

卡耐基《人性弱点》前言教育硕士考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022__E5_8D_A1_E8_80_90_E5_9F_BA_E3_c76_644350.htm 前言罗威·汤姆士选述那是去年一个寒冷的冬夜，两千五百位男女挤进纽约一家“宾雪凡尼亚饭店”的舞厅裏。在七点半前，这家面积宽敞的舞厅里已座无虚席，全部客满，时间到八点钟时，那些情绪热烈的男女群众，还是往里面涌去。这时楼厢也挤满了人，迟一步进来的，要找个站立的地方都不容易了。他们忙完一整天疲累的工作后，还要来这里站一个半小时……那是为什么？观赏时装表演？看大明星登台实况演出？不，都不是；这些人是看到报上一则广告，而被吸引来的。那是前天，他们从纽约的太阳报上，看到一则整幅版面，引人注意的广告。那幅广告上这样刊登出：“增加你的收入，学习如何有效力的讲话，准备做个领导者的资格。”信不信由你，在这个世界最繁华的都市里，社会不景气的情况下，有百分之二十的人口赖救济金生活的时候，有两千五百人由于看到那则广告，离开自己家庭到“宾雪凡尼亚饭店”去。这广告不是刊登在普通小型报纸上，而是登在纽约市最够资格的“太阳报”上。“太阳报”的读者，大部份是社会上层经济阶级的人一般高级职员，东主老板，和企业家诸类，他们每年收入从两千元，到五万元不等。这些男女们，是来听一个最实用、最新颖的，一项“有效力的讲话，以及事业上影响他人的方法”的学理演讲由“戴尔卡耐基”--有效力的讲话及人类关系讲习会主办。那两千五百位工商界男女，为什么来参加这项演讲研究会？那是由于社会不景气，而所产生的求知欲

？显然不是的……这种研究会的课程，在纽约市每一季对满厅的人士的演讲，已经有二十四年了。在那期间，有一万五千名以上的商人，和专业者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，像“西屋电器公司”，“马克意尔出版公司”，“白罗克联合煤气公司”，“白罗克商会”，“美国电气工程师协会”，和“纽约电话公司”等，也在自己机构里，为了他们普通职员和高级职员的便利，而举办了这种训练研究会这些人离开小学、中学、学院，已经十年或二十年了，再来接受这项训练，这是对我们教育制度上惊人欠缺的一项明显发现。他们要研究，学习些什么？这是一项重要的问题，为了要找出这个答案，芝加哥大学、美国成人教育协会，和联合青年会学校，曾经费了两年时间，付出两万五千元的代价，作了一次调查。那个调查显示出，成人们所最注意的是健康，其次是想知道更多些人与人之间关系发展上的技术，他们要学习与人际交往和影响他人的技术。他们不希望成为一个演说家，也不要听那些离了谱的心理学…他们希望听到立即可以在事务上、社交上、家庭中，所能应用的建议。所以，那就是成人们所要研究学习的，是不是？“是的，”那负责调查的说：“很对，如果那就是他们所需要的，我们就把这些提供给他们。”可是向各处寻找这类学识的教本，他们发现从来没有人写过这类书，那是帮助人解决人类关系中日常问题的书。这该是个谜了，从悠久的历史文化到现在，关于希腊，和拉丁，以及高等数学的渊深著作极多，而这类学理，是眼前并不受一般成人所欢迎的。可是关于一般求知若渴者所重视的一类书，却完全没有。这就告诉了我们，为什么有两千五百人，在

寒冷的夜晚，为了那则广告，迫切的挤进“宾雪凡尼亚饭店”的大舞厅去。很明显的，这里，终于有了他们寻求很久的东西。从前在学校时，他们看过很多的书，相信拥有从书本上得来的学识，可以解决一切的问题。可是在事业中挣扎数年，受过困难和历经挫折后，他们深深感到失望了！他们发现有些建立起重大事业的成功人物所具有的知识，并非是在过去课本上所学到的。那些成功的人，善于谈吐讲话，能移转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，要比勤读拉丁文动词，和接受“哈佛”文凭更重要。纽约“太阳报”广告上指出，参加那次“宾雪凡尼亚饭店”的集会，会感到极有意义的，而事实上也确实如此。

