

<<卡耐基写给男人>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基写给男人>>

13位ISBN编号：9787510421846

10位ISBN编号：7510421845

出版时间：2011-11

出版时间：新世界

作者：卡耐基

页数：284

译者：龙柒

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<卡耐基写给男人>>

前言

卡耐基成功学的魅力 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花费了两年时间，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。

<<卡耐基写给男人>>

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，漂泊到美国，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。

<<卡耐基写给男人>>

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，几乎每天都有一个演讲。

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意识和炽烈的热忱时，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！

<<卡耐基写给男人>>

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，路上以饲养两车野马的工作，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，有时骑着野生的小马，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人协会的正式教本。

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

<<卡耐基写给男人>>

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……

<<卡耐基写给男人>>

内容概要

今天，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。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，有的来自物质方面；有来自社会的，也有来自家庭的。

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之中呢？又如何面临压力的同时，将那些包袱甩掉，让自己轻装上阵呢？所有的问题，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训练，你就会发现你逐渐从平庸变成优秀，并从优秀提升到卓越。

请翻开这本书，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.....

<<卡耐基写给男人>>

书籍目录

第一章 男人，你的世界有忧虑吗

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

第二章 男人要学会甩掉包袱

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

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

第四章 男人如何拥有健康的心态

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

第五章 男人如何保持旺盛的精力

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

第六章 这样做男人最受欢迎

- 真诚地对别人发生兴趣
- 不要吝惜你的微笑
- 牢记他人的名字
- 做一个善于倾听的人
- 塑造自己的人格魅力

第七章 男人要学会与人相处的技巧

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

第八章 男人赢得他人赞同的秘诀

- 友善地对待他人
- 避免不必要的正面冲突
- 尊重反对者的意见
- 尽量给对方说话的机会
- 创造不谋而合的机遇
- 学会换位思考

第九章 做一个成熟的男人

- 唤醒他人高尚的情操

<<卡耐基写给男人>>

对自己的行为负责
视挫折为恩赐
尽快走出不幸的阴影
拥有坚定的信念
清醒地认识自我
恰到好处地自我欣赏

<<卡耐基写给男人>>

章节摘录

永远只活在当下 昨天已经消逝，明天尚未来临，我们唯一可以把握的只有今天。

只有愚蠢的人才会为往事追悔，才会为模糊不清的未来担忧。

珍惜今天，就是我们对黎明最好的问候。

