

你的世界有忧虑吗？



# 卡耐基 写给男人

精华版



成功的人生来自成功的哲理智慧

“增加你的收入，学习如何有效率地讲话，  
获得成为领导者的资格。”



[美]卡耐基 著 龙柒 编译

DALE CARNEGIE  
...CLASSIC...

我本人就曾拜访过许多位世界著名的成功人士，如发明家爱迪生，政治领袖富兰克林·罗斯福，商业巨人欧文·杨，电影明星克拉克·盖博，以及探险家马丁·詹森，我想方设法地去挖掘他们在处理人际关系方面的高超本领。

——戴尔·卡耐基

——| 你的世界有忧虑吗？ |——

# 卡耐基

## 写给男人

精华版

成功的人生来自成功的哲理智慧



DALE CARNEGIE  
...CLASSIC...

[美]卡耐基 著 龙柒 编译

**图书在版编目 (CIP) 数据**

卡耐基写给男人: 精华版 / (美) 卡耐基(Carnegie, D.) 著;  
龙柒编译. -- 北京: 新世界出版社, 2011.11

(我的商务休闲书)

ISBN 978-7-5104-2184-6

I. ①卡… II. ①卡… ②龙… III. ①男性—成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 194418 号

**卡耐基写给男人(精华版)**

---

**作 者:** (美) 卡耐基(Carnegie, D.) 著; 龙柒编译

**责任编辑:** 杜 力

**责任印制:** 李一鸣 黄厚清

**出版发行:** 新世界出版社

**社 址:** 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

**发 行 部:** (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

**总 编 室:** (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

**http:** //www.nwp.cn

**http:** //www.newworld-press.com

**版 权 部:** +8610 6899 6306

**版权部电子信箱:** frank@nwp.com.cn

**印 刷:** 北京中印联印务有限公司

**经 销:** 新华书店

**开 本:** 710×1000 1/16

**字 数:** 180 千字

**印 张:** 18.75

**版 次:** 2011 年 12 月第 1 版 2011 年 12 月第 1 次印刷

**书 号:** ISBN 978-7-5104-2184-6

**定 价:** 29.80 元

---

**版权所有, 侵权必究**

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

**客服电话:** (010) 6899 8638



## 卡耐基成功学的魅力

(代序)

那是一个寒冷的冬夜，2500 位男女挤进纽约宾夕法尼亚饭店的舞厅。七点半不到，这家宽敞的舞厅里已座无虚席。八点钟的时候，那些情绪高涨的男女，还在往里面涌。

连走廊里也挤满了人，迟一步进来的，要找个站立的地方都很困难。他们疲惫地工作了一整天后，为什么还要来这里站一个半小时？是观赏时装表演，还是看大明星登台演出？

不，都不是，这些人是看到了报上的一则广告而被吸引来的。那是前天，他们从纽约的《太阳报》上，看到一则引人注意的整版广告。

广告上是这样说的：“增加你的收入，学习如何有效率地讲话，获得成为领导者的资格。”

信不信由你，在这个世界最繁华的都市里，在社会不景气的情况下，有 20% 的人口依赖救济金生活，有 2500 人由于看到这则广告，从家里赶到宾夕法尼亚饭店去听演讲。

这则广告不是刊登在普通的小型报纸上，而是登在纽约市最著名的《太阳报》上。《太阳报》的读者，大部分是社会上层人士，一般是高级职员、老板和企业家等，他们的年收入从两千美元到五万美元不等。

这些人从四面八方赶来，听一个最实用、最新颖的“人际关系”演讲——由戴尔·卡耐基演讲研究会及人类关系讲习会主办。

2500 位工商界人士为什么来参加这个演讲研究会？

是由于社会不景气而产生的求知欲吗？

显然不是……因为这种研究会的课程已经举办 24 年了，而且每一季在纽约市的演讲都会被热情的人们挤得水泄不通。

在此期间，有超过 1.5 万名的商人和专业人士受过戴尔·卡耐基的训练。甚至于那些规模宏大、宁愿守旧、不轻易听信人的机构，也在自己机构里，为他们的普通和高级职员举办了这种训练课程。

