

— 世界著名成功学家文库

Carnegie



Dale Carnegie

戴尔·卡耐基

# 成功交际法则全书

鄢爱华 张弘译

由于卡耐基开创并倡导的个人成功学，已经成为这个时代有志

青年迈向成功的阶梯，通过他的传播和教导，

使无数人明白了积极生活的意义，并由此改变了他们的命运。

卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正价值是，

他把个人成功的技巧传授给了每一个想出人头的年轻人。

——美国总统肯尼迪

你真想将自己的生活改变得更好吗？如果是，那么本书可能是你

碰到的最好的书之一。阅读它，再阅读它，然后开始行动。

——奥格·曼狄诺

除了自由女神，卡耐基就是美国的象征。

——美国《时代周刊》

Carnegie Carnegie  
Carnegie Carnegie  
Carnegie Carnegie

远方出版社

Car

世界著名成功学家文库

戴尔·卡耐基  
成功交际法则全书

鄢爱华 张弘 译

远方出版社

**责任编辑：**王松年

**封面设计：**陈小牧

## 世界著名成功学家文库

---

**编 著 者** 张弘  
**出 版** 远方出版社  
**社 址** 呼和浩特市乌兰察布东路 666 号  
**邮 编** 010010  
**发 行** 新华书店  
**印 刷** 北京市振宏福利印刷厂  
**版 次** 2003 年 7 月第 1 版  
**印 次** 2003 年 7 月第 1 次印刷  
**开 本** 850 × 1168 1/32  
**印 张** 150  
**字 数** 3150  
**印 数** 1—1000 套  
**标准书号** ISBN 7 - 80595 - 890 - 4/G·285  
**定 价** 300.00 元 (全十五册)

---

远方版图书，版权所有，侵权必究。  
远方版图书，印装错误请与印刷厂退换。

# 前 言

戴尔·卡耐基（Dale Carnegie 1888—1955）是美国著名的成功学家。从1931年他的第一部著作《语言的突破》开始，他的著作发行及于全球，几乎所有的语言都有译本。卡耐基成功教育机构造就了千千万万成功人士，从各界名流到普通百姓，几乎遍布各行各业。美国《时代周刊》曾评论说：“或许除了自由女神，卡耐基就是美国的象征。”他的著作及其读者构建了卡耐基成功帝国的神话，《人性的弱点》、《人性的优点》、《语言的突破》等几部著作，成为《圣经》之后人类出版史上最畅销的书。世界传媒大王默多克说：“戴尔·卡耐基的这些原则如魔术般令人震惊，它改变了3亿人的生活。”

《纽约时报》发表议论说：“在出版史上，没有任何一本书能像卡耐基的著作那样持久深入人心，也惟有卡耐基的书，才能在他辞世半个世纪后，还能占据我们的排行榜。”

1888年11月24日，戴尔·卡耐基出生于美国密苏里州一个贫穷的农家里，这个出生贫苦的孩子，早年受到了母亲的影响，长大之后做过教师、工人、推销员、演员……等工作。

但他的理想不是这些工作。他为没有实现大学时代写小说的梦想，并不能成就一番伟业而苦恼。他认为他应该过有意义的生活，这比赚钱更重要。他决心白天写书，晚间去夜

校教书，以赚取生活费。他想为夜校教公开演讲课，因为他认为，大学时代他在公开演说方面受过训练，并积累有经验。这些训练和经验，扫除了他的怯懦和自卑，让他有勇气和信心跟人打交道，增长了做人处世的才能。于是他说服了纽约一个基督教青年会的会长，同意他晚间为商业界人士开设一个公开演讲班。从此，他开始了为之奋斗一生的成功教育事业。

后来，卡耐基又发现，这些人不仅需要“有效的说话”，还需要一种在日常事务和社交场合中，与人相处的处世艺术，于是他又相继开设了人际关系班、推销人员班、管理讲习班、顾客关系班、人事发展班等，开创和发展了一种融合演讲术、推销术、做人处世术和实用心理学的训练方式。

卡耐基很赞成这样的一种观点：即一个人事业上的成功，只有百分之十五是由于他的专业技术，另外的百分之八十五要靠人际关系、处世技巧。因此，他的基本哲学思想，就是着眼于人的自信心的培养，促进人与人之间的沟通、交往、宽容，并汲取了行为科学和心理学的最新成果，使受教者成为事业成功、家庭幸福、个人快乐的人。

实践表明，卡耐基的教育是迅速成功的、有效的。很多著名人物都是卡耐基课程的学员，他们大都认为自己的成功应归功于卡耐基课程的教育。不少参议员、州长，以及其他官员，商业界高级人士，也把他们的成功归于他们在群众面前演说的能力。接受卡耐基训练的许多男男女女都写信来说，他们在公众和私人生活方面，都比以前做得更为成功。

