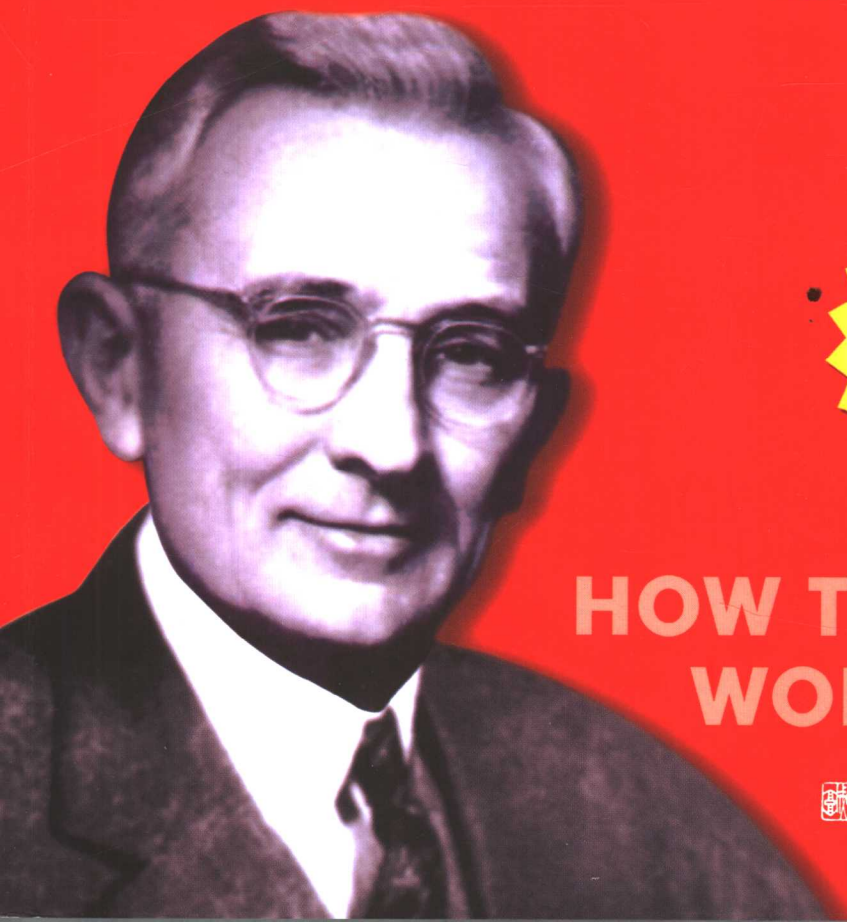


卡耐基 人性的优点

如何克服忧虑并走向成功

[美] 戴尔·卡耐基 ◎ 著



HOW TO STOP
WORRYING

 中国城市出版社

卡耐基 人性的优点

[美] 戴尔·卡耐基 ◎ 著

刘 枯 ◎ 编译



中国城市出版社
· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的优点 / (美) 卡耐基著; 刘祜编译. —北京: 中国城市出版社, 2006. 1

(卡耐基成功学丛书)

ISBN 7 - 5074 - 1707 - 7

I. 人... II. ①卡... ②刘... III. 个人 - 修养
IV. B825

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 099200 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 246 千字 印张 16
开 本 710 × 1000 (毫米) 1/16
版 次 2006 年 2 月第 1 版
印 次 2006 年 2 月第 1 次印刷
定 价 16.80 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的益处 / 1