十八个曾经学过这课程的人，被请到扩音机前……其中十五个人，给他七十五秒钟的时间，说出他们经过的情形！有七十五秒钟的演讲时间，接着是“砰！”的一响击槌声，主席就大声说：“时间到了，换下一位！”这件事进行之迅速，就像一群水牛奔过一块平原，而观众站立一个半小时，就观赏这样的表演。扩音机前演讲的人，包括了美国商业界的横断面……其中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、威士忌酒推销员、基督教科学施行人、药剂师他是从印第安纳保力司斯，来纽约专修这课程的。律师他是从哈佛纳，来为自己那重要的三分钟演讲的。第一位讲员叫“奥海亚”，生长在爱尔兰，只读过四年书，飘泊到美国，从事机械方面的工作，后来换了职业。在他四十岁的时候，家里人口渐渐增多，需要较多

的钱来维持生活，所以他改行尝试售卖卡车。奥海亚有自卑的病态心理，照他所说，他要去一家办公室前，要在外面来去徘徊了很久，然后鼓起极大的勇气，才敢推门进去。他做这项推锁员工作，已感到乏味灰心，正要回到机械工厂，做他原来的工作时，有一天他接到一封信，请他到卡耐基有效力的讲话课程的研究会去。奥海亚不愿意参加这个研究会，他怕要跟那些大学程度的人交往时，会使他坐立不安。可是与海亚的妻子坚持的要他去！她说：“也许对你会有点益处……上帝知道你需要这些。”奥海亚听妻子这样说后，就来到集会的地方，他对自己尚未有充分勇气，和自信心走进里面，就在人行道上站立了五分钟。开始几次，他尝试演讲的时候，害怕得昏昏沉沉的，可是过了几个星期后，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，愈感到高兴！就这样开始后，奥海亚消除了对自己的自卑，消除了对顾客的恐惧，每月的收入骤然增加，眼前他已是纽约市一位“明星推销员”了。那晚上，奥海亚来到“宾雪凡尼亚饭店”，在两千五百人面前，极愉快地说出他成功的故事。所有听众，感染到他的愉快，一阵一阵的大笑起来……眼前的奥海亚，就算有一位尊门演说家，也无法跟他相比了。接下来的讲员“梅雅”，是一位头发苍白的银行家，也是一位拥有十一个孩子的父亲。第一次在卡耐基研究会讲习班演讲时，发现自己脑筋无法运用，而说不出半句话来。他的经过生动地证明了一个口才好、会说话的人，如何有成为领袖的倾向。梅雅在华尔街工作，他居住在纽泽西州克里夫顿已经有二十五年了，在那一段期间，他很少参加各项活动，所认识的人大概只有五百个左右。在他参加卡耐基的课

程研究会后，有一次他接到税捐帐单，他对帐单上的数目字，认为不合理，这使他感到非常愤怒。如果以梅雅的去过去来讲，他会坐在家里闷着生气，再不就向附近邻居提出那椿税单的事，发发牢骚。可是这次梅雅跟过去就不一样了，他戴上帽子，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。那次梅雅在愤怒中说出这些话的结果，是克里夫顿镇上的人，都力劝他去竞选镇上参议的位置。他接受了镇民的建议，有好几星期他到各处公共活动的集会场所，在演讲中指出政府当局的奢侈、浪费。参议的候选人有九十六个，当开票时，梅雅的票数居然是第一名，就在这一天的时间里，梅雅在这四万人口的镇上，成了一位闻人。他演讲的结果，使他在这几个星期来所得到的朋友，恍他过去二十五年中所得到的朋友，要多上八十倍。梅雅做参议后的收入，和他过去的投资来相比，几乎是百分之一千的比例。第三位讲员，是一位规模很大，全国食品制造公会的会长，他向两千五百个人，说出当初如何在董事会中站起来说话的原因。他来卡耐基演讲研究会讲习班后的结果，发生了两件惊人的事情，他不久被选为公会的会长。他这一席位置，必需要在全国各集会中演讲，演讲中的摘要，由美联社发布，刊登在全国各报纸和商业刊物上。在他学习演讲后的两年中，为他的公司，和出品产物的免费宣传，要比过去耗费二十五万元的广告费，效果还大。这位讲员自己承认，他过去打电话到下曼哈顿地区，邀请那些商业界重要人士吃午饭时，他会感到心悸，和不安。可是，自从他自己到各地去演讲后，现在这些人打电话给他，邀他吃饭，他们会感到占用了他的时间，而向他道歉。

