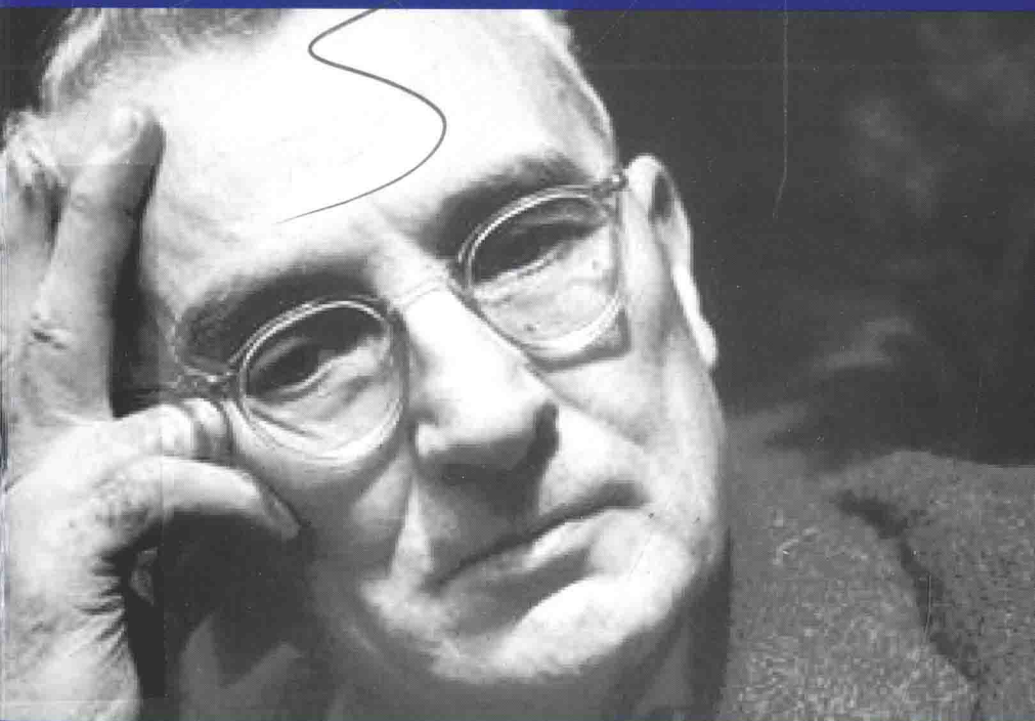


—❧—
HOW TO WIN FRIENDS
AND
INFLUENCE PEOPLE

卡耐基处世教育

[美] 戴尔·卡耐基 著

畅销 **70** 年，总销售量达 **1500** 万册。



上海社会科学院出版社
Shanghai Academy of Social Sciences Press

INFLUENCE PEOPLE

卡耐基处世教育

[美] 戴尔·卡耐基 著



上海社会科学院出版社
Shanghai Academy of Social Sciences Press

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基处世教育/(美)卡耐基著;仲渊才,谈论
译. —上海:上海社会科学院出版社,2015

ISBN 978-7-5520-0831-9

I. ①卡… II. ①卡…②仲…③谈… III. ①人生哲
学-通俗读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 081640 号

卡耐基处世教育

著 者:[美] 戴尔·卡耐基

责任编辑:路征远

封面设计:黄婧昉

出版发行:上海社会科学院出版社

上海淮海中路 622 弄 7 号 电话 63875741 邮编 200020

<http://www.sassp.org.cn> E-mail:sassp@sass.org.cn

排 版:南京展望文化发展有限公司

印 刷:上海信老印刷厂

开 本:890×1240 毫米 1/32 开

印 张:4.625

字 数:100 千字

版 次:2015 年 6 月第 1 版 2015 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5520-0831-9/B·111

定价:20.00 元

版权所有 翻印必究

一条成功的捷径

罗威尔·仲马 作 谈论 译

去年正月的一个严寒的晚上，两千五百个男女人士涌进纽约一家馆店跳舞厅。不一会那间广大的跳舞厅里，看台上下都已挤得密不通风，万头攒动，人声嘈杂，显得空前未有的盛况。这一大伙人多半刚从写字间、工厂、商店里下班出来，他们操劳了一天，还不去休息，却到这里来站一个半钟头，究竟是看什么的？看时装表演？脚踏车竞赛？著名角色的好戏？

