

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

A卷

轰轰烈烈过一生



卡耐基的著作，是人类出版史上最畅销的书
他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

全集

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

目 录

第一章 生存之源：痛饮一杯智慧水	(1)
1 目标使你梦想成真	(2)
2 人生就是拼搏	(3)
3 检查你的人生目标	(14)
第二章 自己才是庞大的成功基础	(20)
1 付出你的时间和努力	(20)
2 阅读妙法	(23)
3 鼓励丈夫做“学生”	(26)
4 资料整理与写作技巧	(31)
第三章 成为时间的富翁	(36)
1 绝不浪费时间	(36)
2 早起乃富贵之基	(42)
3 将车厢变成书房	(45)
4 “蛮干主义”应该忌讳	(50)
5 先忧后乐	(54)

6 时间杀手·····	(58)
第四章 让睿智的语言与你相伴 ·····	(62)
1 清晰、明确的印象·····	(63)
2 语调与情感·····	(66)
3 克服小毛病·····	(70)
4 抓住时机·····	(75)
5 蜡烛似的语言·····	(78)
6 听比说还重要·····	(80)
7 有始亦有终·····	(83)
第五章 洞悉内心的奥秘 ·····	(88)
1 欲望与表情·····	(88)
2 隐藏在话题背后的·····	(93)
3 言语与人性·····	(98)
4 语调所能表达的·····	(103)
5 身体语言信号 ·····	(106)
6 衣服是人类的第二皮肤 ·····	(108)
7 间接地挖掘对手的内心 ·····	(111)
第六章 永不会输的交际战场 ·····	(117)
1 别逞一时口舌之利 ·····	(117)
2 认错的艺术 ·····	(121)
3 迎合对手 ·····	(132)
4 同情别人的想法和希望 ·····	(137)
5 超越他人的欲望 ·····	(141)
第七章 征服自己才能征服对手 ·····	(146)
1 卡耐基的从商生涯 ·····	(146)

2	万事开头难	(150)
3	优秀销售员的人际关系	(153)
4	与人沟通的法则	(157)
5	赢得信任 and 好感	(161)
6	灵活的销售头脑	(164)
7	超越术	(168)
第八章 借彼之力 攻彼之心		(171)
1	撩起对方的急切欲望	(171)
2	第一印象	(176)
3	将幸福带进心灵	(180)
4	与顾客合为一体	(185)
5	接近时间的脚步	(187)
6	准确地击中目标	(190)
7	战无不胜的利器	(193)
第九章 把你的名字挂在更多人的嘴上		(198)
1	畅销书写作技巧	(198)
2	慧眼独具的主题	(201)
3	活用业余时间	(206)
4	好的编辑与好的运气	(209)
5	寻找保留的席位	(212)
6	从合作中尝到甜头	(216)
7	迈向人生新的里程	(221)
第十章 拓展生存的土壤		(224)
1	“关系”大检阅	(224)
2	做个“关键人物”	(227)

3 给名人写信	(229)
4 给予对方冲击	(232)
附录：卡耐基处世艺术到处受欢迎的方法	(235)
第十一章 舌战群儒大师	(249)
1 卓越的创意	(249)
2 在新高度上开花结果	(252)
3 发表前的预演	(258)
4 提升发表技术的水准	(265)
5 控制议程的人	(269)
6 同一阵线的好人和坏人	(273)
7 最后的让步	(279)
第十二章 智慧为你导航	(285)
1 将心比己以诚待人	(286)
2 找准症结事半功倍	(293)
3 雄才韬略必胜之本	(302)
第十三章 快乐人生之源	(313)
1 决定你命运的一句话	(313)
2 报复使你一无所有	(327)
3 难以置信的财富	(335)
4 保持自我的本色	(342)
5 生命上的胜利	(350)
6 没有人会踢一只死狗	(359)
7 做你认为是对的事	(362)
8 烦恼与金钱有关	(367)

