

卡奈基智慧

训练大全



黄大钊 编著

中国世界语出版社



卡奈基智慧训练大全

黄大钊 编著

中国世界语出版社

1998·北京

图书在版编目(CIP)数据

卡奈基智慧训练大全\黄大钊编著.

—北京:中国世界语出版社,1998.4

ISBN 7-5052-0359-2

I. 卡… II. 黄… III. ①智力开发—通俗读物②人际关系学—通俗读物③口才—通俗读物 IV. C960

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 07938 号

版权所有 侵权必究

卡奈基智慧训练大全

黄大钊 编著

出 版	中国世界语出版社	经销	新华书店
发 行	中国世界语出版社	印刷	北京人卫印刷厂
社 址	北京百万庄路 24 号	开本	850×1168 1/32
邮政编码	100037	印张	16
电 话	68326644—2554 68326040	字数	360 千
责任编辑	顾钟锦	版次	1998 年 4 月北京第一版
封面设计	冯海山	印次	1998 年 4 月第一次印刷
		印数	1—25000 册

ISBN 7-5052-0359-2/H. 40 定价 26.00 元

本书由北京欣资鉴文化艺术公司策划

垂询电话:66119552 传真:66119355

导 言

人与动物的本质区别，就是拥有高度发达的智慧。拥有智慧是幸福的。世界上推动人类文明进步的重大发明创造，无一不是人类智慧的结晶。同时，人们运用智慧，也在默默地改善着人类自己。可以说，智慧在人类的生活中无所不在。

卡奈基运用人类的“智慧”，虽没有揭示宇宙中深奥的秘密，但他发现了提高人类生活质量，培养人类高生活素质的奥秘。他教育人们怎样正确地善待自己，如何正确地对待别人；指出了影响人类潜在智能发挥的根本原因；提出了让人类过得更美好的具体方法；破译了人类心灵之“谜”……卡奈基究竟是怎样一个人呢？

卡奈基是个朴实的美国人，一个农家子弟。他的童年和其他美国中西部农家的男孩子并没有什么不同。帮他父母做家务，挤牛奶，样样农活他都干过。他母亲是个虔诚的教徒，在嫁给卡奈基的父亲之前，做过教员。她鼓励卡奈基从小接受教育，梦想把儿子培养成一名传教士或教员。

高中毕业后，卡奈基考进了密苏里州州立师范学院。他学习努力，得到全额奖学金，还做一些工作，以赚得上学所需用的钱。他的目标是得到学位和教员的合格证书，毕业后在家乡的学校里教书。

但是，卡奈基毕业后并没有去教书。在快毕业的那一年，他发现他的同学塞尔夫在暑假里为国际函授学校推销函授资料，每周可以赚到20美元，还外加旅行费用，这要比他父亲在农田里辛苦

劳作所赚的钱多出4倍以上。因此，卡奈基决定以推销为业。

毕业后，他立刻赶到国际函授学校总部的所在地丹佛，受雇为推销员。当时他的薪水是一天2美元，外加推销的佣金，仅够支付他的房租和饭费。

他起初的推销地区是内布拉斯加州的西部。那时候那里只有几个稀落的小镇，镇与镇之间距离又十分遥远。虽然后来卡奈基训练出来的成功的推销员数目比任何人都多，但是在内布拉斯加州的时候，他并不认为推销函授课的工作成功。他后来一直觉得很有趣的一次，是把函授班推销给阿莱恩斯市的一名电线检修员。卡奈基第一次看到他的时候，他正爬在一根电线杆上修理电线，他没办法脱身，只好听卡奈基说下去。而卡奈基也使出了浑身招数来说服他。最后终于说动了那个电线检修员，参加了“电气工程班”的学习。

尽管卡奈基尽了最大的努力，但是内布拉斯加州农人 and 小城镇的居民，并不认为有参加函授班的需要。在这个时候，他偶然遇到一个人，因而改变了他一生事业的方向。由于推销函授课不太成功而感到沮丧，他就把自己的心事告诉了一位代表全国饼干公司的旅行推销员，他建议卡奈基搞食品推销。

