



五色土丛书

为人处事的诀窍
人际交往的指南

〔美〕戴尔·卡耐基 著
李 汝 译

怎样影响他人



文化艺术出版社

提供你一条成功的捷径

怎样影响他人

〔美〕戴尔·卡耐基 著

李 汝 译

文化艺术出版社

怎样影响他人

〔美〕戴尔·卡耐基 著

李 汝 译

*

文化艺术出版社出版

(北京前海西街17号)

新华书店北京发行所经销

人民美术印刷厂印刷

*

开本 787×1092毫米 1/32 印张8 字数 180,000 插页2

1989年1月北京第1版 1990年11月北京第2次印刷

印数40,001—55,000册

ISBN 7-5039-0231-0/G·20

定 价: 3.20元

**HOW TO WIN FRIENDS
AND INFLUENCE PEOPLE
DALE CARNEIGE**

根据 Simon & Schuster Inc 1983年版译出

目 录

序：成就功名的捷径

罗维尔·托马斯	1
---------------	---

本书的形成	13
-------------	----

第一篇 待人处世的基本技巧	20
---------------------	----

第一章 要采蜜，不要弄翻蜂房	20
----------------------	----

第二章 待人处世的秘诀	31
-------------------	----

第三章 左右逢源或到处碰壁	42
---------------------	----

第二篇 使人喜欢你的六种方法	62
----------------------	----

第一章 这样做，你将到处受欢迎	62
-----------------------	----

第二章 产生良好的第一印象的简单方法	73
--------------------------	----

第三章 不这样做，你将陷于困境	79
-----------------------	----

第四章 成为优秀谈话家的方法	86
----------------------	----

第五章 如何使人产生兴趣	96
--------------------	----

第六章 如何使人马上喜欢你	99
---------------------	----

本篇提要·····	111
第三篇 使人赞同你的十二种方法·····	113
第一章 你不能以狡辩赢得胜利·····	113
第二章 如何避免成为仇人·····	119
第三章 你错了，就承认·····	129
第四章 使人走在理智的大道上·····	136
第五章 苏格拉底的秘诀·····	145
第六章 处理抱怨的灵丹妙药·····	151
第七章 如何得到别人的合作·····	156
第八章 一个能帮你创造奇迹的公式·····	163
第九章 人人所需要的·····	166
第十章 人人所喜欢的激励·····	172
第十一章 大家都在这样做，为什么你不试 试·····	178
第十二章 当其他方法都无效时，试试这个 方法·····	181
本篇提要·····	184
第四篇 批评人而不触伤人或引起反感的九种 方法·····	185
第一章 如果你必须提出批评，这是个开始 的方法·····	185
第二章 如何批评而不招怨·····	190
第三章 先谈你自己的错误·····	191

第四章	没有人喜欢接受命令·····	194
第五章	使对方保住他的面子·····	195
第六章	如何鼓励人成功·····	198
第七章	让人有个好名声·····	202
第八章	使错误容易改正·····	205
第九章	使人乐于做你所要他做的事·····	208
本篇提要	·····	211
第五篇	产生奇迹的信函·····	213
第六篇	使你家庭生活更快乐的七项原则·····	222
第一章	如何迅速地自掘婚姻的坟墓·····	222
第二章	爱，并让他自由地生活·····	228
第三章	如此做，你就快要结婚了·····	231
第四章	一个使人人快乐的简单方法·····	235
第五章	对女人最有意义的事·····	238
第六章	如果你要快乐，要记住这一点·····	240
第七章	不要做一个婚姻的文盲·····	243
本篇提要	·····	247

序：成就功名的捷径

罗维尔·托马斯*

去年一月，一个寒冷的晚上，两千五百名男男女女涌入纽约宾索维尼亚饭店的大舞厅。七点半，满场已座无虚席，但到八点，兴致勃勃的来宾仍不断涌进来。很快，宽敞的大厅挤满了，没过多久，甚至连站位也要买票了。成千的人操劳一天之后，晚上到这儿来站上一个半小时——为什么呢？

时装表演吗？还是一场为期六天的自行车比赛？还是克拉克·盖博亲自登台？

都不是。这些人是看了一则报纸广告而来的。两天以前，他们拿起纽约《太阳报》，一则整版的广告映入眼帘：

增进你的收入

学习流利表达

准备做领导者

又是老一套，是吗？是的。但信不信由你：就在这个地球上最世故的城市里，在有百分之二十五的人失业的经济萧条的情况下，竟有两千五百人为了这张广告而涌向宾索维尼亚饭店。

* 罗维尔·托马斯，做过新闻记者和编辑，著有二十五本书，也是“新艺拉玛”电影的创始人。

别忘记这一点：这则广告不是登在什么画报上，而是当地最保守的一家晚报——纽约的《太阳报》上；赶来饭店的人，都属于上流经济阶层——高级职员、老板、专业技术人员，他们一年的收入在两千至五万美元之间。