不对，不对。原来那天纽约某大报上登了一篇广告，标题是：“增进收益，学习演说，成功伟人——演说，对话，处世，待人讲习会。”主办人就是本书的著者戴尔·卡耐基先生。

你以为这两千五百人都受了广告的欺骗吗？笑话！这许多人中有的是资格老到、学识渊博的上层社会人物。他们多曾毕业于高等学府，可是他们所服务的机关、商号还要派他们出来，在严冬的晚上，呆立一个半小时，静聆卡耐基先生的讲授。为什么？学校里只教给他们书本上的死功课，而对于踏到社会上来的实用课程，却只字不谈。是的，实际上这种课程比一般教科书上的重要得多了。有许多教师也许曾去寻找这一类教材，希望添班讲授。可是尽管书铺里陈列着许多艰深高贵的数理化学书籍，你问店员另外还有这一类处世待人的书吗？他们摇摇头。

那些曾经在社会上失败的、碰壁的、被打碎了昔日佳梦的人，受到若干苦痛之后，发现他们在学校里所求的高深学理，远不及这

种处世待人的技巧来得重要，他们渴望能够快些求得这方面的学识，借以消除眼前的障碍。这就是二十四年以来卡耐基先生每次开讲都能拥有无数听众的原因了。

现在已经有数十万从前惨遭失败的人，听了卡耐基先生的讲授后，获得奇迹般的成功，或竟一变而为百万富豪了。美国社会上有许多闻名之士，至今仍在做着卡耐基先生的学生。卡耐基先生造福了无数分处各层阶级的人物。使他们在社交上、营业上、待人上、家庭里都获得意外的成功。

戴尔·卡耐基生于美国密苏里州西北部的一个贫农家庭。密苏里州地面低陷，湿气很重，每年都要遭遇几次水患。因此，不久他们就搬了家，住到附近华仑堡的乡间去。卡耐基幼时家里既很贫乏，所以虽能勉强有书读，而平日的生意却是很清苦的。他没钱住学校，就做一个长途跋涉的走读生。每天清早三点钟就得起身，去饲小猪。晚上放学回来还要去做砍柴、挤牛奶、饲猪等工作。直到深夜，才得暇温习白天所读的功课。

卡耐基所进的是一所州立师范学校，全校共有六百多个学生，里面最穷的计有六人，卡耐基就是其中的一个，因此，他很受同学的歧视。他处在这种环境里，自觉必须学一超越他人的技术，才能提高自己的地位。于是心想若学别人那样做一运动健将，倒也可以显显身手，但自觉体力衰弱，未必成功。倒不如加入学校里的演说竞赛会，准备做一演说能手。便费了好几个月的长久时日，努力随时随地练习。甚至在饲猪、挤牛奶时，也忘情地大声演说起来。起初他仍是遭遇凄惨的失败，但后来渐渐磨炼，居然在一次竞赛中，获得空前大胜利。从此，同学们不再把他另眼看待，有的还去请教他演说的秘诀，他无不开诚布公，详细讲述，后来连那些曾向他请教的人也都因而获奖。

然而，他对于演说术究竟还是初出茅庐，未能有十分成就，离开学校之后，要想专靠一张嘴巴度日，事实还不能做到。因此，当

他进入社会之后，颠沛流离，尝尽了人生苦味。他甚至于想到自杀。后来走了许多地方，总算找到一个销售火腿等货品的职业。他每天不辞劳苦，坐火车、马车等跑到很远的地方去兜销货品，经过两年的努力，居然成绩斐然；他所服务的某大公司认为营业最清淡的一条路线，竟被他升到营业路线的第一位。遂大受嘉奖，说他造成一个破天荒的纪录。可是，就在这个时候，他却坚决提出辞职，去学戏剧了。

他对于戏剧一点没有得到什么成就。不久就又改行，在某大汽车公司担任一个推销员的职务。这职务只做了很短的时间，因为他对于汽车既完全是个门外汉，而对于推销工作，也已日久生厌。最后他只好再辞职出来，坐在家里写点小说，晚上出外讲学。勉强糊口。

