

P

卡耐基中国读本

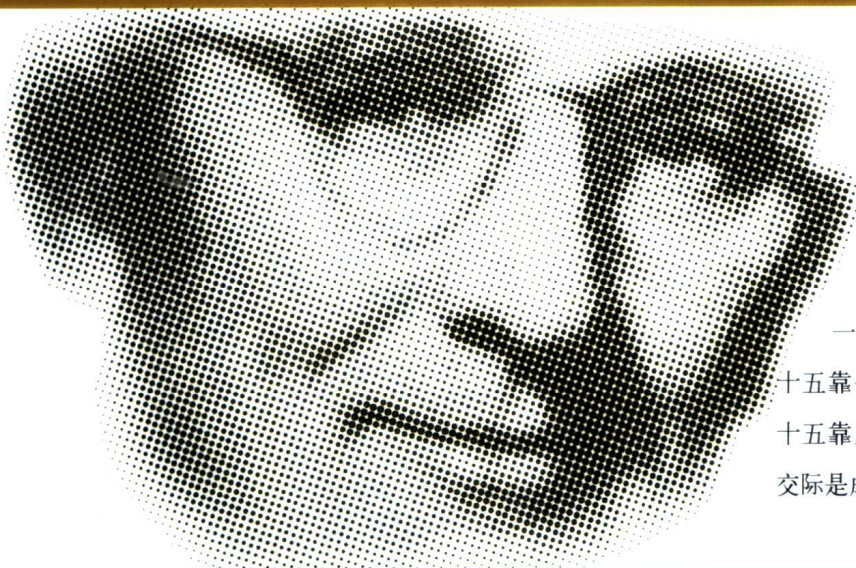
主 编 黎 阳

erfect intercommunion

卡耐基

(美)戴尔·卡耐基(Dale Carnegie) 著

殷世江 编译



一个人的成功,百分之
十五靠个人才能,百分之八
十五靠人际合作,因此完美
交际是成功的最重要因素。

——卡耐基

完美交际

中国华侨出版社

卡耐基

P 完美交际

erfect intercommunion

卡耐基成功学的三大基石是：口才、交际和心理。

口才是成功的基础能力，

交际是成功的基本条件，

心理是成功的根本保证。

谁能够在卡耐基的许多杰出著作中梳理出

这三个方面的内容，

谁就把握住了卡耐基成功学的精华。

——拿破仑·希尔

ISBN 7-80120-843-9



9 787801 208439 >

ISBN 7-80120-843-9/G·355

定价：22.00元

卡 耐 基 中 国 读 本

完美交际

(美)卡耐基·著
殷世江·编译

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

完美交际/卡耐基中国读本/黎阳主编 (美)卡耐基著 殷世江编译.
—北京:中国华侨出版社,2004.9

ISBN7-80120-843-9

I.完… II.①黎… ②卡… ③殷… III.人间交往—通俗读物

IV.C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 079788 号

完美交际 (卡耐基中国读本)

主 编	黎 阳
著 者	(美)卡耐基
编 译	殷世江
选题策划	吴海艳
责任编辑	杨 郁
责任校对	杨 毅
版式设计	晓 丽
经 销	新华书店
开 本	880×1230毫米 1/32 印张10 字数228千字
印 刷	北京市银祥福利印刷厂
版 次	2004年9月第1版 2004年9月第1次印刷
书 号	ISBN 7-80120-843-9/G·355
定 价	22.00元

卡耐基中国读本

编译说明

卡耐基的学问和书籍在中国大行其道几十年，以致现在卡耐基成了中国人心目中的明星和偶像，很多人特别是年轻人很少有不知道卡耐基的。标有卡耐基名字的各种书籍如雨后春笋，大量地出现在图书市场，出现在很多人的书桌上、书包里、枕头边……

我们的调查表明，现在市场上正在销售的卡耐基的图书数以百计，并且大有不断增加的趋势。同样的一本书，可能还是一个相同的书名，其内容居然大相径庭；而不同书名，内容却基本一致……这种状况引起了不少读者的抗议。

我们策划“卡耐基中国读本”时，曾经四处寻找资料，企图找到更多的卡耐基的真迹。不少美国的朋友告诉我们，有的美国人对卡耐基研究很深入，认为卡耐基的成功学，尽管在中国就有《人性的弱点》、《人性的优点》、《口才的突



破》、《卡耐基口才学》、《卡耐基交际学》、《卡耐基经商之道》、《卡耐基成功之道》等等,可是,他的全部学问基本上就是三个部分,即“口才”、“交际”和“心理”,这是卡耐基成功学的三大基石。

