

GREATBOOK

成功大师

励志经典

展现口才赢得朋友的智慧

「美」戴尔·卡耐基◎原著

社交口才



中国城市出版社

卡耐基 社交口才

展现口才赢得朋友的智慧

[美] 戴尔·卡耐基 ◎ 原著

刘 祜 ◎ 编译



中国城市出版社
· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基社交口才 / (美) 卡耐基原著; 刘祜编译. —北京: 中国城市出版社, 2008. 1

ISBN 978 - 7 - 5074 - 1947 - 4

I. 卡… II. ①卡…②刘… III. 人间交往—口才学
IV. C912. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 171984 号

选题策划 徐昌强 (greatbook@sina.com)
责任编辑 华 风
装帧设计 美信书籍设计工作室
责任技术编辑 张建军
出版发行 中国城市出版社
地 址 北京市丰台区太平桥西里 38 号 (邮编 100073)
发行部电话 (010) 63454857 63421417 (Fax)
发行部信箱 zgcsfx@sina.com
编辑部电话 (010) 63421486 63421488 (Fax)
投稿信箱 city_editor@sina.com
总编室电话 (010) 63455163
总编室信箱 citypress@sina.com
经 销 新华书店
印 刷 北京集惠印刷有限责任公司
字 数 300 千字 印张 18.75
开 本 787 × 1092 (毫米) 1/16
版 次 2008 年 1 月第 1 版
印 次 2008 年 1 月第 1 次印刷
定 价 25.00 元

目录



序 言 口才——走向成功的捷径 ■ 罗维尔·托马斯 / 5

前 言 好口才才是社交的润滑剂 ■ 戴尔·卡耐基 / 14

第一篇

诚于嘉许,宽于称道

第 1 章 巧用赞美代替严厉的批评 22

第 2 章 巧用赞美表达对方的优点 27

第 3 章 巧用赞美改正他人的错误 32

第 4 章 巧用赞美鼓励他人的进步 35

第 5 章 巧用赞美给人一顶“高帽子” 40

第 6 章 巧用赞美激发对方的高尚动机 45

第 7 章 巧用赞美表达对他人的高度期望 50

第 8 章 巧用赞美体现对方的重要性 56

第 9 章 巧用赞美赢得他人的合作 65

第二篇

态度友善,赢得人心

第 10 章 与人交谈面带微笑 76

第 11 章 温柔友善胜过强权暴力 83

目录



第 12 章 与人玫瑰手留余香	 92
第 13 章 批评别人前先自我批评	 100
第 14 章 建议而不是发号施令	 103
第 15 章 给人面子维护尊严	 105
第 16 章 适度恭维赢得人心	 109

第三篇

真诚关注,交结朋友

第 17 章 真心诚意关心别人	 114
第 18 章 牢记名字受人欢迎	 123
第 19 章 让对方谈自己最得意的事	 130
第 20 章 谈论对方最感兴趣的话题	 134
第 21 章 换位思考理解他人	 137
第 22 章 关心他人解决难题	 145
第 23 章 把握并满足对方的需求	 149

第四篇

善于倾听,改变他人

第 24 章 学会倾听赢得朋友	 156
-----------------	-----------

目 录



第 25 章 真诚倾听化解抱怨	 160
第 26 章 鼓励他人畅所欲言	 165
第 27 章 虚心请教改变他人	 171

第五篇

避免争论,尊重对方

第 28 章 赞美对手避免争论	 178
第 29 章 谦虚宽容切勿指责	 184
第 30 章 勇于认错赢得谅解	 194
第 31 章 使对方一开始就说“是”	 199
第 32 章 言辞委婉提醒错误	 208
第 33 章 拒绝唠叨远离争论	 211

第六篇

献给女性,善为人妻

第 34 章 做个善于倾听的太太	 216
第 35 章 赞美和激励你的丈夫	 222
第 36 章 做丈夫忠实的信徒	 227
第 37 章 为你的丈夫赢得友谊	 230

目录



第 38 章 不要挑剔丈夫的毛病	 236
第 39 章 不要干预丈夫的工作	 242
第 40 章 让你的丈夫快乐生活	 246

第七篇

培养勇气,建立信心

第 41 章 克服恐惧的心态	 252
第 42 章 成功口才的奥秘	 257
第 43 章 如何打动和说服听众	 271
第 44 章 如何发表即席讲话	 279
第 45 章 高效沟通的技巧	 286

