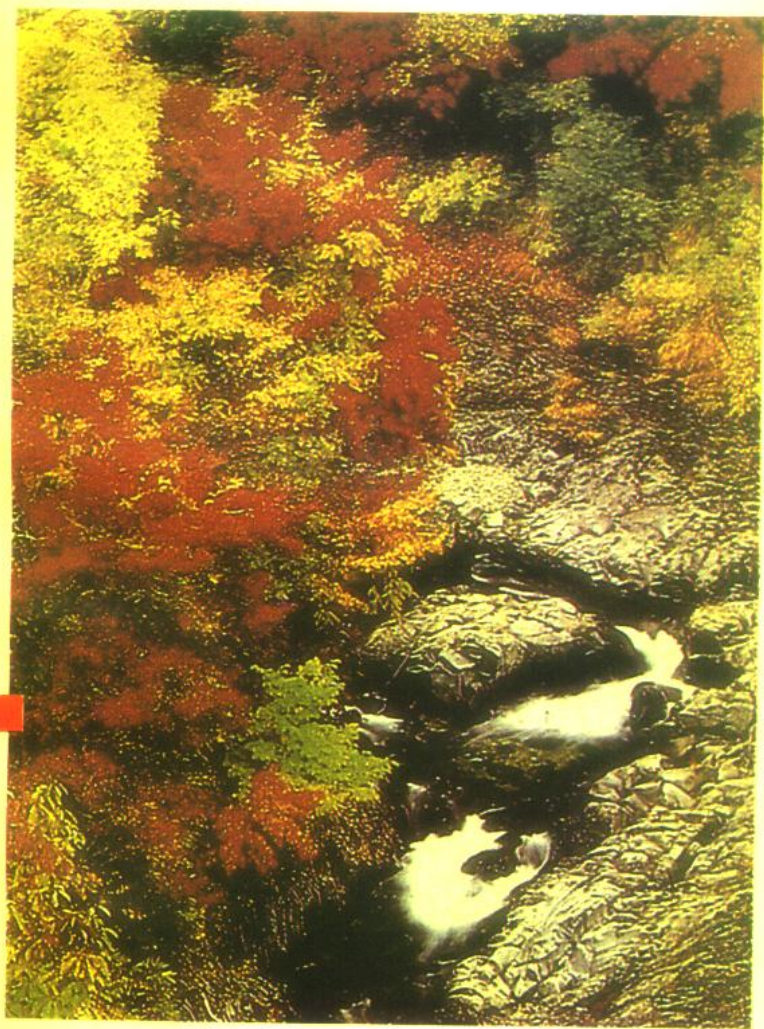


中国的卡耐基著作

李树荫

潇洒人生

——发展积极的心理态度



知 识 出 版 社

中国的卡耐基著作

潇洒人生

——发展积极的心理态度

李树荫

知 识 出 版 社

中国的卡耐基著作

潇洒人生

——发展积极的心理态度

李 树 荫

知 识 出 版 社 出 版 发 行

(北京阜成门北大街17号)

新华书店总店北京发行所经销 春雷印刷厂印刷

开本 850×1168 1/32 印张 7.75 字数 190 千字

1992年12月第1版 1992年12月第1次印刷

ISBN 7-5015-0891-7/B·73

定价:4.40元

(京)新登字188号

前 言

朋友,你想学会有效地说话,和别人沟通心灵吗?你想开朗热情地待人处世,树立美好的自我形象吗?你想更新观念,改善人生,使自己和别人都感到快乐吗?你想独具魅力,善于交际,获得友谊和爱情的幸福吗?你想机智幽默,妙语如珠,掌握说理和育人的艺术吗?你想突破局限,开发潜能,实现自己梦寐以求的目标吗?你想宠辱不惊,自强不息,成为开拓型和创造型的人才吗?……总之,你想获得自信,活得潇洒,走向人生的成功之路吗?如果你想,而且是真想,执着追求人生的价值,那么,中国的卡耐基课程会给你意想不到的启迪和切实有效的帮助。

