

战胜卡耐基

数字化时代的新的心理与人性



马 龙 编著

兵器工业出版社

97 畅销
金榜

战胜卡耐基

马龙 编著

兵器工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

战胜卡耐基/马龙编. —北京:兵器工业出版社, 1997. 8

ISBN 7-80132-330-0

I. 战… II. 马… III. 人间交往-通俗读物 IV. B825

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 17809 号

兵器工业出版社 出版发行

(邮编:100081 北京市海淀区车道沟 10 号)

各地新华书店经销

通县向阳印刷厂印装

*

开本:850×1168 1/32 印张:13 字数:260 千字

1997 年 8 月第 1 版 1997 年 8 月第 1 次印刷

印数:1-5000 定价:26.80 元

目
录

1. 日益突出的个人化方式
2. 个人化的极端：黑客

**第十二章 全新的成功之道：硅
谷与破坏、攻击、冒险 313**

1. 强烈的破坏欲望和攻击性
2. “天不怕、地不怕”的冒险精神
3. 叛逆不安的人是真正的创新者
4. 伟大的门外汉

**第十三章 全新的成功之道：
工作即娱乐 333**

1. 班和杰瑞：理想的冰激淋
2. 劳动，难道仅仅是制造产品的活动

**第十四章 全新的成功之道：
集体智囊与电脑 363**

1. 他山之石，可以攻玉
2. 让你大吃一惊的集体决策
3. 学会给集体决策打分
4. 引入电脑“参与”集体决策
5. 负面作用

目
录

第十五章 全新的成功之道： 彻底改变思维方式	387
---------------------------	-----

结语 卡耐基能做什么样的教师	
----------------	--

引子 卡耐基离我们有多远？

本世纪 70 年代末，当头发蓬乱的青年人乔布斯在废旧的车库中鼓捣着土得掉渣的电脑时，没有人明白这意味着什么。几年以后，以“苹果”为首的个人电脑日趋完善时，我们这个世界变得和以前有点不一样了。而且，这种变化的速度，快得令先锋人物也纷纷落马，王安、IBM、乔布斯……真是各领风骚三五年。

到了 90 年代，互联网络开始形成，但电脑专家们认为“这不过是一种把更多的终端连在一起的普通网络罢了。他们仍沉迷于个人电脑的更新换代，沉迷于更复杂的软件版本的升级。甚至连比尔·盖茨这种绝顶聪明的商场杀手，也只是沿着微软——英特尔这个有史以来最赚钱的联盟所构筑的金光大道漫步，悠闲自得。

几乎是一夜之间，世界疯狂地挤进了毫无人性温暖的光纤和节点，沿着小青年马克·安德森提供的导航，满地

球乱窜。现在轮到盖茨瞠目结舌了。

虚拟空间给我们的机会太多，以至于很多人已不屑于真实的社会。他们双眼发红，头发直立，在雪崩似的信息面前无能决策，迷途日深。

事情到此结束。也许我们还喘得过气来。1997年初，一只英国绵羊多莉的叫声响彻全球，它的身份成了每个人的问题。爱丁堡大学胚胎学家威尔马特及其研究小组从一头绵羊的乳腺上刮下若干细胞，将它们置于浓度低为0.5%血清之中，这样，这些细胞不仅可以“忘记”它们是乳房细胞，而且能“记住”发育成整只羊的遗传指令。

经过一系列复杂的基因技术，细胞合成的卵子被植入一只黑面母羊体内。4个月后，克隆羊多莉诞生了。从理论上讲，技术的进步已到了可以复制希特勒、大富翁、玛丽莲·梦露的时候。教皇以及许多国家的领导人都对之表示了深切的担忧。

在这之前，人类还只能依靠其自然常情来行事，而现在，人类俨然上帝，可以肆意造人。

我们现在的世界就是这样，电子和对生命本质的探索，已经大大改变了我们的意识和行为，谁也不知道我们身在何处，欲往何方。

本世纪初，在美国，戴尔·卡耐基凭着不多的几本书和多得难以胜数的讲演，成了美国最受欢迎的人。那时，正是大工业蓬勃发展和资本主义势力重组、危机四伏的双重

时期。工业的发展需要愈来愈多的像产品一样整齐划一的蓝领和白领，亨利·福特在造车的同时也造就了它的消费者，到处是热火朝天的工地和寻求薪俸的人们。另一方面，世界大战，经济危机和失业、贫困又时时缠绕在每个人的身上，今天有不等于明天有，每个人的未来都笼罩在浓重的阴影下。

卡耐基孜孜以求的，就是将实用的人生哲学用于日常生活。从日常生活中得到快乐，从人际交往中得到安慰和好处，从看得见、摸得着的大工业中得到本份的一席之地。

很多人受惠于他的理论，他们之中有总统、平民、家庭主妇，他的书也被一印再印，是仅次于《圣经》和《菜谱》的超级畅销书。当然，他们每个人都带着自己具体的问题求教于卡耐基，有的人为了做精彩的演讲，有的人为了不再忧虑，有的人为了追求心中的情人，有的人为了加强从事的事业……

但面对日新月异的电子时代，面对克隆的冲击和所有改变我们社会、自然环境的技术和突发事件，我们还能从卡耐基那儿得到解决问题的良方吗？也许不能。因为说到底，卡耐基的理论或学说，从严格的意义上讲，是一些成人再教育式的具体生活问题的指导，它缺乏一种人性的深度和历史的广度，因此，它从来也不是一门哲学。它可以让大工业时期的人们学会生活的技巧，让收入偏高的白领阶层解决具体而屑碎的事情，却无法指引我们当代的人们