这些男男女女在这天晚上是来听一个最现代、最实用的“做人处世”的演讲——由戴尔·卡耐基的做人处世机构主办。

为什么这两千五百个生意人要到这里来听这样一个演讲呢？

是否由于经济不景气而突然产生了求知欲呢？

显然不是，因为这个演讲在以前的二十四年里，每个季节都在纽约市开设，都挤得水泄不通。其实，已有一万五千名商界和专业技术人员接受过戴尔·卡耐基的训练。甚至一些大型的、稳重而保守的企业，如西屋电器公司，麦格希尔出版公司，布鲁克林联合瓦斯公司，布鲁克林商业工会，美国电器工程师协会，以及纽约电话公司，等等，都涉于他们公司员工和高级职员的利益而在公司里开设这个训练课程。

所有这些人在离开小学、中学或大学十几、二十几年后，又来接受这种训练，这无异于是对我们教育制度的惊人缺点的活生生的批判。

一个重要的问题是：成年人到底想要学习什么呢？为了回答这一问题，芝加哥大学，美国成人教育协会，青年会的各地学校，联合做了一个耗资两万五千美元，费时两年的民意调查。

此项调查结果表明：成人最关心的是健康问题；其次关心的是有关增进改善人际关系的技巧；他们要学习的，是做人处世的方法。他们既不想成为演说家，也不想听什么关于心理学的大道理——他们要得到的，是可以立即用于商界、社交界和家庭生活中的、实际的建议。

“好吧”做此项调查的人说：“好极了。如果这就是他们所需要的，那我们就提供给他们吧。”

然而，他们找遍了教科书，发现还没有人写过一本教人如何解决做人处世问题的书。

这实在妙不可言！千百年来，不乏希腊、拉丁和高等数学的高深著作——这种书籍一般成年人不屑一顾。然而，他们极为渴望要知道，非常需要给予帮助和指导的题材，却无人问津。

这就是两千五百名热情的男男女女在看了报纸的广告之后，涌入宾索维尼亚饭店的原因。无疑，他们找到了渴望已久的东西。

这些人在中学和大学里曾博览群书，相信只有知识是赢得名誉、利益的独一无二的法门。

但是，在事业中奔波了数年之后，他们彻底醒悟了。他们发现，多数在事业上最成功的人，除了知识以外，还拥有善于言辞，能说服他人，把自己和自己的想法“推销”出去的才华。

他们很快发现，如果一个人要在商业界出人头地的话，个性和言辞的能力，比起死知识和第一流大学的文凭来，更为重要。

登在纽约的《太阳报》上的那则广告保证说，在宾索维尼亚饭店的集会将极富娱乐性。果然是如此。

有十五名听过这个演讲的人被带到麦克风前——他们每个人都有七十五秒钟的时间，讲述自己的亲身体验。每人只有七十五秒钟的时间。时间一到，“砰”地一声，木槌敲响，主席就叫起来，“时间到了！下一位！”

整个集会进行中的热烈气氛，就象牛群驰骋过一片草原。听众站立了一个半小时，俨然观看一场好戏。

那些上台的人，构成了体现美国商业界的横断面：一个联销店的高级职员；一个面包商人；一个商业协会的会长；两个银行家；一个卡车推销员；一个化学品推销员；一个保险商人；一个制砖公会的秘书；一个会计师；一个牙医；一个建筑师；一个威士忌推销员；一个基督教的传播者；一个由印第安那州到纽约来听课的药剂师；一个来自哈瓦那、为准备发表一次三分钟的重要演讲的律师。

第一个上台讲话的是派特里克·奥海尔，他出生在爱尔兰，只上过四年学，流浪到美国，做过机械师，后来当私人司机。四十岁的时候，家中的人口越来越多，需要有更多的经济收入。因此，他尝试推销卡车轮胎。正如他自己所说的，自卑感弄得他抬不起头来。他总要在人家的办公室门前走上五六个来回，才有勇气推门进去。他对自己的推销成效很失望。正当他想，回到一家机械厂工作时，有一天收到一封信，邀请他去听戴尔·卡耐基的演讲课。

起初他不想去听这种课，担心自己跟一些有大学程度的人处在一起，会感到格格不入。但他那位对他很是灰心

的妻子坚持要他去，她说：“这也许会对你有些好处，派特里克。老天知道你需要上这种课。”他第一次来到上课的地点，在街上站了五分钟，才鼓起勇气走进去。

他尝试对人讲话的最初几次，又怕又怯，晕头转向。几个星期过后，他不再对听众感到害怕了，而且很快发现自己喜欢演说——听众越多越好；继而单独面对面的会谈场合，他也不怕了；他再也不对自己的顾客感到恐惧了。他的收入因此而猛增。今天，他已是纽约市的一个明星推销员。在这天晚上宾索维尼亚饭店的演讲中，派特里克·奥海尔面对两千五百人从容而立，叙述了他的经历、成就。会场气氛十分热烈，听众不时爆发出一阵阵笑声。还没有几个职业演说家能有他这样出色的表现。

