



卡耐基写给 青少年的励志书

卡耐基为青春学子指点迷津，铸就一代英才！

KANAIJI
XIEGEI QINGSHAONIAN DE
LIZHISHU



(美) 戴尔·卡耐基/著
郭海东/编译



人生在励志中成长；
青春在励志中飞扬。
不立志，天下无可成之事；
志不砺，万事无可成之期。



蓝天出版社
Blue Sky Press

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基写给青少年的励志书/ (美) 卡耐基(Carnegie,D.)
著;郭海东编译. — 北京: 蓝天出版社, 2010.6

ISBN 978-7-5094-0410-2

I. ①卡… II. ①卡…②郭… III. ①成功心理学-青少年
读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第113134号

特约编辑: 李异鸣

责任编辑: 刘春燕 孔庆春

责任校对: 李树林

封面设计: 上尚装帧设计

卡耐基写给青少年的励志书

出版发行: 蓝天出版社

社 址: 北京市复兴路14号

邮 编: 100843

电 话: 66983784(编辑) 010-66983715(发行)

经 销: 全国新华书店

印 刷:

开 本: 16开(787×1092毫米)

字 数: 280千字

印 张: 17

印 数:

版 次: 2010年8月第1版

印 次: 2010年8月第1次印刷

定 价: 28.00元

版权所有 侵犯必究



Contents 目录

第一章 ▶ 你的青春你做主——从小学会如何与人相处

以友好的方式开始	002
争论中没有赢家	009
避免树立敌人	014
当你错了，真诚地承认吧	022
倾听他人，谦虚待己	027
经常从别人的角度看待事情	032
同情的力量	036
每个人都想给自己找个好听的理由	042
不要批评、指责或抱怨别人	046

第二章 ▶ 让年轻的心没有阴霾——不要为打翻的牛奶哭泣

战胜忧虑的万能公式	056
忧虑是健康的大敌	063
揭开忧虑之谜	072
消除思想上的忧虑	078
不要为小事而气馁	085
多想一想事情发生的平均概率	091
接受不可避免的事实	096
让忧虑“到此为止”	104
不要去锯木屑	110



第三章 ▶ **从小就人见人爱——如何让别人喜欢你**

真心地对别人感兴趣	116
给人良好印象的简单方法	126
真诚地赞赏他人	133
牢记他人的名字	142
专心致志地倾听他人讲话	149
谈论对方最感兴趣的话题	157
如何使人即刻喜欢你	160

第四章 ▶ **巧妙地说服他人——改变他而不伤害他**

从赞扬和感激进入	172
委婉提醒，让对方知错	176
先说自己的错误	179
“建议”往往比“命令”管用	182
用赞扬和鼓励代替批评和斥责	184
送人一个好名声	187
让对方觉得问题并不难解决	190
告诉他事情的重要性	193

第五章 ▶ **不可“未老先衰”——始终充满活力**

保持每日多清醒一小时	198
为什么会感到疲劳	202
养成良好的工作习惯	206
要时常提醒自己对工作感兴趣	207
不要为失眠而忧虑	214

第六章 ▶ **让快乐如影随形——愉悦开心地生活**

生活是由思想决定的	220
-----------------	-----

报复的代价太高了	229
不要苛求他人	235
让自己生活在美丽的童话王国里	240
善待自我，保持本色	245
如果有个柠檬，就做柠檬水	250
让他人快乐，自己也快乐	256



第
一
章



你的青春你做主
—— 从小学会如何与人相处

Carnegie
inspirational
book

以友好的方式开始

“一滴蜂蜜比一斤胆汁粘的苍蝇更多”，通过这句话可以学会与人相处的秘诀。用一滴蜜去润泽一个人的心，这才是聪明的做法。

对别人发火，出言不逊，你会暂时感到解气，却会让对方难受。你那火药味十足的口气、充满敌意的态度，只会让他和你作对。

威尔逊总统说：“假如你对我握拳头，毫无疑问，我的拳头会攥得更紧。但如果你对我说：‘让我们坐下来交换一下意见，看看为什么我们会有分歧？’我们会发现，分歧并不大，不同的观点很少，而相同的看法有很多。因此，只要我们互相耐心地交流，以诚意待人，我们就会互相理解。”