穿过迷雾，走向更高的境界。

卡耐基从 80 年代开始流行中国。对于长期生活在意识形态斗争环境中的人们来说，他堪称很好的清醒剂。随着工业化进程的进行，很多人也面临着卡耐基时代美国人面临的问题，他们迫切希望有个老师来指导他们在学校里学不到的应付日常工作和生活的知识。卡耐基便应运而生地成为这部分人的领路人和导师：他们没有太恶劣的生活环境，个人也没有严重的精神危机；他们的能力突出但并非天才，较为安于现状而非离经叛道者。总之，他们要解决的问题就是如何择业，如何交朋友、如何睡好觉、如何博得上司和别人喜欢。

卡耐基带给我们社会的认同和温暖，而变化的世界却又割裂这种认同。卡耐基离我们有多远？

有一位银行职员，他因为性格的原因，同他的上司及同事关系极不融洽，他非常苦恼。照他自己的话说，“我心里是很希望与同事，特别与上司有一个良好的关系，但我不知如何做。”以后，自然，他读了卡耐基的所有著作，试着用卡耐基的方法去待人接物，结果，不到半年，他与上司和同事就有了很亲密的关系，不出一年，他就得到了提升，他现在再不是愁眉苦脸的了。

另有一人，他是一家大电脑公司的中文版编程人员，除了工作外，他唯一的爱好就是上网，到处搜寻奇异的电子游戏，玩得昏天黑地。“我生活在电脑屏幕里面”，他说。

引 子

“我觉得紧张得要命，我玩游戏是因为它让我放松。事实上，我满脑子都是那些电子怪物和飞旋的超级俄罗斯方块，睡梦中也是。除了继续打下去，我看不到第二条出路。”他一副心不在焉的样子。

“你干吗不读读卡耐基呢？”

“卡耐基！当然读过，他有什么用吗？他现在什么也解决不了。”

就是这样，卡耐基距我们很近，近到我们每天都可以触摸到，但他又距我们很远，远如上一个时代。

第一章 卡耐基成功要素 ——形象的完美

1. 热情似火
2. 永远微笑
3. 信心、勇气与本色自我

在卡耐基指向成功的体系中，形象的完美起着举足轻重的作用。它既是通向成功的道路、方法和必要条件，同时也是一个人成功的标志和显现。

在卡耐基的成功辞典里，一个人如果不具备一些品德，具有超凡的自信与勇气，充满洋溢的热情，永远面带坦诚而纯真的微笑，在所有的男人和叽叽喳喳的女人们中间游刃有余，侃侃而谈，准确地洞悉别人的内心并加以诱导，在利己与利人的钢丝上走着并达到平衡，那么他就不能成功，不能算是成功。

确实，卡耐基式的完美形象是令人着迷的。他们像完美的古代勇士，铠甲上闪着人性迷人的光辉，勇往直前，无往而不胜，它同时也成为后工业时代的人们童话中向云端的城堡攀援而上的巨大而丰美的豆藤之一，他善意互相利用的精髓正是人们互相共生向上的藤蔓的沃土和基石。

1、热情似火

卡耐基相信：你的热情能使你得到别人的热情的回报；热情是你在成功道路上跋涉时不可缺少的动力；热情是展现个人形象魅力的精神手段。

卡耐基曾在他的备忘录中写道：“我说热忱，是一种内在的精神本质，它深入到人的内心，任何不是发自内心的热情，都是虚伪的表现……只要你充满了对别人的爱，你就会兴奋，你的眼睛，你的大脑，甚至你的灵魂都充满了激情，这种激情可以感染别人，鼓舞别人。”

在卡耐基的智慧锦囊里，装满了这样的名人警句：

我活得愈久，便愈确定热忱是所有特性或质性中最重要。通常，一个成功者和一个失败者的技艺、能力和才智差异并不很大。假使有两个人，以同等的能力、才智、体力与其他的重要质性开始，会出人头地的会是那个满腔热忱的人。同时，一个能力平平却保持着热忱的人，往往能超越一个能力很强却毫无热忱的人。

——弗烈得利克·威廉森

一个人几乎可在任何他怀有无限热忱的事情上成功。

——查尔斯·史考伯

热忱在日常生活中的效果也是立竿见影的。卡耐基曾举过这样一个例子：

“有一位名叫塞克斯的推销员，为马萨诸塞州的詹森公司推销产品。他来到一家小商场，他礼貌地同店员打了招呼以后，就与他们闲聊起来。

“在闲聊之中，他发现这家商场的条件很不错，就向商场经理推销产品。可经理表示拒绝。塞克斯虽然做了很大的努力，无论怎样都不能使经理回心转意。

“塞克斯沮丧地离开商场，在城里开车闲逛了几小时，最后决定再到那家商场去说一次。

“当他来到商场时，经理微笑地向他打招呼，主动地订了一大批货。

“当塞克斯要离开时，那经理告诉了原因。因为塞克斯是向店员打招呼的少数推销员之一，而大多数的推销员从不理睬店员。而塞克斯又是唯一离开了商场又回来的，他的热情打动了经理。”

卡耐基基于以热情来感动世人，用真诚呼唤理解的思想，他便能把他自己的想法传递给他的群众。

2. 永远微笑

卡耐基坚信，微笑能使你获得胜。“微笑就意味着，我喜欢你，你使我很高兴。”他曾谈到：

“我最近在纽约参加了一个宴会，其中一名宾客——