个人有演讲口才的能力，是他成名、成功的快捷方式，能使人注意而鹤立鸡群。说话受人欢迎的人，能获得意想不到的功绩、效果，那是出乎于他真正所有的才学之外的。现在成人教育运动遍及全国，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多的演讲。据最近画“你相不相信”漫画家“力波黎”的一幅漫画上指出，卡耐基曾批评过十五万次的演讲。如果这个数目，还没有给人留下一个印象，现在把这数目字作另外一个解释，那就是从哥伦布发现美洲算到今天，几乎每天有一次演讲。再作一个比喻，如果所有在卡耐基眼前说过话的人，每人有三分钟的时间，一个接一个在他面前出现，要用整整一年的时间，而且日夜不停的去听，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，和炽烈的热忱时，能成就些什么事！卡耐基生长在米苏里，一个距离铁路十哩远的乡间；他在十二岁以前，没有见过一辆电车，而今，四十六岁的他，对各地的情形都非常熟悉，从香港到哈摩费斯特；而有一次，他几乎到达了北极。这个米苏里孩子，从前捡杨梅、割野草，每小时赚五分钱，可是现在组织研究会、讲习班，训练大公司高级职员表达自己的见解，代价是每分钟一元。这个从前一度在南达柯脱西部赶牛的牧童，后来他到英国，在威尔士亲王赞助下，举行他的演讲表演。他曾经过六次完全的失败，就在当着群众前，试行他的演讲时。后来做了我私人的经理，而我许多方面的成功，就是由于卡耐基的训练。年轻时候的卡耐基，为了受教育而奋斗。那时在米苏里西北部的老农场上，命运总是不

佳，连受颠沛……船具被冲流走、船身撞坏，一年又一年的河水暴涨，淹没了玉蜀黍，冲走了稻谷。豢养的肥猪，遭到瘟疫而死，牛骡的市场极度的低落，而银行以削去他们家抵押品的取赎权来恐吓。。卡耐基由于感到一切失望而病倒下来，家人在不得已下，把家里的田产出卖，另外在米苏里，“华伦斯”州立师范学校附近，购置了一个农场。当时以一块钱的代价，可以在镇上获得食宿，可是年轻的卡耐基没有这份力量。所以他住在乡间，每天骑马来去学校，经过一段三哩长的路程。他在家挤牛奶、伐木、喂猪，在煤油灯的光亮下，研究拉丁文动词，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晨三点。他父亲饲养一种品种优良的猪，在寒冷的冬夜，小猪禁不住这股寒温，就会有冻死的危险。所以这些小猪放在篮子里，再用麻袋盖上，放在厨房炉灶的后面这样可以挡住严寒。这些小猪的习性，要在凌晨三点左右，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，带到们母亲那里，等们吃过仍后，再把们带到厨房炉灶边温暖的地方。州立师范学校，有六百名左右的学生，他没有钱住在镇上，所以必需每天骑马来回乡间……他衣衫太紧、裤子太短，这些都是使他感到羞耻的地方。卡耐基生活在这种环境下，使他有了一种自卑的心理，同时也使 he 想到，如何寻求成名的快捷方式。他发现学校里，有些人享有权力和声望...：.那是足球、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中，做一个优胜者。他费了几个月的时间，准备这个演讲比赛中，当他坐在马鞍上疾驰往来学校时候练习……当

他在挤牛奶的时候练习。他爬上谷仓一堆稻草上，大声的演讲，讲题是“制止日本移民的必要”。他在谷仓大声的练习演讲时，把一群鸽子都惊散了。卡耐基虽然替自己竭力的准备，可是结果还是一再的失败，使他几乎失去勇气而自杀！可是后来他转变了...他开始获得优胜，不止是一次，而是学校里每次的演讲比赛。别的学生请他指导、训练，他们也获得了优胜！卡耐基学校毕业后，他开始向“尼白雷斯加”西部，和“华敏”东部的沙山中的农牧者，出售他的函授课程。卡耐基付出了无限的精力、热忱，可是并没有任何的进展，使他失望至极。中午回来“尼白雷斯加”一家旅馆，横卧床上，由于失望而失声痛哭。他迫切的希望回去学校，摆脱这生活的苦战，可是他不能。他决意到“奥玛哈”，去找其它的工作，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，作为车费的代价。卡耐基到了“奥玛哈”南部，找到了一项工作，是替一家“亚马公司”兜售咸肉、肥皂、和脂油。他负责的地区，是在“达柯脱”的西南部，那是在印第安人村落之间的畜牧地。卡耐基工作在这地区，他搭乘载货火车、长途马车，或是骑着马往返。夜晚宿在简陋的小旅馆中，那一果每间套房，只用一块传布间隔着。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，也学习如何收帐。当一个从内地来的店主，不能付咸肉，或是火腿的货款时，卡耐基由他橱里取出一打鞋子，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，要行上一百哩的路程，当车子停下卸货的时候，他会赶去市镇，去见三、四个商人，得到他们的定货。当火车汽笛声响起时，他又急匆匆的从市镇赶回来

