

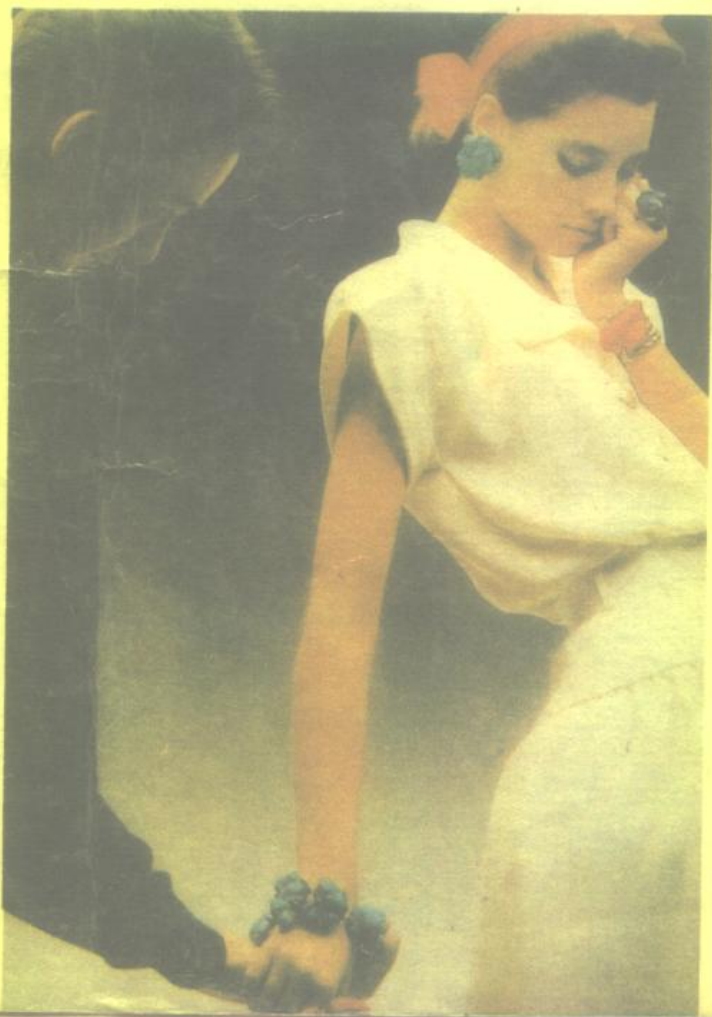
此书——不仅在美国畅销

而且被西方译成47种文字

不仅经常在报刊上摘登、在电台广播
而且走进了小学、中学和大学的课堂

【美国】达莱·卡内基 著

处世与交友的艺术





2 020 1047 5

RYKIE

处世与交友的艺术

【美国】达莱·卡内基 著

王英杰 赵世民 译

江苏人民出版社



DALE CARNEGIE
HOW TO WIN FRIENDS &
INFLUENCE PEOPLE

据美国 LITERARY FRONTIERS
PUBLISHERS 版本译出

处世与交友的艺术

(原名《如何赢得朋友和影响他人》)

(美国)达莱·卡内基

王英杰 赵世民译

江苏人民出版社出版

江苏省新华书店发行 镇江前进印刷厂印刷

开本787×1092毫米1/32 印张4.875插页2 字数110,000

1988年3月第1版 1988年3月第1次印刷

印数1—80,820册

ISBN 7-214-00108-x

·I·829 定价:(贴塑)1.45元

责任编辑: 陈肇芬

译者前言

《处世与交友的艺术》是美国学者达莱·卡内基倾毕生精力写成的一部交际学著作。作者用30年时间,翻阅了所有名人传记,走访了众多泰斗名流,评点了千万人的演说,研究了他们在实际交往中正反两方面的经验;在此基础上,从社会学、心理学、讲演术、修辞学等不同角度探讨了交际的艺术,提出了若干带有实用价值的交际原则和具体的交际方法。如使人喜欢你的六种方法,使他人赞成你的观点的十二种方法,改变人们看法的九种方法,使你个人生活幸福的七种方法等等。