1871年春天，蒙特瑞综合医院的一个医科学生对未来充满了忧虑，他担心的问题很多：怎样才能通过期末考试？

该做些什么事情？

该到什么地方去？

怎样才能毕业？

怎样才能谋生……当他为这些问题万分苦恼的时候，幸运的是，他从一本书上看到了影响自己一生的一句话——最重要的是不要去看远处模糊的，而要去做手边清楚的事。

这简短的一句话启发了这位年轻的医科学生，最终使他成为那个时代最著名的医学家之一。

他创建了闻名全球的约翰·霍普金斯医学院，并成为牛津大学医学院的钦定讲座教授——这是大英帝国医学界所能得到的最高荣誉，他甚至被英国女王册封为爵士。

他去世以后，记述他一生辉煌经历的传记作品，竟然厚达1466页。

他就是威廉·奥萨爵士。

他在1871年春天所看到的那句话，帮他度过了无忧无虑的一生。

而这句话就出自历史学家汤姆斯·卡莱里之手。

42年后的一个春意盎然的夜晚，在开满郁金香的校园里，威廉·奥萨爵士向耶鲁大学的学生发表了讲演。

他对那些高材生们直言不讳地说，像他这样一个曾在四所大学里任教的知名教授、畅销书作家，似乎应该有着“过人的天赋”，但事实并非如此。

他说，他的一些好朋友都知道，他其实就是一个普普通通的人。

那么，他获得成功的秘诀究竟是什么呢？

他说这是因为他能够生活在“一个完全独立的隔舱”里。

这到底是什么意思呢？

在去耶鲁大学演讲的前几个月，奥萨爵士曾乘坐一艘很大的轮船横渡大西洋。

他看见船长站在驾驶舱里按下一个按钮，在一阵机器运转的响动后，船的几个舱门立即关闭，形成了几个完全独立的防水隔舱。

奥萨爵士对那些耶鲁大学的学生们说：“在座的每一个人，都要比那艘大海轮神奇很多，而且要走的航程也遥远得多。

我想奉劝大家的是：你们也应该学会控制自己人生的航程，以便让它处在一个‘完全独立的隔舱’里，这样才能确保航行的安全。

在驾驶舱中，你要熟悉每一个按钮，并检查一下那些舱门是否可以使用。

按下一个按钮，然后注意观察你生活中的每一个阶段，关闭铁门，隔断那些已经逝去的昨天；再按下一个按钮，关闭铁门，隔断那些尚未诞生的明天，这样你就平安无事了。

“明天的重担加上昨天的重担，必将成为今天最大的障碍，它会把最强壮的人压垮。

将过去的岁月阻隔在舱门之外，埋葬已经逝去的昨天，只有傻子才会为过去的往事而哭泣。

同样，也要像隔断过去一样隔断未来。

未来就在今天，因为明天是不存在的，拯救人类的时刻就在今天。

为不存在的未来浪费心血、消耗精力、内心忧虑，都只是在折磨自己。

所以，请把人生之轮的舱门都关上，养成一个良好的习惯，生活在一个‘完全独立的隔舱’里。

”奥萨爵士是不是主张人们不必下工夫为明天做准备呢？

不是，绝对不是。

他在那次讲演中强调，为明天做最好的打算，就是集中所有的智慧和热忱，把今天的工作做得尽善尽美，这是你迎接未来唯一有效的方法。

<<卡耐基写给男人>>

奥萨爵士鼓励耶鲁大学的那些学生们，在每天开始的时候，吟诵下面这句祷词：“我们今天需要的粮食，请今天赐给我们。

”请牢记这句祷词，它只是在祈求今天的面包，并没有抱怨昨天我们吃的酸面包，也没有说：“噢，天哪！

近来麦田里严重干枯，而且旱灾还可能持续下去，明年秋天我们还能吃上面包吗？

”或者：“如果某一天我失业了，到时我又到哪里去弄面包吃呢？

”是的，这句祷词只教导我们去祈求“今天的面包”，因为只有“今天的面包”才是我们可能吃到嘴里的唯一食物。

很久以前，一个不名一钱的哲学家流浪到一个贫瘠的小乡村，那里的人们过着非常艰苦的生活。

一天，他与一群人聚集在小山坡上，他说出了一段也许是有史以来被引用次数最多的名言。

这段话非常简短，但它却在经历了若干个世纪的风雨之后，流传至今：“不要为明天忧虑，因为明天自有明天的忧虑；一天的难处一天担当就够了。

”很多人都不相信耶稣的这句话——“不要为明天忧虑”。

他们听不进这句完美的忠告，认为耶稣的这句话说得太不现实了，简直就是多余。

他们会说：“我一定要为明天早做打算，我必须为我的家人投保，我必须为明天的养老存上一大笔钱，我只有为将来周密地计划和准备，才能取得成功。

”没错，我们当然要未雨绸缪，这是必须做到的。

实际上，耶稣的这句箴言是400年前翻译的，它在今天的意思当然与英国詹姆斯王朝时期所代表的意义大不相同。

400年前，“忧虑”一词通常是焦急的意思。

《圣经》的最新译本，把耶稣的这句话翻译得更为准确：别为明天而焦虑不安。

不错，无论如何，你一定要为明天打算，深思熟虑，做好计划和准备，可是不要忧虑不安。

第二次世界大战的时候，盟军军事领导人都在为明天制订计划，可是他们却没有时间为明天忧虑。

美国海军上将阿尔斯特·金说：“我把最精良的装备提供给最优秀的士兵，然后交给他们精心策划的任务。

我已经做了自己所该做的一切。

如果一条船被击沉了，我无法把它捞起来。

如果船正在下沉，我也没有办法阻止它。

我得把时间用在明天急需解决的问题上，这要比为昨天的问题烦恼有效得多。

否则，如果我老是为这些事担忧，我将支撑不了多久。

”无论是在战争年代还是在和平时期，心态好坏的区别就在于——积极的心态能考虑到前因后果，从而能够使人合乎逻辑地做出具有建设性的计划；而消极的心态，会因找不到前因后果而陷入逻辑上的混乱状态，从而最终导致精神上的紧张和崩溃。

