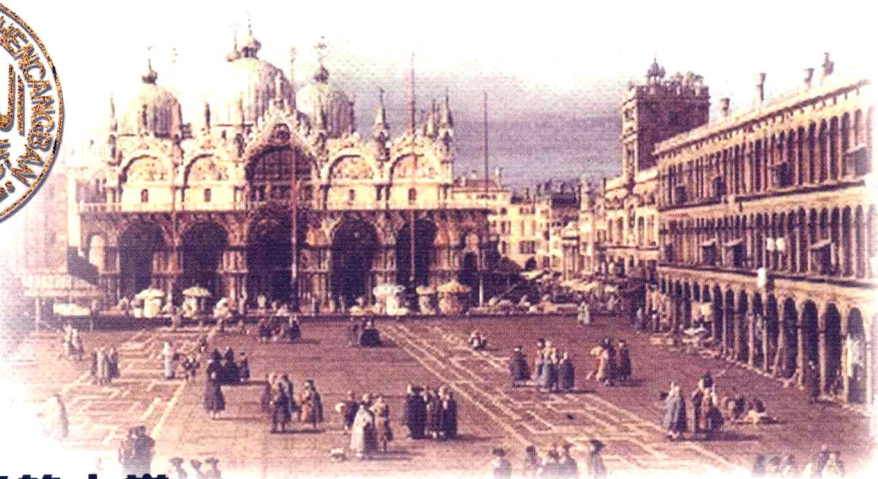




您永远的大学

全球最畅销的励志经典著作
改变千万人命运的人生指南

KANAIIJILIZHIJINGDIANZHENGANGBAN



卡耐基

人际关系学

经典珍藏版 靳 西 / 编著

风靡全球近100年的成功励志教程

只有那种经得住狂风暴雨、严寒酷暑的小树苗，才能长成枝叶繁茂的大树。

Ksnaiji

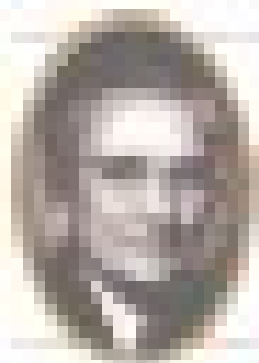
北京燕山出版社



清华大学出版社

全球最畅销的励志经典著作
改变千万人命运的人生指南

卡耐基全集 (1-10卷) 卡耐基全集 (1-10卷) 卡耐基全集 (1-10卷)



卡耐基

人际关系学

卡耐基全集 (1-10卷) 卡耐基全集 (1-10卷) 卡耐基全集 (1-10卷)

卡耐基全集 (1-10卷) 卡耐基全集 (1-10卷) 卡耐基全集 (1-10卷)

卡耐基全集 (1-10卷) 卡耐基全集 (1-10卷) 卡耐基全集 (1-10卷)

卡耐基全集 (1-10卷) 卡耐基全集 (1-10卷) 卡耐基全集 (1-10卷)

卡耐基全集 (1-10卷) 卡耐基全集 (1-10卷) 卡耐基全集 (1-10卷)

卡耐基全集 (1-10卷) 卡耐基全集 (1-10卷) 卡耐基全集 (1-10卷)

卡耐基全集 (1-10卷) 卡耐基全集 (1-10卷) 卡耐基全集 (1-10卷)

..... 经典珍藏版



您 永远的大字 —— *Ksnaiji*

全球最畅销的励志经典著作
改变千万人命运的人生指南

KANAIJILIZHIJINGDIANZHENCANGBAN

卡耐基

人际关系学

..... 靳 西 / 编著

北京燕山出版社

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基人际关系学/靳西 编著. 北京:北京燕山出版社,1996.12
(2008年6月重印)