这些人离开小学、中学或大学已经十几二十年了，再来接受这项训练，这是我们的教育制度存在惊人欠缺的一项明证。

他们要研究、学习些什么？这是一个重要的问题，为了要找出这个答案，芝加哥大学、美国成人教育协会和青年会联合学校曾经费了两年时间，付出 2.5 万美元的代价，做了一次调查。

调查显示，成人最关注的是健康，其次是想知道关于人与人之间交往的艺术。他们不希望成为一个演说家，也不要听那些深奥的心理学，他们希望听到立即可以在事务上、社交上、家庭中应用的建议。

美国成人教育协会四处寻找这方面的教材，可是他们发现从来没有人写过这类书——帮助人们解决人际关系中的日常问题的书。

这该是个谜了。从古至今，关于希腊和拉丁文以及高等数学的深奥著作极多，而这类著作眼前并不受一般成人欢迎。可是，关于一般求知若渴者所重视的一类书，却完全没有。

这就告诉我们，为什么有 2500 人冒着严寒，为了那则广告，迫切地挤进宾夕法尼亚饭店的大舞厅去。很明显，这里有他们寻求已久的东西。

从前在学校时，他们看过很多书，相信拥有从书本上得来的学识可以解决一切的问题。可是在事业中挣扎了数年，历经困难与挫折后，他们深深地感到失望了！他们发现许多建立起宏伟事业的成功人士所具有的知识，并非是过去从课本上所学到的。那些成功的人士，善于谈吐，能转移或是影响他人的思想。

他们不久发现了，如果希望戴上船长的帽子，驾驶着一艘事业的船，人格和说话的能力，要比勤学拉丁文和接受哈佛文凭更重要。

纽约《太阳报》上的广告指出，参加这次宾夕法尼亚饭店的集会意义非凡，而事实也确实如此。

18 名曾经学过这门课程的人，被请到麦克风前……其中 15 个人，每人用 75 秒钟的时间，说出他们学习前后的情形！只有 75 秒钟的演讲时间，接着是“砰”的一下击槌声，主席就大声说：“时间到了，下一位！”

这件事进行之迅速，就像一群水牛奔过平原，而观众站立一个半小时，就为观赏这样的表演。

麦克风前演讲的人，几乎囊括了美国商业界的横断面，有连锁商店高级职员、面包商、商业公会会长、银行家、卡车推销员、化学品推销员、保险人、造砖公会秘书、会计师、牙科医生、建筑师、威士忌推销员、药剂师和律师。

第一位讲员叫奥海亚，生长在爱尔兰，只读过 4 年书，飘泊到美国，从事机械方面的工作，后来换了职业。在他 40 岁的时候，家里人口渐渐增多，需要较多的钱来维持生活，所以他改行尝试销售卡车。奥海亚有自卑心理，照他所说，他去一家公司的办公室前，要在外面徘徊很久，然后才鼓起极大的勇气推门进去。做这项推销工作感到乏味灰心，正准备回到机械工厂做他原来的工作时，他接到一封信，请他到卡耐基演讲研究会去。

奥海亚不愿意参加这个研究会，他怕跟那些受过大学教育的人交往会使他坐立不安。可是他的妻子坚持要他去。她说：“也许对你会有点益处。上帝知道你需要这些。”奥海亚听从妻子的劝说来到集会地。他尚无充足的勇气，走进大厅前，在人行道上徘徊了 5 分钟。

开始几次，他尝试演讲的时候，紧张得一塌糊涂，可是几个星期后，他已消除了对听众的害怕心理，而且也喜欢这样演讲了……听众愈多，他愈感到高兴！长此以往，奥海亚消除了自卑心理，消除了对顾客的恐惧感，收入也逐月增加，目前他已经是纽约市的明星推销员了。

