

How to Win
Friends & Influence
People



[美] 戴尔·卡耐基/著
Dale Carnegie

卡耐基成功人生经典

友谊^的秘密

激励百万民众的成功读本

内蒙古人民出版社

卡耐基成功人生经典

——友谊的秘密

(美)戴尔·卡耐基 著

生 幻 编译

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

友谊的秘密/生幻编译. - 呼和浩特: 内蒙古人民出版社, 2003. 8

(卡耐基成功人生经典)

ISBN 7 - 204 - 06959 - 5

I. 友… II. 生… III. 友谊—青年读物
IV. B824.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 070106 号

卡耐基成功人生经典

——友谊的秘密

生 幻 编 译

*

内蒙古人民出版社出版发行

(呼和浩特市新城西街 20 号)

新华书店发行 北京市京宇印刷厂印刷

开本: 850 × 1168 1/36 印张: 35 字数: 608 千

2003 年 10 月第一版 2003 年 10 月第一次印刷

印数: 1 - 10000 套

ISBN 7 - 204 - 06959 - 5/B·42

定价(全五册): 100.00 元

致读者

每天都可以是人生的新起点

1909年，戴尔·卡耐基可说是全纽约最不快乐的年轻人。他靠着销售载货汽车为生，但对汽车本身却知之甚少；而且他也看不起这份工作；他厌恶住在那所条件恶劣的小房子里，早晨起来，他伸手取过领带的时候，总会看到领带上布满蟑螂。

每晚回到这间孤独的小屋，卡耐基都会头痛欲裂；这头疼来自失望、焦虑、痛苦和想抗争的情绪。眼看在念大学时抱有的愿望都已变成了噩梦，难道这就是生活吗？这就是曾经热切期待的生机勃勃的人生吗？希望在哪里？

他的痛苦并不仅在于微薄的收入，更大的源于他对崭新人生的渴望。他决定破釜沉舟——彻底地改变生活。正是这个决定使他拥有了后来的

快乐,他的最终所得已经远远超出了最初的渴望。

他打算放弃这份工作,去成人夜校教书,因为他在密苏里的沃伦斯堡州立师范学院读了整整四年书;而且这样,白天就有时间自由自在地看书、备课、写作。

卡耐基计划在成人夜校讲授公开演讲课。根据他切身的体会,通过学习公共演讲,可以扫除自己性格中的怯懦和不自信,增加与人交往的勇气和信心。并且他认识到,做领导者的必要素质是能够站出来说出自己想法。

他向哥伦比亚大学和纽约大学分别提出申请,但是遭到了拒绝。不过正是如此,才得以成就现在闻名于世的卡耐基教程。

卡耐基最初在基督教青年会的夜校里教课。他的工作非常有挑战性——学校并不事先付薪水,而是根据实际的听课人数来结算。另一方面,所有的学生都是分期付款学费的,也就是说,如果他们认为课程对他们没有切实的帮助,他们可以随时终止听课。他们走进课堂只为了一个原因:他们想解决自己的问题,想在商务会议上以个人立场说几句话而不至于恐惧得心虚气短;销售人员想登门拜访一位难对付的客户时,不至于绕着街区溜了三大圈,才可鼓起勇气。他们想培养出镇

定与自信；想在业务上领先；想为家人挣更多的钱。因此，卡耐基必须通过讲课解决这些棘手的问题，他才能拿到报酬。

1926年，根据实际工作的经验，他写成了名为《演讲的技巧》的书。这本书一直是公开演讲的教材。书中不仅包含成功演讲的方法，更多的是宝贵心得和哲学思想。它帮助人们发挥出本身拥有的潜在的能力，获得了更蓬勃、更快乐、更丰富的生活。

在教授公共演讲时，卡耐基惊奇地发现：那些原本怯懦、一事无成的学员在多么短的时间里就培养出了自信，那么快就得到了升迁和加薪。但他发现这些成年人还需要一种赢得朋友和感化别人的能力。于是，在悉心观察和仔细研究后，卡耐基写成了他最著名的《友谊的秘密》。这本书后来被美国国会图书馆评为“塑造读者的25本书”之一，而卡耐基本人也被誉为美国精神的象征之一。

后来卡耐基意识到，左右成年人精神的还有一个很大的问题——忧虑。无论他的学员来自哪个行业、哪个阶层，几乎都有看似难以摆脱的忧虑。于是，卡耐基又花了七年的时间撰写出《快乐的诀窍》。他不仅参考了所有搜集到的出版物、走访各位相关人士，而且还在专门的实验室里做了

五年的实验。他向学员们传授一套消除忧虑、找寻快乐的法则,让他们把这套方法应用到实际生活中,然后再在课堂上探讨收到的效果。

在这三本书被数十次重印、翻译成各种文字、影响了无数读者的人生之后,卡耐基的夫人多萝茜·卡耐基应社会发展的需要,对其进行了修订、整编。她萃取《友谊的秘密》和《快乐的诀窍》两本书的精要,编写出《享受美好人生》;将《演讲的技巧》升华为《演讲的艺术》。