作者把为人处世的艺术与名人轶事结合起来,向读者娓娓道来,不仅使人感到自然、亲切,同时又能启人心智。

本书还能帮助你发现你身上蕴藏着的潜在才能,鼓励你用到人际关系中去,使你收到难以置信的交际效果。

本书已译成47种文字(奉献于读者面前的这本书就是由俄译本转译的)。书的重要段落不仅经常在报刊上摘登,在电台上广播,而且走进了小学、中学和大学的课堂。它是西方最流行的著作之一。

随着我国对外开放及国际交往的进一步发展,要求更深入地了解外国。阅读本书,对于了解西方人们的交际原则和方法,以及交际学的某些研究成果,无疑会有一定的帮助。

由于本书作者是针对西方国家的情况来编写的,有些地方难免不适合我国的国情,还有一些观点,也未必能得到我们

60294/25

的赞同。但通读全书，我们还是可以从中获得某些启迪和借鉴的。

（一） 总 论

本书共分五章，第一章为总论，第二章至第四章为分论，第五章为结论。第一章为总论，主要论述了本书的研究对象、研究范围、研究方法、研究意义、研究结论等。

第二章为分论，主要论述了本书的研究对象、研究范围、研究方法、研究意义、研究结论等。第三章为分论，主要论述了本书的研究对象、研究范围、研究方法、研究意义、研究结论等。第四章为分论，主要论述了本书的研究对象、研究范围、研究方法、研究意义、研究结论等。

第五章为结论，主要论述了本书的研究对象、研究范围、研究方法、研究意义、研究结论等。第六章为结论，主要论述了本书的研究对象、研究范围、研究方法、研究意义、研究结论等。

第七章为结论，主要论述了本书的研究对象、研究范围、研究方法、研究意义、研究结论等。第八章为结论，主要论述了本书的研究对象、研究范围、研究方法、研究意义、研究结论等。

2

目 录

基本交际原则

“你若喜欢蜜，就莫捣毁蜂巢”.....	(1)
交际的秘密.....	(7)
能做到这点的赢得世界，做不到这点的孑然一身.....	(14)

使人喜欢你的六种方法

这样做你将永远受到热情接待.....	(23)
给人留下好印象的简便方法.....	(30)
怎样避免不愉快.....	(34)
成为好的对话人的简便方法.....	(40)
怎样激起人的兴趣.....	(46)
怎样一见面就使人高兴.....	(48)

怎样争取他人赞成你的观点

在争论中不抢占上风.....	(58)
在什么情况下容易树敌，如何避免.....	(62)
如果你错了，就要承认.....	(70)
说服人的方法.....	(73)
苏格拉底的秘密.....	(77)

要让对方把话讲完·····	(82)
怎样使人与你合作·····	(86)
帮你取得神奇效果的原则·····	(89)
每个人都希望什么·····	(92)
大家都欢迎的态度·····	(97)
电影和电台能这样做,你为什么不能呢?·····	(100)
在什么办法都不能奏效时,试试这条原则·····	(101)

改变人们看法的九种方法

必须指出他人的缺点时应从何说起·····	(105)
怎样使被批评者乐意接受意见·····	(109)
首先说自己的错误·····	(109)
谁也不喜欢命令·····	(112)
给人维护自己面子的机会·····	(112)
如何鼓励人成功·····	(114)
努力为人树立好的名誉·····	(116)
努力表明缺点容易克服·····	(118)
怎样使人乐意做他希望他去做的事·····	(120)

几封神奇的信

产生奇异效果的信·····	(123)
---------------	-------

使你个人生活幸福的七种方法

家庭生活是多么容易被破坏·····	(130)
要爱,不要改造对方·····	(133)
这样做就有离婚危险·····	(135)

