

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

★★★★ 最伟大的成功励志经典 ★★★★★



卡耐基 处世的艺术

赢得朋友影响他人的智慧

[美] 戴尔·卡耐基 ◎ 著

本书是作者最成功的励志经典，出版后立即风靡美国，受到广大读者的欢迎，并被翻译成几十种文字，几十年来一直在世界各地持续畅销，许多读者通过阅读并实践书中的各种方法而改写了自己的人生。时至今日，在教导人们追求自我进步和获得成功的书中，本书仍是必读的经典著作。

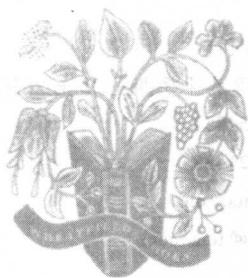


中国城市出版社

卡耐基 处世的艺术

[美] 戴尔·卡耐基 ◎ 著

刘 祜 ◎ 译



中国城市出版社

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

处世的艺术 / (美) 卡耐基著; 刘祜译.

—北京: 中国城市出版社, 2006. 1

ISBN 7-5074-1715-8

I. 处… II. ①卡…②刘… III. 人际关系学
IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 106808 号

责任编辑	华 风
封面设计	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)
电 话	(010) 63454857
传 真	(010) 63421488
总编室信箱	citypress@ sina. com
发行部信箱	citypress_ fx@ tom. com
经 销	新华书店
印 刷	北京集惠印刷有限公司
字 数	238 千字 印张 20
开 本	700 × 960 (毫米) 1/16
版 次	2006 年 1 月第 1 版
印 次	2006 年 1 月第 1 次印刷
定 价	22.00 元

版权所有, 盗印必究。举报电话: (010) 63455163

目 录



如何从本书获得最大收益 /1

序言 获取成功的捷径 罗维尔·托马斯 /6

自序 恒久不变的处世之道 戴尔·卡耐基 /16

第一篇 待人处世的基本技巧

第一章 要想采蜂蜜,就不要弄翻蜂房 /23

我们不要去责怪别人,而是要试着去了解他们,弄清楚他们为什么会那么做。这会比批评更加有效,而且这样做还能产生同情、容忍以及仁慈。“了解了一切,就会宽恕一切!”

第二章 诚于嘉许,宽于称道 /35

我们先要看到别人的优点,并给以真挚诚恳的赞美。如果这是你发自内心的赞美,那么别人将把你的每一句话视为珍宝,终身不忘,即使你自己早已经忘到九霄云外了,别人仍然会铭记在心。

第三章 了解对方最急切的欲望 /45

无论是在商界、家庭、学校中,还是在政治领域,我认为最好的建议,就是首先把握对方最迫切的需求。如果能做到这一点,就可以如鱼得水,否则就办不成任何事情。

第二篇 如何使人喜欢你

第一章 真心诚意地关心别人 /63

要对他人表示你的关心,这与其他人际

目 录



关系是同样的道理；而且你这种关心必须是发自内心的。这不仅使得付出关心的人会得到相应的回报，而得到这种关心的人也会同样有所收获。

第二章 微笑待人 /74

如果你希望别人看到你的时候心情愉悦的话，那么你一定要记住：当你看见别人时，你也一定要心情愉悦。

第三章 牢记他人的名字 /83

尽管记住别人的名字要费一定的工夫，但这是一种礼貌，它是由小小的牺牲换来的，而且这种牺牲将会为你带来巨大的财富。

第四章 学会倾听对方的谈话 /92

专心致志地倾听正在和你讲话的人，这是最为重要的。认真倾听对方的谈话，正是我们对他人的一种最高的恭维。至于成功的商业交往，并没有什么神秘的，而且没有别的东西会比这更令人开心的。

第五章 谈对方最感兴趣的事情 /102

要仔细研究你交往的对象，找到对方的兴趣所在，寻找他最关心、最热衷的事业，谈论他最感兴趣的话题；否则，即使你再死磨硬泡，也一无所获！

目 录



第六章 让对方感到重要 /106

在人类行为中,有一条至关重要的法则,如果我们遵守它,就会万事如意,将会得到无数的朋友,获得无穷无尽的快乐。这条法则就是:“永远尊重别人,使对方获得自重感。”