卡耐基的课程不仅使千千万万人个人的事业成功，家庭幸福，也能培养团体精神、合作精神，使一个部门、一个企

业度过难关，走向成功和胜利。

由于卡耐基成人教育的成功，卡耐基的原则和方式，迅速传遍美国。当卡耐基训练渐为人知，并且被承认为实用和迅速成功的法宝时，无论是在经济萧条时期渴望生活小康的普通民众，还是在经济发达的现代社会里期望获利更多的百万富翁，无论是梦想飞黄腾达、事业成功的军政要人、各界名流，还是企冀健康快乐、家庭幸福的家庭主妇，都感到接受卡耐基训练获得做人处世能力，是他们的一种需要，他们乐于从事并积极参加。正象洛克菲勒所说：卡耐基课程原则和精神他愿意付出比太阳之下任何东西更高的代价购买。

卡耐基一生写了不少文章，登载在报章杂志上，并开播了自己的无线电广播节目，谈了很多著名人物鲜为人知的一面。他的著作，都不单纯地为了出版才撰写的，而是由凝结了卡耐基成功教育成果的讲义、教材逐步丰富、发展成书的，它们不仅以教材的形式丰富和发展了卡耐基成功教育的内容，而且全部成为了畅销书。

《戴尔·卡耐基 成功交际法则全书》原是卡耐基教授写的关于成功交际法则的书。此书对卡耐基原著原义进行了深入的阐述，它对于开阔我们的视野，促进我们的成功交际，特别是克服封闭式的人性弱点，将有宝贵的启示和借鉴作用。

在卡耐基逝世大会上，美国总统肯尼迪发表演讲说：“卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正的价值是：他把个人成功的技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。”

卡耐基并没有解决宇宙中深奥的问题。但他源于常理的

哲理思考和教育实践，却施惠于千百万人。这些哲理帮助人们学习如何处世，帮助人们获得自尊、自信和勇气，帮助人们克服人性的弱点，发挥人性的优点，开发自身潜在智能，从而获得事业的成功和人生的快乐，或许他比这一时代其他哲人所做的都多。