你猜他晚上出外讲学，讲的是些什么学问呢？他有什么本领可以去教给别人？不错，他想到他在学校中就已有了特别出色的演说天才，以后又为了生意，在社会上用心实干了许多年，成绩也还不错。因此，他跑去要求纽约城的青年会，特别为他让出一个教室来开办经商演说术班。他所要求的待遇只需每晚两元钱，但青年会对于这种出奇的功课很表怀疑，恐遭亏蚀，所以只答应应用合作的办法，对分盈余。不料这办法，反使卡耐基后来每晚分得十五倍于两元钱的盈余。不到三年，他的大名已经传闻全美国及世界。纽约、费城、巴尔的摩、伦敦、巴黎等处青年会的聘请信，如雪片飞至。因此，他大忙而特忙起来；他环游各地，讲授这门自己独创的功课。同时并著了一本书，名为《经商演说术》（又译为《卡耐基口才训练》——译注），行销美国内外，已被许多商业团体采用为训练职员的本课。

卡耐基说：“当一个人成竹在胸，而能鼓起勇气的时候，无论他是一个怎样的人，必能说出很流畅的话来。”他这话有一个很妙的比喻为证：他说假使现在你面前站着一个最不会说话的人，你只

要伸出拳头在他脸上猛击一下，那人一定要大怒起来，像一个老练的演说家那样责问你打他的理由。

可是当你与人谈话讷讷不能出口时，你当然不希望人家也照样击你一拳。那么你用什么法子可以鼓起勇气来呢？卡耐基先生告诉你说：只要能多多训练。他自称自己多年的讲学，不但在教给人家演说术，并且在帮助人家鼓起勇气来。

詹姆士说：“普通一个人所用的心力，只及他全身所蕴藏的十分之一。”可是戴尔·卡耐基却用了他的独创的方法，教人把自己所蕴藏的心力，完全发掘出来了！

我写本书的动机和经过

戴尔·卡耐基

在过去的三十五年中，美国出版家刊行的书已经不下五十万种。其中一大半是平凡无味，又有许多是赔了钱。“许多”？是的。有一家寰球规模最大的出版社的经理先生告诉我说，他虽有了七十五年的出版经验，可是印出来的书八分之七是赔钱货。

什么？这样说来我为什么还要写出别的书来？岂非多此一举？而且我写出来后，你又何以去读它？岂非自寻烦恼？

两个好聪明的问题！让我来回答回答看：

照理，我应该把我写本书的动机和经过详细说明一下，但这问题已由仲马先生在前面的“一条成功的捷径”中，简明地解答过了。现在我只能再加以补充地说一点。

自从一九一二年，我一直在纽约教授一班劳碌的职业男女。起初我只教人当着许多人面前说话的方法。几年后，我觉得这门功课似乎还欠充实一点，我想一个人，无论经商、做工或处理家事，除了善于说话之外，更应该懂得一些处世待人的技巧，记得几年前我所组织的研究会发现一个很重要的事实，那就是多数成功者的最大优点，不在于他们有怎样深奥的学识，而在于他们有着高尚的人格和灵活的待人手腕。

我曾受聘于费城工程师协会多年，专门教授工程师们处世待人的方法。前后来学的已不下万人。据他们告诉我说，他们来研究这个学问的动机，多由于深感自己虽有精深的专门技能，但因没

有待人的技巧，所以不易被升任高级职务。世上具备专门技能的普通职员或工程师，很多很多，人家尽可定出一个苛刻的薪水标准去雇用，但一个善于处世待人的好手，虽没有专门技能，位置却多在他们之上。薪水也比他们多。

石油大王洛克菲勒(John D. Rockefeller)对马哲·勃莱西说：“处世待人的本领是无价之宝，我愿意牺牲太阳底下任何财物，去换取它。”

处世待人的技巧既这样重要，那么各大学都该有这样一门功课了吧？可是，不，据我所知，在本书出版之前，还未曾有过。

芝加哥大学和某教会学校曾联合调查成年人最愿学些什么。他们一共花去 25 000 元的美金，费了两年功夫，结果得到两条最多的答案：第一是健身长寿术，第二是处世待人的技巧。那个调查委员会得到这个答案后，就打算开设一个专教处世之道的讲习班，可是寻遍了世界各个角落的书铺，也没发现有这样一本书。后来，他们只好去请教一位教育名家，探询这种书的有无。那位教育家说：“是的，我也知道它很需要，但至今还未见有一册这类书出版。”

的确，多年来我也曾因搜求不到这样一册书而失望。因此，我现在冒险写下这破天荒的第一部，我很希望它能引起你的注意。

我为了写这本书，曾经翻遍了有关本书的各种材料。我请来一位经验丰富的助手，两人费了一年半的时日，跑遍了各大书肆、图书馆，深恐漏下一种有价值的参考资料。其中，特别注意的是名人传记，因为他们的处世待人方法很有许多值得楷模的地方。里面单单老罗斯福传，已搜得一百余种。为了想透彻明了古今名人的待人术，我们不惜花费了许多光阴与金钱。此外我还特地去访问过许多当代名人，如现任总统罗斯福、逝世不久的马可尼等，希望从他们那里获得更宝贵的实验资料。