小约翰·洛克菲勒对这个道理有很深切的体会。1915年，洛克菲勒在科罗拉多州备受指责。那时，大罢工在科罗拉多已持续了两年之久。生气的矿工们要求科州煤炭钢铁公司增加薪水，该公司的老板正是小洛克菲勒。工厂设备遭到破坏，军队的疯狂镇压造成了可怕的流血事件，也死了不少人。

但洛克菲勒却成功地让愤恨的罢工者认同了他的意见。为什么？事情是这样的：他用了几个星期的时间去交工人朋友，然后对工人代表做了一场精彩的演说，神奇地平息了工人的罢工，使不少人对他十分崇拜。他所说的都是事实，于是工人们回去工作了。

我节选了那段著名演说的开场词，他的语句里充满了友好。面对前几天还叫着要把他吊死的听众，他的话是那么礼貌和友好，演讲词里用了这样的话：“很荣幸今天能与大家见面”、“我拜访过你们的家”、“看望你们的妻儿”、“今天我们是朋友，不再陌生，我们应交换一下意见”、“抱着互助友爱的态度”、“大家共同的利益”、“我来到这里，承蒙各位的支持”



等等。

洛克菲勒这样开场：“今天这个日子，是我一生中值得纪念的，这是我第一次荣幸地和这家大公司的工人代表、职员和监工齐聚在一起，我想一辈子都不会忘记这场聚会的。在两星期以前，我还对大家都不熟悉，只认得你们中的几个人。但上星期我拜访了南区煤矿所有的工人宿舍，和每一个代表谈了心，今天，大家都见过面了。我拜访过你们的家庭，认识了各位的妻儿，所以我们不是陌生人了，都是朋友，我们之间将会互相友爱，能和各位讨论一下我们共同的利益问题，这让我高兴。我们的厂方职员和劳工代表都在场，我要说，我来到这里，承蒙各位的支持。我感到我们是一家人，因为，你们能代表公司的所有员工和劳工，而我是股东和董事们的代表。”

巧妙和善的言辞竟能化解深深的仇恨，这难道不是一个很好的例子吗？

如果洛克菲勒去和工人们争论，用权力恐吓他们，或是暗示他们错了，并用逻辑推理真理在自己这边。会有什么后果呢？那只会让他们闹得更凶。

如果一个人对你非常地有意见，任凭你怎样用逻辑推理，也不会让他服气。注意啊，那些苛刻的父母、严厉的上司和丈夫、爱啰唆的妻子们——人们都很固执，不会随便认同别人。但和善谦虚的态度会让他们不再那么固执。

100多年前，林肯引用过一句话：“一滴蜂蜜比一斤胆汁粘的苍蝇更多。”同样的，如果你希望别人赞同你，就应该先做他的忠实的朋友。用一滴蜜去润泽一个人的心，这才是聪明的做法。

一位闻名遐迩的辩护律师丹尼尔·威伯斯特辩护时像耶和華那样轻声、安静和友善。他这样来表达最具威力的论调，比如“这一点请陪审团来考虑一下”、“也许值得我们深思”、“相信各位不会忽视这几件事实”、“相信各位对人性有深切的了解，很容易看出这些事实的本质”。不用恐吓，不用高压手段，不用硬将自己的意见套在别人头上。

你可能不属于以上的情况，但你可能想让房东少收房钱。这个方法能帮助你吗？让我们看看这个例子吧。

工程师史德柏想让他的房东少收房钱。但据说房东很难打交道。他说：“我给他写了一封信，告诉他合约期满，我立刻就要搬走。其实我不想搬。只要少收房钱，我会住下来。但大家都对我说，房东太难说话，其他的房客