使所有人都幸福的捷径.....	(138)
它们对妇女来说是如此重要.....	(141)
如果你想成为幸福的人,就莫轻视下述 准 则.....	(143)
在婚姻问题上要做有修养的人.....	(145)

基本交际原则

“你若喜欢蜜，就莫捣毁蜂巢”

1931年5月7日，纽约市民目睹了该市有史以来最大的一次搜捕行动。经过许多星期通缉之后，著名凶手克罗尔终于在威斯特大街，他情妇的住所就擒了。

150名警察和便衣埋伏在通向顶楼避难所的通路上。他们在顶楼开了个气孔——打算用摧泪瓦斯将克罗尔“熏”出来，然后在顶楼周围的楼房上架好机枪。枪战在这所纽约市最讲究的住宅里持续了一个多小时。克罗尔躲在安乐椅后面，对警察开枪。上万名好奇的观众观看了这场不寻常的战斗。纽约各条街道里还没发生过类似的事件。克罗尔就擒后，警察所长马尔伦宣称，克罗尔是纽约市历史上最危险的罪犯之一。

克罗尔本人是怎样想的呢？这我们清楚。因为在警察袭击他住宅时，他写了一封信。信是写给“所有与本案有关的人的”。他写信的时候，伤口的血还直往纸上滴。他写道：“在我衣服下面跳动着一颗平静的、善良的心。它任何时候都是无辜的。”

在这之前不久，克罗尔驾车同他情妇在城外通往长岛的公路上行驶。在他的车停下时，一名警察突然向他走来，要他出示驾驶证。克罗尔一言不发，掏出手枪朝警察就是一枪，紧接着跳下车，夺过警察的枪，冲着已伸开双臂躺在地上的警察

又补上一枪。这个杀人犯竟说：“在我衣服下面跳动着一颗平静的、善良的心。它任何时候都是无辜的。”

克罗尔被判处电椅死刑。当他被关进星星监狱死囚室时，您是否认为他一定会说：“这是我杀人的结果”？恰恰相反。他是这样说的：“这是我自卫的结果。”

总之，克罗尔在这件事上点儿也没认罪。

对于罪犯来说，这是否有点儿反常呢？倘若你这样认为，请看下面的话：“在我生命的黄金时代，我努力为人们做好事，帮他们度过幸福的时光。而我得到的报酬是什么呢？完全是痛苦，我过的是永远被人通缉的日子。”这是美国强盗头子、最大的罪犯艾尔·卡彭的话。卡彭没责怪自己，相反，他认为自己是一个没受到公正对待的人和不被人理解的慈善家。

我同星星监狱工作人员进行过有趣的通信。他写道，“认为自己是坏人的犯人是很少的。他们把自己看作和我们一样的人。他们常为自己的行为辩解，并能向你解释，他为什么要撬开保险柜或迅速扳动它的开启机关。他们大多数人经常为自己的反社会行动列举理由进行辩护，甚至一人自言自语，自己为自己辩解，并且宣布不应把他投进监狱。”

如果说这些绝望的罪犯，都不承认自己犯罪，那末我们对于日常所接触的人还能期待什么呢？

指摘人是徒劳无益的，因为指摘只能促使他起来维护他的荣誉，为自己辩解。指摘是危险的，因为它伤害人的自尊心，有损人的尊严，使人感到屈辱。

德军中，某人有了过失，其他士兵无权立即对他提出申诉，必须等到第二天早晨，待他消气以后。假如某个士兵违反这个规定，就要受到处罚。倘若在老百姓里对过于严厉的父

母、爱打架闹事的人和所有爱吹毛求疵的人也规定这样的法律就好了。

历史上许多例子证明指摘无益。西奥多·罗斯福同塔夫脱总统那次有名的争论即其例证之一。争论导致了共和党分裂，导致伍德罗·威尔逊进白宫登台执政，从而改变了整个历史进程。让我们简略地回顾一下：西奥多·罗斯福 1908 年离开白宫时，任命塔夫脱为代总统，然后去非洲猎狮。从非洲回来后，他对塔夫脱表示出不满，责怪他保守。罗斯福为使自己能三任总统，成立了新政党。这险些导致共和党崩溃。在后来的大选中，塔夫脱和共和党仅在佛蒙特和犹他两州取得了胜利。此乃共和党遭受的一次最大失败。

