

卡内基全书

中国友谊出版公司



卡内基

金书

RUHE TINGZHI YOU LU  
KAICHUANG RENSHENG

如何停止忧虑开创人生

戴尔·卡内基 / 著  
陈真 / 译

# 卡内基



# 金书

RUHE TINGZHI YOU LU  
KAICHUANG RENSHENG

如何停止忧虑并创人生

戴尔·卡内基 / 著  
陈真 / 译

**图书在版编目(CIP)数据**

如何停止忧虑开创人生/美国卡内基著;陈真译.

-北京:中国友谊出版公司,1998.4

ISBN 7-5057-1430-9

I. 如… II. ①卡… ②陈… III. 个人-修养-通俗读物 IV. B825

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 24527 号

<b>书名</b>	如何停止忧虑开创人生
<b>作者</b>	美国 戴尔·卡内基 陈真译
<b>出版</b>	中国友谊出版公司
<b>发行</b>	中国友谊出版公司
<b>经销</b>	新华书店
<b>印刷</b>	北京市丰华印刷厂
<b>规格</b>	850×1168 毫米 32 开本 9.875 印张 222000 字
<b>版次</b>	1998 年 1 月第 1 版
<b>印次</b>	1998 年 1 月北京第 1 次印刷
<b>印数</b>	1-10000 册
<b>书号</b>	ISBN 7-5057-1430-9/Z·149
<b>定价</b>	17.00 元
<b>地址</b>	北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼
<b>邮编</b>	100028 电话 (010)64668676 合同登记号:图字 01-98-0011

## 序

黑幼龙

能克服忧虑，在现代生活中，的确是一种福气。这本书真的能帮助我们减少，并控制焦虑与紧张。

1987年我在美国接受卡内基训练的时候，有一次去参观卡内基的私人图书室。在书架上，我看到一本中文的《如何赢取友谊与影响他人》。那是1938年由上海的一家出版社出版的。当时，拿着这本纸质粗糙的中译本，觉得好兴奋，转身就给陪同我参观的人看。没想到他却没什么反应。

原来这中译本是未经授权的。

当时我真是百感交集。

卡内基图书室的书架上还陈列有日文、法文、德文、西班牙文……的《如何赢取友谊与影响他人》。这些书在书架上显得洋洋得意。而我们的中文版却要躲在角落里，见不得天日。

过去的都已经过去了。

从今天起，我们已经有正式授权翻译的中文本了。

我们可以很有尊严的分享卡内基先生的智慧，也能因而将成果回馈社会。

这本书与《如何赢取友谊》一样是卡内基最有价值的著作。也是卡内基训练的教科书。80年前的人很需要学习克服忧虑,否则他们所赚的钱只能为他们带来胃溃疡;80年后的今天,人的忧虑一点都没有减少,而我们的克服忧虑的能力并没有增加。我个人就从这本书中学到了很多具体的方法。

卡内基训练的精神是以这本书的内涵作基础。就成千上万即将接受卡内基训练的人而言,这本书的诞生真是个大喜讯。

谨代表所有的读者与卡内基训练的学员感谢陈真女士。她流畅、生动的文笔,使得卡内基的讯息更能铭印人心。

## 前 言

### ——我写这本书的经过与原因

戴尔·卡内基

1909年,我是纽约市最不快乐的青年。我以销售卡车为生,我一点都不了解卡车。这还不打紧,我一点都不想了解。我看不起我的工作,我厌恶住在西五十六街廉价又充满蟑螂的房间里。到今天我还记得我在墙上挂着几条领带,有一天早上,我伸手过去拉下一条领带时,惊起四散流窜的蟑螂。我受不了只能在肮脏便宜,大概也充满蟑螂的小餐厅内进食。

我每天带着头痛回到空洞的房间,这头痛完全是因为失望、烦恼、不平而引起的。我最感不平的是大学时代的美梦竟成为今天的噩梦。这就是人生?这就是我日夜企盼的冒险生涯?人生的意义在哪里?一份我轻视的工作、与蟑螂为伍、吃廉价食物——对未来不抱希望?我向往有阅读的闲暇,希望从事大学时代就梦想的写作工作。