卡奈基了解了一下这个行业，而且他也懂得些肉类和肉类产品的门道。他曾帮着父亲养牛养猪，知道些肉类市场的行情。为了找到这种工作，他得到奥马哈市去，但是他连买火车票的钱都没有。以他在乡下工作的经验，他知道农家和牧场在托火车运送牲口的时候，总会需要另外雇用一两名帮手。卡奈基就到货物运送场去，找到了一个要运送马匹到奥马哈去的牧场主人。牧场主人雇佣了卡奈基，要他一路在800公里的行程里给马匹喂水、喂草。

到了奥马哈，他受雇为阿摩尔公司的推销员。经过一个月的

训练，他被指派到南北达科他州去，周薪为 17.31 美元，外加旅费及必要开支。

他推销的地区是达科他州西部的“恶劣地域”，当地为印第安人居住区。他坐货运火车、驿车和骑马，往来于这片地区，睡在简陋的旅馆里。他研读推销术的书，骑小野马，玩扑克牌，以及去收取欠款。如果店主不能用现金偿付订购的咸肉和火腿款，卡奈基就会从他店的货架上拿下十几双鞋来抵偿。然后把鞋卖给铁路员工，再把卖得的款寄给阿摩尔公司。

卡奈基常常搭乘货运火车，一天跑 160 多公里，在火车停下来卸货的时候，他就急忙跑到镇上去看三四家商店，取得订单。当火车鸣笛要开动的时候，他才从镇上快步跑向火车站，火车已经开动了，他才跳上火车。

虽然他推销得很成功，成绩由他那区域内的第二十五名跃为第一名，但是他拒绝升任经理，并且决定带着积存下来的钱到波士顿去，要去学做演员。

他再一次偶然遇到一个人，而改变了计划。在南达科他州的火车上，他坐在罗索牧师旁边。罗索以前在纽约住过，曾经搞过戏剧也创作过话剧。当卡奈基说他计划到波士顿去学演说和演戏后，罗索牧师说如果他要接受真正的演戏基本功训练，该去的地方不是波士顿而是戏剧艺术的中心——纽约。那时候纽约市有一个叫做“美国戏剧艺术学院”的学校。罗索说这是美国最好的演员训练学校。卡奈基接受了他的建议，改变了他的目的地，从此也改变了他的命运。

到达纽约，卡奈基立刻赶往那家学院，见了学院的主任沙真特先生。后来他常常谈起他这次的“晋见”。沙真特上下打量了他一番，没有说一句话就叫他模仿一张椅子。卡奈基尽量地弯曲膝部，并举起手臂仿作椅臂。就这样，交了 400 美元学费，他就当

上了学生。

作为演员的卡奈基，是跟着一家旅行表演公司，在一出叫做《马戏团的包莉》的话剧中担任一个角色。靠这一出话剧旅行演出一年后，卡奈基判定自己干戏剧这行是没有前途的。

他回到纽约，接受了一份为派卡德汽车公司推销汽车和卡车的工作。虽然他也推销了些车子，但是他并不喜欢这份工作。他不懂发动机和机械，而且也没兴趣去了解。他很沮丧，看不出有什么机会可以让他拓展出有意义的未来。

后来，一次卡奈基对 2000 多位听众发表演说时，提到过他那时的沮丧和想法。他说：“那是在 1912 年的秋天，我 23 岁，我对自己说，卡奈基，这就是生活吗？这就是你在大学里梦想得到的吗？记得你原来想要完成的伟大事业吗？你原来要去读书，你原来要抽出时间去写书的。”

