

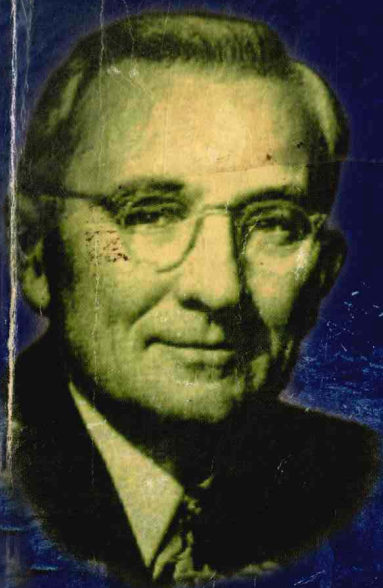
美国当代著名演讲学家与人际关系学家

卡耐基演讲与社交丛书

卡耐基

社交训练教程

- 告诉你如何分析人性弱点的技巧
- 提供你怎样交友和影响他人的方法



一个人的成功只有百分之十五是由于他的专业技术，而百分之八十五则要靠人际关系和他的做人处世的能力。

——(美) 戴尔·卡耐基

中国物资出版社

自从卡耐基的社交训练教程问世以来，被译成五十多种语言，风靡整个世界，是《读者文摘》郑重推荐的著作。卡基的著作被西方世界誉为继《圣经》之后人类出版史上第二大畅销书。

A COURSE IN SOCIAL INTERCOURSE

卡耐基 社交训练教程

(原著者：〔美〕戴尔·卡耐基)

金 和 编

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基社交训练教程/金和编. - 北京: 中国物资出版社,
1999.9

(卡耐基演讲与社交丛书)

ISBN 7-5047-1665-0

I. 卡… II. 金… III. 人间交往-教材 IV. H109

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 25413 号

中国物资出版社出版发行

(北京西城区月坛北街 25 号 邮编: 100834)

全国新华书店经销

北京宏飞印刷厂印刷

开本 850×1168 毫米 1/32 印张: 11 字数 250 千字

1999 年 9 月第 1 版 1999 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 7-5047-1665-0/Z·0105

印数: 0001-6000 册

全两册定价: 37.60 元

本册定价: 18.80 元

前 言

这本书所论述的思想是由当代美国著名演讲学家和人际关系学家戴尔·卡耐基，经过毕生研究所创立的。

戴尔·卡耐基出生于 1888 年 11 月 24 日，逝世于 1955 年 11 月 1 日，享年 67 岁。

许多权威人士这样评价卡耐基：

缅甸前总理宇奴访美前说：“到美国，我最想拜会的就是卡耐基。”

美国汽车大王、交际明星李·艾柯卡说：“我是卡耐基的虔诚信徒！”

一位前苏联学者说：“马克思教给我思考，卡耐基教给我如何把思考表达出来。”

卡耐基几千万弟子说：“卡耐基，成人教育的一代宗师。”

卡耐基的著作，被西方世界誉为“继《圣经》之后人类出版史上第二大畅销书。”

卡耐基在教学中，深深认识到：“成年人虽然需要有效讲话的训练，但他们更迫切需要在日常事务及交际上与人相处的艺术。”

应付人恐怕是你所遇见的最大问题了，如果你是一位商人，则更加如此，即使你是一位会计师，家庭主妇，建筑师或工程师也是如此。

卡耐基通过调查研究，发现了一个伟大的真理：“一个人的成功，只有百分之十五是由于他的专业技术，而百分之八十五则要靠人际关系和他的做人处世能力。”

为此，卡耐基经过对如何为人处世问题的潜心研究，于1936年11月2日，出版了《人性的弱点：如何交友和影响他人》一书，一夜之间它成了畅销书，卡耐基也成为一位家喻户晓的人物。现在本书被译成五十余种文字，在美国、加拿大等四十多个国家的一千多个城市里，被当作课程讲授。

为了提高人们的社交水平，我们根据国内外有关文献，将卡耐基的处世思想和原则汇编成这本书，奉献给广大读者。

本书针对在社交场合应该注意的重要问题，详尽列举了卡耐基如何社交的秘诀和技巧，其内容广泛而实用。它包括：为人处世的三种基本技巧，让人喜欢你的六种方法，改变人们看法的九种方法等。只要你遵循这些原则和秘诀，并善加利用，就能左右逢源，成为一名处理人际关系的高手。