其实我知道放弃这份令我深恶痛绝的工作是毫无损失

的。我并不想赚很多钱，我只想好好享受人生。简单的说，我已到了年轻人开始创业时必须作决定的一刻。于是我作了决定——一个彻底改变我一生的决定。它使我后来的人生超出想像的快乐、有价值。

我决定放弃这份讨厌的工作，既然我在密苏里瓦伦堡州立师范学院学了四年教育，我决定到夜校教成人班。白天的时间我可以阅读、准备演讲、写小说及短篇故事。我决定要“为生活而写作，为写作而生活”。

应该教这些夜校成人什么呢？我回顾自己在大学所受的训练，发现对我工作及生活最有实用价值的，是在公众演讲方面的训练，它比所有其他的学科更有价值。为什么？因为那些经验消除我的羞怯，帮助我建立自信，增强我与人交往的勇气。它也清楚显示出一个有领导力的人，往往是能向群众表达想法的人。

我于是向哥伦比亚大学以及纽约大学申请夜校公众演说的授课职位，可是这两家大学都不需要我的协助。

当时我蛮失望的。不过现在我是多么感谢上帝他们没有录用我，因为我后来到基督教青年会夜校授课，而那里是需要立竿见影的地方。那可真是个挑战，这些学员可不是为了大学学分或社会地位来上课，他们只为一个原因而来，这个原因是：希望解决问题。他们希望，能在开会时站起来说几句话，不致因恐惧而晕倒。推销员希望能有勇气拜访难缠的客户，他们希望改善业绩，希望为家庭多赚点钱。而且他们的学费是以分期付款的方式支付——一旦无效，他们即可止付。我领的也不是薪水，而是分红，为了餬口，我不得不脚踏实地。

我当时觉得情况很不利，现在我才看出那是一种宝贵的

训练。我必须激励学员，必须帮他们解决问题，我必须让他们在每一讲中得到具体的收获，他们才会继续来上课。

那是份有意思的工作，我热爱它！看到这些社会人士这么快建立自信，得到晋升、加薪，实在令我很意外。这些班的成功远超过我最乐观的估计。本来青年会不愿支付每晚五美元的薪水，三季之后，却支付每晚三十美元。刚开始，我只教公众演说，但有了几年经验，我看出这些人也需要赢取友谊与影响他人的能力。既然找不到有关人际关系的著作，我决定自己动手。不过它不是以一般方式写成的。它是由这些学员的经验逐渐演化而成的。那本书叫作《如何赢取友谊与影响他人》。

因为那完全是为成人班写的书，又因为我还写过四本名不见经传的著作，我从来不敢梦想会有好的销售成绩，我大概是最喜出望外的作者。

几年的经验，使我体认到忧虑是这些人另外一个重大的问题。大部分我的学员是上班族：各行各业的主管、推销员、工程师、会计，而他们大多数都有问题。班上也有女性——职业妇女及家庭主妇。她们不能免俗，也有她们的问题！显然我又需要另一本如何克服忧虑的书了——这次我还是试着去找一本来参考。我到纽约五十街及四十二街的公共图书馆去，好玩的是，没想到以“忧虑”为书名的书只有二十二本。而“虫类”（WORM）方面的书却有一百八十九本，几乎是前者的九倍。很奇怪吧？既然忧虑是人类所面临的最大敌人，你一定会以为每一所高中、大学都应该有一门课叫作“如何克服忧虑”吧？或者是任何大学有过这么一门课，只是我从来没听过？也难怪《如何正确地烦恼》一书作者席柏瑞会说：“我们缺乏为应付压力所作的准备，就像要一只书虫去跳芭蕾舞一样。”