ISBN 978-7-5402-0816-5

I. 卡… II. 靳… III. 人际关系学-通俗读物 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(96)第 21593 号

责任编辑:里 功

版式设计:梁 艳

封面设计:李晓伟

北京燕山出版社出版发行

北京市宣武区陶然亭路 53 号 100054

新华书店经销

北京市顺义区康华福利印刷厂印刷

640×960 毫米 开本 1/16 印张 11 255 千字

2008 年 6 月第 3 版 2008 年 6 月第 3 次印刷

定价:29.80 元

前言

谁都明白处世之难，谁都渴望处世圆满，我们常常会因各种各样的人际关系不和谐而苦恼和惆怅。对一个经营者来说，与处理企业的资金和财物相比，处理人际关系更为艰难。一这是一个横亘在经营者面前的难以轻松逾越但又必须逾越的关卡。

我们都知道卡耐基的成功得益于他高超的处世艺术，他在自己的奋斗历程中积累了许多宝贵而有效的处世经验。卡耐基认为，社会上的每一个人都是具体的，因而个性各异，与这些独特的个人交往必须倾注满腔的热忱和诚意，唯有自己表现出坦荡和真切的品性，对方才能相信自己，这是处世之道的基础。卡耐基总结了他与别人交往的经验，集几十年之大成，提出了令世人为之信服的处世艺术的一般规律和准则，为我们展现了一幅美妙而神奇的人际关系图景。

《卡耐基人际关系学》详细介绍了卡耐基对处世之道的深入探究，提供了卡耐基圆满解决人际关系的成功经验。其中，既有他自己的亲身经历，又有他为各方人士开出的“妙方”。学习卡耐基的处世艺术，对渴望成功的企业家和经营者大有裨益。因为即使拥有雄厚的资金和一流的技术，如果缺乏相应的处世艺术，企业的发展肯定也会受到种种人为的制约。处世艺术是成功经营者必备的素质。

目 录

第一章 卡耐基应付对手的方法**1****避免伤害的艺术/2**

卡耐基认为，在与别人相处时，应该学会尊重别人，尽量减少对别人的伤害。一个和谐的人与人关系的基础是彼此之间互不伤害。

2**正视别人的批评/22**

卡耐基认为，在与他人相处时，在与他人交换意见时，如果你是对的，就要试着温和地、有技巧地让对方同意你；而如果你错了，就要迅速而热诚地承认。这样做，要比为自己争辩有效和有趣得多。

3**慎重与对手争辩/38**

卡耐基认为，不论你用什么方式指责别人，如用一个眼神，一种说话的声调，一个手势等等，或者你告诉他错了，你以为他会同意你吗？绝不会！因为你直接打击了他的智慧、判断力、荣耀和自尊心，这反而会使他想着反击你，决不会使他改变主意。即使你搬出所有柏拉图或康德的逻辑，也改变不了他的己见，因为你伤了他的感情。



卡耐基

人际关系学

Ren Ji Guan Xi Xue

CONTENTS

第二章 卡耐基与人相处的秘诀**了解对方的观点/57****1**

卡耐基的处世艺术不仅表现在对自我的了解上，而且还要求了解对方的观点。因为，只有弄清楚对方的观点，自己才能找到合适的应付措施。

与人相处的秘诀/73**2**

卡耐基指出，跟别人交谈的时候，不要以讨论异见作为开始，要以强调而且不断强调双方所同意的事情作为开始。不断强调你们都是为相同的目标而努力，唯一的差异只在于方法而非目的。

巧妙应酬的学问/93**3**

卡耐基认为，我们每天的日常生活方式，从理论上说，无论如何也说不上是合理的。有许多事情，由于长期的习惯和情性，变成无理。但你不要企图把这些不合理的习惯打破，不然的话，在应酬上，要遭遇到对方“心理上的抵抗”。所谓“心理上的抵抗”，是指对方认为你不近人情，既然对方有些感觉，你的应酬效果就会大大减低。

目 录

4

到处受欢迎的方法/111

卡耐基指出，如果我们只是要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实而诚挚的朋友。朋友，真正的朋友，不是以这种方法来交往的。