那天晚上，奥海亚来到宾夕法尼亚饭店，在 2500 人面前，极愉快地

讲了他成功的故事。所有的听众都受到了他的感染，不时爆发出一阵阵的笑声。眼前的奥海亚今非昔比，他已经是一位受人尊敬的演说家了。

第二位演讲者叫梅雅，是一位白发苍苍的银行家，也是一位拥有 11 个孩子的父亲。第一次参加卡耐基研究会演讲训练时，他大脑一片空白，说不出半句话来。梅雅在华尔街工作，他居住在新泽西州克里夫顿已经有 25 年了，此前，他很少参加社交活动，认识的人大概只有 500 个。

在他参加卡耐基的课程研究会后，有一次他接到税捐账单，他觉得账单上的数目不合理，这使他感到非常愤怒。依梅雅过去的性格，他会坐在家里生闷气，或者向邻居发发牢骚。可是这次梅雅不同了，他戴起帽子，来到镇上活动的集会场所，指出税单上的不合理，发泄他心头的愤怒与不平。结果，克里夫顿镇上的人知道此事后，都极力劝他去竞选镇上参议员的位置。他接受了民众的建议，有好几星期他到各处公共活动的集会场所演讲，指出政府当局的奢侈、浪费。

参议员候选人有 96 个，开票时，梅雅的票数居然是第一名。就在这一天，梅雅在这个拥有 4 万人口的小镇上，成了一位名人。他演讲的结果，使他在这几个星期所交到的朋友，比他过去 25 年中所交到的朋友要多 80 倍。梅雅做参议员后的收入，和他过去的相比，增长了 10 倍。

第三位演讲者是一位规模很大的食品制造公会的会长，他向 2500 名听众说出他当初是如何在董事会中站起来说话的。

他来卡耐基演讲研究会讲习班后，发生了两件惊人的事情：他不久被选为公会的会长；作为会长，他必须要在全国各集会中演讲，演讲的摘要由美联社发布，刊登在全国各大报纸和商业刊物上。

在他学习演讲后的两年中，他为公司及其产品的免费宣传，要比过去耗费 25 万美元的广告效果还大。他承认他过去打电话到曼哈顿地区，邀请那些商业界重要人士吃午饭时的心悸和不安。可是，自从他到各地去演讲后，现在这些人打电话给他，邀他吃饭，他们会因占用了他的时间而向他道歉。

由此可见，一个人具有出色的演讲才能是其成名的捷径，这种能力能使人备受瞩目，鹤立鸡群。说话受人欢迎的人，能获得意想不到的功绩、效果，那是超乎他真正拥有的才学之外的。

后来，类似的成人教育运动遍及美国全国，在这项运动中，拥有最可观力量的，就是本书作者戴尔·卡耐基。他曾经听过，或是批评过比任何人都多的演讲。据漫画家李波黎的一幅漫画透露出的消息，卡耐基曾批评过 15 万次的演讲。如果这个数目还没有给人留下印象的话，现在把这数目做另外一个解释，那就是从哥伦布发现美洲算起直到今天，几乎每天都有一次演讲。再做一个比喻，如果所有在卡耐基眼前说过话的人，每人只有 3 分钟的时间，一个接一个地在他面前出现，要用整整一年的时间，而且日夜不停地去听，才能把他们的话听完。

卡耐基自己的事业，充满了尖锐和相对的情形，那是一个惊人的例子，且证明了一个人在充满了创造的意识 and 炽烈的热忱时，能成就些什么事！

卡耐基生长在密苏里，一个距离铁路 10 英里远的乡间。他在 12 岁以前，没有见过一辆电车，而 46 岁时，他对各地的情形都非常熟悉，从香港到哈摩费斯特。有一次，他几乎到达了北极。

这个密苏里孩子，从前捡杨梅、割野草，每小时赚 5 美分，而现在组织研究会、讲习班，训练大公司高级职员，表达自己的见解，酬劳是每分钟 1 美元。这个从前一度在南达科他西部放牛的牧童，后来到英国，在威尔士亲王的赞助下，举行他的演讲表演。