都试过，没有成功。我对自己说：‘既然我正在学习为人处世之道，不如来试试，也许会管用。’

“他接到我的信后，就带秘书来了。我热情地欢迎他，并没有一开始就提到房租太高的事，而是使劲地夸奖他的房子。我恭维他的管理方法，说我很想再住一年，可惜我负担不起这样的租金。

“显然，没有任何一个房客对他如此热诚，他几乎不知道该说什么好。他向我说了他的委屈，说一些租房住的人的不好。有一个竟给他写过14封信，烦死他了。另一位要他管住楼上的人，别打呼噜，还说要退房钱。‘如果他们都能像你一样，我会多么高兴啊。’他说。就这样我还没有提出要求，他主动要减少租金。我实在地告诉他我能出得起的数目，他二话没说就答应了。他走的时候，还问我要不要帮我装修一下。

“你看，如果我用其他房客的办法，一定会碰钉子。我能办到，是因为友好、同情、赞扬的态度。”

宾州匹兹堡一家电力公司的部门主任迪恩·伍考克也运用了这个方法。他的手下要去维修一根电线杆上的某种设备，这以前是别的部门的活，刚刚分配给他们干。他的部下了解这方面的知识，但未实践过。公司里的员工都想看看他们的能力。于是，伍考克下属的几个组长和公司其他部门的人，一起去看他们干得怎么样。

伍考克突然发现有一人拿着照相机，要拍下当时的情景。电力公司一般是很注意公共形象的，对那位带照相机的人来说，这一幕看来着实可笑，几十个人看着两个人在干活。伍考克想了想，走上前去，对那位拿相机的人说：

“你对我们的活很关心吗？”

“是的，我想我母亲会更关心，她是你们公司的股票持有者，她了解了你们公司之后，应该知道买你们的股票是个错误。多年来，我一直对她说你们公司过于铺张，这下可以证明了。况且报纸也许想得到这些照片。”

“我想如果我站在你的角度，也会有一样的感觉。但这一次情况不一样……”迪恩·伍考克向那人说明是他们刚换了干活的人，公司因此很注意，才会这样。他还保证，普通状况下只要两个人足够了。于是，那个家伙收起相机，握着伍考克的手，对他的说明表示了感谢。



伍考克就这样挽救了公司的声誉。

杰拉德·文斯是新罕布什尔州李特顿市我们培训班中的一个学员，他说他曾用友好的姿态，解决了一个索取赔偿的案子。

他说：“今年初春，地面上的冰还没有化，就下了一场大雨，雨水不能流到水沟里，却流向我刚盖好的新房子。

“雨水渗入房屋底层的水泥地板里，地板裂了，水淹没了地下室，损坏了里面的东西。要花2000多美元来维修，但我在这方面没有投保。

“我很快发现了建筑公司的问题：他们忘了建排水沟，所以水才会淹到地下室。在往建筑公司赶的时候，我思考着怎样用我在培训中学到的东西来解决问题，我知道我是不能发火的。我进了他的办公室，先和他说他前不久到西印度群岛度假的事，当我觉得差不多了，我才说起地下室进水的问题。他马上答应解决这件事。

“没过几天他打来电话，说他不但会担负修理的钱，还要把排水沟给建起来，以免再被水淹。

“即使是他们的错误，可假如我不一上来就用和解的姿态的话，事情就没这么容易了。”

还有一个例子。长岛的社交名流戴太太说：“前不久，我请几个朋友吃午饭，我很重视这次聚会。我想让大家都高兴，但没想到让我很丧气。这顿饭吃得一点也不好。我的总招待艾米根本没有露面，他派了个侍应生来伺候我们。这位侍应生根本不知道什么是一流的服务。明明我是主客，可他上菜时还是最后才给我。他还把很少的芹菜放在一个很大的盘子里。肉也不熟，马铃薯则是油放得过多。真是差劲，我虽然还要努力地露出笑脸，但十分生气，心想：‘艾米，你等着吧。’”