后 记 / 295

序 言

口才——走向成功的捷径

罗维尔·托马斯*

一个寒冬的夜晚，在宾夕法尼亚饭店大舞厅，聚集了 2500 名美国各界成功的绅士和女士们。刚到 7 点半钟，舞厅内早已座无虚席，但是直到 8 点，走进舞厅的人仍然络绎不绝，而且大家都兴致很高。没过多久，宽敞的舞厅挤满了人，人们开始挤占没有座位的空地。这么多人在经过了一天的劳累之后，晚上还跑到这里来站上一两个小时，这是为什么呢？难道他们是来看时装表演吗？还是想看一场自行车比赛？或是著名演讲家克拉克·盖博亲自登台发表演说呢？

都不是。这些人是因为看了一则报纸广告才赶来这里。两天前，这些人在看《纽约太阳报》时，一整版广告映入了他们的眼帘：

如何增加你的收入？

如何流利地表达你自己？

如何做一个成功的领导者？

那么，就请……

难道这又是老一套的骗人伎俩吗？但是，不论你是否相信，就在地球上这座最世俗的城市，虽然有 25% 的人处于失业，而且经济十分萧条的情况下，竟然有 2500 人被这份广告吸引，并拥向宾夕法尼亚饭店。

要知道，这份广告可不是刊登在什么流行报刊上，而是当地一家最保守的晚报《纽约太阳报》上。而前来饭店的人士，在美国全都属于上流阶层，

* 罗维尔·托马斯，与卡耐基同时代的美国著名记者、编辑兼作家，一生著述甚丰，有 25 本书流传于世，卡耐基曾当过他的助手，到美国和欧洲各地旅行演讲。

他们当中有高级管理人员、公司老板、专业技术人员，而且他们的收入都在2000美元至5万美元之间。

这些人来这里，究竟是为了什么呢？他们是来听一个最现代、最实用的演讲——这次演讲由戴尔·卡耐基研究中心主办。这些成功人士为什么要到这里来听这样一个演讲呢？是不是因为经济危机而使他们突然产生了求知欲呢？

显然都不是！在此之前的24年中，这个演讲每个季节都在纽约举办，而且经常是场场爆满，人们挤得水泄不通。其实，已经有1.5万名商业界和专业技术领域的人士接受过戴尔·卡耐基的训练；连一些规模庞大、传统而保守的公司或组织，如西屋电器公司、麦格劳·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、纽约电话公司等，为了保护他们公司及员工的利益，也专门开设了这种训练课程。所有这些人在离开学校十几年、20多年后，再来接受这种训练，显然是对我们教育制度的一种生动而鲜明的批判。

摆在我们面前的一个重要问题，就是成年人到底想要学习什么？据芝加哥大学与美国成人教育协会、青年基督教协会开展的一项调查表明，成年人最关心的是身体健康；紧接着就是社交与处世，也就是如何加强人际关系——他们要学习的正是社交处世的方法和技巧。他们既不想成为演说家，也不想听什么心理学方面的专业知识，他们只想学到一些可以立即用于商业交往、社交处世、家庭生活中的现实而有效的建议。

于是调查人员就去为他们找相关的教科书，却一本都没有找到，因为至今还没有人写过这样的书。这真是太奇怪了！千百年来，关于古希腊、拉丁文和高等数学的著作不仅水平高深，而且数量极多，但成年人对这种书却不屑一顾，而他们极其渴望获得的知识，却没有人指点迷津。

这就给我们解释了为什么这些人在看了报纸广告之后，会如此兴致勃勃地涌进宾夕法尼亚饭店，因为他们找到了渴望已久的东西。他们在工作若干



卡耐基 社交忠告

你只要看看自己周围，便会发现没有哪个工作和生活是不需要开口说话的，甚至连住宅小区里的活动也是如此。如果你不说话，就永远也不知道自己会有怎样的进步。

年之后，终于发现，在事业上最成功的人，除了知识之外，还具有高超的社交能力——善于沟通、说服他人、向别人推销自己的才华。因此他们发现，要想在本行业获取成功的话，沟通和自我表达能力——也就是口才——比大学文凭和书本知识更加重要。