年轻时候的卡耐基，为了受教育而奋斗。那时在密苏里西北部的老农场里，命运总是不佳，一年又一年的河水暴涨，淹没了玉米，冲走了稻谷。而银行以没收他家的抵押品来威胁。

卡耐基由于对一切感到失望而病倒了，家人在不得已的情况下，变卖田产，另外在密苏里霍伦斯州立师范学校附近，购置了一个农场。当时 1 美元就可以在镇上解决食宿，可是年轻的卡耐基没有钱。他住在乡间，每天骑马往返 3 英里的路程。他在家挤牛奶、伐木、喂猪，在煤油灯

的光亮下，研究拉丁文，直到眼睛模糊，垂下头打盹。有时，卡耐基要子夜以后才入睡，可是他把闹钟铃声拨到翌日凌晨3点。他父亲饲养一种品种优良的猪，在寒冷的冬夜，小猪会有冻死的危险，所以要把这些小猪放在篮子里，用麻袋盖上，放在炉灶后面躲避严寒。而这些小猪的习性，是要在凌晨3点左右，吃下热的食物。那时卡耐基听到闹钟声响，立即从被窝里起来，把篮子里的小猪带到它们母亲那里，等它们吃过奶后，再把它们带到炉灶边温暖的地方。

州立师范学校有600名左右的学生，卡耐基衣衫太紧、裤子太短，这些都使他感到自卑。在这种处境下，他就想如何寻求快捷的成名方式。他发现学校里享有权力和声望的那些人，常常是足球队、棒球队的队员和辩论、演讲比赛的优胜者。

卡耐基知道自己没有运动的才能，他决意要在一次演讲比赛上，做一个优胜者。他费了几个月的时间，准备这次演讲比赛。当他坐在马鞍上疾驰往返学校的时候，他在练习；当他挤牛奶的时候，他在练习。有一次，当他爬上谷仓一堆稻草上大声地演讲“制止日本移民的必要”时，把一群鸽子都惊散了。

卡耐基虽然在竭力准备，可是结果还是一再地失败，这几乎使他失去勇气而自杀！可是后来他转变了——他开始获得优胜，不止一次，而是学校里的每次演讲比赛。请他指导、训练的学生，也获得了优胜！

卡耐基从学校毕业后，开始向内布拉斯加州西部和怀俄明州东部的沙山中的农牧民出售他的函授课程。卡耐基付出了无限的精力、热忱，可是并没有任何进展，这使他失望至极。中午回到内布拉斯加州一家旅馆，他横卧在床上，由于失望而失声痛哭。他迫切希望回到学校去，摆脱这种生活的折磨，可是他不能。他决意去奥马哈找其他的工作，可是身上没有买车票的钱，不得已只有搭乘货车，路上以饲喂两车野马的工作，作为车费。

卡耐基到了奥马哈南部，找到了一份工作，是替一家叫亚马的公司

兜售咸肉、肥皂和脂油。他负责的地区是南达科他州的西南部，那是在印第安人村落之间的畜牧地。卡耐基在这个地区工作，他搭乘载货火车、长途马车，或是骑着马往返。夜晚住在简陋的小旅馆中，那里每间套房只用一块布隔着。

他开始研究推销的书籍，有时骑着野性的小马，跟当地土人玩扑克牌，也学习如何收账。当一个从内地来的店主不能付咸肉或是火腿的货款时，卡耐基从他的橱子里取出一打鞋子，卖给铁路员工，然后将货款缴送亚马公司。

他经常搭乘载货火车，坐 10 英里的路程，当车子停下卸货的时候，他会赶往市镇，去见三四个商人，说服他们订货。当火车汽笛声响起时，他又急匆匆地从市镇赶回来。待他跳上火车时，车身已在移动了。