这样,就有了今天流行于世的包含《友谊的秘密》、《快乐的诀窍》、《演讲的技巧》、《演讲的艺术》和《享受美好人生》五个分册的《卡耐基成功人生经典》。

法国的哲人瓦勒拉说过:“科学,就是把一套方法成功地结合到一起。”而卡耐基教程确实做到了这一点。

目 录

第一部分 待人处事的基本手法

- 第1章 要想得到甜头,不要触到对方痛处
..... (3)
- 第2章 与人交际的秘诀 (19)
- 第3章 得此道一路顺风,失之则寸步难行
..... (34)

第二部分 使对方喜欢你的六种方法

- 第1章 这样做你便处处受欢迎 (53)
- 第2章 获得良好第一印象的简便方法 ... (64)
- 第3章 如此行事你便一帆风顺 (71)
- 第4章 成为谈话高手的简便方法 (79)
- 第5章 怎样使对方感兴趣 (89)
- 第6章 怎样令人瞬间喜欢你 (93)

第三部分 怎样将 别人引导到你的观点上来

第1章	与人争辩者无赢家	(109)
第2章	怎样避免树敌	(118)
第3章	如果有错,承认无妨	(131)
第4章	学会甜言蜜语	(140)
第5章	让他人说是的诀窍	(150)
第6章	应对怨言的稳妥方法	(157)
第7章	怎样得到他人的合作	(163)
第8章	创造奇迹的规则	(170)
第9章	人人都需要同情	(176)
第10章	人人都喜欢的理由	(185)
第11章	你为什么不用这招	(192)
第12章	实在没辙时,试试激将法	(198)

第四部分 改变人 而不使人反感的九种方法

第1章	假如你必须找错,那就如此施行	(205)
第2章	如此批评才不会招致怨恨	(211)
第3章	先谈自己的错误	(215)
第4章	无人喜欢接受指令	(219)
第5章	给对方保留面子	(222)

第 6 章	怎样激励别人获得成功	(226)
第 7 章	给人一个好名誉	(230)
第 8 章	使人感觉纠错不难	(234)
第 9 章	使人乐意按你的意思去做	(237)
尾句	简而言之	(241)

第一部分

待人处事的基本手法

《友谊的秘密》是一本关于人际交往的书——它阐释了朋友在人一生中的重要作用和意义,并且教你如何友好和睦地与人相处。那就是:克服吹毛求疵的毛病,切记“水至清则无鱼,人至察则无徒”;养成由衷欣赏赞美别人的好习惯。这两点会使你到处受欢迎。良好的人际交往技巧,不但会使你在社会生活中左右逢源,还会使你的家庭生活甜美幸福。因而,良好的人际交往技巧,便成为我们每一个人的第一需要。



第 1 章

要想得到甜头，不要触到对方痛处

1931年5月7日，纽约市一场有史以来规模最大的全市搜查进入决定时刻。经过几星期拉网式的搜捕，“双枪”科洛里——一个杀人凶手，既不抽烟又不喝酒的坏蛋——在西尾大街他情妇的居所被包围。

150名警察和侦探在科洛里位于顶楼的藏匿处布下了天罗地网。他们在屋顶上打了个洞，扔进催泪弹，要把“弑警歹徒”熏出来。四周楼顶到处摆满了机关枪。经过一个小时的布置，纽约这个僻静的街区枪声大作，手枪的“噼啪”和机关枪的“哒哒哒”相互交织。科洛里趴在一只堆满障碍物的椅子后，不断向外射击。上万名亢奋的市民围观双方的激战，纽约的人行道上出现这样的事可算头一回。

科洛里终被擒获，警察局长马罗尼声称，这个双枪匪徒是纽约建城以来最危险的一个，局长说：“这家伙杀人不眨眼。”

但双枪科洛里自认为一个什么样的人呢？我们知道，当警察向他发起总攻时，他写了告市民书。在他写信时，血从伤口涌流，在信上留下斑斑血迹。科洛里在信中宣称：“我的衣衫包裹着一颗厌倦的心，但却是一颗仁慈的心——它不愿伤害任何人。”

此前不久，科洛里和情妇在长岛的一个乡村公路上的汽车里亲热。突然，一个警察出现在这辆停在路上的汽车旁，说：“让我看看你的驾照。”

科洛里一声不吭，拔枪在手，朝警察连发数枪。濒于死亡的警察栽倒在地，科洛里跳出车门，抽出警察的手枪又朝警察开了一枪。这就是声称“我的衣服包裹着一颗厌倦的心，但却是一颗仁慈的心——它不愿伤害任何人”的杀人凶手。

科洛里被判电刑，当他走进辛辛监狱的行刑室时，他说过这“是杀人的后果”？不，他说：“这是自卫的后果。”

这个故事想要表明一点：科洛里从未想过要责怪自身。

这只是作为罪犯的一个反常特例吗？如果你这样认为，那么再听听下面一段话：

“我一生似锦繁华是给他人带来欢乐，让他们生活愉快，可我自己得到的却是咒骂和追捕。”

