

海外畅销书

# 處世奇術

——贏得友誼和影響力

[美]

达尔·卡耐基 著

台湾

李文英 译



中国友谊出版公司

〔美〕达尔·卡耐基  
台湾李英文英译著

# 處世奇術

——贏得友誼和影響力



中国友谊出版公司

一九九一·北京

**处世奇术——赢得友谊和影响力**

美·达尔·卡耐基著 台湾·李文英译

---

中国友谊出版公司 出版发行

新华书店北京发行所经销

文字六〇三厂印刷

---

787×1092 1/32 6.75印张 140000字

1990年3月第1版 1991年3月第5次印刷

ISBN 7-5057-0267-X/Z·24 定价:3.00元

## 作者简介

达尔·卡耐基从密苏苏里农村一个默默无闻的小子变成名满国际的人物，是因为他探索到了宇宙人类共有的心理与需求。

那是在一九〇六年后期，年经的达尔·卡耐基正是华伦斯堡州立师范学院三年级的学生。为了接受这个教育，他克服了许多障碍；达尔的父亲负担不起学校的住宿费用，所以，达尔必须以马代步，完成每天十二哩路的求学路程，还要在帮助农场杂务之余偷闲读书，因为农忙、家贫、没有象样的衣服，因此放弃了许多课外活动。他只有一套体面的西装，那还是为了参加足球队而做的，但不幸的，教练却因为他的体重太轻而将他淘汰。在那段时间中，达尔·卡耐基强烈的自卑感阻碍了他的潜能发展，母亲知道这种情况后，便劝他去参加辩论社，她认为公开的演说练习可以锻炼他的勇气，加强他的自信。

达尔接受了母亲的建议，经过数次磨炼后，确实获得了预期的效果，这成为他一生中的转折点。公开的演讲的确为他找回了失落的自信，在一年之内，他赢得了各项辩论比赛，使他在学校的声名达到了极点。那时，达尔·卡耐基已经是大四的学生，许多求教于他的同学也纷纷在演讲比赛中获得了

优异的成绩。

从他早年克服自卑感的心路历程中，使他了解到一个人表达的能力影响着自信的程度，只要具有自信，就可以勇往直前，无往不胜。

就是这个意念促使达尔·卡耐基日后开办了许多成人教育的课程。

大学毕业后，达尔·卡耐基踏入社会就业，虽然工作表现优异，但为了实现自己的理想，他毅然地辞掉了工作，前往纽约。

离开家乡后，他与纽约曼哈坦基督教青年会的理事洽谈，希望能够开班教授有关人类行为的课程，而理事却说，他们负担不起每天两块钱的钟点费。但达尔·卡耐基不断的说服，终于在委员会的同意下，开始了这项新的尝试。

一九一二年十月二十二日，达尔开始了他第一天的课程，经过数月，证明了这门课程深受欢迎，于是理事将每晚二元的钟点费增加到三十元。

邻近城市的YMCA听说达尔的成人教育课程是如此成功，也争相聘请达尔来开班授课，于是他成为各慈善服务机构中炙手可热的人物，日夜忙于这项教学工作。

那段期间，达尔陆续地将人际关系的处理技巧带入课程，除了教人如何表达言语，他知道人们还需要学习如何在工作上与生活与他人协调、相处。所以他继续研究这方面的主题，并刊印成小册子供学生研读、实习。

一九三二年，林·徐姆金加入这个课程，他不仅为这项训练深受感动而且从中获益匪浅，因此他建议达尔·卡耐基将

课堂上的教材汇编成一本书。

一九三六年十一月十二日这本书出版了,《如何赢得友谊和影响力》成了一夜之间的畅销书,达尔·卡耐基也成为家喻户晓的人物。不到一年的时间,这本书发行了一百万本,并以十四种语言流传于国际之间。十年来,它一直名列美国纽约时报畅销书的排行榜上。