第一章

生存之源：痛饮一杯智慧水

卡耐基曾和柯哥尼石油公司的人事经理保罗·波恩顿畅谈了一晚，犹如痛饮人生智慧之泉：在当今充满激烈竞争的商业社会里，人要生存就离不开工作，要发展就离不开自己所热爱的工作。在过去的二十年当中，保罗·波恩顿至少接见了 7.5 万名求职者，并出版过一本名为《获得工作的六个方法》的书。

卡耐基问他：“今天的年轻人求职时，所犯的最大错误是什么？”

“他们不知道他们想干什么。”他说，“这真是叫人万分惊骇，一个人花在选购一件穿几年就会破损的衣服上的心思，竟远比选择一件关系将来命运的工作要多得多；要知道，他将来全部的幸福和安宁都建立在这份工作上。”

1 目标使你梦想成真

心中拥有目标，给人生存的勇气，在困苦艰难之际赋予我们坚韧不拔的毅力。有了具体目标的人少有挫折感。因为比起伟大的目标来说，人生途中的波波折折就是微不足道的了。

假如就寝之前有令人操心的问题，可能隔一夜醒来便茅塞顿开、迎刃而解。那是因为我们虽然已经入眠，但心底深处仍在思考有关事情之故。

其次，由于目标事物存在脑海某处，所以即使我们从事别的工作，潜意识里依然暗自思量图谋对策。遂在不觉之间接近目标，终于梦想成真。拥有目标的人成大功立大业的机率，无疑要比缺乏志向的高。

甚至也有资料显示，心中拥有目标的人比较长寿。换句话说，拥有目标可以延长个人的寿命。对于自我人生怀抱高度关切，将会带给我们生命的活力和气势。这就意味着，目标激励人心，产生活动能源。

再者，中途目标好像攀登阶梯一般，循序渐进为宜，尽管前途险阻重重，也要自我勉励，不断做出更大地挑战。当时认为不可能做到的事情，往往几年之后，出乎意料之外地简单达成了。

所谓“天助”，当我们拟订目标努力达成之际，将会觉得好像凡事无不顺遂己意；当我们奋发图强积极进取的当时，一

切都将变得时来运转左右逢源。

当然，行进的路上不可能完全一帆风顺，有时也得含辛茹苦。无论遭遇多少打击，都要百折不挠，永不气馁，勇往直前，坚持到底。一个怀抱鲜明目标的人从不叫苦，凡事总是默默耕耘。

虽说某种偶然确能开创个人命运，不过对于目标取向的人而言，与其相信偶然，毋宁掌握必然。尽管“机会”公平眷顾世上每一个人，但缺乏目标的人却只能是眼睁睁地看着它溜掉。

心中拥有目标，便会使自己不会太留意与之不相关的烦恼，不会与一般的不相关的小麻烦斤斤计较，这会使你变得豁达、开朗。因为人的注意力是很有限的，一旦他（她）全身心地为自己的目标而努力，去冥思苦想时，其它的事情是很不容易在其脑子里停留的，这个道理极其明显。

心中有了目标，人就会专门去找一些相关的麻烦来解决，以便自己为实现目标而进行一些必要的锻炼，这样，使人在不知不觉中培养起了积极的人生态度和勇于迎接困难的优良品质。

当然，这里指的目标是一个人一生的目标。

2 人生就是拼搏

F·南丁格尔有本著作叫《自我想像是什么人，那他就是什么人》。

笔者无意在此推荐全书内容，不过对于本项标题则是深表赞同的。

凡人只要拥有希望，坚持目标，长此以往努力不懈的话，虽说不能百分之百保证如愿以偿，起码也有六、七成的实现机率。我们可以大胆推断，坚韧不拔百折不挠者其人生成功的机率远较常人为高。所谓“有志者事竟成也”。

反之，凡人少有成为出乎自我意料之外的情形。因为凡人面临抉择之际，绝对不会选择自己不希望走的道路。

一流公司除了个别年度计划之外。势必还有中期计划与长期计划，用以设定五年后、十年后的目标。尽管结果并不完全按照原订计划执行实现，不过确有所谓“事业计划”的存在。虽然每年都要检查计划的实现情况，并应因时应势进行修正，可是执行计划经营事业的态度则始终如一。

