

经典  
畅销版

叱咤风云人物的人生灯塔，智慧和力量的源泉

# 卡耐基

## 写给40岁男人

乔布斯 巴菲特 比尔·盖茨 马云

40岁，男人的黄金时代 40岁，男人的危机边缘  
40岁，男人人生的第二个起点，你是否懂得如何开启？

【美】戴尔·卡耐基 / 著 余林 / 译

# 卡耐基写给四十岁男人

(美) 戴尔·卡耐基 著  
余 林 译

图书在版编目 ( CIP ) 数据

卡耐基写给四十岁男人 / ( 美 ) 卡耐基  
( Carnegie, D. ) 著 ; 余林译 . -- 1 版 . -- 成都 : 成  
都时代出版社 , 2014.3  
ISBN 978-7-5464-1003-6

I . ①卡… II . ①卡… ②余… III . ①男性 - 成功心  
理 - 通俗读物 IV . ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 ( 2013 ) 第 262189 号

## 卡耐基写给四十岁男人

KANAIJI XIEGEI SISHISUI NANREN

[ 美 ] 戴尔·卡耐基 著 余林 译

出品人 段后雷  
责任编辑 陈德玉  
责任校对 李航  
装帧设计 高高国际  
责任印制 干燕飞

出版发行 成都时代出版社  
电 话 ( 028 ) 86621237 ( 编辑部 )  
( 028 ) 86615250 ( 发行部 )  
网 址 www.chengdusd.com  
印 刷 北京时捷印刷有限公司  
规 格 170mm × 240mm 1/16  
印 张 16.5  
字 数 252 千  
版 次 2014 年 4 月第 1 版  
印 次 2014 年 4 月第 1 次印刷  
书 号 ISBN 978-7-5464-1003-6  
定 价 32.80 元

著作权所有·违者必究。

本书若出现印装质量问题,请与工厂联系。电话:(010) 65709800

## 前言



四十岁，是男人的黄金时代。四十岁，也是男人的危机边缘。

四十岁的男人正在攀上人生巅峰的前夕，越过了，进入更高的境界；越不过，也可以慢慢享受已有的成绩。

四十岁，是男人的转折时期，生活开始平淡如水，激情也快要消磨殆尽，就连一直结实的身體也开始敲响亚健康的警钟。四十岁的男人如同走到了危机四伏的关头。

四十岁的男人其实面临更多的可能。假如生命是一座山，四十岁的男人就像是攀登到了半山腰——向下看，已经走过了很长的路；往上看，更艰巨的旅程仍然遥远，但前方可能是更多的艰难险阻，也可能有更多的美景奇遇。四十岁可以是男人的第二人生的起点，关键在于你是否懂得如何开启。

如何开启你的第二人生，卡耐基或许是一把关键的钥匙。作为美国最知名的成人教育者和心灵启发导师，卡耐基的智慧和学说，直到今日仍不断被人奉为成功的圭臬，人生的灯塔。就连乔布斯、巴菲特、比尔·盖茨和马云这些叱咤风云的人物，都在他身上获取智慧和力量。

卡耐基的智慧是经过浓缩后的人生经验。他能帮你看清社会的分化，利益的纷争，并在个人奋斗的道路上，给予你最实用、最宝贵的指引。对于成熟的男人，卡耐基更加提出更高的要求，他将用他丰富的阅历和思想引导你走向人生的第二次成功。

卡耐基的智慧是经过提炼的人生感悟。卡耐基用他人和自己的亲身经

历，展现人心的多变，交际的奥秘。当你迷惘困惑时，他是你的知音；当你挫败沮丧时，他给你鼓励；当你犹豫不决时，他会给你最佳的建议。人生的走向在于参考，而能走多远则靠你自己。

四十岁的男人，如果还没有完全同社会打成一片，那么多数的问题出在沟通欠佳以及为人处世方面。没有沟通，就没有交际，不会为人处世，再会沟通也不会有人喜欢。这两点也正是卡耐基学问的重中之重。四十岁的男人，已经过了油嘴滑舌、耍小聪明的年纪，要懂得用诚信换来人缘，靠谦卑赢得尊重。