西奥多·罗斯福把罪过全推到塔夫脱身上。塔夫脱承认了吗？没有，什么也没承认。塔夫脱含着眼泪说：“难以想象我不这样做。”

当时，谁该受谴责，是罗斯福还是塔夫脱？坦白说，我不知道。也不想知道。我举这个例子是为了说明：罗斯福的指摘没能使塔夫脱认错，反使塔夫脱极力为自己辩解，不停地宣称：“难以想象我不这样做。”

人的本性就是这样：无论他多么不对，他都准备指摘别人，而不是自己。我们都是这样。所以，当下次你准备指摘人的时候，你要记住指摘就象信鸽一样，它总是要回来的。要记住，你要指摘的那个人，他要为自己辩护，很可能，他还要指摘你，至少他也要象塔夫脱那样，说：“难以想像我不这样做。”

1855年4月15日星期六早晨，遭布特刺杀的林肯在陈设简朴的房间里死去。他躺在对他来说显得很狭小的床上。床头上方挂着复制的罗萨名画骏马图。煤气灯在明灭闪烁。这时，国

防部长斯坦顿说：“优秀的、驰名世界的执政者死了。”

林肯同人们交往成功的秘密在什么地方呢？我用10年时间研究了林肯的生平，其中用3年时间写成了《林肯轶事》一书。我自认为是详尽无遗地研究了林肯的生平事迹。我专门研究过他与人交往的方法。他是否喜欢指摘别人呢？是的。年轻时，他写过许多挖苦人的信和长诗，并故意丢在路上，让人拣到。其中一封引起了别人的愤慨，这在林肯一生中是难以忘怀的。

林肯在伊利诺斯州斯普林菲尔德担任律师工作以后，还公开在报上写信攻击自己的敌人。有一次做得太过分了，那是1842年秋，林肯侮辱一个名叫詹姆斯·希尔兹的爱尔兰人。这人虚荣、任性。林肯在匿名信中恶狠狠地嘲讽了他——信登在斯普林菲尔德报纸上。这引起全市议论哄笑。易感屈辱和骄横自负的希尔兹暴怒至极。打听到信出自何人之手后，直奔林肯，邀其决斗。林肯虽反对决斗，但也没有别的办法摆脱困境，维护名誉，只是得到了选择武器的权利。因其臂长，故选择了剑。在指定日期，林肯和希尔兹来到密西西比河沙岸规定的地点，准备决一生死。最后，在决斗中间人出面干预的情况下，才制止了决斗。

这是林肯一生中最不光彩的一件事。他从善于同人们交往的观点出发从中吸取了宝贵的教训。从那以后，林肯再不写信侮辱人，嘲笑人，几乎再没指摘过什么人。

1863年7月头三天葛底斯堡战役开始了。7月3日晚上，李将军开始向南撤退。当时正在下雨。李率溃军退到波托马克河边，遇到了不可逾越的障碍：前面是暴涨的河水，后面是乘胜追来的敌军。林肯清楚，李军在河西无路可退。北方出现了歼灭李军结束战争的大好时机。充满信心的林肯命令米德将军

不要召开军事会议，立刻进攻李军。林肯给米德发去电报，又派去专门信使，命令他立即行动。

米德怎样行动的呢？恰恰相反，没按命令行事。他召开了军事会议，公开违反了林肯的命令。米德动摇不定，一天天拖延着，还复电努力为自己辩解，最后坚决拒绝攻击李军。这时，河水已经退了。李将军渡过了波托马克河。

林肯暴怒得无以复加。“这是怎么回事？”他对儿子罗伯特喊道，“我的上帝！这是怎么回事？他们已落到我们手里，只要稍一努力，就可战胜他们。可是，无论我怎么说，怎么做，也不能使部队前进一步。在那种有利形势下，任何一个将军都可歼灭李军。我亲自去也能消灭它。”

