

KANAI
ITY

卡耐基金言



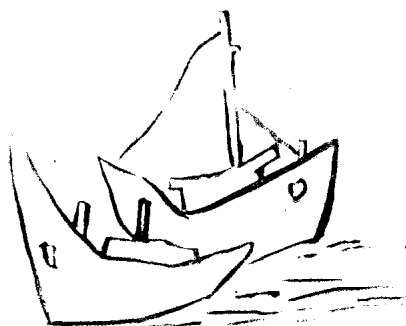
中国国际广播出版社

田薇
赵燕芸
林珊
编

卡耐基金言

田 薇
赵 芸

林



中国对外翻译出版公司

卡耐基金言

赵燕芸 田薇 林珊 编

中国国际广播出版社出版

新华书店首都发行所发行

北京房山先锋印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 8.25印张 185千字

1991年11月第1版 1991年11月第1次印刷

印数: 1—17000册

ISBN 7-5078-0309-0/G·185 定价: 3.90元

目 录

处世的艺术

百分之八十五.....	(1)
没有人会踢一只死狗.....	(1)
很少人能拒受静听所包含的谄媚.....	(2)
保留他人的面子.....	(5)
只是建议，不是命令.....	(5)
了解他们比批评更有益处.....	(6)
谈论他的事情才是最有趣的谈话.....	(7)
看到人们最好的一面的能力.....	(7)
关心我的观众.....	(8)
发自内心的微笑.....	(9)
记住他的姓名.....	(10)
忍耐给人以力量.....	(11)
温和友善永远强过激烈狂暴.....	(13)
只要站得比人高，就一定会受批评.....	(14)
给予挑战.....	(15)
捕捉对方观点.....	(15)
人的思想不易改变.....	(16)
希望别人怎样待我们，我们就怎么待别人.....	(16)

勿养成怪脾气.....	(17)
人们注意的是自己.....	(18)
时时让别人感到重要.....	(19)
先为别人做些事.....	(20)
给人好印象的简单方法.....	(20)
每一个人都认为自己优于别人.....	(21)
关心必须出于真诚.....	(22)
多与有益的人相结交.....	(23)
如何对待不同的意见.....	(24)
小狗为什么最得人缘.....	(26)
人们全靠一个很大的信用组织在维系着.....	(27)
从别人的需要出发.....	(28)
愤怒的弊害是最严重的.....	(30)
要比别人聪明,但不要让他们知道.....	(32)
请仇人帮个忙.....	(33)
隐恶扬善.....	(34)
多数人都固执.....	(35)
不良习惯足以取憎于人.....	(37)
指责别人之前先谈论自己的错误.....	(37)
处世谦和则心神怡适.....	(38)
只有一种方法可以促使人去做任何事.....	(39)
克服名、利、情三大难关.....	(40)
林肯与人相处的秘密.....	(41)
吹毛求疵将会失去一切.....	(42)
认错比为自已辩护更有趣.....	(43)
注意极轻微的动作.....	(44)

害怕受人指责·····	(44)
以柔克刚·····	(45)
只是报之以大笑·····	(46)
人类普遍追求同情·····	(46)
培养谦恭态度·····	(47)
诚实地试将你自己放在他的地位上·····	(48)
从称赞与真诚的欣赏开始·····	(49)
不要伤他人的心·····	(49)
间接提出别人的错失·····	(50)
敌人的意见更接近于实情·····	(51)

说话的技巧

训练你善于辞令·····	(52)
同情他人便会获得好感·····	(53)
学会称赞而不是指责·····	(53)
不要忽略感谢的语言·····	(55)
鼓励可以挖掘人的才干·····	(56)
辩论无益·····	(57)
面对听众时应忘我·····	(58)
选择恰当的批评方式·····	(59)
自责给人高尚的感觉·····	(59)
让对手没有机会说“不”·····	(60)
给对方充分发表意见的机会·····	(61)
如何提高说话的兴趣与技巧·····	(62)
口才训练的要点·····	(62)
大文豪萧伯纳轶事·····	(64)