这是艾尔·卡彭，美国头号匪徒说的。他在芝加哥横行无忌，为一残忍黑帮头子。卡彭从不指责自己。他坚持认为自己是市民的恩公，一个施惠公众、遭受误解的人。

达切·舒尔茨在纽瓦克黑帮火并战击毙之前，持有

同样看法。他是纽约臭名远扬的无赖。一次,接受记者采访时,他声称是大众的救星,他对此深信不疑。

对这个问题,我曾与路易斯·卢斯做了一些让人感兴趣的通信。卢斯是纽约辛辛监狱的监狱长。他说:“辛辛监狱的犯人认为自己是坏蛋的很少见,他们和我们一样,也是人。他们因此为自己辩解,粉饰自己的所作所为,他们为何必须撬开保险柜,为何连连开枪,他们自有一套逻辑,为自己的反社会行动开脱,这套逻辑有的荒唐无稽、有的符合情理,他们试图证明自己是正人君子,完全不应被关进监狱。”

假如艾尔·卡彭、“双枪”科洛里、达切·舒尔茨还有被关进监狱的歹徒从不责怪自己,那么,你我碰见的人又是怎样的情形呢?

华纳梅克连锁店创办者约翰·华纳梅克坦承:“30年前我就明白指责他人是愚蠢的。我从不为上帝不去把天资均分他人而去恼火,因为我要克制自己的缺陷够伤脑筋了。”

华纳梅克很早就洞察到这个规则。而我本人在过去磕磕碰碰地走了三十多年,才领悟到人们无论捅出多大的漏子,100次总有99次不指责自己。

指责没有益处,它让人开始自卫,尝拼命为自己开脱。指责他人情况不妙,因为它挫伤了别人视为性命的自尊,让他失去了自重,这当然引起他的本能反攻倒算。

驰名世界的心理学大师 B. F·史京纳经过试验证明了一个规则:即使是驯兽时,犒赏远比惩治更为有用。奖励动物良好的行为,动物进步快得多,且形成习

惯。之后的研究，证明这一规则也在人身上起作用。指责不会引起长久的变化，反而带来不满。

另一位心理学大师汉斯·席莱说：“就像我们渴求认可一样，我们厌恶受到责怪。”

因指责引起的愤懑会让职员、家人和朋友颓丧、郁闷。但所指责的现状并未改善。

俄克拉荷马州伊尼德镇的乔治·约翰斯顿是一家建筑工程的安全巡检员，他的任务其中一个就是在施工现场检视工人是否戴上安全帽。他说，一当他看见工人不戴安全帽时，他就宣讲各项条令，并告之必须遵守这些条令。工人当面接受了，但他一走开，他们马上取下帽子。

他于是换了一个方法。当他看见工人没有戴上安全帽时，他就询问是否戴上帽子不太舒服，或者是否帽子太大太小。之后，用轻松幽默的语调暗示，安全帽是他们的保护神，让他们不致受伤，建议工作时要一直戴着安全帽。事后，执行规定的情况开始多了，他的建议并没有惹人憎恨。

德国军队不允许士兵在出事之后马上抗辩和指责。他必须先含怒睡觉，消歇怒气。假如他马上抗辩，就会受到惩处。同样的道理，对那些呵责的父母、喋喋不休的老婆、叱责不已的老板，还有那些苛责一切的讨厌鬼，也应采用这一方法。

在汗牛充栋的历史典籍中，我们可以找出数不清证明指责反而误事的历史典故。譬如说，西奥多·罗斯

福和塔芙特总统两人发生了一场名垂青史的争执。这最终使共和党分裂了。让伍德·威尔逊乘机入主白宫，并在第一次世界大战史留下了自己辉煌的业绩，扭转了整个世界的走向。让我简述一下整个事件：

1908年，西奥多·罗斯福结束了自己的总统任期，他赞同让塔芙特去竞选总统。之后，自己到非洲猎狮子。从非洲回来后，他对塔芙特那一套怒气冲天。他指责塔芙特抱残守缺，并开始谋求第三次竞选总统。他组成了一个新党，导致共和党内部分崩离析。在总统竞选的角逐中，塔芙特和老共和党仅在佛蒙特和犹他两州获得多数支持。这是共和党的空前惨败。

西奥多·罗斯福痛斥塔芙特。但塔芙特有过自责吗？自然不会。塔芙特满眼泪花，说：“我看不出哪一点做得不对劲。”

谁应当承担罪责？罗斯福？塔芙特？实话实说，我也不清楚，我也不想弄清楚。我想说的是，西奥多·罗斯福拿出全部精力去指责塔芙特，要他去认识到自己的错误。而这所得到的只是让塔芙特满含泪水，反复申辩：“我看不出哪一点做得不对劲。”

再以底保德山腐败案为证。在20世纪20年代初，这项腐败案让报界骚动愤怒了好几年，轰动了整个美国！在经历了那个时代的人们的记忆深处，它是美国官场中前所未有的大丑闻。我再来简述一下这桩腐败案：