这对我们的启发很大,经过很长时间的酝酿,终于找到了足够多的资料,由四川省青年女作家黎阳出任主编,策划人吴海艳女士进行策划,黎阳编译《绝妙口才》、四川省作家协会常务副秘书长殷世江编译《完美交际》、德阳电视台总编辑曾华编译《健康心理》。确定了书名,编制了提纲,拟定了各节的名称等,于是动手做起来了。真是说着容易做着难,不断地修改,不断地增加资料,最后只好更大胆一点,来一个“卡耐基中国化”,最后定名为“卡耐基中国读本”。

“卡耐基中国读本”,其基本编译原则是:

第一,美国著名成功学大师拿破仑·希尔曾经说过,卡耐基的成功学的基石就是“口才”、“交际”和“心理”,谁能够把这三者梳理出来,谁就把握住了卡耐基学说的精髓。根据这种见解,我们广泛搜集了卡耐基的各种资料和已经出版的图书,从“口才”、“交际”和“心理”三个方面加以分类,最终编译成《绝妙口才》、《完美交际》和《健康心理》。

第二,卡耐基的图书虽然很多,可是在不少方面妨碍读者有效阅读,其中有语言方面的,有文化方面的,也有因为图书粗制滥造所造成。因此,“卡耐基中国读本”立足于中国读者,从语言方面尽量汉语化,文化方面贴近中国化,制作方面力求精品化。除了卡耐基的精华之外,我们更加注意广泛搜



集古今中外有价值的观点和资料，目的是让中国人读起来亲切自然，用起来方便实用。

第三、在内容编排方面，我们力求由浅入深，符合训练和认识的要求。其基本思路是：端正心态→培养能力→提高胆量→学习技巧→增加修养。这种考虑，主要是建立在方便自学、容易理解基础上的。

比如说《绝妙口才》，其基本框架是：怕说话→能说话→敢说话→会说话→少说话。怕说话，主要说的心理问题，希望读者能够端正心态，克服在说话过程中的恐惧心理；能说话，主要说的是能力问题，帮助读者学习、提高说话的能力；敢说话，主要说的是胆量问题，目的是锻炼读者说话的胆量；会说话，主要说的是说话的技巧，目的是希望读者在短时间内提高说话的技巧和水平；少说话，主要说的是说话的修养问题，因为按照中国传统文化要求，“祸从口出”、“一言九鼎”，所以老子有“大辩若讷”之说。

这与卡耐基所谓“不要争辩”、“尽量说好听的话”、“说赞美的话”等有异曲同工之妙。

《完美交际》的框架是“怕交际→能交际→敢交际→会交际→慎交际”，《健康心理》的基本框架是“驱逐烦恼→抵御忧虑→克服自卑→积极心态→良好习惯”。可以看出，这里都贯串着一种循序渐进的指导思想，以便让卡耐基成功的三大基石更好地为中国读者发挥立竿见影的作用。

第四、在“卡耐基中国读本”中，我们大胆地采用了双线结构。“双线结构”的意思是，每一册书都由两部分构成，主

要的部分是“绝妙口才”、“完美交际”、“健康心理”，而与之相关的次要部分则有侧重地介绍卡耐基的生平和故事，对应的主题是“卡耐基口才人生”、“卡耐基交际人生”和“卡耐基心理人生”。

这主要是出于下面的考虑：一是我们经过调查发现，尽管很多人都或多或少地知道卡耐基的一些东西，可是对卡耐基的生平却常常一无所知，或知之甚少；二是卡耐基的一生就是奋斗的一生，他的生平对很多读者就是一部生活的教科书。

希望我们的这种创意能够给读者带来阅读的快感。

为了“卡耐基中国读本”更好地发挥威力，我们还将在网站上与读者交流，我们的网址是：

<http://mssy.yinzi.net>

<http://www.liyangwz.com>

同时，我们还将开展有关的培训咨询，希望广大读者积极参与，推进“卡耐基中国化”的进程，让我们在成功的道路上昂首前进！

刘洪海(《科学时报》总编)

2004年8月于北京中关村

目 录

第一章 怕交际

勇敢面对人生,发挥交际威力

卡耐基说:“一个人获得成功,15%靠自己的能力,而85%靠人际关系。”因此,交际是人的根本需要,是一个人成功的基本条件。

第一节 交流是生存法宝,交际是成功武器	2
你对别人感兴趣,别人就会欢迎你	3
不怕出丑,积极交际	10
独立很重要,发展靠个性	12
交际有意思,恐惧没必要	14
凡事主动出击,帮人就是帮自己	22
今天勤栽树,明天好乘凉	27
第二节 扩大你的交际圈,找个贵人帮一把	30
找个贵人帮个忙,关键人物不可少	31
有缘修得同船渡,无缘见面不相识	35
为对方着想,替自己打算	38
虚心向人请教,忽略对方不足	42