真诚地赞美而不要奉承.....	(65)
-----------------	--------

生命的旋律

听自己内心的声音.....	(68)
勿畏难苟安.....	(68)
我闷闷不乐,因为我少了一双鞋.....	(69)
不要为不可抗拒的事情苦思不已.....	(70)
知道自己的愿望比实现这个愿望更重要.....	(70)
生命中的两个目标.....	(71)
卡耐基的座右铭.....	(72)
奋斗的主体是自己.....	(73)
生命是个回力板.....	(75)
不要夸张自己的重要.....	(75)
机会是要人自己去创造的.....	(76)
“稳妥”之船从未能从岸边走远.....	(77)
满足地活在我们唯一可能活的时刻里.....	(77)
增加“生活上的快乐”.....	(79)
人身的缺陷会使他们加倍努力而得到更多的 报偿.....	(80)
坚持做自己的.....	(81)
贪图享乐主义的危机.....	(82)
让下意识指挥你.....	(82)
不为虚荣心所掀动.....	(84)
做了有人批评,不做也有人批评.....	(84)
胆大心细才能有所作为.....	(85)
成功者都是绝对信任自己的.....	(87)

奋斗需要坚固的信念·····	(88)
思想像机器·····	(89)
污点是一个深刻不易磨灭的痕迹·····	(89)
飞渡英法海峡的第一人·····	(90)
自然的伟大·····	(91)
不可忽视内在的阻力·····	(92)
在乡村里也能成功·····	(92)
成功对于任何人,均予以同一机会·····	(93)
身体乃生活精力的贮藏所·····	(93)
为厄运所困的人·····	(94)
抓住瞬息间的机会·····	(94)
利用零星的时间·····	(97)
宝贵的早晨·····	(98)
总有一两句赞美语是完全虚伪的·····	(99)
小乡村是大人物的诞生地·····	(100)
懒惰的报应·····	(101)
没有人比你更优秀·····	(101)
人生四十才开始·····	(102)
你是环境的主人·····	(102)
懒惰的精神和思想能影响人们的心理·····	(103)
五分钟是个长时间·····	(104)
懒惰病的医治·····	(105)
大胆而且勇敢·····	(106)
惊人的消耗·····	(106)
理想是使人进步的推动力·····	(107)
对于生命力脑力是否能控制·····	(108)

最初和我们一样平凡·····	(109)
爱惜光阴充分利用时间·····	(109)

生活的谐音

最大限度地发挥自己的优势·····	(111)
生活的技术——谋生本能·····	(113)
在其他三根弦上把曲子演奏完·····	(114)
健康欢愉的心理状态会帮你成功·····	(115)
除了你自己，没有别的可以带给你平静·····	(118)
我们就是明天的神仙·····	(118)
享受“快乐医师”的免费服务·····	(119)
充分享受生的快乐·····	(120)
让生活更有趣·····	(120)
善行的意义·····	(121)
不要希望别人感恩·····	(121)
给忧虑下“到此为止”的命令·····	(122)
快乐是生命的要素·····	(124)
虚荣和浮华产生于遮掩自身卑劣品格的心理·····	(129)
放松，放松，不皱眉头·····	(130)
你可以战胜恐惧·····	(132)
“吹起”自己的勇气·····	(133)
做环境的主人·····	(134)
学会解救自己·····	(134)
不去想我们不喜欢的人·····	(134)
不要因仇人燃起的怒火烧伤自己·····	(135)
难以置信的心理力量·····	(136)

忘我——你便不再感到害羞·····	(137)
肯于努力的人心灵必可得到安慰·····	(137)
你应该有一种嗜好·····	(138)
不要取笑孩子的志向·····	(139)
责备孩子之前·····	(139)
切不可过分宠爱小孩子·····	(141)
培养高尚的品格才能真正享受人生的快乐·····	(143)
喋喋不休的抱怨是最致命的伤害·····	(146)
避免家庭中的批评·····	(147)
爱并尊重他人的生活方式·····	(148)
肯用脑的人可以长寿·····	(148)
规律的生活是使你成功的保证·····	(149)
你的举止会告诉人你的一切·····	(150)
把握今天才会拥有明天·····	(151)
有计划有步骤地安排你的生活·····	(151)
认识自己的潜能·····	(152)
在你学会赞美女性前，千万别结婚·····	(153)
小礼物对女人的意义·····	(155)
简化生活·····	(156)
善于利用休闲时间·····	(157)

工作的节奏

做自己喜爱的工作·····	(158)
尝试另外的方法·····	(159)
计划好明天的工作·····	(160)
最大限度地调动自己的潜能·····	(161)

