

著名大师的口才学、讲演学以及心理学精华

卡耐基 务实人生

C卷

金钱主人



耐基的著作，是人类出版史上最畅销的书
的每一句话都能激励世界上最失落最胆怯的人

中国和平出版社

卡耐基务实人生(卷 C)

金钱主人

栾志刚 著

中国和平出版社

卡耐基

名人金

中国和平出版社

将戴尔·卡耐基喻成“成功者的太阳”毫不为过。人们一看到戴尔·卡耐基，似乎就看到了希望。聆听他如何教会自己微笑，使自己学会真诚、热忱及赞美别人……卡耐基身上充满了无穷的魅力，他震撼了世界上众多的心灵。

—— 基 辛 格

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基务实人生/栾志刚著. —北京:中国和平出版社,1996.9

ISBN 7—80101—716—1

I. 卡… II. 栾… III. 人生哲学 IV. B821

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (96) 第 17172 号

卡耐基务实人生

栾志刚 著

*

中国和平出版社出版

(北京市西城区百万庄大街 8 号 100037)

人民教育出版社印刷厂印刷 新华书店经销

1996 年 9 月第 1 版 1996 年 10 月第 1 次印刷

开本: 850×1168 毫米 1/32 印张: 37

字数: 80 千 印数: 1—10000 册

ISBN 7—80101—716—1/G · 539

定价: 45.00 元 (上、中、下)

目 录

前言	(1)
----------	-------

聚财篇

第一章 荆棘织就的桂冠	(6)
1 推销员的困境	(8)
2 诺贝尔精神	(14)
3 背水一战的王永庆	(22)
4 路在脚下	(30)
第二章 蹊径独辟	(33)
1 别出机杼	(35)
2 可贵的直觉	(42)
3 激流勇退	(46)
4 远见卓识	(50)
第三章 攻守韬略	(56)
1 谋而后攻	(58)

2 死地求生·····	(62)
3 鏖战奇招·····	(69)
4 我为王者·····	(81)
第四章 时机就是财富·····	(102)
1 惜时如金 ·····	(104)
2 抓住机遇 ·····	(109)
3 机不可失 ·····	(117)
4 借鸡生蛋 ·····	(125)
第五章 朋友满天下·····	(132)
1 三位知己 ·····	(134)
2 与罗斯福的两面之缘 ·····	(140)
3 有朋自远方来 ·····	(145)
4 桃李满园 ·····	(149)

理财篇

第一章 存钱之道·····	(153)
1 积沙成塔 ·····	(154)
2 只增不减 ·····	(161)
3 不妨存点“私房钱” ·····	(164)
第二章 借钱之道·····	(169)
1 避免借钱的尴尬 ·····	(171)
2 因小得大 ·····	(175)
3 新钞的魅力 ·····	(179)
第三章 微妙的金钱心理·····	(182)
1 一种鲜明的反差 ·····	(184)

2	不要吃不到葡萄就说葡萄酸	(187)
3	差之毫厘,距之千里	(189)
4	对金钱难于启齿时怎么办?	(193)
5	愈亲近,愈拘束	(196)
第四章 “大钱”与“小钱”		(202)
1	“大”得失去知觉	(204)
2	五张百元钞≠一张五百元钞	(207)
3	“化小”术	(209)
4	涨价的“艺术”	(212)
5	“尾数”的价值	(214)
第五章 避免金钱的错觉		(218)
1	份内的“意外之财”	(220)
2	并未失落的“失落”	(221)
3	不要跟着感觉走	(224)
4	临变勿乱	(225)

用财篇

第一章 用钱的态度		(231)
1	面对意外之财	(233)
2	荣誉使人乐于奉献	(235)
3	优越感>金钱	(239)
4	用钱的“名正言顺”	(241)
第二章 用钱的方式		(247)
1	模仿型的用钱方式	(249)
2	补偿型的用钱方式	(253)

3 参考型的用钱方式	(256)
4 礼仪型的用钱方式	(259)
5 铺张型的用钱方式	(262)
第三章 金钱观.....	(267)
1 卡耐基夫人论金钱	(269)
2 关于赚钱	(271)
附录一.....	(276)
附录二.....	(286)