第三章 卡耐基如何战胜自我

1

驱逐烦恼的技巧/131

卡耐基指出，我们所担心的事，百分之九十九都不会发生，而对永远不会发生的事情凭空操心是很悲哀的。

2

顽强地抵御忧虑/149

卡耐基认为，一个人内心的想法是非常重要的。好的想法考虑到原因和结果，可以产生很合逻辑的、很有建设性的计划。而坏想法通常会导致一个人的紧张和精神崩溃。

3

克服自卑心理/174

耗费整整一生的时间来研究人类和人们所隐藏的潜在能力之后，伟大的心理学家阿佛瑞德·安德尔说，人类最奇妙的特性之一就是“把负变为正的力量”。



卡耐基

人际关系学

Ren Ji Guan Xi Xue

CONTENTS

积极的心理暗示/191

处理好人际关系须遵循多方面的规则，卡耐基已为我们提出了许多。但是，就自我而言，心理上的积极暗示也是非常重要的，它能帮助自己走出困境。

第四章 卡耐基怎样获取幸福**养成良好的习惯/208**

在人的生活中，习惯对人的影响是显而易见的，习惯有多种，有好的，也有坏的；有美的，也有丑的。培养良好的习惯，也是卡耐基处世艺术的重要一环。

合理支配工作和金钱/224

卡耐基认为，如果你的年龄在十八岁以下，那么你可能即将作出你生命中最重要两项决定——这两项决定将深深地改变你的一生；这两项决定对你的幸福、你的收入、你的健康，可能有深远的影响；这两项决定可能造就你，也可能毁灭你。

4

1

2

目 录

3

培养愉快的心情/240

大概谁都知道一个人的心情怎样对生活是无比重要的。然而，并不是每个人都能以好心情来度过每一天，人们常常会遇到这样那样的不愉快事情，从而破坏心情，影响生活。卡耐基看到了培养心情的重要性。

4

寻求生活的快乐/256

卡耐基认为，多为别人着想，不仅能使你不再为自己忧虑，也能帮助你结交很多的朋友，并得到很多的乐趣。

“要对别人感兴趣而忘掉你自己，每一天都做一件能使别人脸上带来快乐微笑的好事”。

5

处理好婚姻生活/272

正确的为人父母后夫妻关系，必须建立在双方对新角色所能接受的程度。在新角色里，夫妻的生活与以往不一样，彼此的关系也比以往更为疏离，男女分工的责任更为平均。但现代的女性往往要兼顾事业与小孩，很少人能够两样都做得很好。心理学家安·戴利女士在其《母亲的权利与影响》一书中指出，虽然女性不一定只能把一种角色做好，但如果两种都能做好的话，她应可算是女超人了。

卡耐基
人际关系学
Ren Ji Guan Xi Xue

CONTENTS

第五章 卡耐基驾驭竞争与合作

合作与竞争的魅力/289

1

这就是每个成功的人所喜爱的：竞争和自我表现的机会，证明他自己的价值、超越、获胜的机会。渴望超越人，渴望有一种重要的感觉。

原谅仇人感激恩人/307

2

卡耐基说，现在你该明白耶稣所谓“爱你的仇人”，不只是一种道德上的教训，而且是在宣扬一种二十世纪的医学。他是在教导我们怎样避免高血压、心脏病、胃溃疡和许多其他的疾病。

征服畏惧建立自信/319

3

卡耐基警告他的教师要记住他们的责任是：“征服畏惧以及培养仪态、勇气和自信”。帮助一个人在日常生活中获得勇气和自信的最确实、最快速的方法，就是让他在一组人面前讲话。

让热忱充满内心/331

4

热忱是出自内心的兴奋，散布充满到整个的为人。英文中的“热忱”这个字是由两个希腊字根组成的，一个是“内”，一个是“神”。事实上一个热诚的人，等于是有神在他的内心里。热忱也就是内心里的光辉——一种炽热的、精神的特质深存于一个人的内心。