“但当我第二天晚上听了人际关系的课后，我认识到，把艾米整一下并不能解决什么问题。他会对我产生抵触情绪，不愿再来帮我。我试着从他的角度来看这件事情：他没有买菜，也没有做饭，是他的一些手下不行，他也管不了。可能是我的要求太高了。因此，我不仅不责怪他，反而应该用友好的方式对待他。我想我应该从赞扬开始，没想到神奇的效果真出现了。第二天，当他带着抵触情绪，准备吵架地出现在我面前时，我对他说：‘啊，艾米，我想告诉你，我请客人吃饭的时候，我是多么需要你在这啊。全纽约你

是最好的。而且，我也知道你对昨天的事情心有余而力不足，毕竟你没有在场。’

“艾米露出了笑脸，说：‘你说得很对，太太，都是昨天那些人干得不好。’

“我接着说：‘我又要请别人吃饭，艾米，你看是否再让他们做呢？’

“‘啊，夫人，没问题。我保证不会再像上次那样了。’

“第二周当我再请人吃饭时，艾米帮我定下了该上什么菜。他还决定只收半价的服务费，并表示绝不会再出什么问题。

“客人们到了，他们立刻被饭桌上的两束夺目的玫瑰花吸引。艾米彬彬有礼地站在一旁服侍。就连我宴请玛莉皇后的那次，也没有这次招待得好。美味的食物，周到的服务，有4个侍应生负责上菜。最后，艾米亲自拿来美味的甜点。

“吃完了饭，我的一位客人忍不住问道：‘你像是对你的侍应生用了魔法，这种服务真是太好了。’

“她讲到点子上了，我的确施了魔法，那就是友好和真诚。”

小时候，我光着脚走过森林，去密苏里州西北部一个乡村小学上学。我在那里学到了一则太阳和风的故事。风认为自己比太阳更强大，风说：“你看到那个穿外套的老人了吗？我能比你更快让他把外套脱下来。”

太阳听了，就躲到云后面，风就猛刮起来，越刮越猛，但是老人紧紧地裹住外套。

最后，风太累了，它不刮了。这时太阳露出笑脸，它和煦地照耀着老人。老人热得出汗了，把外套脱了下来。太阳于是告诉风，友好的温暖比冷酷的凶暴更管用。

当我刚读到这个故事时，波士顿乡下就发生了一件事，说明了这个道理。在美国，波士顿一直是教育和文化中心，那时的我连想都不敢想自己能去那里。但在我们班上课的毕博士30年前恰好在波士顿，他曾亲身经历过此事。毕博士在班上讲了这件事：

那时候，波士顿的报纸上尽是一些堕胎方面的所谓专家和差劲医生的骗人广告。以看病为名，用“你会丧失性功能”一类的言辞来让人上当。他们让人因为害怕而相信他们，实际也没有真治病。那些“堕胎专家”让很多人丢



了性命，却逍遥于法网之外，只需交些罚款或找找当官的就可平安无事。

这个严重的情形，惹火了波士顿的民众。传教士们在演说中攻击报纸，祈求上帝的帮助。社会上的各种团体都一起抗议。州议会也为此讨论起来，要求宣布这害人的广告是非法的。但都没管什么用，都是因为后面的金钱和权力关系，这些努力成了泡影。