前 言 获取成功的捷径 / 5

自 序 停止忧虑,开始生活 / 14

第一篇 如何克服人生的忧虑

第1章 专心做好眼前的事情 / 18

第2章 消除忧虑的三个步骤 / 28

第3章 忧虑会使人短命 / 36

第二篇 为什么会忧虑

第4章 解开忧虑之谜 / 48

第5章 孤独是现代人的通病 / 55

第6章 如何减少一半的忧虑 / 61

第三篇 改变忧虑的习惯

第7章 消除思想上的忧虑 / 66

第8章 不要为小事忧虑 / 75

目 录



第9章 不要担心不可能发生的事情 / 82

第10章 勇于接受不可避免的事实 / 88

第11章 给忧虑划出底限 / 96

第12章 不要做无用功 / 103

第四篇 如何保持充沛的活力

第13章 多保持一小时的清醒 / 110

第14章 找出疲劳的根源 / 115

第15章 青春永驻的妙方 / 119

第16章 养成良好的工作习惯 / 124

第17章 消除烦闷的心理 / 128

第18章 不要为失眠而忧虑 / 136

第五篇 如何快乐地生活

第19章 培养积极的心态 / 144

第20章 不要报复敌人 / 156

第21章 享受施予的乐趣 / 163

第22章 你自己就是百万富翁 / 170

第23章 做真正的自己 / 176

目 录



第24章 做一个乐观的人 / 183

第25章 做别人高兴的事情 / 190

第六篇 如何从实际行动中受益

第26章 凡事三思而后行 / 202

第27章 积极行动是成功的基础 / 206

第28章 养成终身学习的习惯 / 210

第29章 发掘人性中善良的本质 / 218

第30章 让友谊伴随你一生 / 224

第31章 从工作中寻找生命的动力 / 231

出版后记 / 239

如何从本书获得最大的益处

(一) 如果你想通过阅读本书，获得最大限度的收益，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。

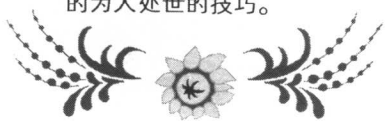
那么，如何才能使这种欲望获得滋长的营养呢？那就是经常提醒自己：“这些原则对我非常重要。”你可以在意念中不断地想像——如果你能够应用自如地使用这些原则，将会使你的人生变得丰富多彩，你也将获得更加丰厚的社会报酬和经济报酬。

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。



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。



(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。

在获得荣誉之前，你不会相信它。最好让自己保持清洁和光亮，因为你是一扇窗户，你要经由它看这个世界。



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，把它当做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？

从这些经验中，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作记号。

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。

前言 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，却仍然有 2500 人被这份广告吸引，并涌向宾夕法尼亚饭店。

这份广告可不是刊登在什么流行的报纸上，而是刊登在当地最保守的一家晚报——《纽约太阳报》上。那些来饭店的人士，在美国全都属于上流阶层，例如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 50000 美元之间不等。

这些人，究竟是为了什么而来这里的呢？原来，他们是来听一场最现代、最实用的“为人处世技巧”的演讲——这次演讲是由戴尔·卡耐基人际关系研究会主办的。

为什么这 2500 位成功人士要到这里来听这样一场演讲呢？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，这一演讲每个季度都在纽约举办，而且经常是场场爆满，人多得数都数不过来。其实，已经有 15000 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；甚至一些规模庞大、传统而保守的公司或组织，如美国的西屋电器公司、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，也专门开设了这种业余训练课程。

这些人有的已经离开学校 10 多年甚至 20 多年。在经过这么多年后，他们再来接受这种训练，显然是对我们教育制度的一种有趣而鲜明的批判。

那么，这些成年人到底想要学习什么东西？为此，芝加哥大学联合了美国成人教育协会、青年联合会，在各地开展了一项耗资 25000 美元、为期两年的全面调查研究。结果表明，成年人最关心的是身体健康；其次是人际交往——他们要学习的正是为人处世的方法和技巧。他们既不想成为演说家，也不想听什么心理学方面深奥的专业知识，他们只想学到一些可以用于实际的商业交往、为人处世、家庭生活中的现实而有效的建议。

这就是调查的结果。他们所需要的，也正是我们为他们准备的。但是该去哪里找介绍这种知识的书呢？我们找遍了所有的教科书，却没找到一本！我们发现，至今还没有人写过一本教人如何解决为人处世问题的书。

这真是太奇怪了！千百年来，关于文学、艺术、哲学以及高等数学的著作多如牛毛，而且水平高深。但是，这些成年人对这种书却不屑一顾，而他们极其渴望获得的实用知识，却没有人教给他们。

看到这里，你也许会明白，为什么这 2500 名男男女女在看了报纸广告之后，会如此兴致勃勃地拥进宾夕法尼亚饭店来——因为他们找到了自己企盼已久的东西。

他们以前也曾在图书馆中读了许多书，而且以为只有知识才是出人头

地、走向成功的唯一途径。可是当他们在工作若干年之后，终于发现，那些在事业上最成功的人，不仅具有一定的知识，而且还具有善于沟通、说服他人、向别人推销自己的才华。因此，他们发现，要想在工作中获取成功，人际沟通和自我表达能力比大学文凭和书本知识更加重要。

《纽约太阳报》刊登的那份广告正好指出，在宾夕法尼亚饭店举行的演讲，肯定能给前来听演讲的人带来极大的收获，事实上也果真如此。

若干名以前曾听过这一演讲的人被请到了演讲台上。他们每个人都在75秒钟的时间内，通过话筒向人们讲述了自己的亲身体验。记住，他们每个人只有75秒钟！而且时间一到，主持人就会敲一下木槌，大声喊道：“时间到！请下一位！”