卡耐基在两年中，有非常令人满意的工作表现，亚马公司要晋升他的职位，可是他辞职了。卡耐基辞职后到了纽约，在美国戏剧艺术学院工作，接着又周游全国各地，而且还在舞台剧中有过演出。可是卡耐基有自知之明，他知道自己无法从戏剧方面找到长远的发展，于是他又回到推销员的工作岗位上，替一家汽车公司推销卡车。卡耐基对机械方面一无所知，可是他也不愿意去研究，这段时间，他情绪非常不好，每天勉强自己去工作。他希望有自己的时间，撰写他在上学的时候想过要撰写的那类书。卡耐基又辞职了，他要把自己的时间放在写作上。他要去夜校教书，以此来维持生活。

可是教些什么呢？卡耐基回忆自己在大学里的成绩，发现他所接受的演讲术训练给了他自信、勇敢、镇静，同时令他在事务上应付人的能力的增长比大学里其他所有课程所供给他的还多。于是他劝说纽约青年会学校，给他一个机会，让他替社会各界人士开设一个演讲术的讲习班。

什么？让生意人成为一个演说家？那是荒谬、可笑的！他们知道，并且曾尝试过这类课程，可是始终遭遇失败。

当他们拒绝付卡耐基每个晚上 2 美元的酬劳时，卡耐基却愿意以佣

金的方式，来教授他的课程。如果照他的计算，有纯利可得的话，那3年内他们按照佣金制度支付他的，是每个晚上30美元，而非2美元。

卡耐基的讲习班渐渐发展起来了。别处的青年会和其他的城市也知道了这件事，于是卡耐基就成了一位光荣的旅行讲师。他往返于纽约、费城等地，后来又去了伦敦、巴黎。接着他写了一部书，叫做《演讲术及其如何影响商界人士》。卡耐基所完成的这部书，后来成为所有青年会、美国银行公会和全国信用协会的正式教本。

后来，每季去卡耐基那里接受演讲术训练的人，要比纽约市里的22个学院以及大学所附设的演讲术课程的学生数目还多。

卡耐基在这方面有他自己的见解。他认为任何一个人，在情绪激动的时候，都能说出话来。他说，如果在街上，将一个最软弱无知的人一拳击倒，这人会马上站起来说话，而且讲话时的神情，几乎可以与大演说家威利姆相比。卡耐基做过这样的解释：任何一个人，如果有充分的自信，而心中又孕育着一股热切的意念，都能在群众前做动听的演讲。

他说，培养自信的方法，那就是做你所怕做的事，去获得一次成功经验的记录。所以卡耐基每天在上课时，强迫每一个听讲的学员说话。台下的听众都具有同情心，因为他们有同样的情形，同病相怜。由于不断的训练，他们不仅增强了勇气、自信，而且将之自然地转移到他们私人的谈话中。

当然，卡耐基成功学的魅力绝不仅限于此，他主要的工作是帮助人们如何克服他们的恐惧，增强他们的勇气。

作为20世纪最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父，卡耐基利用大量的普通人不断努力取得成功的故事，通过演讲和书唤起无数陷入迷惘者的斗志，激励他们取得辉煌的成功。他的主要代表作《人性的弱点》、《人性的优点》、《伟大的人物》和《人性的光辉》等出版后，立即风靡全球，先后被译成几十种文字，被誉为“人类出版史上的奇迹”，是最畅销的成功学经典。

卡耐基成功学的独特魅力在于，他是在大量的实践的基础上，一生致力于人性问题的研究，运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点，进行探索和分析，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。接受卡耐基成功学的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

而人们之所以选择了接受卡耐基成功学的训练，那是因为选择了卡耐基，就意味着选择了一项只赚不赔的投资。实际上，没有哪一项投资比学习更重要，因为当你在学习中领悟到了成功的规则、发展的定律，那么你的收益将是一生的！

在当今的社会中，男人承担着越来越多的责任，同时也面临着越来越大的压力。而在这些责任和压力面前，男人的烦恼也越来越多，这些烦恼有的来自精神方面，也有的来自物质方面；有来自社会的，也有来自家庭的。