编者谨识

2003年4月

# 目 录

## 第一章 展现出你积极的一面 ..... (1)

### 一 保持乐观的心态 ..... (2)

人类的天性就喜欢与和谐乐观的人相处，当人们看那些忧郁愁闷的人，正如同看一幅糟糕图画一样。

### 二 显示出你的热情 ..... (9)

热忱有一种特性，那就是它是具有感染力的，并且能令人有反应。

### 三 自信会让你成功 ..... (23)

自信是一种迷人的魅力，能帮你吸引住周围的人，让他们追随你，信任你。

## 第二章 让别人喜欢你 ..... (29)

### 一 不过分责备别人 ..... (30)

责备别人就如向天吐口水一样，一定会落回自己身上的。

### 二 真诚地付出你的关怀 ..... (42)

一个人只要真心地注意别人，两个月内就能比一个要别人注意他在两年之内所交的朋友还要多。

### 三 时常微笑 ..... (64)

俗语说“眼睛会说话”，只要在眼角露出愉快的微笑，不仅能消除对方下意识设下的屏障，连对方的心也



会受到感染，从而发生共鸣。

#### 四 记住别人的名字 ..... (82)

姓名，不仅仅是一个人的符号，更是语言中最甜蜜最重要的声音。

#### 五 学会倾听 ..... (91)

当有人要告诉你他的问题时，如果你听他讲，他就会认为你是个明智、领悟力强又很有同情心的人。你不要、绝对不要向他们说出你的问题。

#### 六 迎合别人的喜好 ..... (102)

在人际交往中，我们不要忽视了一点，即满足他人的兴趣。不能只顾自己的喜乐爱好，想怎么着就怎么着。一旦你的兴趣与他人产生冲突时，就会给你们的交往设置一种障碍。

#### 七 让对方感到自己重要 ..... (109)

这是一个未加任何渲染的事实：差不多你所遇见的每一个人都自以为在某些地方比你优秀。所以，要打动他们内心的最好方法，就是巧妙地表现你衷心地认为他们很重要。

### 第三章 让别人赞同你 ..... (131)

#### 一 避免争论 ..... (132)

天底下只有一种能在争论中获胜的方式，就是避免争论，要像躲避响尾蛇和地震那样避免争论。

#### 二 勇于承认自己的错误 ..... (146)

如果你现在正经历着一些人际关系方面的是是非非

非，为了尽快解决这些问题，你得首先承担起问题的责任，意识到责任在我。

### 三 友善地对待他人…………… (159)

若要对方赞成你的意见，就应事先让对方知道，你和他是朋友，是非常了解他的人。这就是抓住人心的一滴蜂蜜，是使对方以理性接受自己意见的最好方法。

### 四 让对方畅所欲言…………… (181)

如果大部分时间，都是你在谈话，另一个人就会认为你是个无聊透顶的人。

### 五 从对方的角度看问题…………… (188)

如果你对自己说：“如果我处在他的情况下，我会有什么感觉，有什么反应？”那你就节省不少时间及苦恼，而且，你做人处世的技巧也会大大提高。

### 六 不满足一时的成功…………… (200)

自满是失败的温床，虽然大家都明白这个道理，但是，还是有很多人不自觉地就犯了自满的毛病，一旦“功成名就”之后，就把当初那份兢兢业业忘得一干二净。

### 七 善于启发他人…………… (213)

用问问题的方式不只会使他人更愉快地接受命令，还可以激发他人的创意。人们如果有参与命令的决定过程，常常会更愿意接受这个命令。

### 八 维护对方的自尊…………… (223)

每个人都有一道最后的心理防线，一旦我们不给人退路，不让他人走下台阶，他只好使出最后一招——自卫。因此，当我们遇事待人时，应谨记一条原则：别让人下不了台阶。

## 第四章 与不同的人交往的策略…………… (230)

### 一 怎样与聪明的人打交道…………… (231)

不少有能力的人，常怀有一种隐秘的技术，以评品他人的性情、了解他人的特点、掌握他人的苦乐、嗜好。这种技术，在一般人看来很玄妙，其实也只是一般而已。

### 二 怎样战胜虚伪高傲的人…………… (237)

如果这种爱虚荣的观念一旦在他的脑海里根深蒂固，他那种渴求人家颂扬的心理简直是迫不及待，只要有人对他颂扬与谄媚，对他来讲简直是不能抵抗的。

### 三 怎样应付反对你的人…………… (242)

如果我们对他们表示出应有的尊敬和同情，了解他们的真实企图，然后循序渐进地指出他有可能步入的误区，我们就比较容易使他们纾尊降贵地来迁就和尊重我们的意见。

### 四 如何与脾气古怪的人相处…………… (248)

难以相处的人主要是性格使然，从总体上讲，要想行之有效地对付这些令人讨厌的家伙，充分了解他们的心理背景是十分重要的。

### 五 如何与嫉妒心强的人相处…………… (253)

马克思非常欣赏但丁的一句话，即：“走自己的路，让别人去说吧！”将这句话用来作为与有嫉妒心理的人相处方式中的一种，是比较合适的。

### 六 如何与同事和睦相处…………… (257)

同事众多，总有一两个跟你特别投契，私底下成了

好朋友也说不定。但无论你职位比他高或低，都不能因为要好这原因；而做出偏袒。

<b>附 人际关系自测</b> .....	(264)
一 测测你的“人缘”如何.....	(265)
二 测测你的处世能力.....	(269)
三 测测你的交友能力.....	(274)
四 测测你的处理难题能力.....	(276)
五 测测你的领导能力.....	(281)
六 测测你的自我认识能力.....	(284)
七 测测你的成功倾向.....	(289)
八 测测你的成功商数.....	(292)

## 第一章

---

# 展现出你积极的一面

# 1

## 保持乐观的心态

在生活中，有许多人经不起困难的折磨，总以为自己的能力不够，或者没有什么强项可言。因此，常常心灰意冷，毫无进取的斗志，在悲观的境地中无法自拔。然而，一个身处逆境却依旧能含着笑的人，要比一旦陷入困境就立即崩溃的人，获益更多。身处逆境而乐观的人，才具有获得成功的潜质，而要比一般人为强。有許多人往往一处逆境，便立刻会感到沮丧，因此达不到他们的目的。

在社会上，绝没有郁郁不乐者、忧愁不堪者或陷于绝望者的地位。如果一个人在他人面前总是表现出郁郁不乐，就没有人愿意同他在一起，人们都要远而避之。

人类的天性就喜欢与和谐乐观的人相处，当人们看那些忧郁愁闷的人，正如同看一幅糟糕图画一样。一个人不应该做情绪的奴隶，一切行动皆受制于自己的情绪，人应该反过来控制自己的情绪。无论你周围的境况怎样的不利，你也当

努力去支配你的环境，把自己从黑暗中拯救出来。当一个人有勇气从黑暗中抬起头来，面向光明大道走去后，后面便不会有阴影了。

人类成功最坏的敌人，便是思想的不健康，便是以悲观的心情来怀疑自己的生命。其实，生命中的一切事情，全靠我们对自己有信仰，全靠我们对自己有一个乐观的态度。惟有如此，方能成功。然而一般人处于逆境的时候，或是碰到沮丧的事情之时，或是处于充满凶险的境地时，他们往往会让恐惧、怀疑、失望的思想来捣乱，便丧失了自己的意志，以致使自己多年以来的计划毁于一旦。有很多人如同从井底向上爬的青蛙，辛辛苦苦向上爬，但是一旦失足，就前功尽弃。