成功心理、口才与交际的学问在欧美日本等发达国家早已盛行,在我国还是刚刚起步的新事物。美国著名成人教育家戴尔·卡耐基以其毕生的精力教给人们怎样做人处世,走向成功,卓有成效。“卡耐基课程”早已成为成功心理、口才与交际的成人教育的代名词。改革开放以后,卡耐基的著作也在我国翻译出版,受到广大读者的欢迎。人们期望结合我国现实情况和民族文化心理的中国的卡耐基课程应运而生。

1988年9月,北京出现了第一个面向社会进行面授培训的口才与交际艺术培训班,后来又有了我国第一个卡耐基口才与交际艺术学校。经过讲学和培训,使许多学员深受启发,获益匪浅,改善了人生。其中,有的从拘谨木讷变得敢于当众侃侃而谈;有的摆脱了孤僻、封闭的状态,变得开朗热情;有的求职面试或辞职创业获得成功;有的大龄青年终于赢得了爱情;有的个体户成为颇有风度

的“外交家”；有的女大学生当上了公关小姐，成为营销人才；有的普通职工被选拔为团委书记或企业经理；有的文艺爱好者成为演讲获奖者或节目主持人……事实已经证明，中国的卡耐基课程是人们开发潜能、提高素质的良师益友，是人们驾驭生活、自我实现的无价之宝！

口才与交际的学问，不仅是多种学科交叉综合而成的一门新学科，而且是一门关于作为个人的主体如何生存和发展的学问，是人生学和成功学，因而，只有以启发培养人的自信意识和自我价值感，才会取得成效。所以，应该以培养现代文明意识为核心，着重开发心理潜能、塑造人格魅力。发展积极的心理态度，就是人生的成功之路！正是这种以人为本、使人上升的思想原则，充分体现了卡耐基课程的灵魂，使人得到了极为宝贵的启迪和切实有效的帮助。《潇洒人生——发展积极的心理态度》和《无价之宝——掌握口才与交际艺术》两本书出版，会便于更多的读者和学员学习中国的卡耐基课程，走向人生的成功之路！

目 录

序 篇	卡耐基课程与人之上升	1
一	人为什么会成为万物之灵.....	1
二	一个普通人开创的伟业.....	5
三	卡耐基课程使人上升.....	8
四	卡耐基课程为什么卓有成效	11
五	时代在召唤:以人为中心.....	19
第一章	潇洒与否,取决于心理素质	24
一	她为什么如此胆怯	24
二	“懒狗”怎么会成为伟人	27
三	心理的力量比技能更强大	34
四	不平衡的心理与人格缺陷	38
五	潇洒的内涵究竟是什么	42
第二章	认识自我,你就像是一座金矿	47
一	我们缺乏的不是机遇,而是自信.....	47
二	学会“整治自己的草地”	50
三	一道至高无上的思考命题	53
四	如果真有上帝,就是你自己.....	58
五	你可能渺小,也可能伟大.....	63
第三章	走出误区,征服内在危险	71
一	活得真累的“奴隶和囚犯”	71
二	谁是最高仲裁者	75
三	你有权力独立特行	81

四	打碎“害怕失败”的枷锁	93
五	学会在现时中快乐地生活	104
第四章	事在人为,突破环境与条件的局限	120
一	在框架的限制中寻找自由	120
二	人生的路靠自己走	126
三	应力:现代“灰姑娘”的“水晶鞋”	130
四	胳膊未必扭不过大腿	136
五	只要你自信,你就是漂亮的	144
第五章	更新观念,人生就是选择	150
一	用自己的头脑进行“雅努斯思维”	150
二	真理并不绝对,做人不必完美	160
三	什么是幸福和自由	173
四	选择和控制你的情感	180
五	选择意味着有得有失	191
第六章	积极暗示,扎实地投入生活	202
一	一个看不见的法宝	202
二	积极的心理暗示主宰你的发展	209
三	摆脱旧的自我,重新自我描述	216
四	实现人生价值,抓住三个环节	223
五	投入生活,实实在在地干点事	231