男人到了四十，比起与人斗，与世界斗，更重要的是如何战胜自我。当物质条件日益丰富，当日常的生活失去刺激，不知不觉间，是否觉得内心开始空虚？曾经在脑中紧绷的弦也不知何时变松了，对人对事都开始无所谓起来，以前坚守的原则也模糊起来，酒醉烟迷之间，发现自己已离最初的自己越来越远。

四十岁的男人，还在为追名逐利而奔忙吗？不惑之年，真的能心无所惑了吗？成家立业之后，当初的愿望都实现了吗？人到中年，谁说只能走下坡路？四十岁正是一个男人的黄金年龄，你可以选择继续麻木下去，也可以选择换一种活法，重新开启自己的第二人生！

# 目录



## 第一章 男人四十，迎接自己的黄金时代

提升魅力，让成熟的你更受欢迎 .....	2
如何才能得到别人的尊重和爱戴 .....	7
成熟男人的微笑更有魅力 .....	13
永远不要忽略笑容的价值 .....	17
学会倾听，会让你更受欢迎 .....	20
成熟男人，不必太拿自己当回事 .....	26
真诚的赞美胜过浮夸的恭维 .....	30

## 第二章 低级交际靠小聪明，高级交际靠诚心

平和，是男人成熟的标志 .....	38
牢记一点：每个人都渴望被尊重 .....	43
想钓鱼，就要先知道鱼想吃什么 .....	49
你只需要记住对方的名字 .....	53
面对无端的诋毁和指责，一笑了之 .....	58
七个原则，迅速拉近与女性的距离 .....	62

## 第三章 99%的人困于忧虑，1%的人决胜于行动

把每一天都当成是自己的一生来过 .....	70
-----------------------	----

当烦恼来敲门 .....	76
如何解决忧虑？先行动起来 .....	81
当你被忧虑侵扰，不如试试“工作疗法” .....	86

#### 第四章 心态直接决定了你生命的状态

你就是这世界上独一无二 .....	90
学会放松，别让压力拖垮你的身体 .....	96
阅尽繁华，看破名利，重获平和内心 .....	100
仇恨无法伤害别人，只会伤害自己 .....	105
永远不要可怜自己的生命 .....	110
不要让同样的蠢事发生两次 .....	116

#### 第五章 说话不在于好不好听，而在于有没有说到位

成熟男人，不为自己一一辩解 .....	122
即便他是错的，也要尊重对方的意见 .....	127
敢于承认错误才是真的“有水平” .....	132
发脾气解决不了任何问题 .....	136
谈话的艺术——如何让对方赞同你 .....	140
达成一致的秘诀——让对方说个痛快 .....	144

#### 第六章 高级沟通术，可以俘获人心

“这么巧，我也是这么想的” .....	150
提前猜到对方的意思和目的 .....	154
激发他人的潜在意识 .....	159
戏剧化表达，让你的话更具感染力 .....	163
激起对方挑战的欲望 .....	166

## 第七章 成熟男人的八大原则

对自己的行为负责 .....	170
不再抱怨环境和命运 .....	174
接受不可改变的事物 .....	178
有资本不随意妥协 .....	183
更深刻地认识自己 .....	186
不再苛求完美 .....	191
保持个性，不随波逐流 .....	195
绝不做的言行举止 .....	199

## 第八章 放宽胸怀，不必为小事烦心

烦琐小事，何足挂齿 .....	206
傻瓜才会为小概率的事情忧心忡忡 .....	210
世间最珍贵的祷告词 .....	214
让你的忧虑“到此为止” .....	220

## 第九章 把工作生活化，不要把生活工作化

继续热爱工作，就像热爱生活一样 .....	226
不要等到筋疲力尽才去休息 .....	231
工作习惯不好，可能有生命危险 .....	235
如何消除生意上 50% 的麻烦 .....	239
做钱的主人，不做钱的奴隶 .....	243