毕博士当时担任大波士顿基督教联盟的良民委员会主席。委员会做各种努力，还是不起什么作用。这场打击行医骗子的运动，看来注定要失败了。

一天深夜，毕博士想出了一个新办法。他要用悲悯和赞扬的方式再做一次尝试。他给《波士顿先锋报》的发行人写了一封信，说他一直对该报十分欣赏，新闻很真实，不具煽动性，社论做得更好，并表示他们的报纸是新英格兰地区最优秀的，就是在全美国也是最好的之一。毕博士又写道：“可是，我的一位朋友对我说，一天晚上他的小女儿念着贵报上有关堕胎医生的广告，并问他其中的意思。他尴尬地不知道该怎么解释。贵报原是一份完美的家庭报纸，但却使一些家庭不得不面对这样的事。这种事情能发生在我的朋友家里，就能出现在其他家庭里，要是你也有女儿的话，她看到这种广告，将会对贵报有一个什么印象？如果她要问你什么意思，你会不会感到尴尬呢？”

“我感到遗憾，贵报在其他方面挺完美的，却登有这种广告，使有些父母害怕让孩子们看到。我想成千上万的读者都和我有相同的看法。”

过了两天，毕博士很快就接到了《波士顿先锋报》发行人的回信。这封信他珍藏了30年，现在他来上课时，他给了我那封信。信是1940年10月13日写的，下面是信的内容：

麻省波士顿

毕医生

尊敬的先生：

仔细阅读您11日给本报编辑的来信，心里十分感激。您的教诲，让我决心做一件一直想做，但没有下决心做的事。

从下星期开始，我将尽力让《波士顿先锋报》删除有争议的广告。暂时没有能力删除的广告也将进行谨慎编辑，不让它们招来读者的非议。



争论中没有赢家

几乎所有的争论，都会使参加争论的双方更加坚持自己的观点。不管在表面上是否占了上风，就像战争一样，争论中没有赢家。

“二战”结束不久，在伦敦的一个晚上，有一件事让我大为受益。

那时候，我正担任罗斯·史密斯爵士的经纪人。史密斯爵士在战争期间是澳大利亚空军飞行员，曾被调往巴勒斯坦驻军。欧洲战场胜利停战不久，他在一个月内飞行了半个世界，这轰动了全世界。因为从来没有人完成过这样的壮举。为此他得到了澳大利亚政府5000美元的奖励，英国女王也因此授予他爵士爵位。一时间，他成为英国被谈论最多的焦点人物。

一天晚上，我参加了一个为史密斯爵士举行的宴会。宴会上，坐在我右边的一位男士讲了个笑话，这个笑话里面引用了别处的一句话，他说那句话引自《圣经》。恰巧我知道那句话的出处，于是满怀优越感地告诉他，那句话出自莎士比亚的作品。他立即坚持说，不可能出自莎士比亚的作品，肯定出自《圣经》。于是我们争论起来。

正好坐在我左边的是我的老朋友法兰克·盖蒙，他非常熟悉莎士比亚的著作。于是我和那个人请教盖蒙。盖蒙听后，用脚在桌子底下碰了碰我，然后说我搞错了，那个人是正确的，那句话出自《圣经》。

在一起回去的路上，我问盖蒙怎么回事，因为他明明知道我是对的。他说：“是的，就在哈姆雷特第五幕第二场。但是亲爱的戴尔，我们都是作为客人去参加宴会的，为什么要指明是他的错误呢？那样他会对你有好感吗？为什么要让他丢脸呢？他没有问，而且也不需要你的意见啊，为什么要和他顶嘴呢？要永远避免和他人面对面地对着干。”

“要永远避免和他人面对面地对着干。”虽然说这句话的人已经去世了，但是我永远记住了这句话。

这对我帮助极大，因为以前我是那样地喜欢和人抬杠。小时候，我和我哥哥在任何事上都不停地打嘴仗。后来，我在大学里又选修逻辑和辩论学，并且经常参加辩论比赛。再后来我到了纽约，在那里教授演讲和辩论，我甚至曾准备写一本关于辩论的书。所以，以前我和斗嘴结下了不解之缘。