前段时间，流行所谓“毕生事业”的用语，最近则又流行“自我肯定”的说法，其间大概系指个人拥有生命积极意识，享用人生之际要从事的事业。

反正，为了追求“毕生事业”或者确立人生目标，当事者都得要有计划地经营人生不可。换言之，就是要拟定人生所需的事业计划。

而人在少年时的那些理想总的来说大都只是一些带着情感因素的幻想，没有人会考虑到它的逻辑性、科学性或者可预见性，它要么是某个人在某个特殊时候的感叹，要么是受了某个人或某件事所迫作出的“答复”。本来，人在少年时，就像一张洁白的纸，人生的内容还没有填上几点。

他们难免要在上面胡乱地画上一气，当然我们也不排除

那从此就真正地勾勒了他（她）的一生的可能，少年人众多的方向都可以发展，心理因素又不是足够完美，这种理想多是要留待以后磋商的。

因此，我们现在讨论的是作为已经开始具有稳定心理因素的人该怎样去拟定目标。

现在，我们假设你的年龄在十八岁以下。

你可能即将作出你生命中最重要的两项决定——这两项决定将深深地改变你的一生；这两项决定对你的幸福、你的收入、你的健康，可能有深远的影响；两项决定可能造就你，也可能毁灭你。

这两个重大决定是什么？

第一：你将如何谋生？你将做一个农夫、纺织厂工人、科学家、森林管理员、秘书、兽医、大学教授，或是你想摆一个小面摊或水果摊？

第二：你将选择谁做你孩子的父亲或母亲？

这两项大决定，通常都像赌博。哈里·艾默生·佛斯迪克在他有《透视的力量》一书中说：“每位小男孩在选择如何度过一个假期时，都是赌徒。他必须以他的日子作赌注。”

你如何才能减低选择假期的赌博性？读下去，我们将尽可能地告诉你。首先，如果可能的话，试着去找寻你所喜欢的工作。有一次卡耐基请教古里奇（轮胎制造商古里奇公司的董事长），成功的第一要素是什么，他回答说：“喜爱你的工作。”他说：“如果你喜欢你所从事的工作，反倒像是游戏。”

爱迪生就是一个好例子。这位未曾进过学校的送报童，后来却使美国的工业生产完全改观。爱迪生几乎每天在他的实

验室里辛苦工作十八小时，在那里吃饭、睡觉。但他丝毫不以为苦。“我一生中从未做过一天工作，”他宣称，“我每天乐趣无穷。”

难怪他会成功。

查理斯·史兹韦伯说过和这差不多的话。他说：“每个从事他所无限热爱的工作的人，都可以成功。”

但你对于想从事哪种工作尚没有一点儿概念，又怎么能够对工作产生热爱呢？艾得娜·卡儿夫人曾为杜邦公司雇用过数千名员工，后来当上了美国家庭产品公司的工业关系副总经理，她说：“我认为，世界上最大悲剧就是，有那么多年轻人从来没有发现他们真正想做些什么。我想，一个人若只从他的工作中获得薪水，而其他一无所得，那真是最可怜的了。”卡儿夫人说，甚至有一些大学生毕业生跑到她那儿说：“我得到达茅斯大学的文学士学位（或是康莱尔大学的硕士学位），你公司里有没有适合我的职位？”他们甚至不晓得自己能够做些什么，也不知道希望做些什么。因此，难怪有那么多人开始时野心勃勃，充满玫瑰般的美梦，但到了四十多岁以后，却一事无成，痛苦沮丧，甚至精神崩溃。事实上，选择正确的工作，甚至对你的健康也十分重要。琼斯霍金斯医院的雷蒙大夫配合几家保险公司作了一项调查，研究使人长寿的因素，他把“正确的工作”排在第一位。正好符合了苏格兰哲学家喀莱尔的名言：“祝福那些找到他们心爱工作的人，他们已不须再企求其他的幸福。”