适当利用精力·····	(162)
正确的判断乃良工之利器·····	(162)
从失败中培养成功·····	(163)
行动，而不能只是坐着沉思·····	(163)
热忱是个性的原动力·····	(163)
做最需要做的事·····	(165)
赞赏和鼓励能使人发奋工作·····	(167)
养成良好的工作习惯，工作便成为享受·····	(168)
保持有秩序的工作环境·····	(170)
对工作保持兴趣·····	(171)
不要替自己的懈怠找藉口·····	(171)
学习如何组织、授权与督导·····	(173)
使枯燥无味的工作变得有趣·····	(174)
要先想到自己能够做什么·····	(174)
学习的方法与意志力·····	(175)
疲劳往往不是由工作引起的·····	(176)
发挥自己的学识能力·····	(178)
让身体像只旧袜子一样松弛·····	(178)
怠惰的原因及其疗法·····	(180)
设立计划·····	(181)
果断行事·····	(182)
时间表的妙用·····	(182)
投机取巧不会有大成就·····	(183)
求快应以正确为前提·····	(184)
利用良好的习惯以提高效率·····	(184)
信用为主·····	(185)

转换更高人生的机会·····	(186)
不要停止你的工作·····	(187)
做事要抢先机·····	(188)
果断为上·····	(189)
成功的思想给予人新生命·····	(189)
做事应有始有终·····	(190)
努力不懈的精神·····	(191)
不畏困难的人·····	(191)
把握每一分钟·····	(193)
打破安逸的惰性·····	(194)
随时随地的工作·····	(195)
信心，成功之母·····	(197)
青年人勿优柔寡断·····	(198)
两手的运用·····	(199)
如何利用空余时间·····	(199)
有备无患·····	(200)
他山之石，可以攻玉·····	(201)
天才型的工作态度·····	(202)
工作的组织化·····	(204)

读书的妙用

读书能帮你确立人生目标·····	(206)
阅读辞典的人·····	(207)
利用有限的时间多读有价值的书·····	(209)
系统而有计划地读书·····	(210)
“饥饿”与“充饥”·····	(211)

不惜代价寻求新知识·····	(212)
亡羊补牢犹未为晚·····	(213)
通过读书来补充新知识·····	(214)

金钱的价值

人类百分之七十的烦恼跟金钱有关·····	(216)
使你的金钱得到最高价值·····	(216)
永远不要赌博·····	(216)
一次只能睡一张床·····	(217)
储蓄致富·····	(218)
宁可饿肚皮，不可负债·····	(218)
不申请专利注册的发明者·····	(218)
堕落之始——虚荣心·····	(220)

经商的意识

微笑带来财富·····	(221)
圣诞节一笑的价值·····	(222)
人们对自己的名字感兴趣·····	(223)
激起争胜的欲望·····	(224)
小事情给予人们的印象最深刻·····	(226)
林肯的成功方法·····	(226)
最有效的广告·····	(227)
办公桌·····	(227)
做属员的表率·····	(228)
知人善任·····	(229)
要信任属下·····	(229)

同事间以诚相待·····	(230)
适应现代事业潮流·····	(230)
货品必须新颖·····	(231)
独立经商·····	(232)
自助而后人助·····	(233)
置身于自己的事务·····	(233)
借口大风雪·····	(234)
怎样才是有为的青年·····	(235)
服务必须以本店的利益为先·····	(236)
服务之难易均要学习·····	(237)
广告须真实不欺·····	(237)
开业术和报纸登载广告术·····	(238)
事业失败不可怨天尤人·····	(239)
机敏的决断·····	(240)
犹疑因循是时间的窃贼·····	(241)
节俭的真谛·····	(242)
奢华之后果·····	(242)
必须谨慎借债·····	(243)
让属下参与你的工作·····	(244)
由努力换来的职位才宝贵·····	(245)
本身是事业成功的力量·····	(246)
以真诚去感动属员·····	(247)
避免徒劳无功之经营·····	(248)
发现潜在体内的才能·····	(249)

