



唯一合法授权翻译本
卡内基训练® 专用教材

01

How to Win
Friends &
Influence People

卡内基沟通与 人际关系

戴尔·卡内基 著
黑幼龙◎主编 詹丽茹◎译

如何赢取友谊与影响他人

 中信出版社
CHINA CITIC PRESS



唯一合法授权翻译本
卡内基训练® 专用教材

01

How to Win
Friends &
Influence People

卡内基沟通与 人际关系

如何赢取友谊与影响他人

戴尔·卡内基 著

黑幼龙◎主编 詹丽茹◎译

图书在版编目(CIP)数据

卡内基沟通与人际关系 / (美) 戴尔·卡内基著; 詹丽茹译 - 北京: 中信出版社, 2008.12

(卡内基成功经典)

书名原文: How to Win Friends & Influence People

ISBN 978-7-5086-1352-9

I. 卡… II. ①戴… ②陈… III. 成功心理学 - 通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 164590 号

HOW TO WIN FRIENDS & INFLUENCE PEOPLE by Dale Carnegie

Copyright © 1981 by Donna Dale Carnegie and Dorothy Carnegie

Published by Dale Carnegie & Associates, Inc.

Chinese Simplified translation Copyright © 2008 by China CITIC Press

All Rights Reserved.

卡内基沟通与人际关系

KANEJI GOUTONG YU RENJI GUANXI

著 者: [美] 戴尔·卡内基

译 者: 詹丽茹

策 划 者: 中信出版社策划中心

出 版 者: 中信出版股份有限公司 (北京市朝阳区和平街十三区 35 号煤炭大厦 邮编 100013)

经 销 者: 中信联合发行有限公司

承 印 者: 中国农业出版社印刷厂

开 本: 880mm × 1230mm 1/32 印 张: 9.25 字 数: 152 千字

版 次: 2008 年 12 月第 1 版 印 次: 2008 年 12 月第 1 次印刷

京权图字: 01-2008-5289

书 号: ISBN 978-7-5086-1352-9 / F · 1476

定 价: 28.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

服务热线: 010-84264000

<http://www.publish.citic.com>

服务传真: 010-84264033

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

授权说明

本人是卡内基及卡内基训练® 机构著作中文翻译版权的唯一拥有人。

在合同有效期内，现将卡内基及卡内基训练® 机构下列10本书的中文简体翻译版权授予中信出版社：

《卡内基沟通与人际关系》 (*How to Win Friends & Influence People*)

《如何停止忧虑，开创人生》 (*How to Stop Worrying & Start Living*)

《成功有效的团体沟通》 (*The Quick and Easy Way to Effective Speaking*)

《成熟亮丽的人生》 (*Don't Grow Old, Grow Up*)

《优质的领导》 (*Managing Through People*)

《卡内基每日一智》 (*Dale Carnegie's Scrapbook*)

《新世纪领导人》 (*The Leader In You*)

《享受工作，享受生活》 (*How to Enjoy Your Life and Your Job*)

《销售的五大金科玉律》 (*The 5 Great Rules of Selling*)

《优势销售》 (*The Sales Advantage*)

此授权为唯一授权，盗版必究。



2008-11-12

本书会帮助你达到八个目标

一、跳出窠臼，用新的方式思考，产生新的观点，发现新的目标。

二、很快，而且很容易交到新朋友。

三、受人欢迎。

四、使别人的想法同你一样。

五、增加你的影响力、信服力和完成事情的能力。

六、处理别人的抱怨，避免纷争，使你的人际关系保持顺畅。

七、演讲能讲得更好，与人交谈生动有趣。

八、在同僚之中，激起大家做事的热忱。

本书以 36 种语言，帮助千万个读者完成以上诸事。

黑幼龙



1987年我在美国接受卡内基训练[®]的时候，有一次去参观卡内基的私人图书室。在书架上，我看到一本中文的《卡内基沟通与人际关系》(*How to Win Friends and Influence People*)。那是1938年由上海的一家出版社出版的。当时，拿着这本纸质粗糙的中译本，觉得好兴奋，转身就给陪同我参观的人看。没想到他却没什么反应。