那怎么办呢？你如何解决这项难题？你可以利用一项叫做“职业指导”的新行业。它也许可以帮助你，但也许将

会损害你——全赖你所找的那位指导员的能力和个性而定。这个新行业距离完美的境界还十分遥远，甚至连起步也谈不上，但其前程甚为美好。你如何利用这项科学呢？你可以在你住处附近找出这类机构，然后接受职业测验，并获得职业指导。

他们只能提供建议。做决定的还是你。记住，这些辅导员并非绝对可靠。他们之间经常无法彼此同意。他们有时也犯下荒谬的错误。

例如，一个职业指导员曾经建议卡耐基的一位学生作一位作家，只不过因为她的字汇很广。多荒谬可笑！

事情并不那样简单。好作品是将你的思想和感情传达给你的读者——要想达到这个目的，不仅需要丰富的字汇，更需要思想、经验、说服力和热情。

建议这位有丰富字汇的女孩子当作家的这位职业辅导员，实际上只完成了一件事；他把一位极佳的速记员改变成一位沮丧的准作家。

卡耐基告诉我们，职业指导专家——即使是你和自己，也并非绝对可靠，你也许该多找几个辅导员，然后凭普通常识判断他们的意见。

你也许会觉得奇怪，为什么我尽在本章中提一些令人担心的话。但如果你了解，多数人的忧虑、悔恨和沮丧，都是因为不重视工作而引起的，你就不会觉得奇怪了。

关于这种情形，你可以问问你的父亲、邻居，或是你的老板。

智慧家约翰·史都家·米勒宣称，工人不适应工作，是

“社会最大的损失之一”。

是的，世界上最不快乐的，也就是憎恨他们日常工作的“产业工作。”

你可知道在陆军中“崩溃”的那种人？他们就是被分派到错误单位的人！我指的并不是在战斗中受伤的人，而是那些在普通任务中精神崩溃的人。

威廉·孟宁吉博士，是我们当代最伟大的精神病专家之一，他在二次大战期间主持陆军精神病治疗部门，他说：“我们在军队中发现挑选和安置的重要性，就是要使适当的人去从事一项适当的工作……最重要的是，要使人相信他工作的重要性。当一个人没有兴趣时，他会觉得他是被安排在一个错误的职位上，他觉得他不受欣赏和重视，他会相信他的才能被埋没了，在这种情况下，我们发现，他若没有患上精神病，也会埋下精神病的种子。”

是的。为了同一个原因，一个人也会在工商企业中“精神崩溃”，如果他轻视他的工作和事业，他也可以把它搞砸了。

菲尔·强森的情况，就是一个好例子。他的父亲开了一家洗衣店，但把儿子叫到店中工作，希望他将来能接管这家洗衣店。但菲尔痛恨洗衣店的工作，所以懒懒散散的，提不起精神，只做些不得不做的工作，其他工作则一概不管。有时候，他干脆“缺席”了。他父亲十分伤心，认为养了一个没有野心而不求上进的儿子，使他在他的员工面前深觉丢脸。

有一天，菲尔告诉他父亲，他希望做个机械工作——到一家机械厂当工人。什么？一切又从头开始？这位老人十分惊讶。不过，菲尔还是坚持自己的意见。他穿上油腻的粗布

工作服工作。他从事比洗衣店更为辛苦的工作，工作的时间更长。但他竟然快乐得在工作中吹起口哨来。他选修工程学课程，研究引擎，装置机械。而当他在1944年去世时，已是波音飞机公司的总裁，并且制造出“空中飞行堡垒”轰炸机，帮助盟国军队赢得了世界大战。如果他当年留在洗衣店不走，他和洗衣店——尤其是在他父亲死后——究竟会成什么样子呢？我想，整个洗衣店毁了——破产，一无所得。

即使会引起家庭纠纷，但我仍然要奉劝年轻朋友们：除非你喜欢。不过，你仍然要仔细考虑父母所给你的劝告。他们的年纪可能比你大一倍。他们已获得那种惟有从众多经验及过去岁月中才能得到的智慧。但是，到了最后分析时，你自己必须作最后决定。将来工作时，会快乐或悲哀的是你自己。