编者

1999年6月8日

目录

第一章 为人处世的三种基本

技巧 (1)

1. 如果你要采蜜，不可弄翻蜂房 (1)
2. 协调人际关系的秘诀 (16)
3. 想钓到鱼，就要问问鱼儿想吃什么 (30)
4. 本章提要 (48)

第二章 让人喜欢你的六种方法 ... (49)

1. 这样做你将永远受到热情接待 (49)
2. 给人留下好印象的简便方法 (60)
3. 获得别人好感的有效方法 (67)
4. 成为优秀对话人的简易方法 (72)
5. 如何使别人对你感兴趣 (82)
6. 如何使别人立即喜欢你 (86)
7. 本章提要 (98)

第三章 争取他人赞成你观点的

十二种方法 (99)

1. 在争论中不抢占上风 (99)

2. 在什么情况下容易树敌并如何避免 … (105)
3. 如果你错了就要承认 …………… (115)
4. 说服他人的有效方法 …………… (121)
5. 苏格拉底的谈话秘密 …………… (128)
6. 处理抱怨的灵丹妙药 …………… (134)
7. 怎样使人与你合作 …………… (140)
8. 帮你取得神奇效果的原则 …………… (147)
9. 每个人都希望什么 …………… (151)
10. 使人乐于为之的方法 …………… (158)
11. 电影和广播能这样做, 你为什么
不能呢? …………… (164)
12. 如果什么方法都不见效, 试试这条
原则 …………… (168)
13. 本章提要…………… (172)

第四章 改变人们看法的九种

- 方法 …………… (173)
1. 必须指出他人缺点时应从何说起 …… (173)
2. 怎样使被批评者乐意接受意见 …… (179)
3. 首先说自己的错误 …………… (182)
4. 谁也不喜欢命令 …………… (186)
5. 给人维护自己面子的机会 …………… (188)
6. 如何鼓励他人成功 …………… (192)
7. 努力为人树立好的名声 …………… (197)

8. 努力表明缺点容易克服	(201)
9. 怎样使人乐意做你希望他去做的事 ...	(204)
10. 本章提要	(209)
第五章 发生奇迹效果的信件	(211)
第六章 维持婚姻幸福美满的七项	
原则	(221)
1. 切莫喋喋不休	(221)
2. 别尝试要改变对方	(229)
3. 这样做你就快要离婚了	(232)
4. 一个使人人都快乐的方法	(237)
5. 对女人极有意义的事物	(240)
6. 如果你要快乐不要忽略这一点	(242)
7. 不要做一个“婚姻文盲”	(246)
8. 本章提要	(250)
第七章 人人平安快乐的十七要诀	
.....	(251)
1. 发现自我, 秉持本色	(251)
2. 帮助你不要过劳与心烦	(257)
3. 是什么使你感到疲劳	(262)
4. 如何消除倦怠感	(267)
5. 给你一百万, 会不会出卖所有	(275)
6. 没有人会踢一只死狗	(282)
7. 放胆去做	(286)

8. 成熟和幼稚的区别	(290)
9. 找一份合适的工作	(294)
10. 克服虚荣心	(298)
11. 学会容忍	(302)
12. 过失与悔改	(306)
13. 去掉虚伪的谦逊	(310)
14. 正确看待美和丑	(313)
15. 如何养成令人敬佩的人格	(317)
16. 平衡内心的矛盾	(321)
17. 克服你的脾气	(325)
附录：出人头地的捷经	(329)

第一章

为人处世的三种基本技巧

1. 如果你要采蜜，不可弄翻蜂房

我们极希望获得别人的赞扬，同样的，我们也极为害怕别人的指责。

——席莱

一九三一年五月七日，纽约发生了该市有史以来最轰动的一次剿匪事件。经过了几个星期的搜寻，“双枪手”克里——这个既不喝酒也不抽烟的枪手——陷于穷途之境，被困于西尾街他情人的公寓里。