《纽约太阳报》刊登的那份广告宣称，在宾夕法尼亚饭店的演讲肯定会给来宾带来极大的娱乐享受。事实上也果真如此。

15 位以前曾听过这一演讲的人被请到了演讲台上。他们每个人都有 75 秒钟的时间，通过麦克风向人们讲述自己的亲身体验。记住，他们每个人只有 75 秒钟！时间一到，主持人就会敲一下木槌，喊道：“时间到！下一位！”演讲现场的气氛热烈异常。台下听众站在那里近两个小时，全都着了迷。

在台上演讲的那些人，构成了美国商业领域的各个层面：连锁商店的高级职员、面包供应商、商业协会会长、银行家、卡车推销员、化妆品推销员、保险推销员、砖厂秘书、会计师、牙医、建筑师、威士忌推销员、牧师、药剂师、律师。他们全都从不成功走向了成功，成为附近一带小有名气的人物；有的人后来甚至成为美国政治舞台上举足轻重的人物。

在这次演讲中，第一个上台的是派特里克·奥海尔。他出生在爱尔兰，只读过 4 年书，后来到了美国，曾当过机械师和私人司机。当奥海尔 40 岁时，孩子越来越多，当然也需要更多的钱来养家糊口。于是，他开始推销卡车轮胎。可是，正如他自己所说的：

“我十分的自卑，以至于连头都抬不起来。每次上门推销时，我总要在客户门口来来回回五六次，才敢推门进去。可想而知，我对自己的推销成绩很不满意。就在我想去一家机械厂工作时，突然收到一封信，是请我去听戴尔·卡耐基的口才训练的。”

“起初，我并不想去，因为我担心自己不能和那些大学毕业的人愉快地待在一起。但是禁不住我妻子的劝说，我总算是鼓起勇气，走进了口才训练大厅。我妻子是这样对我说的：‘这也许会给你带来帮助的。亲爱的，上天

卡耐基 社交忠告

假如我们只想让别人注意自己，让别人对我们感兴趣，我们就永远也不会有许多真挚而诚恳的朋友。朋友，真正的朋友，不是用那种方法交来的。

知道你需要这些东西。’

“刚开始接受口才训练，对着众人讲话时，我既怕又慌，不知所云。没过几个星期，我不再害怕面对听众了，而且很快发现自己竟然喜欢演说，并且是听众越多越有精神。接下来，即使是单独面对面的会谈，我也不胆怯了——我不再害怕面对自己的客户了。”

现在，奥海爾的收入逐渐增加，他已成为纽约的明星推销员。这天晚上，派特里克·奥海爾面对宾夕法尼亚饭店大舞厅中的 2500 名听众，从容不迫地讲述了他的亲身经历和成就。整个会场上笑声不断，十分热烈。可以说，还没有几个职业演讲家能有他如此出色的表现呢。

第二位上台演讲的人，是一位满头白发的银行家葛德菲·迈尔，他还是 11 个孩子的父亲。当初他在班上第一次讲话时，手足无措，呆若木鸡。而现在他却生动地讲述了他的经历，描述了一个善于言辞、演说的人是如何走向成功的：

“我叫迈尔，在华尔街工作。25 年来，我一直住在新泽西的克里夫顿。在此期间，我一直很积极地参加地方性的活动，结识了不下 500 人。

“参加卡耐基的口才训练课程之后不久，我就收到了美国国家税务局寄的一张催税单。我觉得这种税很不合理，因此立即火冒三丈。如果是在以前，我最多只是一个人待在家里发牢骚，但那天我却来到了镇民大会上，当着上千人的面，发泄了我的不满和怒火。

“由于我这次富有激情的演讲，使新泽西州克里夫顿的居民都建议我去参加镇民代表的竞选。于是在接下来的几个星期，我从这里跑到那里，到处痛斥政府的浪费和奢侈行为。当竞选结果公布之后，我的得票数在 96 位当选代表中名列首位。一夜之间，我成了当地民众瞩目的人物。我在这几个星期发表的演讲，使我赢得的朋友比我以前所有的朋友还要多 80 倍。而我作为镇民代表所得到的报酬，是我一年投资的 10 倍。也就是说，我这次的投资收益高达百分之一千。”