第二个上台讲话的是葛德菲·麦尔，一位满头白发的银行家，也是位有十一个儿女的父亲。他在班上第一次讲话时，几乎是呆若木鸡；他的脑海里仿佛一片空白。他的经历生动，描述了一个善于言辞、演说的人如何卓有成就的过程。

葛德菲·麦尔在华尔街供职，二十五年来一直住在新泽西州的克里夫顿。这期间，他一直积极地参加地方性的活动，结识了大约五百人。

就在麦尔参加卡耐基的培训之后不久，他收到一张美国国家税务局寄来的索税单。他认为这种税太不公平了，因此火冒三丈。要在从前，他就只会坐在家里闷闷不乐，或者跟邻居们发发牢骚。但在那天晚上，他戴上帽子来到镇民大会上，在大庭广众之前发泄胸中的怒气。

这次充满火药味的演讲，使新泽西州克里夫顿的公民都催促他参加竞选镇民代表。于是，有好几个星期，麦尔从这个会议到那个会议，到处痛斥浪费和市政方面的奢侈。

当地共有九十六个镇民代表候选人。选票最后计算的结果，葛德菲·麦尔名列第一。就在这一夜之间，他成了当地四万人中的一位令人瞩目的人物。他所发表的那些演说，使他在六个星期中所交到的朋友，比起过去二十五年来，要多上八十倍。

而他身为代表所得到的薪水是其一年投资的十倍，换言之，他的投资收益是百分之一千。

第三个上台讲话的，是一个全国性的规模庞大的食品制造商协会的会长。他叙述了他曾如何在董事会上不敢站起来发表自己的观点的经历。

在学过面对公众思考和讲话之后，两件惊人的事发生了。他很快被推选为协会的会长，而且以会长的身份，在全美各地主持会议。他讲演的摘要，由美联社发布到全美各地的报纸和同业杂志。

在学习演讲之后的两年内，他为自己的公司和产品所赢得的免费宣传，甚至多于他以往花费二十五万美元广告费所得到的宣传。他承认他以前甚至不敢打电话邀请在曼哈顿南区那些较有地位的高级职员共进午餐。而由演讲所带来的名望，使得那些人现在反过来打电话给他，邀请他吃午餐，并且还为此占用他的时间而致歉。

无疑，演讲的能力是成名的手段。这种能力使一个人

超出常人，令人瞩目。而一个讲话得人心的人，往往使别人对他能力的评价超过他真正具有的才华。

今天，成人教育运动已遍及全国，而此项运动中的最大力量，是来自戴尔·卡耐基。他曾比任何人更多地听过、评论过成人的演讲。李普莱最近发表的一部《信不信由你》的卡通说，卡耐基评论过十五万次的演讲。如果这辉煌的数字吓不倒你，那么请别忘了算一算，这个数字表示：自哥伦布发现美洲以来，几乎每天都有一次演讲。或者，换句话说，所有那些在他面前发表过演讲的人，仅仅占用三分钟时间，一个接一个地讲下去，那么他要夜以继日、毫不停顿地听上一年才能听完。

戴尔·卡耐基本人饱经沧桑的事业，尤其突出地说明了一个有创新意念和满腔热情的人将会取得怎样的成就。

卡耐基出生在密苏里州一个离铁路十哩的村子里。在十二岁前，他从未见过电车。而今天，四十六岁的他，从香港到哈摩费斯特，走遍了天涯海角。有一次，他距离北极甚至比拜尔将军的总部“小美国”距离南极还要近得多。

这个密苏里州的小孩，一度曾给人捡草莓、割野草，一小时才挣五分钱。但现在，他为大公司训练高级职员如何表达自己的观点时，一分钟的报酬是一块钱美金。

这个乡下小孩，从前在南达科他州替人放牛。后来到了伦敦，在威尔士亲王参观时显露了才华。

这位仁兄，起初在大众面前练习演讲时曾失败过五六次，后来成了我的私人经纪。我的成功，主要是由于戴尔·卡耐基所主持的训练。

年轻的卡耐基曾不得不为受教育而奋斗，因为在密苏里西北部的那个老农场里，恶运总不断临头：船只漂失，船只互撞，年复一年，“一〇二河”泛滥，淹没玉米、冲走稻草，一季又一季，肥猪染霍乱而死，牛骡市场不景气，加之银行威胁要没收抵押物。