前 言

戴尔·卡耐基这个名字，人们肯定一点也不陌生。他不但是一位成功的作家，一位著名的交际大师，还是蜚声全球的演讲艺术家。同时，他还是金钱的主人。

或许有人会说，金钱本就是人的工具。

不错。

然而，物欲横流时，有人把这种关系颠倒了，卑躬屈膝地拜倒在金钱脚下，金钱，俨然成了他们颐指气使的主人。这是一种不幸。

当然，没有金钱寸步难行并非言过其词。人们的生活离不开金钱这个交易手段，但怎样才能占有足够的金钱呢？

卡耐基并没有告诉我们如何去巧取豪夺，也未曾唆使人们去尔虞我诈。但经营的韬略本就是无可厚非的。既然兵不厌诈，又怎能强使商业活动回避谋略呢？

君子之财，取之有道。固然是告诉人们聚财不能不择手段，但也可以理解为要讲究方法。

不管一个流浪街头的乞丐的幻想多么美妙，但海市蜃楼毕竟虚无缥缈，如果金钱果真成了招之即来，呼之即去的东西，那它也就不显得有价值了。

聚财，就如纳百川归大海一般，没有人能呼风唤雨，但

能够疏通渠道的人是存在的，因为难得，所以这种疏通便显得可贵。

不是异想天开，致富之门朝着任何人敞开着，只要问津者选准了途径，便自然可以登堂入室，大可不必在门墙之外艳羡不已了。

本书的《聚财篇》正想给茫茫人海中的求索者们指点迷津。或许，我们心之有余，力犹未逮，不过，常言“有心栽花花不成，无心插柳柳成荫”，所以，你如果从中获得了意想不到的裨益，那也在情理之中。

有人挥金如土，一掷千金，有人巨细不捐斤斤计较，面对金钱，人们的态度形形色色，不一而足。

但不必怀疑的是，挥金若土是通向破落的捷径，斤斤计较并非致富的良方。两者都为卡耐基所不齿。

高品味的富翁（当然排除那种素质不佳的暴发户），有时会视千金若粪土，有时却惜财如命，不肯破费一文。

显然，用挥霍或者吝啬都不足以概括这种金钱观。

有人说，对金钱，须用之有度。

何为度呢？

中国古时的何其日食千钱，仍觉无处下箸，王凯、石崇以银槽金鞍饰马尚不称心，这算不算用之有度呢？

葛朗台是否可称作节俭的典范？

摩根限制子女的零用钱是否太过于吝啬以至不近人情？

这些都难以一言以蔽之。

在这个经济社会中，如果你拥有了一笔相当可观的资金，

你打算怎样处置呢？异口同声的答案肯定是：让它像滚雪球一样越积越多。

姑且不论多了以后又怎样，因为要使这笔资金更增丰富就并非易事。削足适履、杀头使冠本来荒诞不稽，但社会上这种糊涂却并不难得（尽管“难得糊涂”的调子比比皆是，俯身可拾）。

不是我大放厥词，社会上的确有相当一部分人拥有一笔巨款时会茫然无措，连作何用处尚不可知，更无须说用之有度了。

结合卡耐基的一些经历经验，《理财篇》、《用财篇》试图交给你一把钥匙。

有人说，经营就是积累，消费便是生产，这诚然很有道理。

所以，如何让手中的资金进入流通，如何开支，就成了我们书中的主旨所在。

人类，本是金钱的主人。

金钱，作为一种货币手段，因人类而产生也为人类而存在。

编辑者孤灯面壁地笔耕编纂，把这本书推到读者面前，无非是想通过自己苦心孤诣的努力，呼吁人们在物欲横流的商品社会中像莲一样亭亭玉立，从淤泥中汲取营养，但其雅洁的气质中却绝不拖泥带水。

换句话说，也就是人该理直气壮地做金钱的主人——具有赚取金钱的韬略和运用金钱的方法，但身上却不沾一丝半

缕铜臭味。

这是《卡耐基，金钱主人》的宏旨。

作者

一九九六年仲春

聚財篇

第一章

荆棘织就的桂冠

“我常常羡慕那些披荆斩棘的勇士，他们在荆棘丛生的原野上挣扎着前行。在那里，任何怯懦都无济于事，丝毫的灰心丧气都足以葬送他们的前程。这些勇士，艰辛地迈着步子，踏出了一条条犹带血痕的康庄大道，他们用荆棘织就了一顶桂冠，戴在头上英勇向前，我敢说，这种桂冠是世界上最荣耀的象征……”