第三位上台演讲的，是一个规模庞大的全国性食品制造商协会的会长。

卡耐基 社交忠告

误会永远不能靠争辩来消除，只有靠技巧、调解、宽容，以及用同情的眼光来看待对方的观点。

他讲了他以前的经历，说他甚至不敢在公司董事会上发言表达自己的观点：

“在参加当众讲话与有效沟通的培训课程之后，我发生了惊人的变化：我很快就被推选为全国食品制造商协会会长，而且以会长身份在全国各地主持会议。我每次演讲的内容，都被美联社以摘要的形式发表在全美各地的报纸杂志上。

“在参加培训课程两年之后，我为自己公司和产品所做的免费宣传，甚至比我以前花 25 万美元做广告所获得的宣传还要多。我以前都不敢打电话邀请别人共进午餐，而在演讲之后所赢得的声誉，使那些社会上层人士主动打电话给我，约我出去聚餐，并为打扰我、占用我的时间而致歉。”

显然，优秀的社交口才已经成为这些人成功的助推剂。这种勇气使他们成了名人，而且令人瞩目。可见，一个讲话深得人心的人，往往会赢得别人的高度评价，这种评价甚至会超出他们本应有的才华。

例如，卡耐基有一个学员，他是一位老板，手下有 314 名员工。长期以来，他总是用批评和责难的口气数落他的员工，从来没有赞扬和鼓励过他们。当他学会了卡耐基教给他的各项社交与处世规则以后，他的人生观得到了很大的改变。现在，他的公司到处都是精诚合作的气氛，每个员工也都从以前的敌人变成了他的朋友。

他在一次班级演讲中得意地说道：“以前，我在公司走动的时候，没有人和我打招呼。我的员工看到我走近时，会立即转过脸去。但他们现在都成了我的好朋友，甚至连看门的值班员都直接叫我的名字。”

这位老板现在获得了更多的利润，也有了更多的闲暇时间。更重要的是，他在工作 and 家庭中都获得了更多的幸福。

还有许多推销员因为采用了卡耐基教给他们的社交与处世规则，迅速增加了销售额。例如，许多推销员找到了新的客户，而他们在以前是根本找不到这些客户的。一些公司的高级职员也通过采用这些规则而得到了提升，获得了更多的薪水。有一位高级职员就在班上的演讲中说，他的年薪增加了



卡耐基 社交忠告

如果你告诉你的孩子、丈夫，或一个下属，说他在某件事上愚笨之极，没有一点天分，他所做的全都错了——你这样说，就等于扼杀了他所有进步的希望和努力。

5000 美元，主要就是因为他采用了这些规则。费城煤气公司还有一位高级职员，他因为喜欢和别人斗嘴，又加上领导无方，公司决定对他降职，但是在接受训练之后，65 岁的他不仅没有被降职，而且还晋升了职务，增加了薪水。

那些参加毕业聚会的夫人也经常说，自从她们的丈夫接受了卡耐基的社交与处世训练之后，她们的家庭变得更加和谐、更加快乐了。尤其是那些男士，他们常常对自己在工作上所获得的新成就感到惊异，认为这一切就像魔幻一般！他们有时甚至会激动万分地打电话给卡耐基，将他们所取得的新成就迫不及待地告诉他。

口才训练现在已经遍及全美国。这一运动的最有力推动者，正是戴尔·卡耐基先生。卡耐基评论过的演讲，可以说自从哥伦布发现美洲大陆以来，至今无人能及。卡耐基的挫折人生道路，也有力地证明了一个有创新思想和满腔热情的人，将会取得什么样的成就。

卡耐基生于密苏里州一个小村子，交通闭塞。在 12 岁之前，卡耐基从来都没有见过电车，可是现在他的足迹遍及全世界。有一次他曾去了北极附近，这一地点甚至比拜耳将军的总部距离南极还要近许多。

卡耐基小时候曾帮别人摘草莓、割野草，但每小时才挣 5 美分。而他现在给大公司的高级职员进行培训时，一分钟的报酬高达 1 美元。这个乡下孩子以前曾替人放牛，但他后来到达伦敦，在威尔士亲王面前显示了他的才华。然而，他最初在众人面前演讲，接连遭到五六次挫折，后来他成了我的私人经纪人。我的成功，也主要归功于他主持的培训。