于是，他下定了决心，要用白天时间写书，晚上去教夜校赚取生活费，直到他能够出售自己写的书。“但是我能教什么呢？”他问自己。他回忆并且评鉴了他在大学里所受的教育，他发现他在“公开演说”上所受的训练和所得到的经验，比他在大学里学到的其他东西对他的工作以及对他的生活都来得更有实用价值。为什么呢？因为这些训练和经验，扫除了他的怯懦，增强了他的自信。一个人如果能站出来说出他的想法，大家自然就会对他另眼相看，有的会觉得他了不起。

遭到当地一家大学的几次拒绝后，卡奈基试探一下到基督教青年会去开“公开演说”课的可能性。他刻意选择门面最小的基督教青年会去试试。他认为这样他们就会多听听他的意见。这家青年会的负责人，对于为商人和公务员举办“公开演说班”并不感兴趣，他们以前也办过一次，但是并不成功。负责人邀请他参加一次交谊晚会，如果他愿意的话，他可以发表演讲或者表演

娱乐节目。

在那个时代，最流行的娱乐节目是朗诵诗句或部分的戏剧脚本。卡奈基选了两首大家熟悉的诗，为参加晚会的人朗诵。他运用了他在大学和在戏剧学院学到的知识和掌握的经验，在事前作了适当的准备。结果听众为他热情地鼓掌欢呼。青年会负责人对他有了很好的印象，改变了主意，同意他开设“公开演说班”。不过，他可不想冒险支付通常给教师每晚两块钱的讲课费，卡奈基同意从学生每堂课所缴的学费里取 80% 作为酬劳。

根据他以前所听过的“公开演说”的课，卡奈基起初的讲课方式是，一上来就说些演说术方面的历史，以及一些优秀的演说原理。他很快地就发现了两个问题：

第一，他已经说完了有关演说方面他要说的话；

第二，学员已经显得不安和厌烦。

如此的授课效果，要求卡奈基必须拿出新的教学办法。

后来卡奈基在第一堂课上，就要求学员一上来就作简短的“即席发言”，要求他们谈自己经历过的事或介绍自己。让每一个学员都轮一遍。卡奈基后来说：“我歪打正着地找到了征服恐惧的最佳方法。”

自此以后，卡奈基付诸行动和共同参与的教学方法，就成为掌握学员和确保学员出席的最有效吸引力。但是这种教学方法在那时还是没有先例的，也没有什么评鉴办法可以评定他这套教学方法的效果。不过，他的教学方法确实有效，在全世界已经教导出许多能说会道和拥有信心的人。

卡奈基逐渐摸索出了一套全新的教人自信的教学方法——深入别人内心，使人发挥出潜能的办法。

在以后的 20 年间，卡奈基教学机构发展成全国性的机构。首先，职业学校获准教授卡奈基的课程。后来是建立特别主办资

格，开班教授卡奈基课程。从此，卡奈基的原则就传播到全美国，并且跨越边界，飘洋过海，传到了全世界。

随着卡奈基教学思想的发展和在“公开演讲课”方面的成功，卡奈基又发现，这些人不仅需要“有效地说话”，还需要一种在日常事务和社会交往中与人相处的做人处世的艺术。于是他相继开设了人际关系班、推销人员班、管理讲习班、顾客关系班以及人事发展班等。开创和发明了一种融合演讲术、推销术、做人处世术和实用心理学的智慧训练方法。

卡奈基很赞成这样一种观点：即一个人事业上的成功，只有15%是由于他的专业技术，另外的85%要靠人际关系和处世技巧。因此，他的基本哲学思想，就是着眼于人的自信心的培养和人与人之间的沟通、交往、宽容，并汲取了行为科学和心理学的最新成果，使人们成为事业成功、家庭幸福、个人快乐的人。实践证明，卡奈基的教学模式是成功的、有效的。世界上很多著名人物都是卡奈基课程的毕业学员，许多人都认为自己的成功应归功于卡奈基课程的教育和训练。不少参议员、州长，以及其他许多官员，都赞扬卡奈基课程，说这些课程的训练，使他们演讲得更好，在事业上更有成就。商业界高级人士，把他们的成功归功于他们在群众面前演说能力。接受卡奈基训练的许多男男女女都写信给卡奈基，他们在公众和私人生活方面，都比以前更容易和别人沟通。