序 篇

卡耐基课程与人之上升

一、人为什么会成为万物之灵

有人曾和一只剑齿虎搏斗而获胜吗？答案是否定的。

人们也许会说：“剑齿虎已经绝迹千万年了！”

是的，让一个人同剑齿虎的任何亲戚的后代——虎、豹、山猫等动物来一场搏斗，比比高低，也可以。

怎么样？显然不会有人冒险从事，这没什么奇怪，如果让我去同禽兽交际，我也会望而生畏，唯恐躲避不及。

我们不得不承认这样一个事实：在禽兽面前，我们的牙齿和指甲几乎毫无用处。我们的各种感官也没有什么可以自夸的。我们的视力不如大多数禽鸟，听力不如蝙蝠；至于嗅觉，一只鼻子不通气的狗也会使我们甘拜下风。既然如此，为什么人类能够战胜凶猛的禽兽，使自己成为万物之灵，并创造了以往和现代的文明，而强有力的剑齿虎和其他许多凶猛的动物不是早已绝迹，就是早已躲进了深山老林？其实理由很简单：就因为我们掌握了语言。我们正是依靠了语言，才能把各种知识和见解互相传授，从而获得了智慧和幸运；我们正是依靠了语言能力和语言文明，才能揭示出各种事物和思想之间的相互联系及其规律，组织生产活动和社会生活，从而求得自身的生存和发展。所以古人说：人之所以为人者，言也；人而不能言，何以为人？

也许有人会问,人的聪明才智是因为掌握了语言,还是因为有了比动物发达的大脑?当然,大脑是人的智能必不可少的物质条件,但人脑本身起初就像一张白纸,并不是天生具备聪明才智的,而是以语言为主的信息刺激,才在人脑这张白纸上画出了聪明才智的图画。从生理上讲,人的智力主要取决于大脑皮质沟回的多少与深浅和神经细胞的多少与相互联系程度,而这两项是后天获得的,是以语言为主的各种信息不断刺激交流和储存的结果。某些兽孩之所以不具备人的智能,正是由于脱离了语言的刺激交流,才使人的大脑变成了废物。

人类学家经过研究认为:几万年前过着“穴居生活”的旧石器时代的人与我们现代文明人的大脑并没有什么区别,但现代人与原始人的智能和素质却有着不可比拟的天壤之别。迄今在地球上依然存在的过着原始生活的部族,尽管其风俗习惯各有不同,但他们都有一个共同的特征就是语言极不发达,语言能力极差。如果他们有条件发展自己的语言能力和语言文明,那么他们就会大大地开发潜能,提高素质。

1938年,法国学者维拉尔曾去巴拉圭的一个古爱亚基部族考察。这个部族发觉有人接近他们就躲开了,结果使维拉尔收获不大。但他在一个村落里发现了一个两岁的女孩,便把这个女孩带回法国当作自己的孩子抚养。20年后,这个长大的姑娘与现代欧洲的知识妇女没什么区别。她成了一个聪明能干的民族志学者,会讲法语、西班牙语和葡萄牙语等三种语言。这类事例足以证明:发展语言能力,加强信息刺激与交流,对于开发人的潜能,提高人的素质具有多么重大的意义。

语言能力当然是包括听、说、读、写四个方面的综合能力,但在接受了最基本的文化教育的基础上,应重视发展口才与交际能力。口才与交际能力之所以特别重要,这是因为:

1. 它有随时随地广泛实用的价值,是人们最经济又最简便的

传递交流信息的方式。

2. 由于口语具有双向交流、直接沟通、即兴构思、随机应变等特点,口语比书面语更需要也就更能有效开发人的潜能和素质。因此,我们可以说,是人才者未必有口才,而有口才者必定是人才,并且是现代化所需要的通才。

3. 人的发展与成功,总要有适当的环境与条件,也就是适当的关系与机会。但真正的关系和机会总是存在于人与人之间,存在于现实生活之间,而不是存在于人与帝王、人与天意之间。所以肖伯纳说:“人似乎总是把自己的处境归咎于机遇不好,我不相信机会。在这个世界上,取得成功的人是那些努力寻找机会的人。如果找不到机会,他就自己创造机会。”怎么去寻找和创造呢?这就要依靠口才与交际能力了。