痛苦绝望的林肯给米德将军写了一封信。要知道，这时的林肯已变得较有自制力和善于表达自己的思想了。因此，1863年林肯写的这封信就等于是最严厉的批评。信写道：

“我亲爱的将军！

看来，你没意识到由于李的逃脱造成的不幸是多么的严重。他几乎落在我们手中，假若这次我们战胜了李军，加上我们在其他战线取得的胜利，我们就可结束战争。现在还不知道战争要延长多少时间。如果说上星期一您无力成功地攻击他，在兵力比过去更少的情况下，您又怎能东渡攻击呢？期望您取得更大的胜利是不明智的。我也不抱这样的希望。您放过了取得胜利的时机，我非常失望。”

您如何认为？米德将军读了这封信以后做了些什么？然而米德根本没见到这封信。林肯根本没发。信是在林肯死后他的文件里发现的。我猜，仅仅是猜，林肯写完信后对自己说：“不用着急。我坐在白宫给米德下达攻击命令，当然很轻松。倘若

我在葛底斯堡象米德那样看到最后一周那样惨重的伤亡，听到伤亡战士的呻吟和惨叫声，也许，我也就不要求实施攻击了。倘若我也象米德那样怯弱，我也许会那样做。不管怎样，水已退了，如果再发这封信，我感到坦然，可米德就要为自己辩护。他接到信后，就要指摘我。这样会产生流言蜚语，并影响到将军的威信，还可能迫使他退休。”

于是，林肯把信放到一边。痛苦的经历使他懂得：严厉的批评和指摘几乎总是无益的。

您想使一个人向好的方面转化？这很好。我完全赞成。但是为什么不能先从自己这方面着手呢？即使从自私的观点出发，这样做也是有利的，没有危险。

布朗宁说：“如果一个人开始思想斗争，那么这个人就有点希望。”要改变自己，需要很长时间。

我在年轻时，为了出名，给当时美国文坛上一位著名作家理查德·哈丁写了一封粗野的信。当时我准备给某杂志写一篇评论这位作家的文章，我想让哈丁给我介绍他的创作经验。在给哈丁发信之前我收到了另一位作家的信。信末注明：“本人口授，未经审阅”。这让我产生了他非常忙的印象。可我一点也不忙，却出现了让哈丁也对我产生这种印象的念头。在那封短信的末尾我也注上了：“本人口授，未经审阅。”

哈丁认为不屑复信，在信末写了“十分粗野”4个字，把信退了回来。我的行为确实无礼，也许应该得到这样的对待。但是我和常人一样，为此感到很屈辱。10年以后，当我看到哈丁去世的消息时也丝毫没为以前的行为感到害羞，我首先感到的是受到的屈辱。

·如果一个人对别人品头评足，责骂他人，又不能坚信自己

做得十分正确，那他一定会感到痛苦，可能痛苦 10 年，甚至一生。同人们交往时应当记住，远不是所有的人都按逻辑行事。人们往往带有偏见，很多人的行为受骄傲和虚荣心的驱使。

指摘是危险的火花，它可引起火灾，使人痛苦，甚至加快人的死亡。

无情的指摘迫使英国最著名的作家托马斯·哈代永远拒绝创作消遣性作品。指摘使英国诗人托马斯·查特顿自杀。

本杰明·富兰克林年轻时行事很不机敏，后来却成了外交家和交际里手，出任驻法大使。他成功的秘密在哪里？“我不讲任何人的坏话，一句也不讲，”他说，“我尽力讲别人的好话。”

每个蠢人都会非难他人，大多数人就是这样做的。然而为了学会理解和宽恕他人却需要坚强的性格和高度的自制力。

卡莱尔说：“伟人就伟大在他能正确对待比他地位低的人。”