附录 戴尔·卡耐基的奋斗之路 .....	247
----------------------	-----



| 第一章 |

**男人四十，迎接自己的黄金时代**

## 提升魅力，让成熟的你更受欢迎

每个人都有自己独立的人格，你没有理由无缘无故地奢求别人主动来喜欢你，你必须端正自己的心态，提升自己的人格魅力，才能使自己具备招人喜欢的特质和品行，才能赢得他人的关注和青睐。

当我们还处在做梦年龄的时候，常常梦想有朝一日能写出一部最伟大的小说来。想象别人是如何赞赏那本书，如何听到掌声，如何嗅到那永远的荣耀。想象自己要穿什么样的衣服外出交际，所到之处，别人是如何赞美、追捧，甚至不断引用自己讲过话。

我们想了很多功成名就后的美好前景，就是从来不曾想过可能会遇到的困难，或是那些沉闷辛苦的工作，那些在创作过程中所要付出的泪滴和汗水。我们想的都是有关荣耀的报偿，而不是如何去赢得这份荣耀。

像这种行为可以说是典型的“一颗寂寞的心灵想要得到友谊”，或是“想要与他人建立良好关系”的心理表现。只是，我们把次序弄错了——我们希望别人先来喜欢我们，却不曾想如何才能让人喜欢。

我常听到许多人在埋怨：“我性情过于羞涩，很难引起别人的注意”、“没有人会对我感兴趣的”或是“别人并不想认识我”，等等。

不错，别人为什么要喜欢你呢？这世界并没有义务非要喜欢你或我，或任何一个人。有什么特别理由别人会特别选中你（无论是工作或社交的理由）？除非我们具有他们所要的特质，否则，他们没有必要对你感兴趣。

中国的孔子曾经说过：“最重要的，不是别人有没有爱我们，而是我们值不值得被爱。”要想赢得别人的友谊或感情，先不必去担心别人是否喜欢我们，而是要用心去改善自己的态度，并提升自己值得别人喜欢的品质。

玛丽安·安德逊曾经很生动地描述她早期的生活：她那时事业失败，整个人意志消沉，萎靡不振，几乎就要放弃自己热爱的歌唱事业。后来，凭借心灵的追求，她才逐渐恢复勇气和信心，准备继续为自己的事业奋斗下去。一天，她兴致勃勃地向母亲说道：“我要再唱下去！我要每个人都喜欢我！我要继续追求完美！”

母亲回答道：“好啊！这是很好的志向，但是要知道每个人在成就伟大的事业之前，必须先学会谦卑。”玛丽安听了深受感动，因此决心在音乐造诣上“力求”完美，而不是“想要”完美。“谦卑先于伟大”，这是母亲给她的最好赠言。

在好莱坞默片时代，以拥有狗明星“强心”而名噪一时的亚伦·卜恩，由于观察许多狗的动作和行为，因而写下一本极为轰动的畅销书：《写给强心的信》。他在书中说道，强心在拍片时，很能自娱自乐，完全不是为了报酬而工作，而是出于它本身的喜欢。好几次，现场根本没有人要求它表演，它却一直表演得兴高采烈，可见它丝毫不是为了报酬或奖赏而工作。这就是它能成为明星的小秘密。卜恩先生另外告诉了我们一个小舞星的故事。那个小女孩在试镜的时候十分紧张，几乎没有勇气出场。

卜恩告诉她：“不要去揣想试镜的结果，只要高高兴兴地跳舞就是成功。”

果然，那女孩不再紧张，并且试镜之后获得录用。

是的，赢得别人注意和喜欢的最好方法，就是不必去担心结果如何，或在意别人是否喜欢我们。只要我们开始采取行动，努力去实践应该完成的事项即可。正如威廉·奥斯勒爵士所说的：“不必为模糊不清的未来担忧，只要清清楚楚地为现在努力即可。”

著名作家荷马·克洛维是我的好朋友，他深谙交友之道。凡是遇到他的人，无论是清洁工、百万富翁、妇孺老幼，都会在与他相处15分钟之内，对他产生好感。为什么呢？他既不年轻又不英俊潇洒，更不是百万富翁，他有什么魅力可以吸引人呢？很简单，因为他一点也不矫揉造作，并且能让别人感觉到他真心地喜欢和关心他们。