处世的艺术

百分之八十五

一个人的成功，只有百分之十五是由于他的专业技术，而百分之八十五则要靠人际关系和他的做人处世能力。

没有人会踢一只死狗

1929年，有件事轰动了全美的教育界，来自全美各地的学者，纷纷拥到芝加哥去作证。早几年前，一位名叫罗伯·郝金斯的年轻人，半工半读念完了耶鲁大学。他当过侍者、伐木工人、家庭教师和晒衣绳的推销员。8年以后，这位年轻人在这所号称全美第四富有的芝加哥大学，宣布担任校长一职，当时年方30岁，真令人难以置信。上了年纪的教育界人士无不摇头叹息，各种批评纷纷落在这位“神童”身上——太年轻了，缺乏经验，教育主张荒唐可笑等等，甚至报纸都加入攻击行列。

就任当天，有人对郝金斯的父亲说：“看到今天报纸社论对你儿子的批评吗？真令人震惊。”

“我看见了。”老郝金斯回答，“真是尖酸刻薄，但是记住，没有人会踢一只死狗的。”

你知道哪一个美国人被骂为“伪善者”、“骗子”，或

“比杀人凶手稍微好一点的人”？有份报纸的漫画描述这个人站在断头台前，台上的大刀正预备好砍下他的头。当他被载往行刑的时候，群众对着他叫骂、揶揄。这个人是谁？是乔治·华盛顿。

所以，当别人踢你，无情地批评你时，那是因为他们自以为如此会提高自己的重要性。记住，这种事通常意味着你获得成功，并且深受人注意。有些人喜欢攻击比自己教育程度好，或是比自己成功的人，好得到一种卑劣本性的满足。举个例子：我曾在广播中称赞过威廉·布斯将军，他是救世军的创始人。没多久，我收到一个妇人的信，指控布斯将军把救助贫民的800万美元捐款，据为己有。这项指控当然毫无根据。这个妇人不去找寻证据，却用卑鄙的方法攻击比她高尚的人。我把信丢进字纸篓，感谢上帝她幸好不是我的妻子。她的信并没有说清楚布斯将军是怎么一个人，却是很清楚地说明了她自己是怎么一个人。叔本华说过：“无见识的民众喜欢挑大人物的毛病，因为他们从中获得很大乐趣。”

如果一旦陷入恶意的批评和攻击，记住：恶意的批评通常是变相的恭维。没有人会踢一只死狗。

很少人能拒受静听所包含的谄媚

静听是我们对任何人一种最高的恭维。“很少人，”吴德福在他所著的《异客相爱》中写道，“很少人能拒受专心注意所包含的谄媚。”我比专心注意还进一步，我是“诚于嘉许宽于称道”。

这样我使他以为我是一个善于谈话的人，但实在我不过

是一个善于静听的人，并鼓励他谈话而已。

一个成功的商业会谈的秘诀是什么？注重实际的学者以利亚说：“关于成功的商业交往，没有什么神秘……专心注意对你讲话的人极为重要。没有别的东西像那样使人开心的。”

很明显，是不是？你无需在哈佛读书4年去发觉这点。但你知道我也知道，有的商人租用豪华的店面，买货经济，陈设橱窗动人，为广告花费千百元钱，然后雇用不知做静听者的店员——中止顾客谈话的、反驳他们的、激怒他们的、几乎要驱赶他们出店的店员。

始终挑剔的人，甚至最激烈的批评者，常在一个忍耐、同情的静听者面前软化降服——这位静听者要在气忿的寻衅者像一条大毒蛇张开嘴巴吐出毒物一样的时候静听。例：纽约电话公司数年前发现到他们要应付一个曾咒骂接线生的最险恶的顾客。他咒骂，他发狂，他恫吓要拆毁电话，他拒绝付某种他说是假的费用，他写信给报馆，还向公众服务委员会屡屡声诉，并对电话公司提起诉讼数起。

最后，公司中的一位最富技巧的“调解员”被派去访问这位暴戾的顾客。这位“调解员”静静地听着，并对其表示同情，使这位好争论的老先生发泄他的大篇牢骚。

“他喋喋不休地说着，我静听了差不多3小时，”这位“调解员”在作者班中叙述他的经验时说，“以后我再到他那里，继续听他发牢骚，我访问他4次，在这几次访问中，我静听，并且同情他所说的任何一点。他从未有过电话公司的人那样地同他谈话，他的态度几乎变得友善了。我要见他的事，在第一次访问时，没有提到，在第二、第三次也没有提