第二章 能交际

增加交际价值,提高交际素质

卡耐基说:“如果你真的希望广结益友,那么,只有你自己能够先成为对方眼中的良友,对方才愿意接近你,逐渐把你当成良师益友。”因此,建立完美交际的第一步,就是先使自己成为对对方人际关系有价值的人。

第一节 你具有关系价值,才能成为朋友	52
希望有朋友,先要够朋友	53
学会尊重他人,维护别人的自尊心	59
赞美不是恭维,好话说到当处	79
赏识微小进步,鼓励别人成功	88
钓不同的鱼,投放不同的饵	93
第二节 营造交际氛围,掌握处世技巧	103
营造愉快氛围,展现友谊魅力	103
让对方说“是”,不让对方说“不”	108
加宽友谊之桥,让对方感到优越	111
会微笑者有希望,会忍耐的能成功	118
第三节 提高自身素质,打造完美交际	124
大度对待故意伤害,无意误解责任在己	124
从真诚欣赏开始,到留足面子结束	126
注意风俗,把握时间	140



第三章 敢交际

建立交际信心,激发交际动机

卡耐基认为,“我跟你同样的感觉”,这是每个人都需要,那我们何不慷慨地向有这一需要的人作出这样的表示呢?

第一节 建立自信,展示魅力	144
拥有自信,敢于交际	144
陶冶情操,展现魅力	156
外圆内方,不卑不亢	160
第二节 自知者贵,知人者明	164
激发高尚动机,寻找共同感觉	165
给狗取个好名字,给对方个好名声	176
给对方一种虚衔,让对方感到重要	184

第四章 会交际

掌握交际技巧,展示交际魅力

卡耐基说:“如果你希望别人用一副高兴、欢愉的神情来接待你,那么你自己先要用这样的神情去对待别人。”

第一节 抓住第一印象,留下临别光辉	190
在着装上下功夫,给人留下好印象	190
确认自己的人际关系,重视人际关系的质量	204



送对方需要的礼,说对方高兴的话	208
承认自己的弱点,留下爽快的印象	214
第二节 记住别人的名字,发现对方的需要	219
记住对方的名字,多说“谢谢”	220
强加于人得不偿失,替人着想受益多多	231
换位思考获双赢,自我检视增智慧	233

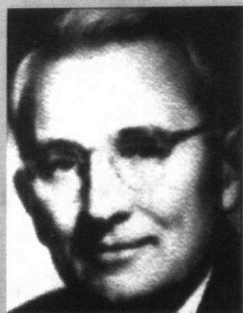
第五章 慎交际

隐藏社交锋芒,凝聚交际潜能

卡耐基说:“一个人必须经常反省自己,等你慢慢发觉这种反省模式已成为日常生活的习惯时,成功之日便不再遥遥无期了。”

第一节 保护好自己,不伤害他人	242
先改变自己,才能纠正别人	242
批评别人的不足,先想自己的缺陷	252
与其表现过分,不如以静制动	262
第二节 强化目标,软化批评	265
不要把批评当利剑,而要用赞美代替批评	266
含蓄批评,适可而止	285
软化批评,强化赞美	288
间接指出过错,留足对方面子	294
欢迎善意批评,忽视恶意诽谤	297
求同存异,避免争论	305

第一章



怕交际

勇敢面对人生,发挥交际威力

卡耐基说:“一个人获得成功,15%靠自己的能力,85%靠人际关系。”可见,交际是人的根本需要,是一个人成功的基本条件。



第一节 交流是生存法宝，交际是成功武器

如果想生活得快乐，就必须懂得交际，否则，痛苦就会伴随着你。

1996年7月29日，40岁的意大利洞穴专家毛里奇·蒙塔尔，独自到意大利中部内洛山的一个地下溶洞里，开始了命名为“先锋地下实验室”的生活。这个地下实验室里有科学实验用的仪器设备、起居室、工作间、卫生间、小的植物园。在一年的时间里，他吸烟380盒，看录像100部，骑健身车1600多公里。次年8月1日，蒙塔尔重返人间，原本健康、积极、能言善辩的他，竟然变得脸色苍白而瘦削，情绪低落，不善交谈……

蒙塔尔说：“在洞穴呆了一年，才知道人只有与人在一起，才能享受到作为一个人的全部快乐。”