最近，我很荣幸地拜访了亚瑟·索尔伯格，他是世界上著名的报纸《纽约时报》的发行人。

索尔伯格先生告诉我，当第二次世界大战的战火蔓延到整个欧洲时，他感到非常恐惧，对前途的忧虑使他彻夜难眠。

他常常半夜从床上爬起来，拿出画布和颜料，对着镜子画自画像。

他从未接触过绘画，可以说对绘画一无所知，可是他还是信笔涂鸦，借此来打消自己内心的忧虑情绪。

索尔伯格先生告诉我，他的忧虑最终被一首题为《一步之遥的灯光》的赞美诗打消。

从此，他把这首赞美诗奉为自己的座右铭。

原诗如下：一步之遥的灯光 只注视前面的灯光。

引导我的仁爱的灯光，让你常伴在我的身旁，我并不想仰望远方模糊的风景，只需看清距我一步之遥的灯光。

大概就在这个时候，一个在欧洲某地当兵的年轻人也同样学到了这一点。

他的名字叫泰德·班哲明诺。

他住在马里兰州的巴铁摩尔城纽霍姆路5716号，曾经忧虑得差点儿丧失了斗志。

<<卡耐基写给男人>>

1945年4月，班哲明诺因过度忧虑而患了一种被医生称之为结肠痉挛的疾病，这种病使人极其痛苦。如果不是战争及时结束的话，恐怕他整个人就垮掉了。

泰德·班哲明诺回忆道：那时我整个人已筋疲力尽。

当时，我在第94步兵师担任士官职务，手头的工作是搞一份作战中伤亡和失踪人员的情况记录。

此外，我还要帮助挖掘那些在激战中阵亡被草草埋葬的士兵，收集他们的遗物，然后把那些遗物准确地送到他们的家人或亲友手中。

我一直担心自己的工作会出现失误，怀疑自己是否能挺过这段时间，担心自己能否活着回去抱一抱我那未曾谋面的儿子，他已经16个月大了。

我既忧愁又劳累，心力交瘁。

那段时间我瘦了整整30斤，临近崩溃的边缘，我眼睁睁地看着自己的双手变得只剩下皮包骨头了。

我一想到自己瘦弱不堪地回家就感到害怕，常常一个人像孩子一样哭得浑身发抖。

在德军进行最后一次大反攻的那段时间，每当我独自一个人时，常常泪流满面，我对自己是否还能成为一个正常人已经不抱什么希望了。

我最终被送进了医院，一位军医对我的忠告彻底改变了我的一生。

他为我做完一次全面身体检查之后告诉我，我的病完全是因为神经过度紧张造成的。

他对我说：“泰德，我希望你把生活想象成一个沙子漏斗。

你看，在沙漏的上半部装有成千上万粒沙子，它们只能缓缓地、均匀地通过中间那条细缝。

除了打破漏斗，你我都无法让两粒以上的沙粒同时通过那条窄缝。

生活中的每个人都像这个沙漏。

每天从早晨开始，就会有成百上千件事等着我们去完成，而且要在一天之内做完。

但我们只能一件一件地去做，让工作就像下漏的沙粒一样均匀地依次通过，否则，我们就一定会给自己的身心造成伤害。

”那是值得纪念的一天，从此，我将军医告诉我的这段话牢记在心，并一直实践着这种人生哲学——一次只能通过一粒沙子，一次只能做好一件事情。

战争期间的特殊经历拯救了我，军医的那句忠告，今天依旧指导着我在印刷公司的广告部中的工作，我从中受益匪浅。

我发现在生意场上也像在战场一样，有很多事情等着你去办，但时间却很有限。

例如，原材料要补充，新的报表需要处理，要安排订货，变更地址，分公司的开张或关闭等。

但我不再慌乱不安：“一次只能通过一粒沙子，一次只能做好一件事情。

”我一再地重复默诵军医给我的这个忠告。

我的工作比以前更有效率，再没有经历过像战场上那种几乎使我崩溃的忧虑情绪。

在生活中，我已经打开了一扇内心平静的大门。

目前的生活方式中，最让当代人尴尬的事情是：医院里半数以上的床位都留给了精神或神经上出了问题的人，他们都是被昨天的重负加上明天的重担压垮的病人。

他们当中的大部分人，其实并不需要住院，只要能牢记耶稣的箴言——“不要为明天忧虑”，或奥萨爵士的话——“生活在一个完全独立的今天里”，就会过上轻松而快乐的生活。

P2-7

<<卡耐基写给男人>>

编辑推荐

你想成为怎样的男人？

你能成为怎样的男人？

戴尔·卡耐基编写的这本《卡耐基写给男人(精华版)》将帮助作为男人的你解决你面临的最大问题：如何在你的日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何击败人类的生存之敌.....

<<卡耐基写给男人>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>