我认识一个聪明能干的年青人，他自创了一番事业，但他有一种不好的习惯，就是喜欢和人谈论他自己的事业不好，成天活在悲观之中，只要有人问起他的事业状况时，他总是说：“糟糕得很，没有生意上门，什么都没得做，仅能马虎度日；没有钱赚，我经营这种生意是我极大的错误；如果光是领薪水生活，我应该可以过得很好。”

久而久之，此人养成了悲观的习惯，就算营业状况很好，但他发散出使人丧气的空气，说出使人丧气的话，使人觉得疲乏与厌烦，以为有这样的希望与可塑性的青年，竟会这样绝灭自己的前途，压抑自己的雄心壮志。这样的习惯对一个雇主而言，更是十分的不幸，它会传染、摧毁员工们对他与事业的信仰。人们都不愿替一个悲观者工作。在乐观的氛围中，一切都欣欣向荣，并且会比在一个丧气、阴郁环境中，能做出更多与更好的工作成绩。没有任何一个人，可以

一方面说着消极话，而又能奋发向上的。误用想象是人们最厉害的敌人之一。人们的生活之所以永远不快乐与不舒服，是因为他们常想象自己是为人忽视、轻蔑、谈论的对象。总觉得自己是各种恶行的标记，猜忌、嫉解和各种不良意志的目的。事实上，这些意念大多是幻妄且毫无根源的。

有这种思想的人们，就永远会使自己为四周的悲观主义的气氛所苦，他们总戴着墨镜，使他们身边的一切为阴暗所笼罩；除了黑暗外，就再也看不到别的东西，在他们一生中所有的音乐，都是低沉的调子。

有时候，由于一个愤恨不快的人出现，使整个家庭都沾染上那样的气氛，所有的平和安详就此瓦解。如此落落寡合的人，又常和他所处的环境无法相处，他本身毫无快乐可言，还得尽其所能，去阻止他人争取快乐。这样的心境会诱发疾病。这样的人，谁会乐意与他交往呢？

伊利诺州艾姆赫斯的维莉·戈登小姐，是一位女速记员，她的办公室里有四位速记员，每个人都被分派处理某些特定信件。有时候，她们会被那堆信件搞得头昏脑胀。一天，某部门的助理坚持要她把一封长信重新打出来，她不愿意。她告诉他，信根本不用重打，只要把错别字改正过来就可以。他却说，如果她不做，他照样可以找到别人去做！

她真气坏了，但不得不重新打字，因为她想到的是有一个人会乘机取代这个工作，而且公司是付了钱要她工作的。于是她觉得好过些，只好假装自己喜欢这个工作——虽然她假装喜欢自己的工作，那么，她真的就多少有点喜欢它了；她也发现，一旦她喜欢自己的工作，就能做得更有效率。所以现在她很少需要加班。这种新的工作态度，使大家认为她



是个好职员。后来，某部门主管需要一名私人秘书，就选上了她——因为他说，“你总是高高兴兴地去做额外的工作！”这种心态的改变所产生的力量，实在是戈登小姐最重要的大发现，也的确确实奇妙无比！

是的，世界上没有任何一事物，能够像愉快、有希望、乐观的性情那样，卸除生活的苦役，使生活圆满甜蜜。

做一个快乐的思想家，要比一个抑郁、绝望的思想家更具有无穷的力量。虽然说他们的动力原来是相等的，但喜乐却是头脑的一个永久的加油站；它能驱除一切冲突、焦急、忧虑与可厌的事。

如果我们想的都是快乐的念头，我们就能快乐，就能用我们的快乐感染周围的人，就会让我们变得受人欢迎。如果我们想的都是悲伤的事情，我们就会悲伤，就会让我们变得令人讨厌，因为没有人愿和一个整天悲伤的人交往的。如果我们想到一些可怕的情况，我们就会害怕；如果我们想的是不好的念头，我们恐怕就不会安心了；如果我们想的尽是失败，我们就会失败；如果我们沉浸在自怜里，大家都会有意躲开我们。这也就是你苦闷交不到朋友的原因所在了。

所以，在生活中一个人可以关心一些很严重的问题，但同时必须保持乐观的心态，这样做的方法之一不妨在衣襟上插着花昂首阔步。有一次卡耐基协助罗维尔·汤马斯主演一部著名影片，汤马斯那个穿插在电影中的演讲在伦敦和全世界都大为轰动。伦敦的歌剧也因此延后了六个礼拜，让他在卡文花园皇家歌剧院继续讲这些冒险故事，并放映他的影片。他在伦敦得到巨大成功之后，又很成大事地旅游了好几个国家。然而一连串令人难以相信的倒霉事件接踵而至，不