演讲现场的气氛，就像牛群在草原上奔驰一样，异常的热烈。台下听众站在那里将近两个小时，全都听入了迷。

在台上演讲的那些人，可以说构成了美国商业领域的各个层面，他们包括连锁商店的高级职员、面包供应商、商业协会主席、银行家、卡车推销员、化妆品推销员、保险推销员、制砖厂秘书、会计师、牙科医生、建筑师、威士忌酒推销员、牧师、药剂师、律师。他们全都从不成功走向了成功，并且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·奥海亚。他出生在爱尔兰，只上过4年学，后来移民到了美国，曾当过机械师和私人司机。奥海亚40岁的时候，家里的人越来越多，养家糊口所需要的钱当然也更多了。于是，他开始为一家公司推销货车轮胎。可是，正如他自己所说的，他十分的自卑而内向，以至于见了人时连头都抬不起来。他每次上门推销时，总要在客户门口来来回回许多次，才敢推门进去。

可想而知，奥海亚对自己的推销成绩很不满意。就在他想去一家机械厂工作时，他收到了一封信，是请他去听戴尔·卡耐基演讲的。奥海亚起初并不想去，因为他担心自己难以愉快地和那些大学毕业的人相处。但是禁不住妻子的劝说，奥海亚终于鼓起勇气，走进了演讲大厅。他妻子对他说：“或许这次能给你带来帮助。亲爱的，上天知道你这些东西。”

奥海亚刚开始当众讲话时，既恐惧又心慌，根本不知道该说些什么。可是没过几个星期，他就不再害怕面对听众了，而且他很快发现自己竟然喜欢

上了演说，并且听众越多精神越兴奋。接下来，即使是单独地面对面和人谈话，他也不胆怯了——他也不再害怕面对自己的顾客了。

奥海亚的收入逐渐增加。今天，他已成为纽约的明星推销员。也就在这天晚上，派特里克·奥海亚面对宾夕法尼亚饭店大舞厅中的 2500 名听众，从容不迫地讲述了自己的亲身经历和成就。整个演讲会场笑声不断，气氛非常热烈。可以说，还很少能有职业演讲家能比得上他的出色表现呢。

第二位上台演讲的人是一位名叫葛德菲·迈尔的满头白发的银行家，他同时还是 11 个孩子的父亲。他当初在班上第一次演讲时，手足无措，不知所云。而现在他却生动地讲述了自己的经历，向大家描述了一个善于言词和演说的人是通往成功之路的。

迈尔一直在华尔街工作。他这 25 年来也一直住在新泽西的克里夫顿。在此期间，他非常积极地参加各种地方性的活动，结识了至少 500 人。

在参加卡耐基的培训课程之后不久，迈尔收到了美国国家税务局寄给他的一张个人所得税催收单。但是迈尔认为这种税很不合理，因此立即火冒三丈。如果是在以前，迈尔最多也就是一个人呆在家里发发牢骚，但他那天却来到了镇民大会上，当着上千人的面发泄了自己对政府征税的不满和愤怒。

他这次富有激情的演讲，使当地居民都建议他竞选镇民代表。于是，在接下来的几个星期中，迈尔到处奔波，痛斥政府的浪费和奢侈行为。竞选结果公布之后，迈尔的得票数竟然在 96 位当选代表中名列第一。一夜之间，迈尔就成了当地的著名人物。他在这几个星期发表演讲使他赢得的朋友，比他以前所有的朋友还要多 80 倍，而他担任镇民代表所得到的报酬，比他一年投资的 10 倍还要多。

第三位上台演讲的，是一个全国性食品制造商协会的主席，这个协会规模十分庞大。他讲了自己以前的经历，说他甚至不敢在公司的董事会上发言或当众表达自己的观点。

在参加卡耐基的当众演讲和有效沟通的培训课程之后，他发生了惊人的变化，而且很快就被推选为全国食品制造商协会主席，并以主席的身份在全国各地主持会议。他每次演讲的内容，都被美联社以摘要的形式发表在各种报纸和杂志上。

在参加培训课程两年之后，他为自己公司和产品所做的免费宣传，比他以前花 25 万美元做广告所获得的效益甚至还要多。他说，以前他连约人共

进午餐都不敢，而他在演讲之后所赢得的声誉，使一些社会上层人士都主动打电话约他出去聚餐，并为打扰他、占用他的时间而致歉。

显然，他的演讲对于他的成名起到了极大的推动作用，他不仅成了一位名人，而且令人瞩目。可见，一个讲话深得人心的人，往往可以得到别人的高度评价，这种评价甚至会超出他本有的才华。

现在，美国的成人教育已经非常普及了。这一运动的最有力推动者，正是戴尔·卡耐基先生。他比任何其他听过、评论过更多的演讲。在利普莱写的《信不信由你》这本书中，作者曾提到卡耐基评论过15万场演讲。如果你还是感到不清楚的话，就请算一算这个数字代表了什么：自从哥伦布发现美洲大陆以来，卡耐基先生几乎每天都听一场演讲；或者换一种说法，卡耐基听过的所有演讲，如果每个人只讲3分钟，那么卡耐基也要日夜不停地听上整整一年。