一位留学生在美国俄亥俄州的马瑞塔学院进修期间,曾遇到这么一件事:这个学院把毕业工作一两年和毕业已工作十多年的新老两部分毕业生请回学院进行一次测验,让他们根据各自的亲身体会回答同一个问题:你在学校里学的哪一两门课对你走上社会最有用?新老毕业生一致回答:最有用的课程是口才学和交际学,它教会我们怎样说话,怎样与人打交道;其次是英语课,它教会我们怎样阅读和写作。

记得1984年10月,我国接待了3000名日本青年来访。在中日两国青年的友谊联欢中,人们发现:不论是大庭广众场合的演讲,还是三五一伙的分散交谈,日本的男女青年大都洒脱大方,善于言谈。相比之下,我国的男女青年却大都显得过于拘谨,有些木讷,有些人甚至是“足将进而趑趄,口将言而嗫嚅。”即使是在日常生活中的聚会交际,许多人也往往是金口难开,过于拘谨的。在你推我让之中,小伙子变成了忸怩腼腆的大姑娘;而大姑娘更是“犹抱琵琶半遮面,千呼万唤始出来”。有些人甚至把不善言谈与交际当作为人老实正派的一大优点来标榜。如介绍对象时,有人就常

说：“我女儿呀，可老实了，真的，连话都不会说！”不会说话有什么好呢？如果大家都是懦弱胆怯的“闷葫芦”，那还谈何国家的现代化和人的高素质呢？

我们的学校教育和社会教育尽管有所发展，学科很多，唯独最广泛实用又最能促进人的发展的口才与交际的学问被忽视或轻视了，几乎是一块空白，一片荒野，这不能不说是极大的缺憾。不要说一般的院校没有开设这门课，就是专门培养教育、宣传、文秘、法律和经营管理人才的院校也没有开设这门课。这种重知识、轻能力，重理科轻文科，而在文科中又重写轻说的倾向，很不利于提高人的素质，很不适应现代化建设的需要。

每个人都有两张嘴，一则用来吃饭，二则用来说话。能吃，而且能吃到美味佳肴、山珍海鲜，可谓有口福；善说，而且能说得妙语如珠，深入人心，可谓有口才。随着生活的改善，口福不浅的人是越来越多了，可是口才上乘者却寥寥无几，百里挑一。人类文明的显著标志正在于语言能力和心理素质，我们如果只重口福而轻口才交际，那真有些对不起造化，而只能退化了。

长期以来，有一种习惯的看法，就是不把口才与交际能力看作是真才实学，也就更不会看作是人生的基本功和必修课了。有些人甚至认为能说会道、善于交际算什么？不过是要嘴皮子，见面就熟。其实，这是一种偏见和误解。至于“祸从口出”、“言多必失”和“少说为佳”的一类老话，更是一种自我束缚、自我压抑的消极心态。在实际生活中，确有一些人整天说空话、吹牛皮，很少讲真话、干实事，但这些人的毛病不在于“耍嘴皮子”，喜欢交际，而在于不学无术，言行不一，华而不实。而这种表现与我们所说的口才与交际艺术不仅不同，而且是根本对立的。至于缄口藏舌，怯于交际，这并不是人的本性和欲望，而是封建传统观念所造成的无形绳索对人性的束缚，对人际关系的扭曲。老实说，口才与交际艺术的本义正是博学多才、勇于进取、性格开朗和情趣高雅的人才能具备的素质和能