各种材料搜集齐全之后，我就加以整理，写成一篇很短的讲

稿。以后又渐渐补充,拿它去课堂上讲授。我一方面讲授,一方面又请听讲的学生明天立刻去实地应用,当下次再来听讲时,就让他们把应用的经过和结果报告给大家听。这种课程居然大告成功,来听讲的人每次都增多起来,同时我的参考资料也因他们的报告,愈益充实起来,渐渐由一小张改至一大张,随后印成一小册,从此愈添愈多。这样一直实验与补充了十五年之久,才完成了这一本书。

这里所包括的许多处世待人的方法,是经过无数次实验才确立的。它们往往能使人得到意外的收获。你不信吗?可是我确曾看见无数人运用了这些方法,开始他们的新生活。

举例来说:上次有一位工厂经理,在我课堂上报告应用了这些方法,改变对待工人态度的经过,他说:“我从前对待厂中三百多个工友,都用冷酷的神情,时常指摘责备他们的错处;自从到这里来听过讲课之后,深悔以前行为的失当,以后与工人相处,永远是和颜悦色,随时赞美鼓励。现在我们厂里充满了融和愉快的气息,从前的互相仇视似的情形,早已消失得无影无踪了。”他说还不止如此,在商业上他发展得更快,在家庭里更因而过得美满异常。

商人们到我课堂上听讲之后,因而生意大大兴隆起来的更是不计其数。他们应用了本书所说的方法,使他们从前滞销的货品,大为活跃。一位经理因为用了这些方法,每年增加了五千元薪水。一位工厂管理员因为用了这些方法,不但守住了快被敲破的饭碗,而且得到加薪的奖励。有许许多多来听讲的妇人说,她们的丈夫因应用了我所教的方法,已使从前死气沉沉的家庭变得“满室生春”。

上次来听讲的人们中有一位绅士,因对这门功课兴奋过度,竟与他的朋友在课堂里议论,到三点多钟才回去。他是什么人?随你说他神经病也好,多愁善感也好,可是你必须记住他是一个精通三国语言,获有两国博士学位,历世极深的纽约有名人物。

此外有无数学识渊博、饱经风霜的社会闻名之士，常常口头或来信告诉我说，他们应用了我所讲授的方法，收得意想不到的奇效。不信吗？随便你，但是我这里所说的，完全有事实做根据。

我预料你读完本书的前三节后，如果遵照去做，一定可以大大增进你处世待人的本领。否则我就只好自认失败了。“遵照去做”是求学的最重要的条件。本书尤其着重这一方面。请读者特别注意。

序文似乎已嫌太长了。好，就此搁笔，请即开始读第一节！

 EVERIGHT
BOOK 永正图书



一条成功的捷径	1
---------	---

我写本书的动机和经过	1
------------	---

第一章 与人交往的基本方法	1
---------------	---

一 不要批评别人	1
二 一个待人的秘诀	5
三 钓鱼得用适当的鱼饵	11
附录：读本书的最好方法	19

第二章 怎样使人欢迎你	23
-------------	----

一 对人诚恳关怀	23
二 先使人获一良好印象	29
三 你非这样做不可	33
四 谈话奇术	37
五 迎合人的兴趣	42
六 予人以诚意的赞美	44

第三章 使人同意的方法 51

- | | |
|---------------|----|
| 一 傻子才爱与人争辩 | 51 |
| 二 避免结仇的方法 | 54 |
| 三 自己的错误应该立刻承认 | 61 |
| 四 用友善的方法来消除敌意 | 65 |
| 五 苏格拉底的秘诀 | 73 |
| 六 多说话必败 | 77 |
| 七 如何使人来自动的合作 | 82 |
| 八 了知对方的观点 | 86 |
| 九 人人所需要的是什么 | 88 |
| 十 启发人们向上的动机 | 91 |
| 十一 应用一种表演术 | 95 |
| 十二 激将法 | 97 |