一百五十名警员和侦探，包围在他顶楼的藏身之处。他

他们在屋顶穿洞，要以催泪弹把这位“杀警察者”克罗里熏出来。然后，他们把机关枪架在周围的建筑物上，有一个多小时，纽约一个最优美的住宅区，不断地响着呼呼的手枪声和达达的机枪声。克罗里伏在一张堆满杂物的椅子，不断地朝警方开火。一万名惊恐的民众，看着这场枪战。在纽约的人行道上，从来没有发生过这种事情。

当克罗里被捉到的时候，警察总督莫隆尼宣布，这位双枪恶徒是纽约有史以来最危险的罪犯之一。“他杀人，”总督说，“连眼都不眨一下。”

但是“双枪手”克罗里对自己有什么看法呢？我们知道他的看法，因为当警方朝他的公寓开火的时候，他写了一封《致有关人士》的信。而当他在写这封信的时候，鲜血从他的伤口涌出，在信纸上留下一道红色的血迹。在信中，克罗里说，“在我的衣服之下是一颗疲惫的心，但这颗心是仁慈的，一颗不会伤害任何人的仁慈之心。”

在这不久之前，克罗里在长岛一条郊外的道路上跟一名女朋友温存。出其不意地，一位警员走到停在那儿的汽车旁，说：“让我看看你的执照。”

克罗里掏出他的手枪，一言不发地朝那位警员连发数枪。当那位垂死的警员倒下去的时候，克罗里从汽车里跳出来，又朝那不能动弹的尸体发了一枪。而这就是自称“在我的衣服之下是一颗疲惫的心，但这颗心是仁慈的，一颗不会伤害任何人的仁慈之心”的凶手。

克罗里被判坐电椅。当他抵达辛辛监狱的死刑室时，他是否曾经说：“这是我杀人的下场？”没有。他说的是：“这是我防卫自己所得到的结果。”

这则故事的要点是：“双枪手”克罗里不曾责怪自己任何事。

这是匪徒中一种不寻常的态度吗？如果你这样想的话，听听这段话：

“我一生中最好的时光，都花在提供别人轻松的娱乐、帮助他们得到快乐上，而我所得到的辱骂，是一种被搜捕者的生活。”

这是阿尔卡朋所说的。是的，美国昔日的第一号公敌——横行芝加哥最阴险的匪首。阿尔卡朋不曾责怪自己。他真的自以为是一个大众的恩人——一个不受感激，而且受误解的大众恩人。

苏尔兹，纽约最恶名昭彰的匪徒之一，当他在纽瓦克被枪手击倒之前，也是如此。在一次报纸访问中，他说他是一名大众恩人。他相信自己真的是一名恩人。

在这一方面，我跟辛辛监狱的典狱长刘易士，通过几次很有意思的信件，他说，“在辛辛的罪犯，几乎没有一个自认是坏人。他们跟你我一样是人。因此他们辩护，他们解释。他们会告诉我们为什么要撬开保险箱，为什么随时要扣动板机。他们大多数人，都有意以一种不论是错误的或合逻辑的推理，来为他们反社会的行为辩论，甚至对他们自己也是如此，因此气势昂然地坚持他们根本不应该被下狱。”

如果阿尔卡朋、“双枪手”克罗里、苏尔兹，那些监狱里的亡命之徒，都一点也不责怪自己。那么你我所接触的那些人呢？

过世的约翰·华纳梅克尔一度承认：“我三十年前就学到，责怪别人是愚蠢的行为。我不责怪上帝对智慧分配不

均，因为要克服我自己的缺陷，都已经非常困难了。”

华纳梅克尔早就学到了这一课；但我自己却必须在这个冷酷的地方，碰撞了三分之一世纪，才开始领悟出：一百次中有九十九次，没有人会责怪自己任何事，不论他错的多么离谱。

世界著名的心理学家史京纳以他的试验证明，在学习方面，一只有良好行为就得到奖励的动物，要比一只因行为不良就受到处罚的动物学得快得多，而且更能够记住它所学的。进一步研究显示，人类也有着同样的情形。我们用批评的方式，并不能够使别人产生永久的改变，反而常常会引起愤恨。