那么，作为男人，如何在承担起属于自己的责任的同时，将那些烦恼化解于无形呢？又如何在面临压力的同时，将那些包袱甩掉，让自己轻装上阵呢？所有这些问题，卡耐基都可以帮你解决。他虽然无法将房子、车子、票子等这些物质的东西直接送给你，他也无法将幸福、快乐、激情等这些精神的享受直接灌输给你，但是当你接受了他的成功学理念，你就会发现你逐渐从平庸变成优秀，并从优秀提升到卓越。

那就让我们翻开这本书，一起去品读、感悟卡耐基的成功之道吧！相信从这本书中，你的思维一定会得到全新的启发，并发现人生不但没有我们想象中的那么难，而且还充满了乐趣，因为习惯可以取代责任，动力可以取代压力，激情可以取代烦恼……



## 目 录

### 第一章 男人，你的世界有忧虑吗

|                  |    |
|------------------|----|
| 永远只活在当下·····     | 2  |
| 孤独是现代人的通病·····   | 8  |
| 消除忧虑的神奇公式·····   | 13 |
| 如何将工作中的忧虑减半····· | 20 |

### 第二章 男人要学会甩掉包袱

|                |    |
|----------------|----|
| 接受既成事实·····    | 26 |
| 莫为琐事牵肠挂肚·····  | 36 |
| 别为小概率事件烦恼····· | 43 |
| 给忧虑设定底线·····   | 49 |

### 第三章 男人如何走出金钱的烦恼

|                       |    |
|-----------------------|----|
| 男人的烦恼 70% 与金钱有关 ····· | 56 |
|-----------------------|----|

|                  |    |
|------------------|----|
| 量入为出，做好预算·····   | 65 |
| 处理好夫妻间的职业冲突····· | 71 |
| 保持积极乐观的心态·····   | 77 |

## 第四章 男人如何拥有健康的心态

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 坚守自我本色·····          | 88  |
| 不要对敌人心存报复·····       | 97  |
| 时时怀有一颗感恩之心·····      | 103 |
| 学会从自己干过的蠢事中吸取教训····· | 112 |

## 第五章 男人如何保持旺盛的精力

|                |     |
|----------------|-----|
| 疲劳之前先休息·····   | 118 |
| 做事要分清轻重缓急····· | 123 |
| 假装特别有兴趣·····   | 128 |
| 别为失眠而担忧·····   | 135 |

## 第六章 这样做男人最受欢迎

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 真诚地对别人发生兴趣····· | 140 |
| 不要吝惜你的微笑·····   | 149 |
| 牢记他人的名字·····    | 157 |

|                |     |
|----------------|-----|
| 做一个善于倾听的人····· | 164 |
| 塑造自己的人格魅力····· | 173 |

## 第七章 男人要学会与人相处的技巧

|                |     |
|----------------|-----|
| 真诚地赞赏别人·····   | 180 |
| 明了对方的观点·····   | 189 |
| 坦然面对别人的批评····· | 193 |
| 学会与女性相处·····   | 199 |

## 第八章 男人赢得他人赞同的秘诀

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 友善地对待他人·····    | 208 |
| 避免不必要的正面冲突····· | 212 |
| 尊重反对者的意见·····   | 217 |
| 尽量给对方说话的机会····· | 226 |
| 创造不谋而合的机遇·····  | 232 |
| 学会换位思考·····     | 238 |
| 唤醒他人高尚的情操·····  | 242 |

## 第九章 做一个成熟的男人

|               |     |
|---------------|-----|
| 对自己的行为负责····· | 250 |
| 视挫折为恩赐·····   | 255 |

|                |     |
|----------------|-----|
| 尽快走出不幸的阴影····· | 261 |
| 拥有坚定的信念·····   | 269 |
| 清醒地认识自我·····   | 275 |
| 恰到好处地自我欣赏····· | 280 |



DALE CARNEGIE  
...CLASSIC...

## 第一章

---

# 男人，你的世界有忧虑吗