卡奈基的智慧不仅能使个人的事业成功，家庭幸福；也能培养团体的合作精神，使一个部门、一个企业度过难关，走向成功。

1972年6月20日，阿格力士飓风袭击了美国东部，造成了严重的自然灾害，座落在该地区的“吹笛人飞机制造公司”全部损毁，几乎没有办法修复，总经理和他的助手们都很悲观。但是，由于经理一级的人员都参加了卡奈基的管理讲习班的学习，他

们便用所学的原则来重建他们的飞机公司。他们让每一名员工都认为公司的重建计划就是他们自己的个人计划。他们把每个人都动员起来,尽可能授权给他们,发挥出他们每个人的高度热忱和合作精神。人与人之间的意见都能在最短的时间内沟通,各个部门,各个小组都能通力合作,攻克了一个又一个难关,终于比原计划提前3个月完成了公司的恢复和重建任务,并很快开始生产新的飞机。

更富有戏剧性的是,由于运用卡奈基原则,培养了团体的自信,使美国的密苏里州白杨崖市获得了新生。

这个曾一度欣欣向荣的小城市,在1960年以后开始走向衰败。道路年久失修;下水道老旧不堪;房子状况不好,有的已倒塌;没有足够的电力;旧的工厂倒闭,新的工厂无人再建,也无法再建。年轻人都想离开这里,留下来的人悲观失望,失败主义深入人心。后来,那里的人虽然认识到,只有挽救这个城市才是惟一的出路,却不知道怎么干。这时,他们想到了卡奈基的智慧训练。他们认为,既然卡奈基的训练可以改变人的生活方向,那么这些原则也可以帮助我们改变这个城市。

他们想了,也这样做了。他们开办了卡奈基智慧训练班,有200多人报名参加,并以这个班为核心,动员全市的人,起来拯救这个城市。他们选举新市长,制定了复兴城市的计划,争取了华盛顿政府的经济援助,引进了外资建厂,为更多的人提供了就业机会。他们先后建电厂,改造下水道,建学校、建医院、建民用住宅。总之,正是由于卡奈基的智慧训练,给人以勇气,激发了埋藏在人们心底的热忱,从而使白杨崖市获得了新生。

由于卡奈基成人教育的成功,卡奈基的成人教育原则和方式,迅速传遍了美国。当卡奈基的智慧训练渐为人知,并且被认为实用和迅速成功的法宝时,无论是在经济萧条时期渴望小

康生活的普通民众，还是在经济发达的现代社会里想努力获得更多财富的百万富翁；无论是梦想飞黄腾达、事业成功的军政要人、各界名流，还是企冀健康快乐，家庭幸福的家庭主妇，都感到接受卡奈基的智慧训练，获得做人处世的能力，培养自信心，是他们的一种需要，乐于从事，积极参加。洛克菲勒在受益后，感慨地说：他愿意付出比太阳底下任何东西更高的代价购买这种收获。

不仅如此，卡奈基智慧训练也被认为是一个团体、一个机构、一个事业成功的需要，因此人们纷纷积极支持、资助卡奈基的智慧训练。他们有的把他们的全部管理人员或相当数量的其他职员送到卡奈基机构接受智慧训练，还有许多机构干脆在本部门开班授课。不少部门则是把是否接受过卡奈基的智慧训练作为聘任的条件。还有的公司则是把它的职员曾接受过卡奈基智慧训练作为荣耀来招揽生意。例如美国的罗诺志市有个好乐百货公司，不仅把它的职员全部送去接受卡奈基的智慧训练，还在当地报纸上刊登毕业班的广告，附上毕业班的照片，以及附上卡奈基顾客关系班的说明。