力。人人都有一张嘴,为什么有的人说话空洞无物、枯燥乏味,不能传播真善美,而只能令人生厌呢?究其实质恰恰是心态不良、浅薄无知,没有真才实学的庸俗表现。所以我们说,口才主要不是“口上之才”,而是一个人素质较高的显著标志;喜欢交际并不等于言谈随便,举止轻浮,而是一个人自由平等、洒脱自如的生活方式。总之,我们学习掌握口才与交际艺术不仅是增加了一种实用的知识和技能,而且是获取了开发潜能、提高素质的无价宝,构建起做人处世,走向成功的立交桥。正因为口才与交际的学问具有使人潇洒、使人的品格素质上升的重大意义,由美国人戴尔·卡耐基创始的卡耐基课程和卡耐基学院才受到了千百万人的欢迎和称誉,影响了全世界。

二、一个普通人开创的伟业

随着改革开放,早已载誉世界的卡耐基的著作,也在我国翻译出版了。如果你读过他的书,那你就会知道一些“卡耐基”这个名字意味着什么了。这位著名的成人教育家以其惊人的劳动和毕生的精力教给人们怎么说话,怎么演讲,怎么把握心态,怎么与人交际,怎么改善人生,活得潇洒……他的《人性的弱点》等著作曾被誉为继《圣经》之后的世界第二畅销书;他所开创的卡耐基课程早已成为口才、交际和成功心理学教育的代名词;他所创办的卡耐基学院,包括它遍布西欧名国的分支机构,已经多达1700多个。接受过卡耐基课程培训的人们,不仅有各行各业的从业人员,而且有许多明星巨商、州长议员以至总统等高级人士。总之,卡耐基课程的学员人数多达千百万,影响本世纪的三代人。

戴尔·卡耐基出生于1888年11月24日,逝世于1955年11月1日,享年67。他一生结过两次婚。他的第一任夫人是法国的一位女伯爵,1921年与他结婚,10年后离异。他的第二任夫人桃乐

丝·卡耐基于 1944 年和他结婚,是他的忠实的门徒、助手和事业的继承人。

卡耐基出身于美国密苏里州的一个贫苦农民的家庭,即使他事业成功而家喻户晓了,他仍然不忘自己是个普通的农家子弟。他的父亲是位勤劳的农民,母亲则是虔诚的教徒。卡耐基的童年和许多农家子弟一样是在艰苦劳动中度过的。他从小就要帮助家里赶牛、挤牛奶、做杂务;还一度为别的人家割草、拣草莓,1 小时挣 5 美分。那个年代,农业还没有机械化,他稍大一些和父亲一起整天干着繁重的农活。尽管一家人勤苦务农,但几乎年年河水泛滥,冲毁庄稼,往往使他们的辛劳付诸东流,全家人过的日子相当贫困。

如果说,卡耐基的童年与一般农家子弟有什么不同的话,那就是他受过母亲给他的具有文化气息的影响。他母亲信教,婚前曾做过教员,所以母亲鼓励他一定要读书上学,希望他将来做一名教员或是传教士。但是,家境的贫寒促使少年时代的卡耐基必须以艰苦奋斗的精神去读书求学,追求思想文化。1904 年,他高中毕业考入了华伦斯堡的州立师范学院。这时,他的一家卖掉了原来的农场,也迁到华伦斯堡。他在上大学期间,负担不起市镇上的生活费用,只好住在依然务农的家里,每天骑马到学校去上课,是全校 600 多名学生中仅有五六个住不起市镇的学生之一。每天放学回家,他还要帮助父母挤牛奶、伐木、喂猪;到了夜晚已经很累了,他就在煤油灯下刻苦读书,这有点中国古训所标榜的头悬梁、锥刺股的精神。为了赚取必不可少的学费书费,他还要经常给人家干活。这使他感到处境困难,生活可怜,有一种自卑的心理。但他不肯向现实屈服,总想寻求改变命运、出人头地的途径。他发现,学校里的同学中有两种人最受重视,具有特殊的名望和影响。一种是体育上出色的人,如棒球队的球员;再一种就是口才出色的人,那些在辩论和演讲比赛中获胜者。他知道自己身体不够强壮,缺乏体育运动的能力,就决心在口才演讲方面下功夫,争取在比赛中获胜。他花了