卡耐基
交际人生

卡耐基父亲的猪和牛

在父亲那里，卡耐基发现了每个人都希望获得自重的奥妙。

他说：



你对别人感兴趣，别人就会欢迎你

完美人生

卡耐基说：“如果我们只是在别人面前表现自己，使别人对我们感兴趣的话，我们将永远不会有许多真诚的朋友。朋友，真正的朋友，不是以这种方法换来的。”

完美人生

第一章 怕交际 勇敢面对人生，发挥交际威力

人人都希望自己受欢迎，但要做到这一点，并不容易。《人生对你的意识》一书的作者，维也纳著名心理学家亚佛·亚德勒说：

一个不关心别人，对别人不感兴趣的人，他的生活一定会遭到重大的阻碍，同时会给别人带来极大的困难。人类所有的失败，多多少少都与这些人有关。

在纽约大学，卡耐基参加选修一门短篇小说写作课程，柯里尔杂志的主编到班上来给他们讲课。

这位主编说：“每天，我拿起送到我桌上的数十篇小说，

那时候，我还是米苏里的一个农家孩子。父亲饲养了一种品种优良的猪，还有一种白脸的牛。那时候，在牲口展览舍中，父亲经常展览自己的猪和白脸牛，曾经获得几十次的头奖。

父亲把蓝缎带的奖章，用针别在一条白布上。当亲友来

只要读几段，就能够感觉出作者是否喜欢别人。如果作者不喜欢别人，别人就不会喜欢他的小说。”

这位主编热情很高，在讲授小说写作的过程中，说了不少卡耐基非常喜欢的妙语。

“我现在所告诉你们的，跟你们的牧师所告诉你们的，是完全相同的东西。但是，有一点请大家记住，如果你要成为一名成功的小说家的话，你必须对别人感兴趣。”

小说写作如此，为人处世也是如此。

哲斯顿，被公认为魔术师中的魔术师，在他从业的40年里，他到世界各地，不断创造幻象，迷惑观众，使大家吃惊得喘不过气来。共有6000万人买票去看过他的表演，而他赚了几乎200万美元的利润。

哲斯顿的成功与学校教育没什么关系，因为他很小的时候就离家出走，成为一名流浪者，搭货车，睡谷堆，沿门求乞，坐在车里向外看着铁道沿线上标识，因而认识了字。

为了知道他成功的秘诀，豪华·哲斯顿最后一次在百老汇演出的时候，卡耐基一个晚上都待在他的化妆室里。

哲斯顿告诉卡耐基，关于魔术知识，他懂得并不比别人多。但他有两样东西，是其他人所没有的。第一，他能在舞台上把他的个性显现出来。他是一个表演大师，了解人类天性。他的所做所为，每一个手势，每一种语气，每一个眉毛上扬的动作，事先都很仔细地演练过，因此才能把动作、语言、

家时，父亲就拿出这条白布来，叫我握着这一端，他握着那一端，将中头奖的蓝缎带给亲友们观赏。

很明显，猪、牛并不在乎赢得蓝缎带，可父亲却十分重视，因为这些奖品，给他带来了一种“自重”的感觉。



表情配合得分秒不差。第二，哲斯顿对别人真诚地感兴趣。他告诉卡耐基，许多魔术师会看着观众，对自己说，“坐在底下的那些人是一群傻子，一群笨蛋，我可以把他们骗得团团转。”但哲斯顿从不这样。他每次一走上台，就对自己说：“我很感激，因为这些人来看我表演，他们使我能够过一种很舒适的生活。我要把我最高明的手法，表演给他们看。”

他宣称，他没有一次在走上台时，不是一再地对自己说：“我爱我的观众，我爱我的观众。”

卡耐基认为，哲斯顿的成功秘诀很简单，那就是对他人感兴趣。

歌唱家舒曼·海恩克夫人对卡耐基说过类似的话。即使饥饿和伤心，即使生活充满这么多的悲剧，她差点自己杀死她的孩子。即使这么不幸，她一直唱下去，终于成了有史以来最卓越的华格纳歌唱家。她坦白地说，她成功的秘诀之一，就是对别人有无限的兴趣。

如果我们要交朋友，就要以高兴和热诚的心情去迎接别人。当别人打电话给你的时候，你回话的声音，要显出你多么高兴接到他的电话。纽约电话公司开了一门课，训练他们的接线生在说“请问您要拨几号”的时候，先说“早安，我很高兴为您服务”。对别人显示你的兴趣，不但可以让你交到许多朋友，更可以增加客户对你们公司的信任感。

卡耐基 交际人生

第一次进城的滋味

卡耐基一直记得第一次去圣约瑟市的情景。

1901年，卡耐基的父亲负责把一车肥肉运送给圣约瑟市的屠