他们帮忙。他又亲自在巴黎接我们，引导我们游览城市。自此以后，他总给那些家境贫苦的童子军提供一些工作，而且现在仍在我们的团体中活跃地工作。

“但我明白如果我不曾找出他所感兴趣的事，让他先高兴起来，那么我想接

近他是多么不容易！”

在商界，这不是一种很有价值的方法吗？下面让我们再看看另一个例子：

杜佛诺公司是纽约的一家面包公司，杜佛诺先生想方设法将公司的面包卖给纽约一家旅馆。四年以来，他每星期都去拜访一次这家旅馆的经理，参加这位经理所举行的交际活动，甚至在这家旅馆订了房间住在那里，以期望得到自己的买卖，但他还是失败了。

“后来，”杜佛诺先生说，“在研究人际关系之后，我决定改变自己的做法。我先要找出这个人最感兴趣的是什么——什么事情能引起他的热心。

“我后来知道，他是美国旅馆招待协会的会员，而且他也热心于成为该会的会长，甚至还想成为国际招待员协会的会长。不论在什么地方举行大会，他飞过山岭，越过沙漠、大海也要到会。

“所以，在第二天我见他时，我就开始谈论关于招待员协会的事。我得到的是一种极好的反应！他对我讲了半小时关于招待员协会的事，他的声调充满着热情。我可以清楚地看出，这确实是他很感兴趣的业余爱好。在我离开他的办公室以前，他劝我也加入该会。

“这次谈话，我根本没有提到任何有关面包的事情。但几天以后，他旅馆中的一位负责人给我打来电话，要我带着货样及价目单去。

“‘我不知道你对那位老先生做了些什么事，’这位负责人招呼我说，‘但他真的被你搔着痒处了！’

“我对这人紧追了四年——尽力想得到他的买卖——我若不是最费事去找他所感兴趣的东西，恐怕我还得紧追不舍。”

所以，如果要使人喜欢你，想让他对你产生兴趣，那就记住第四大原则：谈论别人感兴趣的话题。