伟大的航海探险家哥伦布

戴尔·卡耐基的人生道路历经挫折，这也有力地证明了一个道理——富有创新思想和满腔热情的人，将会取得什么样的成就。

卡耐基出生在密苏里州一个小村庄，距离铁路有10英里远。卡耐基在12岁之前从来没有见过电车，可是现在已经46岁的他，从香港到哈摩费斯特，足迹已经遍及了全球。有一次他还到了北极附近。

这个来自密苏里州的孩子，曾帮别人摘草莓、打野草，但每个小时才挣5美分。可是他现在给美国各大公司的高级职员进行培训时，一分钟的报酬却是以前的20倍。

这个乡下孩子以前曾替人放牛，但他后来应威尔士亲王的邀请，到达了伦敦，在众人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，后来他成为我的私人经纪人。我的成功，也主要归功于他主持的培训。

卡耐基年轻的时候，不得不为接受教育而奋斗。由于他家所在的地区厄运不断：船被洪水漂走、船也经常因为相互碰撞而沉入河底、河水泛滥而导

致颗粒无收、猪染上瘟疫死亡……这一切还都不算，银行也逼上门来，要把卡耐基一家赶出家门，好没收被抵押的房子。

于是，老卡耐基只好卖掉农场，迁到密苏里州华伦斯堡州立师范学校附近，又在这里购置了一个农场。由于卡耐基没钱在镇上居住，因此他每天都要回农场住，第二天早上骑马走3英里路去上学。回家时，他还要干挤牛奶、伐木、喂猪的活，晚上则在昏暗的油灯下学习拉丁文，直到眼睛困得睁不开为止。

即使卡耐基在午夜时才上床睡觉，他也必须将闹钟定在凌晨3点。因为他父亲养了一种良种猪，小猪仔受不住严冬的夜晚，每天凌晨3点钟都要喂一次热食才能御寒，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。

在州立师范学院的600名学生中，只有五六个人没有在镇上住，戴尔·卡耐基就是其中之一。他每天下午必须骑马赶回农场去帮助父亲干活。当时，卡耐基穷得只能穿一件很窄很小的衣服，裤子也很短，这使他感到了羞耻，并产生了严重的自卑心理。于是，他立志要出人头地。很快他就发现，在学校中名望最高的人，一般都是那些足球队员和棒球运动员，此外还有在辩论和演讲中获奖的人。

他知道自己没有体育天赋，于是决心在演讲方面出人头地。为此，他做了好几个月的准备，在马背上练习，挤牛奶时也不放弃。有一次，他爬上一个大草堆，一个人手舞足蹈地大声演讲，连附近的鸽子都被吓得飞走了。

然而，尽管卡耐基做好了充分的准备，起初还是接连遭受失败。当时卡耐基只有18岁，正处于人生中极其敏感，而且情绪极易波动的年龄。他对自己失望到了极点，甚至想到了结束生命。但事情随后出现了变化——他开始演讲中获胜，后来几乎每次都能赢得对手，连以前那些曾指导过他的同学也都败给了他。

大学毕业后，卡耐基开始在内布拉斯加州的西部和怀俄明州的东部地区上成人大学的函授课。他的激情和活力无穷无尽，但他的事业似乎并没有什么进展。他有些失望，有一次大白天竟然躺在宾馆的床上痛哭流涕。

卡耐基希望回到原来的学校，以摆脱生活的冷酷和无情。但这说起来容易做起来难！他决定去奥马哈寻找另外的工作。但他没有钱买火车票，于是找到一个货车司机，和对方谈好条件，一路上为对方喂养两车厢的野马，让



对方免费带他到奥马哈。到了那里之后，卡耐基找了一份推销咸肉、肥皂和猪油的工作。

由于他的销售区经济很不发达，所有的东西都很难推销。他一路上搭便车或骑马，晚上干脆就睡在简陋的旅舍中。只要有时间，他就阅读推销方面的书，并学习如何收账。当一家客户无钱支付账款时，他就采取变通的方法，从这家店铺拿了 19 双鞋，卖给铁路局的人，然后把钱寄给公司。

卡耐基经常每天走上百里路。每当他搭乘的货车停在一个地方装货或者卸货时，他就去镇上向人推销，接下几份订货单。当货车即将启动时，他又急急忙忙赶回车站，跳上正在开动的货车。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。公司老板见卡耐基努力工作，有意提拔他，但他拒绝了老板的好心，还辞职不干了。

辞职之后，卡耐基又来到纽约，到了美国戏剧艺术学院求学，并在戏剧《剧团的宝丽》中扮演过哈里特博士。但卡耐基并没有演戏的天才，他不久也知道了这一点。于是，他又重操旧业，干起了推销，不过这次是为派克公司推销卡车。