试着理解本要指摘的人，试着理解他们为什么这样做而不那样做。这比指摘要有益得多。这可以培养人的耐性，以同情、友爱之心对待他人。

“知道一切，就意味着原谅一切。”

约翰逊博士是这样说的：“上帝都没打算指摘每个人，只要他还活着。”您和我为什么还要这样做呢？

交际的秘密

世界上只有一种方法能使某人去干某件事。您想过没有？是的，只有一种方法，就是让他干本人乐意干的事。应记住，其他方法是没有的。当然您可用手枪威胁某人把手表交给您，可

用枪毙威胁部下去做某件事——在您还没有背朝他的时候；可以用处罚威胁小孩去做您要他做的事。但这些粗暴的方法会带来不良后果。

能使人去做某件事的唯一方法，就是让他去做他想做的事。那么想做什么事呢？

20世纪杰出的心理学家西格蒙德·弗洛伊德博士说：“我们的一切行动都基于两种动机：性的引诱和成为伟人的欲望。”

林肯一次写信是这样开头的：“每个人都乐意听恭维话。”威廉·詹姆斯说：“渴望得到全社会的尊重是人的最大本性。”他没说欲望，用了“渴望”这个词。

以正当途径达到这一点的人将享有很大威望。

成为伟人的欲望是人区别于动物的主要特征之一。以下例子可以说明。我在密苏里农场度过童年，当时我父亲饲养特种猪和良种畜。我们常把猪赶到中西部农业展览会上去展览。一次我们养的猪得了头名。我父亲把蓝奖带别在薄纱上。每当朋友和参观者来到我家，我父亲就把它从箱子里拿出来。我拉着奖带的一头，父亲拉着另一头，谈论起得奖的事来。自然，这些猪对它们的获奖不感任何兴趣。我父亲却怀有无限的兴趣。由于得到了这些奖品，使他感到自己有了威望。

如果我们的先辈没有这种欲望感，那么文明也就不存在了。没有这种感觉，我们也就无异于动物。正是成为伟人的欲望推动一个没有学问的穷职员去学法律。您大概听说过这个人，他就是林肯。

这种欲望推动狄更斯写出不朽的作品。威望欲鼓舞克里斯托弗创作交响乐曲。正是这种从周围环境中争脱出来的出

人头地的欲望促使洛克菲勒积攒起他挥霍不尽的亿万金钱。正是这种欲望激励我们这个城市中最富的人建造雄伟壮丽的大厦。

出入头地的欲望促使我们穿时髦服装，购买最新牌子的汽车，谈论子女的天资。

倘若您问我，您出入头地的思想，表现在什么地方，我就回答：这要看您是怎样的人。这是由您的性格决定的，而且，它是您身上最重要的特点。

在生活中有许多可笑的例子。大家都力图强调自己的威望。就连华盛顿也喜欢别人称他“美利坚合众国总统阁下”。哥伦布要求授予他“海军上将和印度总督”的爵位。叶卡捷琳娜一世不愿启封没写“呈皇帝陛下”字样的信。林肯的妻子象母老虎一样咆哮着扑向格兰特夫人：“在我面前未经我允许就坐下！”

我们的百万富翁们为贝德将军南极探险捐款，希望以他们的名字命名那里的雪峰。维克多·雨果企图以他的名字命名巴黎。甚至莎士比亚这样一个最伟大的人，为提高名望也创立了族徽。

有时在病倒以后，仍想得到人们的同情和关心。比如麦金利太太为了感到自己的威望，强求丈夫麦金利总统放下国家大事，陪她坐几小时，“哄她入睡”。她要求经常关心她，以满足她个人的虚荣心。甚至镶牙时也要求总统留下陪她。有一次，因丈夫要正式会见约翰·涅不得不离开她而大闹起来。

莱因哈特太太给我讲起过一位精力充沛的妇女，为了出入头地而成了废人。“一次，”莱因哈特太太说，“这位妇女不得不承认她已不年轻，嫁不出去了，除了独身，再无别的选择，因