。待他跳上火车时，车身已在移动了。卡耐基在两年中，有极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。卡耐基辞职后赴纽约，在美国戏剧艺术学院研究，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发展，于是他又回到推销工作岗位上，替一家“展克特汽车公司”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，这一段时间，他情绪非常不愉快，每天勉强自己去工作。他希望有自己的时间，撰写他在学院时候，所想像过要撰写的那类书。卡耐基又辞职了，他要把自己的时间放在写作工作上，他要去夜校教书，以此来维持生活。他虽然替自己决定了，可是教些什么呢？卡耐基回忆自己在大学里的成绩，同时加以估计，发现他所受演讲术的训练，给了他自信、勇敢、镇静，同时在事务上应付人的能力，比他在大学一里其它一般所有课程，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，开设一门演讲术的讲习班。什么？让生意人成为一个演说家？那是荒谬，可笑的！他们知道，并且曾尝试过这类的课程。可是始终遭遇到失败。当他们拒绝付卡耐基每个晚上两块钱的酬劳时，卡耐基却愿意依佣金的方式，来教授他们课程。如果照他这样计算，有纯利可得的话，那三年内他们按照佣金制度支付他的，是每个晚上三十元，而并不是两元。卡耐基的研究会讲习班，渐渐发展开来了！别处的青年会，和其它的城市也知道这件事，于是卡耐基就成了一位光荣的游行讲师。他往返于纽约、费城、白地玛等地，后来又去了伦敦、巴黎。接着他写了一部书，叫做“演讲术及如何影响商界人士”

。卡耐基所完成的这部书，现在是所有青年会，美国银行公会，和全国信用人协会的正式教本。现在每季去卡耐基那里，接受演讲术训练的人，要比纽约市里的二十二个学院以及大学，所附设的演讲术课程的学生，其数目更多。

卡耐基对这方面有他的见解，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，这人马上会站起来说话，显出有口才、炽热，且有所强调，那人讲话时的神情，几乎可以与大演说家威利姆相比。卡耐基他作这样的解释：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，都能在群众前作动听的演讲。他说，培善自信的方法，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生说话。台下的听众都具有同情心，因为他们都是同病相怜，有同样的情形。由于不断的训练，使他们开展了他们的勇气、自信，和热心，且自然地移转到他们私人的谈话中。卡耐基可以告诉你，这些年来他维持生活的，不是靠教授演讲术的收入，那也是偶然而已。据他表示，他主要的工作是帮助人们，如何克服他们的恐惧，而开展他们的勇气。卡耐基起初只是设立一项演讲术的课程，可是去他那里的学生，都是社会工商界人士，其中有很多人已三十年没有见过教室的样子了。大部份去他那里的人，学费都是分期付款的，他们希望很快的获得效果，而能在第二天业务接洽上，或是团体谈话上，就运用这项效果，所以他们不得不求于迅速、实用。因此，卡耐基就发展出一种特殊的训练方式……那是一种演讲术、推销法，人与人之间的关系，和实用心理学的惊人组合。他

所设立的讲习班，不受刻板的规则所拘束这一种课程，非常真实而令人感到极其有趣。卡耐基教的课程结束时，班里的学生自己组织起一个俱乐部，每隔一星期集会一次。费城有十九个人的一组，在冬天每月集会两次，已有十七年历史。有些人驾着汽车经过五十哩到一百哩的路程去那里，其中一个学生还每周从芝加哥赶到纽约。哈佛大学的教授威利姆·贾姆士说，普通人祇运用了他潜能的十分之一，而卡耐基帮助社会各界的男女，启发了他们该有的能力，在成人教育中，创造了一次极重要的运动。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com