第三篇 如何使人赞同你

第一章 狡辩永远不能赢得胜利 /121

如果你争强好胜,喜欢与人争辩,以反驳他人为乐趣,或许能赢得一时的胜利,但这种胜利毫无意义和价值,因为你永远得不到对方的好感。

第二章 如何避免成为仇人 /129

如果你能承认或许是你错了,那么你永远不会惹来麻烦。这样做,你不仅可以避免所有的争论,而且还能使对方和你一样地宽宏大量,承认他也难免会犯错。

第三章 勇敢地承认自己的错误 /141

要是你知道别人正想指责你的错误时,你就应该在他有机会说出来之前,以攻为守,自己把他要说的说出来。很有可能,他就会采取宽厚谅解的态度,而宽恕你的错误。

第四章 学会善待他人 /148

“一滴蜂蜜比一加仑胆汁,能捕捉到更多的苍蝇。”与人相处也同样如此,用一滴蜂

目 录



蜜赢得了别人的心,你就会使他走向通达明理的道路。

第五章 学习苏格拉底,使对方说“是” /160

在与人交谈时,千万不要一开始就讨论你们存在分歧的事;而是应先强调,并且坚持不断地强调你们都同意的事,继而强调你们都在追求同一目标,你们之间的唯一差别只是在方法上,而不是在目标上。

第六章 让对方多表现自己 /165

让我们弱化自己的成就,我们应该谦虚,这样才会使人永远喜欢你。生命如此短暂,我们不应对自己那小小的成就念念不忘,使人厌烦。

第七章 如何赢得别人的合作 /172

提出建议,再让别人去得出结论,并认为那是他自己的想法而乐意接受,那样做你就可以赢得他人的合作。

第八章 从对方的立场看问题 /179

要试着从别人的观点来看问题,努力去了解别人,你就能创造生活的奇迹,获得友谊,减少冲突和挫折。

第九章 给对方以同情 /184

即使是脾气再固执的铁石心肠之人,在得到了你的同情之后,也会软化下来。而且

目 录



你的同情要完全发自内心,因为假如你是对方,你的感受当然会同他的一样。

第十章 激发对方高尚的动机 /192

我们每一个人都是理想主义者,都喜欢为自己所做的事找一个动听的理由。因此,如果你想改变别人的想法,就要激发他的高尚动机。

第十一章 生动地表达你的想法 /197

这是一个富有戏剧色彩的时代,仅仅叙述事实还远远不够,必须使用更容易吸引人的方法,电影是如此,广播也是如此。所以,如果你想引起别人的注意,也必须这样做。

第十二章 向对方提出有意义的挑战 /203

每个人都有害怕的时候,但是勇敢者会将畏惧放置一边,继续勇往直前,结果或许会走向死亡,但更多的则是通向胜利。还有什么东西比克服困难更具有挑战性的呢?

第四篇 如何说服他人而不伤感情

第一章 赞美和欣赏他人 /209

如果用争执和吵闹的方法说服不了对方,不如改用称赞和欣赏的策略,对方将很快放弃对抗,转而接受你的意见。

第二章 委婉地提醒对方的错误 /215

当面直接批评别人,只会引起对方的强

目 录



烈反感；而巧妙地让对方注意到自己的错误并加以指正，将会使对方乐意按照你的建议去做。

第三章 先谈自己的错误 /219

如果批评者从一开始就先谦逊地承认自己也不是无可指责的，然后再指出别人的错误，那么情形就会好得多，对方会乐意接受批评并与之合作。

第四章 不要对人发号施令 /223

不要动不动就给别人下达“命令”，也不要告诉对方如何去做，这样不但能维持对方的自尊，而且能使他乐于改正错误，积极合作。

第五章 使对方保住面子 /226

挑剔别人的错误，不但不会让他知道自己错了，反而会使他产生逆反心理，做出不利于你的事情；相反，让人保住面子，对方会在心里感激你，对你有求必应。

第六章 称赞对方最微小的进步 /231

称赞对方哪怕是最微小的进步，对方也将铭记在心，并以此来激励自己走向成功。

第七章 让人有个好名声 /237

如果你要在某方面改变一个人，就必须认为他早就具备这一方面的杰出特质。这就是莎士比亚说的：“假定一种美德，如果你没

目 录



有,你就必须认为你已经有了。”