小孩会爬到他的膝上，朋友家的仆人会特别用心地为他准备餐点，而且，假如有人宣布：“今晚荷马·克洛维会到这里来！”那么当天的宴会一定没

有人缺席。除了朋友间深厚的感情之外，荷马·克洛维的家人也都十分敬爱他。他的妻子、女儿，还有好几个孙子孙女，都对他称赞不已。

究竟这位作家是如何赢得这种幸福的？说来其实很简单，那就是待人诚恳、关爱他人而已。对他来说，对方是什么人或做什么事，他都不会在意。只要是身为一个人，对他便意义重大，值得他付出关爱。每次他遇见陌生人，很快就能像老朋友一样交谈起来，他并非只谈自己的事，而是尽量谈对方的事。他借由问问题，就可以知道对方从哪里来，要做什么事，有没有什么家人等等。他不会唠叨个不停，只是向对方表示自己的兴趣和关心，以此建立起友谊。

这种方法屡试不爽，连觉得人生无趣的人都会像阳光下的花朵一样尽情绽放。正像约瑟夫·格鲁大使所说的：“外交的秘诀仅有5个字：我要喜欢你。”

荷马·克洛维从不担心要如何结交朋友，因为他已经跟每个他遇到的人结为朋友。他不在意别人是否喜欢自己，而是一心一意地去喜欢别人，结果反而有“无心插柳柳成荫”的效果。

有经验的销售人员一定都知道，假如你一直担心生意是否成交，则一定会造成心理负担而不能好好表现。大众食品的董事长哈利·布里斯在大学时代，曾经靠推销缝纫机来赚取学费。布里斯先生认为，好的销售员不会去关心买卖是否成交，而是专心一意地服务顾客。

假如销售员的注意力集中在服务顾客上，其带来的效果将不可估量，也比較容易被接受。试想，谁会拒绝别人来帮忙解决问题呢？

布里斯先生说：“我现在常常告诉销售员，假如他们每天早晨都先这么想一遍：‘今天，我要尽可能地去帮助别人解决问题。’而不是认为：‘今天，我要尽可能多做几笔生意。’那么，他们会更容易与顾客沟通，生意自会成交。那些致力于帮助别人解决问题，使别人能活得更好、更快活的人，才是最好的销售人员。”

我们玩高尔夫球的时候，眼光通常都集中在球上。我在教导学员如何与人沟通的时候，则通常告诉他们把注意力集中在所要传达的信息上面。假如你遇事过于在意成效，就容易产生紧张、害怕、表达不良等副作用，结

果反而适得其反。

我自己也是尝尽苦头后才得到这个教训的。由于我的胆小，因此惹得别人特别喜欢欺负我。像餐馆的侍者、火车站的脚夫、计程车司机等等，他们都经常喜欢吓唬我。此外，我也不是个公开演讲的料子，要我站在别人面前讲点话，我花费的精力大概和别人主持大型的会议差不多。

几年前，我准备发表演讲，当时的听众据说相当难缠。我事前与一位好朋友共进午餐，其间，免不了流露出紧张的情绪。“假如听众不同意我讲的话，我该怎么办？”我神经兮兮地问那位朋友，“假如他们不喜欢我，该怎么办？”

“不错，”朋友回答道，“他们为什么要喜欢你呢？你能帮他们什么忙？你认为自己要讲的话很重要吗？”

我承认那些东西对我来说，的确意义十分重大。

“很好，”她继续说道，“我倒不觉得听众喜不喜欢你有什么重要的。重要的是你有没有把想表达的信息传递出去。至于他们喜欢或讨厌你，又有什么关系呢？至少，你已完成了任务。”

朋友的这番话，改变了我对演讲的整个看法。现在，每当我准备发表演讲的时候，都会在事前先静心祷告：“神啊，求你帮助我传达出对听众有益的信息来，让他们有所收获，满心欢喜地回家。”这样的祷告对我十分有用，而我也的确希望能对听众有所帮助。这样的祷告使我谦卑地认识到自己只不过是个传达某些信息的讲解员，而不是要去显露自己的学问或风采。我的目的是要带给听众一些鼓舞性的思想，以期对他们的生活有所助益。