这本书的资料遍及美国、加拿大及其他四十五个国家,幸赖达尔·卡耐基的遗孀为其努力,方使这一类型的教育内容得以流传全球。

## 成功之门

在元月份某个冬寒的夜晚，两千五百人拥进纽约潘西维尼亚旅馆的大厅。八点整，座位全部客满，却仍有大批的人群涌入，两旁的走道都站满了人。经过一整天疲累的工作，这些人还辛苦的等在这儿，他们想看什么呢？

一场精彩的舞台表演？

或是克拉克盖博要出场作秀？

都不是，这些人是被报纸上的一则广告吸引而来。两天前，纽约晚报刊出一则大型广告，吸住了人们的视线，上面写着：

你想增加自己赚钱的本领吗？

你想学习如何表达自己的意念吗？

你想提升自己的领导能力吗？

这是一套老把戏吗？也许你可以这么想，但信不信由你，它确实把两千五百人吸引到了潘西维尼亚旅馆的大厅。

那则广告是出现在最保守的纽约晚报上，可不是在街角随便的小画报上。它所吸引的人也都属中上阶层，例如：经理、老板，专业人员……等，年薪从一万到五十万不等。

这些人是来听达尔·卡耐基协会所举办最实用的“商场往来技巧”。他们为什么要来听？

在过去二十四年中，达尔·卡耐基开班训练了一万五千名以上的商人、专业人员……，而且各大组织、机构，诸如：维丁豪斯电器制造公司、布鲁克林瓦斯公司、布鲁克林商会、美国电器工程协会、纽约电信公司……等等，都邀请他为公司的员工、主管讲训练课程。

事实上，这些人都是高中、大学，甚至研究所毕业的，专业知识对他们来说，已是轻而易举的完全了解，但他们真正需要的是什么呢？

为了回答这个问题，芝加哥大学、美国成人教育协会与YMCA 合资做了一项长达两年的调查。

调查显示出美国成人最渴求的是身体的健康，其次就是人际交往应付的技巧。他们希望学习如何与人相处、如何影响别人，他们不要求自己变个口若悬河的演说家或高谈阔论的心理专家，只希望能够获得一些在工作、家庭或社交活动中较为具体而实用的知识。

这就是他们所需要的。

但是环顾身旁的各种参考书、工作指南，却没有一本能够满足他们的需求，告诉他们该如何解决日常生活中所碰到的各类人际关系难题。

这真是令人讶异，几百年来，人类创造了各种深具学理的书，但是却都没有一本是具体而落实的指导人类的生活与行为。

这就说明了为什么两千五百人会涌进潘西维尼亚旅馆的大厅，他们是在寻求自己所渴望的东西。

在学校中只要把书念好，就没有其他烦人的事情，但是，



一旦踏入社会中，五花八门的奇事会把你搅得眼花撩乱，除了基本的学问外，人际往来的技巧、说服他人的方式以及“推销自己”的艺术……都关系着未来事业的成败。而纽约晚报上的广告，深深捉住人们的心理，它确实也掌握了人们的需求。

那天晚上，有十五个曾经参加达尔·卡耐基训练课程的人被请到台上，每人以七十五秒的时间概述自己的经验，观众们目瞪口呆的看着他们的表现。这十五个发言者可说是美国各行各业的缩影代表，他们有：经理、银行家、董事长、汽车推销员、保险公司推销员、秘书、会计、牙医、建筑师、药剂师、律师……等等。

第一个上台发言的是派屈克·欧海尔，年约四十，没有读过太多的书，是个卡车司机。因为家中负担太重，所以他想凭推销卡车来增加收入。但是由于自卑感的作祟，使他每次在拜访客户之前，都要在别人的办公室门前犹豫许久才敢进去，笨嘴笨舌的口才使他失望透了，心想干脆去当一辈子的司机算了，突然有一天，他接到达尔·卡耐基所开办的口才训练课程的邀请函。