第四章 劝人术九种 100

- | | |
|----------------|-----|
| 一 劝人之前的烟幕 | 100 |
| 二 劝人而不被憎恶的方法 | 102 |
| 三 先从自己的过错说起 | 103 |
| 四 没有人愿意听取命令 | 104 |
| 五 “语”下留情 | 105 |
| 六 怎样鼓励他人 | 106 |
| 七 预先激励 | 109 |
| 八 使人自知错误并非难于纠正 | 110 |
| 九 使人情愿照你意思去做 | 111 |

第五章 写信妙法	114
----------	-----

第六章 怎样保持家庭快乐	118
--------------	-----

- | | |
|---------------|-----|
| 一 夫妇间发生裂痕的主因 | 118 |
| 二 爱情与自由 | 121 |
| 三 怎样对待你的丈夫或妻小 | 122 |
| 四 求得对方欢喜的妙法 | 124 |
| 五 不要忘了施小惠 | 126 |
| 六 互相敬爱 | 128 |
| 七 性知识的重要 | 130 |



第一章

与人交往的基本方法

一 不要批评别人

一九三一年五月七日，纽约全市警察和密探一百五十余人，悉数出动，搜捕一个杀人如麻、无恶不作的大盗，绰号“双枪手”，真名克洛雷。经过好几礼拜的侦察，最后知道他正在一个情人家里。便把那家屋子包围起来，四周架好机关枪，甚至打算使用催泪弹，克洛雷与这许多探警开枪互射，激战一小时后，终于被擒。在被擒之前，他正在写一封信，上面说：“诸位，我的心是温和而善良的，它从没有伤害过任何人！”事后，克洛雷被判送“狴犴”刑场，用电椅处决。当他临死时，他还自叹命薄，大呼冤枉。他说：“我因为自卫而伤人，竟被处以这种苛刑。”

这故事告诉我们：万恶如克洛雷，他还不肯自认其错，甚至至死不悟。

其次，我们再来看看当年美国大盗中，鼎鼎大名的爱尔兰班，在他临死时，他说：“我对于慈善事业尽瘁一世，至今只获得万人唾骂和盗魁的罪名！”这个大盗，他不但不肯自认其错，还要辩白他自己是一个为世人所误会的一等良民！

又有一个当年纽约的著名大盗，名叫斯尔赤，绰号“恶鼠”，他也是个万恶不赦的罪人，但他临死时，硬要一个新闻记者在他报纸上证明他是一个良民。

关于这类事，我曾打听“狴狴”刑场场长洛亦士先生好几次，据他告诉我说：“一般将被处决的犯人，多半不肯承认自己是个坏人，他们对于任何天大坏事，都有各种推托之词。”我们对于这些人的心理，当然深致厌恶，但是试想我们自己是怎样的呢？

一样的，任何人有了错都不愿意自己承认，美国闻人华耐美克说：“我在三十年前就已知道谴责旁人是天下最笨的事。”他的理由是：“因为任何人在一百次的错误中，总有九十九次是不肯自己认错的。”

所以批评是毫无效益的事，它只能使对方竭力掩饰自己的错处。而且批评是很危险的，它不但有碍对方的颜面，并且足以引起人的反感。在德国军队中有一规定：一切士兵都不准随意指责任何战友，或军队里的事物。如有违反这条规则的人，就要受到重罚。因此，有许多士兵的唠叨只能在睡梦中去发泄。我以为一般人的日常生活中，也应该有这么一条规则，它特别适用于专爱叱骂子女的父母，满嘴唠叨的主妇，苛责雇员的老板等。

关于批评是毫无效益的这话，我们可以从历史上举出许多事实来证明。如老罗斯福和塔夫特的事情：他们两人本来是共和党里的好朋友，但因后来老罗斯福斥责塔夫特守旧，双方发生剧烈争执，致使本来势力很大的共和党分成两派，结果同归失败，而希望较小的威尔逊却得坐收渔利，在下届美国总统竞选中继任总统。据说当时塔夫特总统对于老罗斯福的责备，曾经含泪申辩说：“我自己觉得并没有做错了什么事呀！”这件事证明老罗斯福的批评，不但没有使塔夫特反省，却只让塔夫特益发走了极端。又如轰动一时的美国油田舞弊案，当时内务部长福尔收了十万元的贿款，把政府的油田私自出租，这事经举发后，竟连哈定总统也被牵累下台，福尔入狱。那时大家都痛斥福尔是美国政界的败类。但是过了几年后，有一次，胡佛在公开谈话时，偶然说到哈定总统是被福尔牵累，气愤致死。福尔夫人在旁听了，突然站起来哭着说：“什