据 1979 年卡奈基机构对美国 1.5 万名学员所做的调查，57% 的人是由公司老板推荐而参加卡奈基智慧训练的；72% 的人由老板负担全部或部分费用。

全球五大洲 50 多个国家的卡奈基成人教育机构，多达 1.7 万余个。在加拿大，因为它和美国毗邻，得地利之先，卡奈基智慧训练开展得和美国一样普遍。在日本，人们认为卡奈基的智慧训练对发展他们的事业非常重要，许多大公司都派遣各阶层的员工去接受训练。在某些国家，生活贫困的人没有能力缴纳学费，卡奈基机构便想尽办法，促使各公司为他们学员负担全部或部分学费。英国的利兹市政府为了鼓励官员接受卡奈基智慧训

练,特别成立资助委员会,学员能完成卡奈基智慧训练的,政府就补50%的学费。这样一来,从英国的议会大厅,到原始部落的茅屋;从酷热的热带地域,到寒冷的斯堪的纳维亚,接受卡奈基智慧训练的人已愈几千万。他们之中,有工厂的工人、家庭的主妇、企业的经理、学校的教员、也有名流巨贾、各界领袖。

在毕业的学员中,有很多是内阁成员、国会议员和高级外交官。洪都拉斯的两任总统和总统夫人,冰岛的卸任总统和许多内阁成员,都是卡奈基智慧训练班的毕业学员。据《纽约时报》报道,甚至连前苏联的一些领导人也接受过卡奈基改进人际关系方面的训练,并且他们的成人教育也采用了许多卡奈基的教材。

于是,这遍布世界的国际成人教育,形成了现代成人教育的一种潮流,一种卡奈基运动。全世界千千万万的人,在卡奈基训练课程特有的方式影响下,提高了生活素质。他们从日益增长的自信和热忱中,得到了生活的力量,增强了沟通思想的能力,学会了做人处世的技巧;在业务上,在社交上,在私人生活中,享受到了更好的人际关系,获得了更大的成功和幸福。

通过以上的介绍,我们不仅知道了卡奈基是怎样的一个人,还系统、全面地了解了他所开创的智慧训练课程。卡奈基的出身并不显赫,只不过是平民中的一员。他所开创的事业之所以成功,是他胸怀大志,不断摸索,吃苦耐劳的结果。我们忘不了他小的时候,帮父亲喂牲口,干农活的经历;忘不了他在大学省吃俭用,一心苦读书的志向;忘不了他毕业后推销国际函授课所做的尝试;也忘不了他推销肉制品从第二十五名,一跃位居第一名所显出的机灵和付出的心血;更忘不了他不为赚钱而赚钱的聪明选择……

卡奈基的智慧训练课程,及其取得的成就,其影响遍及到美国各地,而且跨越国界,飘洋过海,传播到了全世界。并不是卡奈

基的命运好,或者说有上帝保佑。而是卡奈基本人不怕困苦,一步一步,踏踏实实干出来的。

卡奈基并没有解决宇宙中深奥的秘密。但他源于常理的哲学影响和教育实践,却施惠于千百万人。这些哲理与文明一样古老,如十诫一般简明。在帮助人们学习如何为人处世上,在帮助人们获得自尊、自重、勇气和信心上,在帮助人们克服人性的弱点、发挥人性的优点、开发人类潜在智能,从而获得事业的成功和人生的快乐上,卡奈基开一代成人智慧训练之先河。

卡奈基的成人教育思想和智慧训练,毕竟是全人类文明进步的成果。卡奈基成人教育思想的某些原则和方法更带有人类普遍的共性。

如今,我们实行改革开放的政策,社会主义的市场经济正在向更深层次推进。我们要学习世界上一切国家科学的、先进的东西,拿来为我们所用。尤其是在接近本世纪末的现今社会,人与人之间的接触愈来愈频繁,人与人之间的和谐、协调和协作,以及探求和促进公共关系的发展,就显得更为必要。有关卡奈基的著述对我们开阔视野、了解西方国家在成人教育方面所做的种种努力,特别是对于克服封闭式的中国人的人性弱点,卡奈基的智慧训练,将会有宝贵的启迪和借鉴作用。

朋友,你想发展自己吗?你想从周围的人际关系中受益吗?你想成为一个不亢不卑,事业有成的幸运儿吗?你想获得家庭幸福和生活美满吗?