结果呢?医院里一半以上的病人,都是因为紧张及情绪困扰而引起疾病住院的。

我把纽约公共图书馆书架上二十二本有关忧虑的书都看遍了。我也到坊间搜购所有我能找到有关忧虑的书,可是真的没有一本适用在我那些成人班学员身上。于是我决定再动手写一本。

其实七年前,我就已开始准备写这本书了。因为我那时就常阅读古今中外哲学家对忧虑的看法,我也看过上百种传记,从孔子到丘吉尔。我还访问了许多杰出人士,例如克拉克将军、亨利·福特、罗斯福总统夫人、布雷德将军、拳王杰克·戴普西以及陶乐西·狄克丝。不过,那只是一个开始。

我还作了一些比采访、阅读更重要的事。我在一个克服忧虑的实验室中工作了五年——也就是我的成人训练班所组成的实验室。就我所知,这是世界上第一所也是唯一的克服忧虑实验室。我们的作法是将一套克服忧虑的准则教给学员,请他们回去实际运用,再回到班上报告结果。也有些学员报告的是过去运用有效的一些方法。

我可以假定自己是世界上听过最多“克服忧虑”演讲的人。除此之外,我还看过成千上百的“克服忧虑”的经验。有些是人家寄给我的,还有一些是在班上得过奖的。总之,这本书绝非来自象牙之塔,也不是如何克服忧虑的学院派研究报告。而是一本记录成千上百位成年人克服忧虑的报告。这绝对是一本实际的书。

法国学者华莱理说过:“科学,是汇总成功的作法。”这本书就是收集经得起时间考验、克服忧虑的成功事例。不过,我得先警告你:书中没有什么新点子,你倒是会发现一些不常用

的方法。事实上，你我都不须再学什么新观念。我们所认知的已足够引导我们享受快乐的人生。我们都熟读做人的道理，我们的问题并非无知，而是无作为。本书的目的是重新阐明、润饰、发扬一些古老基本的真理，督促你采取行动，实际演练它们。

当然，你看这本书不是为了了解它如何诞生。你要的是行动。好！让我们开始行动吧！请阅读第一、二部，如果不觉得得到任何新的克服忧虑、享受人生的力量或启发，那就扔了它吧！它对你无效！

## 九项建议

1. 希望由本书获益，必须具备一项不可或缺的条件，否则再多的方法也帮不了忙。一旦你具备此项要件，不需要其他建议，你必能由本书获致最大助益。

这个神奇的要件是什么？就是迫切的学习意愿，克服忧虑、享受人生的强烈决心。

如何发展出这种条件？只有时时提醒自己，这些原则是何等重要。想像自己将享受更丰富、快乐的人生，重复告诉自己：“我如果长期在生活中应用本书所教的永恒真理，我就能享有心中的平安、喜乐，甚至我的收入都可能因此增加。”

2. 先快速浏览每一章以得到一个概念。你可能会想快点看下去，但是除非你是为了消遣，否则就不要浏览每一章节。如果你真有意停止忧虑、享受生活，你就应该回过头去，再仔细地阅读每一章。这样做不但能真正节省时间，而且会更有效。

3. 常在阅读中暂停片刻，想一想你阅读的内容。问问自己什么时候、怎么样可以运用每一项建议。这种方法比猎犬追兔式的一路往前赶要有帮助多了。

4. 阅读时手中应备有一只红笔、铅笔或圆珠笔,看到你能用得上的建议,就用笔划起来。如果是很棒的建议,每句话都划起来,并在旁作记号。在书上作记号划线可增加阅读乐趣,以后也容易回顾。

5. 我认识一位在保险业工作 15 年的女经理。她每个月都把公司的保险合约看一遍。对! 没错! 她月复一月,年复一年地看同样的合约。为什么呢? 因为经验使她相信,这是唯一帮她清楚记得所有条文的方法。

我有一阵子花了大约两年的时间写一本有关公众演说的书,可是我发现自己必须经常重复读它,才能记得我自己在书中写些什么。人,真的是很健忘。

如果你真想由本书获益,随便看过一遍是不够的。仔细阅读本书后,每个月你都应该再花几小时温习。在桌上放一本,可随时翻几页。时常提醒自己,克服忧虑是可以不断磨练改进的技能。经常反复温习与应用才可能养成熟练自然的习惯,务必记住这是唯一的方法。