第一章

卡耐基应付对手的方法

1 chapter

- 1 避免伤害的艺术
- 2 正视别人的批评
- 3 慎重与对手争辩



1 避免伤害的艺术

卡耐基认为，在与别人相处时，应该学会尊重别人，尽量减少对别人的伤害。一个和谐的人与人关系的基础是彼此之间互不伤害。

卡耐基认为，在与别人相处时，应该学会尊重别人，尽量减少对别人的伤害。一个和谐的人与人关系的基础是彼此之间互不伤害。

积几十年研究和体验之精华，卡耐基向世人展示了在与人相处时避免伤害的艺术。

卡耐基简述了他与其侄女之间的相处经历。几年以前，他的侄女约瑟芬·卡耐基，离开堪萨斯市的老家，到纽约担任卡耐基的秘书。她那时十九岁，高中毕业已经三年，但做事经验几乎等于零。而现在，她已是西半球最完美的秘书之一。不过，在刚刚开始工作的时候，她的身上还存在许多不足。有一天，卡耐基正想开始批评她，但马上又对自己说，“等一等，戴尔·卡耐基。你的年纪比约瑟芬大了一倍，你的生活经验几乎是她的一万倍。你怎么可能希望她有与你一样的观点，你的判断力，你的冲劲——虽然这些都是很平凡的。还有，你十九岁时又在干什么呢？还记得你那些愚蠢的错误和举动吗？……”经过诚实而公正地把这些事情仔细想过一遍之后，卡耐基获得结论，约瑟

芬十九岁时的行为比他当年好多了，而且他很惭愧地承认，他并没有经常称赞约瑟芬。

从那次以后，当卡耐基想指出约瑟芬的错误时，总是说：“约瑟芬，你犯了一个错误，但上帝知道，我所犯的许多错误比你更糟糕。你当然不能天生就万事精通，成功只有从经验中才能获得，而且你比我年轻时强多了。我自己曾做过那么多的愚蠢傻事，所以我根本不想批评你或任何人。但难道你不认为如果你这样做的话，不是比较聪明一点吗？”

假如一个人一开始就谦虚地承认，他也可能犯错误，并不是无懈可击的，那么别人再听他评断自己的过失，也许就不会难以入耳了。

远在1909年，风度优雅的布洛亲王就觉得这么做极有必要。布洛亲王当时是德国的总理大臣，而德国皇帝则是威廉二世——德国的最后一位皇帝，他傲慢而自大——他建立了一支陆军和海军，并夸口可征服全世界。

接着，一件令人惊异的事情发生了。这位德国皇帝说了一些狂言和一些令人难以置信的话，震撼了整个欧洲大陆，引起了全世界各地一连串的风潮。更为糟糕的是，这位德国皇帝竟然公开这些愚蠢自大、荒谬无理的话，他在英国做客时，就这么说，同时不允许伦敦的《每日电讯报》刊登他所说的话。例如，他宣称他是和英国友好的唯一德国人。他说，他建立一支海军对抗日本的威胁；他说，他独自一人挽救了英国，使英国免于臣服苏俄和法国之下；他说，由于他的策划，使得英国罗伯特爵士得以在南非打败波尔人；等等。

在一百多年的和平时期中，从没有一位欧洲君主说过如此令人惊异的话。整个欧洲大陆立即愤怒起来，英国尤其愤怒，德国政治家惊恐万分。在这种狼狈的情况下，德



国皇帝自己也慌张了，并向身为帝国总理大臣的布洛亲王建议，由他来承担一切的责难，希望布洛亲王宣布这全是他的责任，是他建议君王说出这些令人难以相信的话。

“但是，陛下，”布洛亲王说，“这对我来说，几乎不可能。全德国和英国，没有人会相信我有能力建议陛下说出这些话。”

布洛话一说出口，就明白犯了大错，皇帝大为恼火。“你认为我是一个蠢人，”他叫起来，“只会做些你自己不会犯的错事！”

布洛知道他应该先恭维几句，然后再提出批评。但既然已经太迟了，他只好采取次一步的最佳方法：即在批评之后，再予称赞。这种称赞经常会产生意想不到的效果。

“我绝没有这种意思，”他尊敬地回答，“陛下在许多方面皆胜我许多，而且最重要的是自然科学方面。在陛下解释晴雨计，或是无线电报，或是伦琴射线的时候，我经常是注意倾听，内心十分佩服，并觉得十分惭愧，对自然科学的每一门皆茫然无知，对物理学或化学毫无概念，甚至连解释最简单的自然现象的能力也没有。”但是，布洛亲王继续说：“为了补偿这方面的缺点，我学习了某些历史知识，以及一些可能在政治上，特别是外交上有帮助的学识。”