他不想去，他不敢与那些读过大学的人在一起。

但妻子坚持要他去，说道：“派特，那会对你有帮助，你需要那方面的训练。”所以他硬着头皮去了，鼓足了勇气踏入教室。

在开始几次的讲话练习中，他声音发抖，头冒冷汗，但几个礼拜后，一切均已轻松自然，他不仅喜欢发表，而且愈多听众在场，他讲得愈带劲、愈有力。他不再深怀自卑、不再怯懦

不前，经济也随着推销的成功而有了改善。现在，他是纽约的名推销员。那天晚上，派屈克·欧海尔站在二千五百人面前，侃侃而谈自己的经验，风趣的言语，不时为台下带来笑声，就算专业演说家的表现也不过如此啊！

第二个发言的是位白头发的银行家——高孚烈·梅尔，当他第一次参加课程时，心理的恐惧与矛盾几乎使他说不出话来，而他的例子正可以告诉我们，口才对一个领导人物的重要性。

二十五年来高孚烈·梅尔一直在华尔街工作，在那段时间中，他从来不参加社区活动，所认识的人也不超过五百位。

当他参加达尔·卡耐基的训练课程后不久，接到市政府的税单，他对不合理的税收感到相当气愤。若在以前，他一定只会在家里生闷气或忿怒的把它往地上一丢，但现在他不这么做，他戴上帽子去联合社区，发表他的愤慨。后来社区推他出面竞选市议员，在一场又一场的政见发表会中，他公开抨击市政经费的挥霍与使用不当。

当选票揭晓后，高孚烈·梅尔所得的票数竟为九十六位候选人之冠，一夜之间，他变成社区中家喻户晓的人物。在这六个礼拜的活动中，他所结识的新朋友比二十五年来所认识的还要多出八十倍。

他之能够当上市议员，完全得归功于口才对他的帮助。

第三个上台的是一家大食品制造公司的董事长，他说明自己开始时是如何怯于当众表达意见，但经过学习训练之后，不但言谈流利，各大新闻媒体争相刊登他的演说，同时也扩展了交际范围，为自己争取了许多客户。

表达能力关系着一个人的成败，喜于与人往来交谈的人，会使他左右逢源，拥有四通八达的人际网络。

成人教育运动，今日已横扫全美，它的推展恩人当然得归于达尔·卡耐基。达尔的一生充满挫折，但不论碰到什么障碍，他都秉持着一颗乐观而进取的心去努力、去克服。

生于密苏苏里农村的达尔，在十二岁以前从来没有看过汽车，但在四十六岁时，他却闻名全球，在各地传播他的理想，足迹更远至世界的角落。

他曾经以捡草莓、劈木头来赚取菲薄的工资，但后来却成为各大公司组织争相聘请的讲员，以每分钟一块钱的代价讲解他的“自我表达”之艺术。

年轻时代的卡耐基为了学业、家庭吃了不少的苦，每年的大水都会把家里的农田冲坏，每季的霍乱都会使猪只死亡，所以他们卖掉了这块农场而在靠近华伦斯堡州立师范学院的附近买了另一座农场。为了抽空读书，他总是在挤牛奶、劈木材、喂猪时默背着各科功课，并在夜晚点着煤油灯挑灯夜战，直到头点到桌上时才上床休息。

别管多晚睡觉，他清晨三点必得起床，因为父亲养的各种猪会有半夜冻死的可能，所以他必须在凌晨时为他们加毛毯并温热饲料以喂食它们。

州立师范学校大约有六百位学生，而达尔·卡耐基可算是少数孤僻中的一个，因为家贫，付不起住宿费、付不起通车费，因此每天骑马上学；他没有象样的外套，总是衣服宽而裤子短，这使他产生了极度的自卑感。所以他想找些较引人羡慕的社团参加——足球队、篮球队与辩论社。

由于缺乏运动的天份，他参加了辩论社。虽然他努力的练习，但开始时，还是一场一场的被击败，正值十八岁敏感而自尊的年龄，达尔羞愧失望的真想自杀。突然有一次辩论赛，他意外的拔了头筹，这成了他的转折点，在日后的演讲比赛中他几乎没有失手的记录，其他求教于他的同学，也陆续在比赛中获得了佳绩。