几个月的时间苦练演讲，但在比赛中一次又一次地失败了。失望和灰心使他痛苦不堪，甚至使 he 想到自杀。然而他终究不肯认输，又继续努力，他从第2年开始获胜了。这个突破为他以后的志向和事业埋下了思想的种子。一个教导人们如何演讲与交际的大师，想当初却在演讲比赛中屡遭失败，这个巨大的反差对于我们深刻领会卡耐基课程的思想内涵，具有很重要的启示。

按照母亲的期望，卡耐基原先的奋斗目标只是想在师范学院获得学位，毕业后回到家乡去学校里教书。但在临近毕业的时候，他的想法变了。同班的一个同学在暑假期间为一个国际函授学校推销函授课，他发现这个同学每周所得的钱比他父亲的辛苦所得还高出四倍。为了摆脱贫困的处境，他在1908年从师范学院毕业后，便跑到国际函授学校总部的所在地丹佛市，受雇做了一名推销员；后来他又为别的公司推销贩卖火腿、猪油和肥皂。他的推销尽管取得了成功，但他总想学到更多的东西，做些新的尝试。1911年，他到纽约的美国戏剧艺术学院学习表演。学了一年，他感到自己在演戏上并无发展，于是又重新搞推销，为一家汽车公司推销汽车。

推销工作使他赚到了钱，也锻炼了他的口才，但这种工作不是他的理想。他在大学里就梦想当一名作家或演说家，成就一番伟业。他认为只能赚钱谋生而不能实现理想的生活不是有意义的生活。于是，他决心白天读书写作，晚间去夜校教书，他很想教公开演讲课。因为他认识到口才与演讲对一个人走向成功极为重要，而他在这方面下过功夫，有所经验。正是口才与演讲上的训练和经验，扫除了他以往的怯懦和自卑心理，使他有勇气和信心跟各种人打交道，增长了做人处世的才能。他要把他的亲身体会告诉给人们，他要从事口才、演讲与交际艺术的研究和教育。于是，他说服了纽约的一个基督教青年会的会长，同意他晚间借用一间房子为商业界人士开设一个实用演讲培训班。从此，他开始了为之呕心沥血、

奋斗终生的成人教育事业。

从卡耐基刻苦求学、探索起步的历程来看,他并不是天生之才,天生的伟人。从科学的意义上讲,世界上本来就没有天生之才和天生的伟人,而只有天生下来的普通人。卡耐基就是一个平常朴实的人,他从来没有失去一个农家子弟的质朴纯真的本性。他的老同事和老朋友比尔·史托弗曾在《无限量的成功》一文中写道:“事实上他是一个害羞、常常很自觉,把自己看得很平常的人。他也非常情绪化,极有偏爱,很容易被人说服,也时常改变主意,心肠非常软,太容易信任人。一旦你和他处熟了,他就非常热情、友善,忠诚得几乎变成了缺点。他也是个有为有守的人,具有坚强的信念、丰富的精力,以及可以感染别人的热忱。他是一位真正的谦诚的人。”正是这样一个人使千百万人受到他的课程和著述的影响,他那源于常理的哲学相当简明易懂,却非常有助于人们在这个展开竞争的时代里,获得快乐和成就。他的哲学思想有什么奥秘呢?这是我们不能不认真思索的关键问题。

三、卡耐基课程使人上升

卡耐基的公开演讲课,不是一味地灌输关于口才与演讲的知识,而是采取启发式,让学员多谈自己,积极参与,专门设计以实际的经验来训练人的思考和表达。这是他从难题困境之中发现的新的教学方法。

例如有一次,学员中有位退休的将军,有点自我封闭,启发他当众讲话,表达自己的意思,可他就是一言不发,不肯参与。卡耐基便故意地口出狂言,大骂美国如何丑恶,并号召大家去上街游行示威。这下子,把将军激起来了。将军站起来,大讲美国怎么怎么好,自觉地参与当众讲话的训练之中。卡耐基紧紧抓住并大力发展让学员积极参与的教学方法,因此取得成功,声名远扬,成为一名享