卡耐基替你提供了下述建议——其中有一些警告——以便你选择工作时作参考：

首先，阅读并研究下列有关于选择一位职业辅导员的建议。这些建议是由最权威人士提供的。由美国最成功的一位职业的指导专家基森教授所拟定。

(1) 如果有人告诉你，他有一套神奇的制度，可指示出你的“职业倾向”，千万不要找他。这些人包括摸骨家、星相家、“个性分析家”、笔迹分析家。他们的法子不灵。现在还有进行的电脑看相的人。

(2) 不要听信那些说他们可以给你作一番测验，然后指出你该选择哪一种职业的人。这种人根本就已违背了职业辅导员的基本原则。职业辅导员必须考虑被辅导人的健康、社

会、经济等各种情况；同时他还应该提供就业机会的具体资料。

(3) 找一位拥有丰富的职业资料藏书职业辅导员的，并在辅导期间妥为利用资料和书籍。

(4) 完全的就业辅导服务通常要面谈二次以上。

(5) 绝对不要接受函授就业辅导。

其次，避免选择那些原已拥挤的职业和事业。现在，谋生的方法共有二万多种以上。想想看，二万多！但年轻人可知道这一点？除非他们雇一位占卜师的透视水晶球，否则他们是不知道。结果呢？在一所学校内，三分之二的男孩子选择了五种职业——二万种职业的五项——而五分之四的女孩子也是一样。

难怪少数的事业和职业会人满为患，难怪白领阶级之间会产生不安全感、忧虑，和“焦急性的精神病”。

特别注意，如果你要进入法律、新闻、银业、电影以及“光荣职业”等这些已经过分人满为患的圈子内，你必须费一番大功夫。

还有，避免选择那些维生机会只有十分之一的行业。例如，兜售人寿保险。每年有数以千计的人——经常是失业者——事先未打听清楚，就开始贸然兜售人寿保险。根据费城房地产信托大楼的富兰克林·比特格先生的叙述，以下就是此行业的真实情形。在过去二十年来，比特格先生一直是美国最杰出的而成功的人寿保险推销员之一。他指出，90%首次兜售人寿保险的人弄得又伤心又沮丧，结果在一年内纷纷放弃。至于留下来的，10人当中的一人可以卖出10人销售总

数的90%，另外9个人只能卖出10%的保险。换个方式来说：如果你兜售人寿保险，那你在一年内放弃而退出的机会比例为9：1；留下来的机会只有1/10。即使你留下来了，成功的机会也只有1%而已。

再有，在你决定投入某一项职业之前，先花几个礼拜的时间，对该项工作做个全盘性的认识。如何才能达到这个目的？你可以和那些已在这一行业中干过10年、20年或30年的人士面谈。这些会谈对你的将来可能有极深的影响。卡耐基从自己的经验中了解这一点。我在20几岁时，向两位老人家请教职业上的指导。现在回想起来，可以清楚地发现那两次会谈是我生命中的转折点。事实上，如果没有那两次会谈，我的一生将会变成什么样子，实在是难以想象。

你如何获得这些职业指导会谈呢？为了说明，姑且假设你正打算作一名建筑师。在你作最后决定之前，你应该花几个礼拜的时间，去拜访你城里和附近城市的建筑师。你可以从电话簿的分类栏里，找出他们的姓名和住址。不管有没有预先约定，你都可以打电话到他们的办公室。如果你希望订个见面时间，你可以写信给他们，内容大致如下：

能否麻烦您帮个小忙？我希望能得到您的指导，我现年18岁，正考虑学习作一名建筑师。在我作最后决定之前，很希望向您讨教。

如果您太忙，无法在办公室接见我，而愿意赐半个小时的时间在您家中接见我，那我将感激不尽。

以下就是我向您请教：

(1) 如果您的生命再从头开始，您可愿意再做一名建筑