得到友谊的最佳方法，是必须注重施与，而不是获得。但应该是亲自赢取得来，而不是靠一时的吸引或哄骗。所谓赢取友谊的手段并不是指勾肩搭背、与人攀谈、动作滑稽或讲些逗趣的笑话等，那应该指的是一种平和的心境、一种处世的态度或是一种愿意把自己的爱、兴趣、注意力及服务精神奉献给他人的愿望。

这听起来是不是很像牧师的布道内容？不错，我们的文明愈进步，就愈发现在几千年前的宗教信仰里，早已经详细说明过这些事实了。

要想赢得爱情，先要值得被爱；要想赢得友谊，先要表示友善；要想

赢得别人对我们的注意，就得先要对他们发生兴趣，没有什么方法可以一劳永逸。

当然，为了要得到友谊和爱，我们必须先得认清一个道理，那就是“施与比接受更有利”，然后把这种认知用实际行为表现出来。我们不能只是把金矿藏在内心，黄金必须被使用才能显示其价值。像《圣经》所说的：“由所结的果子，便可分辨出他们来。”

如果你想让别人喜欢你，你必须先提升自身的魅力，使自己值得别人喜欢。

## 如何才能得到别人的尊重和爱戴

要想得到别人的尊重、爱戴和帮助，你必须先放下虚假的自尊，真心诚意地为对方着想，寻找对方的兴趣点。只有点燃对方的激情之后，你前进的道路才会一片光明。

在我 5 岁的时候，我父亲花了 50 美分为我买了一只黄毛小狗。它为我的童年时代带来了光亮和欢乐。每天下午 4:30 左右，它坐在庭院前，一双美丽的眼睛不断地注视着前面那条小路，当它一听到我的声音，或看到我摇晃着饭盒穿过矮树林的时候，它就像一支离弦的箭一般，上气不接下气地跑到山丘上来迎接我，高兴得又蹦又跳。

这只狗的名字叫迪贝，它做了我 5 年的好朋友。可是后来在一个我永远无法忘记的悲惨的夜晚，迪贝在离我仅 10 尺远的地方，被雷电击死了。迪贝的死，是我童年时代的一幕悲剧！迪贝从来没有读过心理学，它也不需要去读，凭直觉它就会知道。

一个人如果真诚地关心别人，那么他在两个月的时间里所交的朋友，要比一个需要别人对自己产生兴趣的人，在两年的时间里所交的朋友还要多。让我再重说一遍，只要对别人真心感兴趣，你的朋友将数不胜数。当然，我们都知道，有些人终身的错误就是只想别人关心自己，而他对别人并不感兴趣。

纽约电话公司曾经做过一项调查，研究在电话中最常用到的是什么字，这个答案也许你早就猜对了，那就是人称代词“我”。在 500 个电话谈话中，这个词曾被使用了 3950 次。

当你拿起一张有你在内的团体相片时，你最先看到的是谁呢？肯定是

你自己。但我要告诉你的是：如果我们只是在人们面前表现自己，使别人对我们发生兴趣的话，那么我们将永远不会有许多真挚的朋友。除非我们先关心别人，否则不会有人真正对你发生兴趣。

我曾在纽约大学选修一门短篇小说写作的课程，这期间，柯里尔杂志的主编到班上来给我们讲课。他说，他每天可以捡起桌上数十篇小说中的任何一篇，只要读上几段，就能感觉出作者是否喜欢别人。“如果作者不喜欢别人，那么别人也不会喜欢他的作品。”

这位经验丰富的主编在讲授小说写作的过程中，曾有两次稍许地停了一下，为他移开主题、传授大道理而道歉。他说：“现在我要告诉你们的，如同牧师所要告诉你们的完全一样，但是，请记住，如果你要做一个成功的小说家，你必须先对别人发生兴趣。”写小说尚且如此，那么，为人处世更是如此。