今天，我仍算不上腰缠万贯，但比起我在玛丽维尔时所遭受的困窘，在纽约的穷困潦倒和落魄，显然不可同日而语了。至少，我不再为面包和牛奶发愁……

我现在觉得辛酸和坎坷的经历是一笔巨大的财富，它明确地告诉我，在难关

面前，只要你勇敢地朝前跨出一步，命运便从此有了巨大的转机……

正是由于艰辛与磨炼的反复，痛苦与欢乐的循环，成功与失败的交替，绝望与憧憬的更新，才造就了丰满的，意味深蕴的人生。……

座中的先生，或许你们的企业正如日中天，或许你们正遇上了一点小小的麻烦，但我相信，你们对任何一道难关都不会有丝毫的怯惧，这个世界，绝对没有比人更高的山峰，比脚更漫长的道路……”

——戴尔·卡耐基一九一六年
在加利福尼亚州企业家
协会中的演讲稿节选。

1 推销员的困境

1912年，戴尔·卡耐基不名一文地离开了百老汇，在曼哈顿的派克尔德货车专卖店谋了一个二等销售员的职务。

卡耐基在浊气冲天的百老汇穷困潦倒，甚至糊口都不可能，自己钟爱的珍妮也为贫所困，万般无奈地离开了他。

但曼哈顿区的第八大道五十六街也并非天堂，戴尔·卡耐基在那里经历的困境并不比百老汇好多少。

那个地方有个绰号：“魔鬼之厨”，其意是魔鬼居住的地方。满街都是肮脏、漆黑的旧砖房，就像魔鬼饮过冥河之水后被染黑了的一排排牙齿。漏水的房顶，生锈的水管令人恶心不已，肮脏的大老鼠更是在光天化日之下逍遥自在地走街过巷。

卡耐基所遭遇的困境远远不囿于生活环境的恶劣，他的推销事业也坎坷不平。

也许，戴尔·卡耐基曾千方百计地想干好推销工作，可是那些诸如发动机、车油和部件设计之类的机械知识实在令这位艺术戏剧学院出来的青年头痛不已。为此，大胡子经理柏森无数次狠狠地批评他。

一天下午两点左右，卡耐基刚用完午间便餐，经理走了进来，微笑道：“下午好，小伙子。”卡耐基一时举手无措，慌乱中将刚开启的一听可口可乐打翻在地，冒着泡沫的饮料流

了出来，他的脸胀得通红。

大胡子经理轻轻地摇了摇头，但并没有过多地责备卡耐基，自己径直走到柜台后面查验帐单去了。

这时，一对青年夫妇走了进来，男的金发蓝眼，穿着名贵的上装，女的也显得雍容华贵。凭着一种感觉，卡耐基意识到这对夫妇肯定是想买车，马上满脸笑容地迎上去：

“女士，先生，欢迎光临！我能为您做点什么？”

卡耐基的声音洪亮，在四壁上反弹回来，使整个大厅显得有些嗡声嗡气。他马上意识到了这一点，便又压低声音道：

“我们这里有优质的派克自用车和汽车，你们喜欢哪一辆？”

这两位自视颇高的青年顾客显得不屑一顾，高昂着头，一声不吭。

卡耐基并未介意，干上推销员工作，这种场面他已司空见惯了。他继续介绍着派克自用车，把“大——38引擎”、“L型车头设计”说得天花乱坠。

但顾客却未能被他精彩的语言表达所吸引，他们甚至连价格都未问。那位有点华贵气质的女顾客就戏谑地对卡耐基说道：

“先生，你的口才真不错，几乎可以以假乱真了。可是我不敢肯定，白痴都知道你对机器一无所知，更不通晓汽车。”

“先生，我认为你的语言华丽得有点近似于谎言，再见。”男的挽着其妻的手，目空一切地走了出去。

卡耐基后来回忆说，或许是那对夫妇根本就没有打算买汽车，或许是他自己的确对汽车了解不够，不管怎样，对一