6. 萧伯纳的名言:“如果你只愿单向传授,他永远都学不会。”萧伯纳说得一点没错。学习是一种主动的行为,只有实践才能学会。如果你想精通本书所提的原则,你就必须采取行动。一有机会就练习运用。不这样作,你过不了多久就会忘得一干二净。只有活用的知识会常驻心头。

有时运用这些建议可能会遇到困难。我知道,因为这本书虽然是我写的,可是要我运用每一条,我也常觉得为难。因此,当你阅读本书时,提醒自己不只是在收集资讯而已,而是在努力养成一种新习惯,甚至形成一种新生活。这需要时间、毅力以及日常应用。

请常常翻阅这几页，把这本书看成克服忧虑的工作手册；如果应用时遭遇某种困难，不要气馁，不要冲动，那通常都不是正确的方式。还是翻回到这几页，再看你作记号的段落，试着采用新方法，看看它们能带来什么奇迹！

7. 每次家人逮到你违背本书的原则时，就得缴罚金，注意！他们会让你破产的。

8. 请阅读华尔街银行家郝威尔以及富兰克林如何改正错误，你何不运用他们的方法检查一下你应用这些原则的状况？这样做的好处有两个：

第一，你发现自己开始了一种珍贵有趣的学习过程。

其次，你会发现自己克服忧虑、享受人生的能力增强了。

9. 记日记。记一本你运用原则成功的记录。尽量具体，记下人名、日期及结果。一本这样的记录会激励你更加努力；多年后，无意中再回顾时，一定会觉得非常有意思的。

## 九项建议摘要

1. 发展出学习克服忧虑准则的强烈意愿。
2. 每章必读两遍。
3. 一面看，一面想如何常常运用。
4. 看到重要的观念应作记号。
5. 每月温习本书。
6. 在每个机会应用这些准则。将本书视为解决日常生活问题的手册。
7. 将此学习过程变为游戏。如果亲友抓到你违反原则时，你得缴罚金。
8. 每周检查进步状况。检查自己所犯的错误，所达到的进步以及所学到的教训。
9. 保持记日记的习惯，记录运用这些原则的状况。

# 目 录

序.....	黑幼龙	1
前言 .....	戴尔·卡内基	1
九项建议 .....		6

## 第一部 克服忧虑的准则

第一章 活在今天的方格中 .....	1
第二章 克服忧虑的魔术方程式 .....	11
第三章 忧虑会危害你的 健康 .....	18

## 第二部 分析忧虑的基本技巧

- 第四章 如何分析并解决烦恼问题  
..... 31
- 第五章 如何减轻一半工作烦恼  
..... 38

## 第三部 如何消除忧虑的习惯

- 第六章 保持忙碌 ..... 45
- 第七章 不要为了小事而烦恼 ..... 53
- 第八章 排除忧虑的定律 ..... 59
- 第九章 接受不可避免的事实 ..... 65
- 第十章 为忧虑开列“停损点” ..... 74
- 第十一章 不要忧虑过去的事 ..... 80

## 第四部 平安快乐的心情

- 第十二章 心中满怀平安、勇敢、  
健康与希望 ..... 89



第十三章 永远不要对敌人心存 报复 .....	101
第十四章 预期一般人都不知感恩 .....	109
第十五章 盘算你所得的恩惠 ...	115
第十六章 不要模仿他人 .....	121
第十七章 设法从失败中获益 ...	128
第十八章 为他人创造喜悦.....	135

## 第五部 克服忧虑最佳良药

第十九章 祈祷 .....	150
---------------	-----

## 第六部 不要为批评烦恼

第二十章 批评往往是掩饰的赞美 .....	171
第二十一章 尽力而为——避开 非难.....	174
第二十二章 学习自我批评.....	178