皇帝脸上露出微笑。布洛亲王赞扬他，并使自己显得谦卑，这已值得皇帝原谅一切。“我不是经常告诉你，”他热诚地宣称，“我们两人互补长短，就可闻名于世吗？我们应该团结在一起，我们应该如此！”

他和布洛亲王握手，他十分激动地握紧双拳说：“如果任何人对我说布洛亲王的坏话，我就一拳头打在他的鼻子上。”

如果光是说几句贬抑自己而赞扬对方的话，就能使一

位傲慢孤僻的德国皇帝变成一位坚固的友人，那你就可想象得到，在我们日常事务中，谦卑和赞扬对你我的帮助将有多大。如果运用得当，它们在做人处世中将可制造真正的奇迹。

一个人即使尚未改正他的错误，但只要他承认自己的错误，就能帮助另一个人改变他的行为。这句话是马里兰州提蒙尼姆的克劳伦斯·周哈辛最近才说的，因为他看到了他十五岁的儿子正在试着抽烟。

“当然，我不希望大卫抽烟，可是他妈妈和我都抽烟，我们一直都给他做了不好的榜样。我解释给大卫听，我跟他一样大时就开始抽烟，而尼古丁战胜了我，使我现在几乎不可能不抽了。我也提醒他，我现在咳嗽咳得多么厉害。”

“我并没有劝他戒烟，或恐吓警告他抽爇的害处。我只是告诉他，我如何迷上抽烟和它对我的影响。”

那次谈话的结果，不仅使他的儿子停止了对吸烟的尝试，而且，由于家人的支持，他也成功地戒了烟。

卡耐基总结道：要改变一个人又不致伤害感情，或引起憎恨，就要遵守这样的规则：

“在批评他人之前，先改变你自己的错误。”

卡耐基指出，用“建议”，而不用下“命令”，不但能维持对方的自尊，而且能使他乐于改正错误，并与你合作。

卡耐基曾很荣幸地和美国最著名的传记作家伊达·塔贝尔小姐一起吃饭，他告诉她正在写有关“如何做人处世”这本重要的书。她告诉卡耐基，在她为欧文·扬写传记的时候，访问了与扬先生在同一间办公室工作了三年的一个人。这人宣称，在那段时间内。他从未听说过欧文·扬向任何人下过一次直接命令。他总是建议，而不是命令。例如，欧文·扬从来不说“做这个或做那个”或是“不要做



这个，不要做那个”。他总是说，“你可以考虑这个”，或“你认为，这样做可以吗？”他在口授一封信之后，经常说，“你认为这封信如何？”在检查某位助手所写的信时，他总是说：“也许我们把这句话改成这样，会比较好一点。”他总是给人自己动手的机会；他从不告诉他的助手如何做事；他让他们自己去做，让他们从自己的错误中学习成功的经验。

像这种方法，使人们易于改正他的错误，而且维持了人们的自尊，使他以为自己很重要，使他希望你合作，而不反抗你。

卡耐基提醒人们注意，由粗鲁的长者所引起的愤怒可能会持续更久，即使他所纠正的是个很明显的错误，也会如此。唐·散塔瑞里是宾州威明市一所职业学校的老师，他有一个学生因非法停车而堵住了学院的一个入口。有一位导师冲进教室，以非常凶悍的口吻问道：“是谁的车堵住了车道？”当车主回答时，那位导师吼道：“你马上给我开走，否则我就把它绑上铁链拖走。”

这位学生是错了，车子不应该停在那儿。但从那天起，不只这位学生对那位导师的举止感到愤怒，全班的学生都与他过不去，使得他的工作更加不愉快。

他原本可以用完全不同的方式处理的。假如他友善一点地问：“车道上的车是谁的？”并建议说，“如果把它开走，那别车就可以进出了。”这位学生一定会很乐意地把它开走。而且他和他的同学也不会那么生气了。

我们在生活中都是顾及自己的脸面的。因此，一句或两句体谅的话，对他人的态度表示一种宽容都可以减少对别人的伤害，保住他的面子。

几年以前，通用电器公司面临一项需要慎重处理的工作：免除查尔斯·史坦恩梅兹担任的某一部门的主管。史