终于，我明白了一个道理：在争论中获胜的唯一方式，就是避免争论。

绝大部分的争论，结果都会使双方比以前更加坚持自己的立场和观点。在争论中没有赢家。不管你是否在争论中占了上风，本质上你都是输了。即使你在争论中把别人驳得体无完肤、一无是处又能怎样呢？你可能暂时会高兴，但对方的自尊心受到了伤害，会对你产生怨恨。并且即使口服，他的心也不会服。

派恩互助人寿保险公司有一条严格的纪律，就是“不要争论”。真正的推销精神不是争论。因为争论并不能让人改变想法。

有这样一个例子。几年前，我的学员中，有一个叫欧·亨利的爱尔兰人。他受的教育不多，却总是喜欢争论。他给别人开过车，又做过汽车推销，但做得不好，于是来我这儿求教。经过简短的交谈，我知道他总是习惯于和顾客争论，如果对方说他的汽车哪儿不好，他立即会急躁地和顾客吵起来。他在这样的争论中取得了不少的胜利，但是，他的汽车却没卖出去几部。后来，他对我说：“在离开他们的办公室时，我总是说：‘我这次毕竟把那个驴给治了。’他的确被我治了一次，可他也没买我的东西。”

于是我明白，首要的不是让欧·亨利学怎样说话，而是教会他学会克制，不和别人吵架。

现在，欧·亨利已成为纽约怀特汽车公司的推销明星。

他是如何走向成功的呢？听听他的话：“假如我现在去向客户推销，但客户说：‘什么？怀特的汽车？不好！不要钱我都不要，何西公司的汽车才是我想要的。’我会说：‘何西的东西确实好，买他们的货是不会错的，何西的车都是著名厂家生产的，而且业务员也很棒。’于是，在这点上他就没什么可说的了，因为我认同了他的看法，也就不再谈论什么何西了。于是，我就开始说明怀特公司的好处。



“但是，要是当年我听到他这种话，我早就生气了。我就会开始说何西公司的毛病，结果是，我越挑何西的毛病，他就越说它好。越是争论，他就越喜欢我的竞争对手的东西。”

“一想起那时候，真不知道我当初的推销是怎么做的。过去我用了那么多的时间在抬杠上，现在我懂得了自制，收到了效果。”

就像睿智的本杰明·富兰克林说的：

“假如你总是争论、辩驳，或许偶尔能赢！可这种胜利是空的，因为对方内心的好感你是永远得不到的。”

所以，你要好好想一想：你是要那种语言上、表面上的胜利，还是要别人对你发自内心的好感？

在争论中也许你是有理的，但如果想用争论来改变别人的意见，那你就错了，这样甚至不起任何效果。

威廉·麦肯锡是美国前总统威尔逊当政时的财政部部长，他根据多年的从政经验总结了一句话：“依靠辩论无法让无知的人服气。”

“无知的人？”麦肯锡说得太保守了。根据我自己的经验，不管对方的知识和智商情况如何，你都无法靠辩论改变他的想法。

举个例子，佩森是个所得税顾问。为了一笔关键性的9000美元，他和一名政府的税务稽查员争论了一个小时。佩森解释，这9000美元实际上是应收账款中的死账，没办法收回来，所以不该对其征收所得税。那位稽查员反驳道：“必须要收。”

佩森在上课时说：“那位稽查员非常冷酷、傲慢，而且顽固，任何解释都不起作用；而且我越和他争，他就越顽固，于是，我决定不再和他争论，开始转移话题并说一些他喜欢的话。”

“我很认真地对他说：‘这件事比起其他要你处理的重要而困难的事情，真是不值一提。我对税务问题的研究大多来自书上的死知识，而你的知识全是实际工作经验上得来的。我有时真羡慕你的工作，那会学到很多东西。’

“于是，稽查员在椅子上坐直了，长时间地谈论起他的工作来，告诉我他见过很多税务方面的花招。他的语气缓和起来，并说起他的孩子。他临走时说要再考虑一下这个问题，过几天会把结果通知我。”