另一位伟大的心理学家席莱说：“我们极希望获得别人的赞扬，同样的，我们也极为害怕别人的指责。”

批评所引起的愤恨，常常会降低员工、家人以及朋友的士气和情感，而所指责的状况仍然没有获得改善。

奥克拉荷马州恩尼德市的江士顿，是一家工程公司的安全协调员。他的职责之一是监督在工地工作的员工戴上安全帽。他说他一碰到没有戴安全帽的人，就官腔官调地告诉他们，要他们必须遵守公司的规定。员工虽然接受了他的纠正，却满肚子不高兴，而常常在他离开以后，又把安全帽拿了下来。

他决定采取另一种方式。下一次他发现有人不戴安全帽的时候，他就问他们是不是安全帽戴起来不舒服，或者有什么不适合的地方。然后他以令人愉快的声调提醒他们，戴安全帽的目的是在保护他们不受伤害，建议他们工作的时候一定要戴安全帽。结果是遵守规定戴安全帽的人愈来愈多，而

且不会造成愤恨或情绪上的不满。

提奥多·罗斯福和塔虎脱总统之间曾发生过著名争论——那次争论分裂了共和党，使威尔逊进入白宫，写下了世界大战的辉煌之页。我们很快地来看看那些事实：当罗斯福于一九〇八年步出白宫的时候，他使塔虎脱当上总统，然后到非洲去猎狮子。等他回来的时候，大发雷霆。他斥责塔虎脱的保守主义，有意为自己弄到第二任的提名，于是组成了雄赳党，结果把共和党弄垮了。接着大选结果，塔虎脱和共和党仅得到两州的选票——维蒙州和犹他州。这是共和党的空前惨败。

罗斯福责怪塔虎脱；但塔虎脱总统有没有责怪他自己呢？当然没有。眼中带着泪水，塔虎脱说：“我看不出我怎样做，才能跟我以前所做的有所不同。”

要怪谁呢？罗斯福或塔虎脱？坦白说，我不知道，而且我也不管。我现在要指出的一点是，所有罗斯福的批评，都无法使塔虎脱承认自己错了。结果只使塔虎脱竭力为自己辩护，眼中带泪反复地说：“我看不出我怎样做，才能跟我以前所做的有所不同。”

或者，拿“茶壶盖油田”舞弊案来说吧。还记得这个案子吗？报界为这件事抨击了好多年，结果把整个国家弄得一蹶不振。在这一代人的记忆里，美国的政治界还没有发生过这一类的事情。那桩丑闻的实情是这样的：哈定总统的内政部长亚勃·佛尔受权主掌政府在艾尔克山丘和茶壶盖地区油田的出租事宜——那些油田是保留给海军未来使用的。佛尔部长有没有让别人公开投标？没有。他干脆把那份丰腴的合同交给他的朋友艾德华·杜韩尼。而杜韩尼怎么做呢？他给

了佛尔部长所谓的十万美元“贷款”。然后，佛尔部长命令美国海军进入该区，骗走了那些对手，免得周围的油井汲走了艾尔克山丘的原油。那些对手，在枪头刀尖之下被赶走。他们冲进了法院，揭发了十万美元茶壶盖油田舞弊案。结果闹得满城风雨，毁了哈定总统的执政，激起全国的公愤，要弄垮共和党，而且使佛尔落入铁窗。

佛尔被斥骂得狗血淋头——还没有一个公务员被斥责得如此凄惨。他反悔了吗？一点也没有！好多年之后，胡佛在一次公开演讲中，暗示哈定总统之死是由于一个朋友出卖他，令他焦心和忧虑过度。而当佛尔太太听到这段话时，她从椅里跳起来，泪流满面，双手握紧拳头，尖声叫道：“什么！哈定被佛尔出卖了？才没有！我先生从没有出卖过任何人。整屋子的黄金，都无法使我先生起歹念。他才是被出卖而带上刑场，钉上十字架的人。”

你瞧：人性表现出来了，做错事的人只会责怪别人，而不会责怪自己。我们都是如此。因此当你我明天很想批评别人的时候，不要忘了阿尔卡朋、“双枪手”克罗里，以及亚勃·佛尔。我们要明白，批评就象家鸽。它们总会回来的。我们要明白，我们准备纠正和指责的人，可能会为自己辩护，反过来谴责我们；或者，象文雅的塔虎脱那样，他会说：“我看不出我怎样做，才能跟我以前所做的有所不同。”