建议你,按本书的章节内容要求,接受卡奈基的智慧训练。

目 录

导 言	(1)
-----------	-------

上 篇

第一章 事业有成的感悟

第一节 忧虑是事业的“天敌”	(3)
一、终生受益的“良言”	(3)
二、克服困难的“灵丹”	(5)
三、忧虑之锁的“钥匙”	(9)
四、事业成功的“门径”	(13)
第二节 忧虑是精神的“蛀虫”	(16)
一、如何面对精神打击	(16)
二、怎样对待日常小事	(19)
三、如何避免“杞人忧天”	(21)
四、怎样接受“不可避免”	(23)
五、学会“到此为止”	(25)
六、避免做“傻事”	(27)

第二章 生命活力的保障

第一节 用“心”去调养	(31)
一、工作上保持清醒的“良策”	(31)
二、工作中造成疲倦的“根源”	(33)
三、生活中永葆年轻的“妙方”	(36)
第二节 用“心”去调适	(38)
一、四种良好的工作习惯	(38)
二、怎样防止心烦意乱	(41)
三、如何预防经常失眠	(43)

第三章 人际关系的培养

第一节 把握人类的“禀性”	(46)
一、动物得奖的启示	(46)
二、人类禀性的启迪	(48)
三、湖边垂钓的联想	(50)
四、一封信函的回音	(53)
第二节 掌握交往的“技巧”	(56)
一、赢得他人的技巧	(56)
二、给人良好印象的简单方法	(58)
三、怎样巧妙地赞美别人	(60)
四、成为优秀谈话者的简易方法	(63)
五、如何使别人感兴趣	(64)
六、怎样让别人立刻喜欢你	(65)

第四章 自身潜能的发掘

第一节 启动自己的潜意识	(67)
一、正确认识“潜意识”	(67)
二、灵活运用“潜意识”	(70)
三、善于利用“潜意识”	(75)
四、客观对待“潜意识”	(79)
第二节 发掘自身的潜能	(85)
一、从自身做起	(85)
二、明白几个道理	(90)
三、弄清几个问题	(99)

第五章 为人处世的艺术

第一节 赢得友谊的思维方式	(109)
一、避免争论	(109)
二、从不树敌	(112)
三、诚恳认错	(117)
四、真诚相待	(119)
五、引他说是	(122)
六、让他多说	(124)
七、叫他自愿	(126)
八、与他换位	(128)
九、给他同情	(130)
十、说他愿听	(132)
十一、撩他兴趣	(134)

十二、激他欲望	(137)
第二节 不伤感情的批评方法	(139)
一、如何指出错误	(140)
二、怎样挑明别人的失误	(142)
三、如何当面批评	(144)
四、怎样领导部下	(145)
五、朋友下属,如何相待	(147)
六、怎样激发人的热忱	(148)
七、如何处理难题	(150)
八、针对弱点,怎样去改正	(153)
九、如何开口让人做事	(156)

第六章 口语表达的技巧

第一节 从锻炼当众讲话开始	(160)
一、口才才是练出来的	(160)
二、“害怕”是正常的心理反应	(166)
三、有效说话的速简方法	(169)
四、怎样使讲话生动有趣	(173)
五、如何增添讲话的吸引力	(177)
六、怎样在讲话中与听众共感受	(179)
第二节 如何应付各种目的的讲话	(183)
一、讲话之前,先弄清目的	(184)
二、如何说服别人	(185)
三、怎样说明情况	(190)
四、即席发言的训练方法	(194)
第三节 演说是高层次的讲话	(198)