有盛誉的讲师。

后来,他又发现人们不仅需要学会有效的说话,还需要一种在日常生活、工作和社交中与人交际、做人处世的艺术。于是他又相继开设了人际关系,营销管理,公共关系等讲习班,开创和发展了一套融合演讲术、交际学、营销术和应用心理学为一体的培训方式。

第一次世界大战期间,卡耐基曾在国内服兵役一年半。退伍后,他又为一家广播电台的节目主持人当巡回演讲经理。因而,他的事业也曾中断过几年。1922年,他恢复了成人教育工作。不过,这时他不再依靠基督教青年会,而是由他自己主持。这是卡耐基的成人教育事业真正开始大发展的时期,20年间,卡耐基学院就四处兴办,发展为全国性的文化教育事业。

许多事实表明,卡耐基课程的教育是速成有效的。接受过培训的许多男男女女都写信或谈话说,他们在私人生活和社会交往方面,都比以前更善于表达和更容易与别人沟通了。很多著名人物都是卡耐基课程的毕业学员,并把他们的成功归功于卡耐基课程的启发和训练。

有的市长和议员以往参加竞选失败了,学完了卡耐基课程再度参加竞选却取得了成功。其中有个路易斯·卫尔契的人不仅反败为胜,并连任了五届市长。有的公司老板不善于和人打交道,和员工的关系很糟糕,当他从卡耐基学院毕业,便学会了与人沟通,改善了人际关系,使成百上千原先与他敌对的员工变成了朋友,取得了经营管理的成功。著名的石油大王洛克菲勒曾因忧虑过重,濒临死亡,得到了卡耐基课程的帮助,他改变了心态,恢复了健康,又多活了半个世纪。类似这样的事例很多,举不胜举。

卡耐基课程对于美国现代超级企业家李·艾柯卡的勇于进取也起了很大的作用。

艾柯卡是移民的儿子。这种出身不是让人自卑,就是促人自

强。他大学毕业,到福特汽车公司当了一名见习工程师,但他对技术工作没兴趣,便主动争取当推销员。他搞推销很有活力和成效,很快被提升为销售部主任。就这样一步一步地发奋进取,在70年代初,他当上了世界第二大汽车公司——福特公司的总经理。在他登上高峰的七八年之后,命运之神要让他尝尝从高峰上跌下来的滋味了。董事长对他不满,妒火中烧,突然把他解雇了。他满腔悲愤,简直气疯了,几乎要杀人——但不知要杀福特,还是杀自己。在他一落千丈最倒霉的时刻,旁观者中不乏落井下石之人,了解他的人也怕得罪福特而只好敬而远之。这真是“时来铁也生辉,运退黄金失色”。怎么办?他除了做个深呼吸,咬紧牙关再重新起步,别无选择。

艾柯卡没有倒下去,而是接受了一个新的挑战。当时,有好几家大公司都邀请他去担任要职,他却没去,而是应聘到濒临破产的克莱斯勒汽车公司出任总经理。这年他54岁,是个尴尬的年龄,退休为时尚早,另起炉灶又嫌太晚,被突然解雇的打击已够惨重,同克莱斯勒公司这条待救的破船共命运,倒很般配。于是,他毅然接下了没人敢接的烂摊子,大刀阔斧地整顿改革企业管理,并舌战国会议员,说服政府官员,争取到了巨额贷款,重振企业雄风。1983年8月15日,就在五年前他被福特解雇的这个纪念日,他还清了9亿多美元的债务,一年后又宣布盈利24亿美元——打破了历年纪录的总和,取得了令人惊奇的成功。

艾柯卡怎么会起死回生、创造奇迹呢?我们不便猜测他有什么特别的秘诀和高招,但从《艾柯卡传》中却可以发现一点线索。他自己说:“如果要用最简短的话来概括优秀管理者的才能,那就是一切要靠善于决断,善于与人打交道。”他又说:“我要发动人们去工作,唯一的办法是与他们交谈。虽然我在中学时代参加过辩论小组,但我以往是怕演说的,在工作的最初几年里,我依然是个内向的、怕见世面的人……但是,在我进了卡耐基学院攻读演讲术以