卡耐基年轻的时候，家境贫寒，因为还不起债务而被银行逼上门来，结果他父亲只好卖掉农场，迁到了密苏里州华伦斯堡州立师范学校附近，在这里又购置了一个农场。卡耐基付不起在镇上居住的钱，每天都要回农场住，第二天早上骑马赶 3 英里路去上学。回家时，他要挤牛奶、伐木、喂猪，晚上则在油灯下学习。即使在午夜时才上床睡觉，他也必须将闹钟定在凌晨 3 点。因为父亲养了一群小猪，在严冬的夜晚，必须每天凌晨 3 点钟给小猪喂



卡耐基 社交忠告

即使做错了事之后，也只会责怪别人，而绝不会责备自己。我们每个人都是这样。因此，千万不要指责别人的错误。

一次热食御寒，所以只要闹钟一响，卡耐基就得起床去喂小猪，然后再把它们抱回炉灶边温暖的地方。

在师范学校的 600 名学生中，只有五六个人不住在镇上，戴尔·卡耐基则是其中一个。他每天下午必须骑马回农场去干活，穷得只能穿很不合身的衣裤，这使他感到了羞耻，并产生了自卑心理。于是，他立志要出人头地。他很快就发现，在学校中享有名望的是那些足球队员和棒球运动员，还有在辩论和演讲中获得奖项的人。但是他知道自己没有体育天赋，于是决心在演讲与口才方面获取成功。

为此，他做了好几个月的准备，在马背上练习、挤牛奶时也练习。有一次，他爬上一个大草堆，手舞足蹈地大声演讲，连附近的鸽子都被惊飞了。然而，尽管做好了充分的准备，卡耐基还是接连遭受失败。他当时只有 18 岁，正处于人生当中极敏感而且极易情绪波动的年龄。他对自己失望到了极点，甚至想一死了之。但事情随后有了改观——他开始在演讲中获胜，后来几乎每次都能获胜，连那些曾指导过他的同学也都败给了他。

大学毕业后，卡耐基开始给人们上函授课。他有着无穷无尽的激情和活力，但他的事业并没有什么进展。他有些失望，有一次竟然大白天躺在床上哭了起来。他希望回到原来的学校，渴望摆脱生活的冷酷和无情。但这又谈何容易！他决定去奥哈马找另外的工作，于是和一个货车司机谈好条件，一路上为对方喂养两车厢野马，免费带他到达奥哈马。到了目的地之后，他找到了一份卖咸肉、肥皂和猪油的工作。他的销售区域经济很不发达，东西很难推销出去。他一路上搭便车或骑马，晚上就睡在简陋至极的旅舍中，一有空就阅读推销方面的书籍，学习如何收账。当一家客户无钱支付账款时，他就从这家店铺中取了十九双鞋，卖给铁路局的人，然后把钱寄给公司。

卡耐基经常每天搭货车行走上百英里的路。每当货车停在一个站上装货或者卸货时，他就去镇上向人推销，获得几份订单。当货车启动时，他又急忙忙赶回车站，跳上刚刚开动的货车。他就这样干了两年，把一个几乎没有什么销售利润的地区变成了全公司利润最高的地区。公司老板见他干得努



卡耐基 社交忠告

一旦你发现自己能够站出来，口齿伶俐、有条不紊地对着众人说话时，那么当你和别人谈话时，一定会更有信心和勇气。

力，有意提拔他，但他拒绝了老板这番好心，提交了辞呈。

辞职之后，卡耐基来到纽约的戏剧艺术学院学习。但卡耐基不是演戏的天才，不久他也知道了这一点。于是，他又重新干起了推销，不过这次是为派克公司推销卡车。但是卡耐基完全不懂机械，也毫无兴趣。他过着这种并不愉快的日子，每天不得不强迫自己去推销卡车。他渴望有时间读书写字，于是他又放弃了推销，专门从事写作，只靠在夜校教书来维持生活。

卡耐基在夜校能教什么呢？他回顾过去，发现自己在大学时代接受的口才训练给他带来的信心、勇气、镇静以及为人处世的能力，比大学其他一切课程所带来的益处都要大，于是他竭尽全力地说服纽约青年基督教协会，让他为当地商业界人士开设一门口才训练课。

但是在学校看来，这简直太荒谬了！要让商人成为说话高手！学校非常清楚这样做的结果，因为他们以前也开过这类课，可是没有一次成功的。不过学校总算答应了卡耐基，但拒绝付给他固定的报酬，而是让他按照一定的利润比例提取佣金——如果真的有利润的话。结果呢？他每个晚上开课所赚的钱比固定报酬还要高，达到了3美元。