一家人在失望之际，卖掉了农场，迁到了密苏里州华伦斯堡的州立师范学校附近，又买了一个农场。在市镇上吃住一天要花费一块钱，卡耐基负担不起。因此，他住在农场，每天骑马赶三哩路上学。而在家里，他还要挤牛奶、伐木、喂猪。他不得不在煤油灯下学习拉丁文动词，直到他眼睛模糊，打瞌睡为止。

即使他午夜时才上床，也仍要把闹钟拨到三点。因为他父亲饲养了良种杜罗杰西猪，这种小猪仔在严寒的夜里，有被冻死的危险，因此小猪被装进一个篮子，盖上麻袋，放在厨房炉灶的后面。这些小猪有种天性，它们在清晨三点一定要吃一次热食。所以，每当闹钟响时，戴尔·卡耐基就要爬出被窝，把那篮小猪送到母猪那儿，让它们吃奶，然后再把它们带回炉灶后温暖的地方。

州立师范大学的六百名学生中，只有五六个人不住在镇上，戴尔·卡耐基就是其中之一。他穷得每天晚上必须骑马回到农场去挤牛奶。他的外衣小得裹紧身子，裤子也太短。他为此而感到羞耻。他很快就滋生出一种自卑心理。于是，他试图寻找出入头地的捷径。他很快就看出来，学校中享有影响力和名望的人，是足球和棒球队员，还有那些辩论和演讲的获胜者。

他知道自己并没有体育方面的才能，于是决心在演讲比赛取胜。为此他花了几个月的时间来准备，骑在马上、下学时练习，挤牛奶时也练习。有一次，他爬上一个大草垛，手舞足蹈地大声演讲有关制止日本移民的必要，把鸽子都给惊飞了。

但是，尽管他竭尽全力地准备，他还是一次又一次地失败了。那时他正是十八岁，处于一个既敏感而情绪又极易波动的年龄。他非常灰心，失望，甚至想到了自杀。然而，情况突然有了转机，他开始在演讲比赛中获胜，而且是每次都获胜，甚至那些请求他给予指点的学生，也都获胜了。

从大学毕业后，他开始在內布拉斯加州西部和怀俄明州东部多沙的山地一带给农场里的人上函授课程。

尽管他有无穷的精力和热忱，但在事业上并无进展。他极其失望，大白天躺在內布拉斯加州亚来斯的旅馆的床上哭起鼻子来。他渴望回到原来的学校去，渴望摆脱冷酷的生活。可事实上不行。他决定到欧马哈去另找个工作。由于没钱买火车票，只得以饲养两车厢野马为代价，搭上了一趟货车。他在南欧马哈下了车，找到了一个为亚摩尔公司卖咸肉、肥皂和猪油的工作。他销售的区域是在“坏地”^①，牛群遍布的牧区和南达科他州西部的印第安人地区。他或是搭货车、驿马车，或是骑马，睡在简陋的旅舍里，所谓的房间只是用一层薄布隔置起来的。他研读有关推销术的书籍，骑未驯服的野马，跟土人玩扑克，学习如

① “坏地”意指商品经济不发达，很难在此推销商品的地方。——编者注

何收帐。一个内地的店主要是拿不出现金来付所订购的咸肉和火腿，他就从这家店铺的货架上拿走十几双鞋，卖给铁路局的人，再把钱寄给亚摩尔公司。

他常常搭着货车日行百哩。每当货车停在一个站上卸货，他便跑到镇上去，约见四五个商人，签收订货单。当汽笛拉响时，他再匆匆赶回车站，跳上已经启动的货车。

就这样，在两年的时间里，他把一个几乎没有什么销售利润可赚，销售额仅位居公司所及范围中第二十五名的地区，变为销售额居所有欧马哈二十九条公路可达之处的第一名。于是，亚摩尔公司有意提升他，说：“你已经做到了似乎不可能的事。”但他不仅拒绝晋升，而且辞职了——辞职之后，他到了纽约，在美国戏剧艺术学院从事研究，并担任演员周游全国扮演《剧团的宝丽》中的哈特里博士。但他不是一个演戏的天才，对此他有自知之明。于是，他又拾起推销工作这一行，为派克汽车公司推销卡车。

然而，他对机械一窍不通，也毫不关心。他的日子过得很不愉快，每天不得不逼着自己去工作。他极为渴望有时间读书，写出他在师范学院曾梦想写的书。因此，他又放弃了推销，把时间花在写小说上，并靠在夜校教书维持自己的生活。

教些什么呢？他回忆起自己的过去，阅览了在大学曾攻读的科目，却发现，他在公开演讲方面受到的训练所给他带来的信心、勇气、镇定以及做人处事的能力，比所有其他大学课程给他带来的收益的总和还要可观。于是，他就劝说纽约青年会学校给他一个机会，为商界人士开设一