第八章 如何使别人的错误更容易改正 /243

如果你告诉别人,他在某方面愚笨之极,没有一点天分,他所做的全都错了,这就等于扼杀了他所有进步的希望和努力。相反,如果对他多加鼓励,他也许将彻底改头换面。

第九章 如何使人高兴做你让他做的事 /246

如果你希望别人高兴做你让他去做的事,你就必须让他明白,他对你是多么的重要,而他自然也会在心中产生这种感觉,从而实现你的期望。

第五篇 如何写出创造奇迹的信 /251

第六篇 如何使家庭生活更快乐

第一章 不要自掘婚姻的坟墓 /265

即使贵为一国皇后,或者即使是全世界最美丽的女人,如果整天对自己的丈夫心生嫉妒和喋喋不休,那么尊贵和美丽都不能维持爱情。

第二章 爱他并给他自由 /271

如果你想让你的家庭生活保持幸福快乐,就请记住,千万不要根据你的意思去改变你的伴侣。

目 录



第三章 不要对家人作无谓的批评 /274

许多充满浪漫色彩的梦想破灭了! 50%以上的婚姻之所以得不到幸福,其原因之一就是那些毫无用处、却令人心碎的批评。

第四章 真诚地欣赏对方 /278

不论男人或女人,都渴望得到赞赏和热爱。如果能够衷心地表示赞赏和热爱,就会得到幸福和快乐。

第五章 多从小事上关注她 /282

大多数男人总是不注意从日常小事方面来表示对女人的体贴,因为他们不知道,爱的远逝,往往都是从小地方开始的。

第六章 对家人殷勤而有礼貌 /285

对于婚姻而言,殷勤有礼就像机油对于发动机一样重要。希望做妻子的对待他们的丈夫,就像对待陌生人那样有礼。

第七章 不要做婚姻的文盲 /289

婚姻的幸福和快乐很少是靠机遇获得的,它们是靠人营造出来的,而且还要有理智的、审慎的计划。

附录 处世之道和自我推销 /293

后记 /303

如何从本书获得最大收益

(一) 如果你想通过阅读本书，获得最大限度的教益，有一个比什么都重要的、必不可少的前提条件——那就是无止境的、深入学习的欲望，一种强烈的提高你的为人处世和社会交际能力的渴望。

除非你具备了这种基本的必要条件，否则即使再多的规则对你来说也毫无意义。假如你真的具备这种异常重要的天资，那么你将创造出奇迹，而不必去读书中提出来的如何最大限度地获益的建议。

那么，如何才能使这种欲望获得滋长的营养呢？那就是经常性地提醒自己：“这些原则对我非常重要。”你可以在意念中不断地想像——如果你能够应用自如地使用这些原则，将会使你的~~人生~~变得丰富多彩，你也将获得更加丰厚的社会报酬和经济报酬。

你必须一而再、再而三地提醒自己：“我之所以受人欢迎，我之所以幸福，我的收入之所以不断增加，大部分都是因为我所具备的为人处世的技巧。”

(二) 首先快速阅读完一章，以获得整体概念。这时，你不要急着去读下一章，除非你只是为了打发时间，作为消遣来读这本书。如果你是为了提高自己的为人处世技巧而读这本书的话，

那么你应该再翻回去，将读过的内容再详细阅读，这才是既省时间，又能取得效果的好办法。

（三）当你在阅读本书的时候，不妨经常停下来，思考一下自己所读的内容。你还要问自己什么时候、如何运用本书提出来的各项建议。如果这样阅读，将会更有助于你取得成功。

（四）你在阅读的时候，手中要拿一支红笔，当遇到一条你认为可以采用的建议时，就在旁边划一条线做记号。如果这是一条极妙的建议，那么你还要在句子的下面划一道线。这将使你的阅读更有意思，也更容易快速复习。

（五）我认识一个人，他曾在某家大保险公司担任经理达15年之久。每个月他都要翻看公司发出去的保险单。他每个月、每年都会这样仔细地翻看成千上万的保险单。为什么他要这样做呢？因为经验告诉他，这是让他清楚地记住保险单条款的唯一有效的方法。

有一次，我为了写一本关于演讲的书，曾花了将近两年时间。但是我觉得只有经常性的反复阅读，才能够记住我在书中写了些什么。所以，如果你想从这本书中获得真实持久的教益的话，就不能匆匆地浏览一遍就不再看了。

在仔细阅读之后，你还应该每个月都花几个小时温习，这样你才会注意到深藏在你自己身体内部的、可以大大改进的潜能。只有通过这种长期有效的温习与实践，你才会习惯性地、在不知不觉中应用这些原则。

（六）萧伯纳曾说：“如果你是去教某个人做某事，他永远都学不会。”他说得很对。因为学习是一个自动的过程，我们总是在一边做一边学。因此，如果你想要将从本书中所学的原则运用自如的话，那么只要有机会，你就应该做些实事，将所学知识应用到实践中去；否则，你将很快遗忘它们。记住，只有用过的知识才会令你的脑海留下深刻的印象。

你或许会觉得，要想随时随地实践这些原则非常困难。我当然知道这一点。在我写这本书的时候，我也觉得很难按照我提出来的每一项建议去做。

生活中这样的例子到处都是。例如，当别人令你不高兴的时候，批评和斥责显然要比了解对方的观点更加容易，找对方的毛病总是比称赞对方要容易得多，而且谈论你自己所需要的远比谈论对方所需要的要自然得多。其他的例子也很多。所以，你在读这本书时，不要忘了你不仅要获得一些知识，你更需要养成一种新的习惯。你是在尝试一种新的为人处世的方法，这需要时间、毅力和长期坚持不懈的亲身努力。