学校毕业后，他满怀热情地踏入了社会，开始时不顺利的工作并未浇灭他的热诚，他换了一个工作继续努力。在后来的工作中，他做出了优异的成绩，为老板拉到了许多客户，充分展露了他的才华，因而受到上司的赏识。

后来为了自己的理想与抱负，他决定前往纽约，以写作、教书为生。于是他请 YMCA 为他开一门商业界沟通表达的实务课程，但他们不肯，认为太过冒险。最后在达尔的说服下，答应以每晚二元的代价让他教授一期，结果令人无法想象，轰动当时整个地区，不仅其他机构，慈善协会争相聘请，他的讲员费用也由每晚二元跳到了三十元。

因为坊间的参考书太过于理论化，太过严肃，所以他着手写下《商业界的表达能力与说服技巧》这本书，它现在仍被 YMCA 及美国银行协会定为正式的参考书。

达尔·卡耐基强调：每个人都具有表达的天份，只要消除恐惧、建立自信，就能够发展出清晰而有条理的组织能力。

该如何建立自信呢？他认为要勇于尝试自己最害怕的事情，一旦有一次成功的记录后，就能够增强信心。所以，他勉强学生不断的练习表达，消除恐惧，经过多次的实习后，他们

都能以自然、自信、热诚的态度表达出自己所想要说的话。

达尔·卡耐基不认为自己是在教人雄辩的技巧，他说他的主要工作是帮助别人克服恐惧，发展勇气。学生们大多属于工商界的人士，他们渴求接受更落实、更快速的实用技巧，以便能尽快的发挥在工作上。

因此，达尔·卡耐基发展出一套独特的训练教材——将表达技巧、推销诀窍、人际关系与实用心理学……等融合成一体。课程的内容不仅丰富而且妙趣横生。

这些班级结束后，成员们都会定期举办聚会，其中有一个十九人的班级，自课程结训后的十七年中，每个月都聚餐两次，学员们有的不远千里来参加这个课程，社会反应的热烈令人感动。

哈佛大学威廉·詹姆士教授曾说，一般人在日常生活中仅发挥了百分之十的潜能，而达尔·卡耐基却帮助这些人士去挖掘他们未曾动用的其他能力，他为成人教育创造了最伟大的进展。

劳维尔·汤玛斯

## 本书的创作历程

在最近三十五年中，美国各大出版社所印的百万册书籍中，有十五分之一可说是枯燥乏味，完全失去销售水准的书。一个世界有名的大出版公司老板最近告诉我，他们公司虽然有悠久的历史、丰富的经验，但依然经常赔钱。

在这种情形下，为什么我还有勇气去写书？难道我不怕没有读者吗？

这是个很叫人好奇的问题，我会试着提出满意的答案。

为了要详细说明本书的创作历程，我可能必须重复劳维尔·汤玛斯在《成功之门》中所做的若干简介。

一九一二年时，我已在纽约展开专为成人设计的语言表达课程。但是当几期结束后，我发现他们不仅需要这方面的训练，同时也需要有关人际交往与人相处的知识。

而我自己也需要扩展这方面的领域；回顾过去数年中，我发现自己实在缺乏待人处世的经验，若在几十年前能有象这样一本有用的书，那真是无价之宝呢。

不论你是商人、家庭主妇、建筑师或工程师，人际相处的问题都将成为你所碰到的最大难题。经由卡耐基协会的调查显示：一个成功的企业家，除了百分之十五是靠学问外，其余的百分之八十五都决定于自己的人际关系与领导能力。

这几年来，有一千五百位以上的工程师参加我们的班级，他们之所以来找我的原因，是因为他们发现最大牌的工程师，事实上并不是最了解机械的人，而是最有领导力、说服力与表达力的人。

约翰·洛克斐勒曾说：“处理人际关系的能力就象每天必备的盐、糖般，是生活中的必需品，所以我宁愿出高薪来网罗这方面的人才。”