霍华·哲斯顿是位公认的成功魔术师，他最后一次在百老汇表演时，我花了一个晚上待在他的化妆室里，我们促膝谈了很久。40年来，哲斯顿走遍世界各地，以他惊人的魔术绝技，吸引了无数的观众。全球约有6000万以上的观众看过他的表演，从而使他有200万美元的收入。

我请哲斯顿先生谈谈他成功的秘诀，他说了过去的些许片段。他的学校教育跟他眼前的成功一点关系都没有。他很小的时候就离家出走，成了一个名副其实的流浪者。他多次偷乘火车，夜晚睡在草堆上，沿街行乞，因为坐在车上观看铁路两旁的广告，才使他认识了几个字。

他的魔术知识是否特别优越？不！这是他亲口对我说的。关于魔术的书，已出版的有数百本之多。目前在魔术方面，与他造诣相当的，也有数十人。可是他有两件事，是别人所没有的：

第一，他具有表演的天赋，能在舞台上把他的个性表现出来，他了解人类的天性，懂得人情世故。他的每一个动作姿态、说话的声调，每一个眉毛上扬的动作都在事先很仔细地反复预演过，而他的动作也十分协调，分秒不差。

第二，哲斯顿对人有浓厚的兴趣，真诚地关注他人。他告诉我，许多魔术师看着坐在下面的观众，对自己说：“坐在底下的都是一些傻瓜、笨蛋，



我可以把他们骗得团团转。”可是哲斯顿的方式完全不同。他告诉我，每次一走上台，他都对自己这样说：“我要感谢这些捧场的观众，是他们使我获得了舒服的生活，我要把自己最高明的手法，奉献给大家。”

他说，每次他走上台时，就会对自己说：“我爱我的观众，我爱我的观众。”可笑吗？不近情理吗？随便你怎么去想，我只是把这位最著名的魔术师处世为人的技巧，不加评论地提供给你参考而已。

舒曼·海恩克夫人对我说过类似的话。即使饥饿和伤心，即使生活中充满了太多的悲剧，使她一度差点抱着她的孩子一起自杀——即使她遭遇到如此恶劣的情况，她还是把自己所喜爱的歌唱事业继续坚持下去，最终成为有史以来最卓越的华格纳歌唱家。她也曾坦白地承认，她成功的秘诀之一，就是对别人深切地产生兴趣。

西奥多·罗斯福总统有着惊人的成就，但持续地对别人产生一种浓厚的兴趣是他异常受欢迎的秘诀之一，就连他的仆人也对他敬爱有加。他的黑人侍从詹姆斯·亚默斯，曾写了一本关于他的书，书名叫《西奥多·罗斯福——心目中的英雄》，在那本书上，亚默斯说出了—一个富有启发性的事件：

有一次，我太太问总统，美洲鹌鹑是什么样子的？因为她从没有见过鹌鹑。而罗斯福总统不厌其烦地详细地给她讲了一番。过了一段时间，我家里的电话铃声响了（亚默斯和他太太住在牡蛎湾罗斯福总统家宅的一栋庄园里）。我太太接了电话，原来是总统亲自打来的。罗斯福总统在电话里告诉她，现在她的窗外正好有一只鹌鹑，如果她向窗外看去，就可以看到它。他时常做出类似的小事，这正是罗斯福总统的特点之一。无论什么时候，只要他经过我们的屋子，我们总会听到他轻声叫出“哦，哦，亚默斯”或者“哦，哦，安妮”那种亲切的呼叫声。

像这样一位主人，怎么能不使人们喜爱呢？谁又能不喜欢他呢？

有一天，罗斯福到白宫去拜访塔夫脱总统，正值塔夫脱总统和夫人外出。老罗斯福是真诚地喜欢那些底下的人，他对白宫里所有的旧役佣人，甚至做杂务的女仆，都叫得出名字。亚切·白德对那天的情形有这样一段记述：

当他看到厨房里的女佣人爱丽丝的时候，就问她是否还在做玉米面包。