所以，你应该经常翻看这本书，把它当作一本为人处世的实用手册，无论你在什么时候遇到特殊问题，例如让你的妻子同意你的观点、惩罚孩子，或者让一个愤怒的顾客心满意足，你都有必要翻看这本书，并试着应用这些方法，观察它们为你创造的奇迹。

（七）每次当你的妻子、儿子或同事发现你没有遵守某一原则时，你不妨给对方一点钱，作为对自己不当行为的处罚。这将使得这些规则的运用成为一种活泼有趣的游戏。

（八）华尔街一家重要银行的董事长曾在我班上发表了一次演讲，介绍他如何自我完善的。他接受的正规教育很少，但他现在已经是美国最重要的金融家之一。他认为自己之所以能够成功，大部分都应该归功于他经常运用的自我克制。下面就是他所采取的方法，我凭记忆用他自己的话叙述如下：

“我这些年一直保存着一本约会的小册子，上面记录了我所有的约会。我的家人几乎从不会在星期六晚上与我订约会，因为他们知道我会在每个星期六的晚上进行自省。晚饭之后，我一个人关在房间，翻开我的约会簿，回想这一个星期的会谈、讨论及集会。我会问自己：

我做错了什么？

我做的哪些是对的？怎样才能改进我的工作？

从哪些经验中，我能获得什么教训？

“我常常发现每个星期六晚上的这种自我反省让我很不愉快。我对自己的错误常常感到痛心。但是几年之后，这些错误也就不怎么出现了。现在，有时我在这种自省之后，会感到极大的宽慰。这样长期坚持下来，这种自我分析、自我教育的方法，比我所试用过的任何方法都更有效。

“这种方法帮助我增强了决断能力，对我的为人处世也有很大的帮助。我非常乐意向大家推荐这种方法。”

为什么不用类似的方法，来检验你是如何应用本书所介绍的原则的？如果你这样做，就会有两种效果：

第一，你将会发现，自己所接受的是一种极其有趣而又宝贵的教育。

第二，你将会发现，自己的为人处世能力正在逐渐提高。

（九）最后，我建议你要写日记。你应当在日记中写下运用这些原则所取得的成果，注意将对方的姓名、日期和结果写清楚。这样将会激励你更加努力。当你在多年之后再翻看这些日记时，必然会觉得其乐无穷！

简言之，为了从本书中获得最大限度的教益，你需要做到：

第一，培养一种深刻而强烈的、掌握有效的为人处世原则的欲望。

第二，在阅读下一章之前，一定要将前面的章节先至少阅读两遍。

第三，阅读的时候，要经常停下来问自己，如何才能够运用书中提出的各项建议。

第四，在每个有重要意义的句子旁边做记号。

第五，每个月温习本书一次。

第六，抓住每一个可以运用这些原则的机会，将本书作为你的工作手册，用它来指导你解决日常生活中遇到的各种问题。

第七，每当你违反某一项原则而被你的朋友抓住时，给他一点钱，以示对自己的惩戒，使你的学习成为一种活泼有趣的游戏。

第八，每个星期对你的进步进行一次检查，问自己曾犯了什么错，有什么改进，有什么教训，将来该如何做。

第九，坚持写日记，记录你在什么时候、是如何应用这些原则的。

序言

获取成功的捷径

罗维尔·托马斯

那是在一个寒冬的夜晚，2500多名美国各界成功的绅士和女士们聚集到了宾夕法尼亚饭店的大舞厅。刚到7点半钟，宽敞的舞厅内早已经座无虚席，但是直到8点，仍然还有不少人走进舞厅，而且大家都兴致很高。没过多久，宽敞的舞厅就挤满了人，那些来得晚的人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，晚上还情愿跑到这里来，辛苦地站上一两个小时，这是为什么呢？难道他们是来看著名模特的时装表演吗？或者他们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？

不，都不是！这些人是因为看了报纸上的一则广告之后，才不约而同地赶来这里。两天前，这些人在阅读《纽约太阳报》时，看到了一整版的广告，内容是：

你想增加你的收入吗？

你想流利地表达你自己吗？

你想做一个成功的领导者吗？

那么，就请……

也许你会认为这又是老一套的骗人伎俩。但是，不论你是否相信，就在地球上这座最繁华的大都市中，虽然有25%的人处于失业，需要靠救济金生活，而且当时的经济十分萧条，却仍然