芝加哥大学与YMCA曾合办一个耗资二万五千元，为时两年的大规模调查活动。调查的最后一站是康乃狄格州的马力登市，马力登可说是一个典型的美国城市，城市每位居民都接受了一百五十六项问题的访问，例如：“你的职业是什么？”、“你的教育程度？”、“你如何安排休闲时间？”、“你的收入？”、“你的嗜好？”、“你的抱负？”、“你的困难所在？”、“你最关心的事情？”……等等。结果显示，他们最关心的是健康问题，其次就是希望知道如何与人相处？如何使自己讨人喜欢？如何结交朋友？如何说服别人？

所以调查委员会想针对他们的需求予以满足，于是他们走遍坊间各个书局，但却找不到一本类似这方面的书籍。后来他们请求成人教育的权威指示若干相关书目，他们却说：“就我所知，目前还没有这一类的参考书籍。”我知道他们所说的都是真话，因为我自己遍寻各大书房，依旧是徒劳无获，找不到任何一本有关人际关系的参考书目。

既然市面上没有这种书，所以我决定自己写一本，就是现在你所看到的，希望你也会喜欢。

为了准备这本书，我几乎阅读了所有可以找到的相关资

料，除此之外，我还雇了一位研究员，花了一年半的时间为我在各个图书馆寻找资料、杂志、传记、期刊……等，借以了解那些大人物如何处理人际关系，单单罗斯福的传记就看了一百本以上，我们希望从各个年代中搜集出最实用、最有价值的理念，以教导我们如何结交朋友、如何影响他人。

我个人也拜访了许多名人，如：欧文·杨、克拉克·盖博、玛莉·皮克佛德、马丁·詹森……等等，去了解他们做人处事的哲学。

从这些资料中，我教给学生处理人际关系的方法，经过自己身体力行后，他们讶异于显著的效果。

事实上，这不象一般书，只是作者个人的观念，这是一本经过数千人经验累积的结晶。

开始时，我将这些原则印在小卡片上，后来换成大卡片，最后经过无数的实验与研究，我将它整理汇编成这一本书。

书上所揭示的各项原则不是深奥的理论，而是象魔术般具有惊人效果的灵药。

举例来说：有个统领三百一十四位员工的老板，在看了这本书后，恍然大悟的警觉到：自己以前是多么的愚蠢，从来不知道赞赏员工，只是一味的挑剔、责备、惩罚，使得别人把他当成敌人，远远见着他就把头一扭，不打招呼。现在他改变了以往的人际哲学，用鼓励代替责罚，公司上下因此而充满了朝气，他使敌人化成朋友，任何人见了他，都会大老远就亲热的叫着他的名字。

不仅公司的业绩提高，更重要的是，他在工作与家庭中找



到了人生乐趣。

许多推销员、总经理、甚至家庭主妇都因为遵循了书中的原则而获得了满意的结果。

有一位哈佛毕业、事业成功的大企业家说：在他接受人际相处训练课程的十四个礼拜中，比他在哈佛四年学得还要多。可笑？荒谬？你有权利这么想，我只是将实情客观的告诉你。

哈佛大学教授威廉·詹姆士曾说：“比起我们所具有的潜能来看，我们现在可说是只停留在半苏醒的状态，因为我们身体与心理方面的资源只被利用了一小部分，换句话说，人类遗忘了自己所具有的强大潜能，‘不习惯’将这些‘贮备’的资源充分发挥。”

而这本书的目的就是想帮助你挖掘出那些“贮备的资源”。

曾任普林斯敦大学校长的约翰·希宾博士曾说：“教育就是适应环境的能力。”而哈勃特·史宾塞也说：“教育的最大目标不是教人‘坐而言’，而是‘起而行’。”

所以，这是一本请你力行的书！

这篇简介可能象大部分的序文一样，犯了太长的毛病，因此就让我们现在开始，请你立刻翻到第一章，好吗？

达尔·卡耐基