一八六五年四月十五日，林肯奄奄一息地躺在福特戏院正对面一家廉价客栈的卧房里。有人在戏院枪杀了他。林肯那瘦长的身子斜躺在那张对他来说嫌太短的床上。床的上方，挂着一张罗莎波南的名画“马市”的廉价复制品，有一盏煤气灯发出惨淡的光亮。

当林肯奄奄一息地躺着时，战争部长史丹顿说，“这里躺着的是人间有史以来最完善的元首。”

林肯做人处世的成功秘诀是什么？我对林肯的一生研究了十年，而且花了整整三年的时间，写作和润饰一本叫做《人性的光辉》的书。我相信我已经尽了人类一切的可能，对林肯的人性和家居生活，做了详细和透澈的研究。对林肯跟别人的相处之道，我更做过特别的研究。他是否喜欢批评别人？呵，是的。当他年轻的时候，在印第安纳州的鸽溪谷，他不止批评，还写信作诗攻击别人，把那些信件丢在一定会被发现的路上。其中有一封信所引起的反感，持续了一辈子。

林肯在伊州春田镇执行律师业务的时候，甚至投书给报社，公开攻击他的对手。但他这种事，少做一次就好了。

一八四二年秋天，他取笑了一位自负而好斗、名叫詹姆斯·史尔兹的爱尔兰人。林肯在春田时报刊出了一封未署名的信，讥讽他一番，令镇上的人都捧腹大笑起来。史尔兹是个敏感而骄傲的人，气得怒火中烧。他查出写那封信的人是谁，跳上了马，去找林肯，跟他提出决斗。对方给他选择武器的自由。因为他的双臂很长，他就选择骑兵的长剑，并跟一名西点军校的毕业生学习舞剑。决斗的那一天，他和史尔兹在密西西比的一个沙堆碰头，准备决斗至死为止；但是，在最后一分钟，他们的助手阻止了这场决斗。

这是林肯一生中最恐怖的私人事件。在做人的艺术方面，他学到了无价的一课。他从此再没有写过一封侮辱人的信件。他不再取笑任何人了。从那时候起，他再没有为任何事批评过任何人。

南北战争的时候，一次又一次，林肯任命新的将军统帅

波多麦之军，而每一个将军——麦克时蓝、波普、伯恩基、胡克尔、格兰特——相继地惨败，使得林肯只能失望地踱步。全国有一半的人，都在痛骂那些差劲的将军们，但林肯因为“不对别人批评，只对大家祝福”，一声也不吭。他喜欢引用的句子之一是“不要评议别人，别人才不会评议你。”

当林肯太太和其他的人对南方人士有所非议的时候，林肯回答说：“不要批评他们；如果我们在同样情况之下，也会跟他们一样。”

盖茨堡之役发生在一八六三年七月的最初三天期间。在七月四日晚上，李将军开始向南撤退的时候，黑云密布，大雨倾盆。当他带着挫败之军，退到波多梅克时，发现面临了一条高涨而无法通过的河流，而身后又是一支胜利的北军。李将军被困住了。他无法逃脱。林肯看出这点——这是一个天赐良机，一个捕捉李将军的军队立即结束战争的机会。因此，林肯满怀希望地命令格兰特不要召开军事会议，而立即攻击李将军。林肯以电话下令，又派出一名特使去见格兰特，要他立即采取行动。

而格兰特将军怎么做呢？他的做法，正好跟所接到的命令相反。他违反林肯的命令，召开了一次军事会议。他迟疑不决，一再拖延。他打电话来，举出各种藉口。他一口拒绝攻击李将军。最后，河水退去，李将军带着他的军队从波多梅克逃脱了。

林肯勃然大怒。“这是什么意思？”林肯对他的儿子罗勃叫起来。“老天爷！这是什么意思？他们在我们的掌握中，我们只要伸出手来，他们就是我们的了；但我无论说什么或做什么，都无法使我们的军队移动一步。在那种情况之下，