后来，卡耐基的训练课程规模越来越大，其他城市的青年基督会也知道了此事。不久，卡耐基就成为一名享有盛誉的巡回授课导师，经常往来于纽约、费城、巴尔的摩之间，后来又到了伦敦和巴黎。

卡耐基认为，任何人一旦生气发怒之后，就会变得言辞敏捷；如果你一拳打倒一个笨嘴笨舌的人，他会立即站起来与你理论一番，而且一点都不亚于第一流的演讲家。因此他认为，无论什么人，如果有足够的自信，而且有表达内心意念的冲动的話，那么他一定会说得十分动人。

卡耐基认为，培养自信的最佳方式，就是做自己不敢做的事，从而获得成功的经验和体会。因此，他每次上课时，都会让每一个人开口说话。听课的人都有不敢公开说话的困难，他们从不会相互取笑。在卡耐基的训练下，他们逐渐培养起勇气、信心和热忱，并将这些内在精神融入到他们的谈话当中。



卡耐基 社交忠告

假如你我愿意鼓励每一个我们所接触的人，使他们认识到并挖掘自己所拥有的内在宝藏，那么，我们不仅可以改变他本人，我们甚至可以使他脱胎换骨。

戴尔·卡耐基不仅仅是在开一门口才训练课，更主要的是在帮助人们消除恐惧心理，培养自信和勇气。参加这门课程的商业界人士，不少人已有30多年未进过教室了，他们当中大部分人抱着一种尝试的态度，以分期付款的方式向卡耐基付学费——他们希望立即获得实效，而且第二天就能用于商业谈判或当众演讲中。

因此，卡耐基必须追求快速实效的训练方式。结果，他开创了一套独特的教育方式，将口才训练、推销、为人处世和实用心理学融为一体，开创了一门非常实用而有意义的课程。这门课程是如此有效，有的人竟开车上百英里远专程赶来上他的课，甚至有一个每周都从芝加哥赶到纽约来听课。

哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯说：“一个人只利用了自身潜能的极小一部分。”由戴尔·卡耐基开设的训练课程，帮助社会各界人士发挥了他们的潜能，他也因此而享誉全球，被誉为“除了自由女神，或许只有戴尔·卡耐基才能代表美国”。

前言

好口才才是社交的润滑剂

戴尔·卡耐基

我从1912年开始，就在纽约为那些职业男女开设训练课程。最初我只开了关于演讲与口才的课程，主要是用实际经验来训练成年人，使他们敢于在商业谈判和公共社交场合中自如地表达，以便更清楚、更有效、更镇定地发表他们的意见。经过一段时间的实践之后，我逐渐发现这些人虽然需要接受当众说话的训练，但是他们更需要在日常事务和社会交际中提高与人相处的能力，提高自己的社交口才。

而且我也逐渐发现，我本人也非常需要这种训练。当我现在回忆起当时的情形时，我就会对自己贫乏的知识感到惶恐不安。我真希望在20年前就能读到这么一本书，提高自己在这方面的技能，那么这将是一件珍宝！

如果你是一位商人，我敢肯定你所面临的最大困难将是如何与人打交道。不过，即使你是一位会计，或者是一位家庭主妇、建筑师或工程师，情况也同样是如此。几年前，由卡内基基金会赞助的一项调查研究显示了一个极其重要的事实：即使在工程技术领域，一个人所获得的高额薪水中，只有不到15%是因为他的技术知识，而其他的85%则是因为他的社会交际能力，也就是他的个人品质和才能的发挥。而且我自己经过多年的观察，也发现了这个事实：到我这里来的工程师中，获得最高报酬的并不是那些专业知识最多的人，只有那些除了技术知识之外，既善于表达自己的内心思想，又具备领导才能和激发他人才能的能力的人，他们的收入才必然高于其他人。

著名的“石油大王”洛克菲勒在他的事业达到巅峰的时候，也曾这样说：“如何与他人打交道的能力，也是一种可以购买的商品，这正如同糖和咖啡一样。我愿意付出任何代价来购买这种能力。”

既然社交处世对于人们有着如此重要的意义，那么有没有办法通过训练