原来这中译本是未经授权的。

当时我真的百感交集。

卡内基图书室的书架上还陈列有日文、法文、德文、西班牙文等的《卡内基沟通与人际关系》。这些书在书架上显得扬扬得意，而我们的中文版却要躲在角落里，见不得天日。

过去的都已经过去了。

从今天起，我们已经有正式授权翻译的中文本了。

我们可以很有尊严地分享卡内基先生的智慧，也能因而将成果回馈社会。

卡内基训练[®]的精神是以这本书的内涵作基础的。就成千上

万即将接受卡内基训练[®]的人而言，这本书的诞生真是个大喜讯。

早年卡内基自己在教导卡内基训练[®]时，班上有一位同学是西蒙·舒斯特出版社的董事长。他热情地鼓励卡内基将他的教学经验，还有训练过程中很多活生生的事例写成书，而且他相信一定很受欢迎。

但卡内基当时却没这么乐观。

想不到1936年这本书出版后立即引起轰动，列为畅销书达10年之久，迄今销售量已超过4000万册。有人说这本书是世界第三大畅销书：第一畅销书是《圣经》，第二畅销书是毛泽东的语录，第三畅销书就是这本《卡内基沟通与人际关系》。

我也听过很多有关这本书的感人故事：

（台湾水泥股份有限公司）的辜成允先生念中学时就很喜欢这本书，后来也常买来送给朋友、同事。

中钢（中国钢铁股份有限公司）的邹若齐先生在接受卡内基训练[®]期间开始读这本书，后来自费买了很多本送给同事。

大陆有一位章先生在“文化大革命”期间还手抄过两本送给朋友。可见这本书的影响有多大。

卡内基训练[®]的三条人际关系的原则，例如，不批评、不责备、不抱怨，给予他人真诚的赞赏与感谢等，就是从这本书整理出来的。有很多来受训的人当初是因为看过这本书而来的，这些年来在台湾受完训以后，他们说得多的一句话是——卡内基训练[®]改变了我的一生。

有的人指的是他的性格变得比以前开朗，不再退缩、拘谨。

有的人觉得受训后，自己的潜力得以发挥，在工作方面有很大的转变，成为卓越的领导人。

有的人受训后变得更快乐。夫妻、亲子关系获得改善。

觉得不可思议吗？事实的确如此。全世界受过卡内基训练®的人已超过 700 万。

2001 年，配合上海等地工商业界的迫切需求，卡内基训练®在上海成立了分公司。2003 年，山东省的卡内基训练®中心也在青岛成立了。我真的觉得未来卡内基训练®能为两岸的中国人提供很大的帮助。

阅读这本书是一个新的开始，参加卡内基训练®将会是您生命中关键的里程碑。

谨代表所有的读者与卡内基训练®的学员感谢詹丽茹女士。她流畅、生动的文笔，使得卡内基的信息更能铭印人心。

缘起



在 20 世纪的前 35 年，美国的出版界出版了超过 20 万册的书籍，其中大部分相当枯燥，而且销售情形也很不好。一家闻名全球的大出版社经理向我承认，他的出版社虽然已有 75 年的历史和出版经验，但他们所出版的书籍，8 本之中就有 7 本会赔钱。

这是为什么呢？果真如此，我还有勇气写出一本书来吗？就算我写了，你又为什么要费心去读它呢？

好问题。那么，我就想办法来回答这两个问题吧！

从 1912 年开始，我一直在纽约开课，教育商业界人士和一般专业人员。最早，我只开设有关演讲的课程——那是专为训练成人而设的。我采用实际的经验，使他们能有敏捷的思考力，并能表达自己的意念，使他们无论在生意面谈或在群众面前演讲，都能表达得更清楚、更有力，也更详细周全。

但随着时间过去，我发现这些人不仅在讲话技巧上急需训练，而且在每天的生意或社交场合中，如何与人相处，更是迫切需要琢磨的艺术。

我还逐渐体察到，我自己本身也同样需要这方面的训练。回

顾往事，自己缺乏理解和技巧的情形，实在令人吃惊。我多么希望在 20 年前能拥有这样的一本书，那将是何等无价的财富。

如何与人相处，这大概是你所面对的最大问题，尤其是在商业领域。不错，但假如你是家庭主妇、建筑师或工程师，情形也一样。“卡内基教学促进基金会”早期的研究，发现了一个极重要、极具价值的事实——这个事实后来为“卡内基技术学院”做进一步研究时所证实。这些调查显示，在工程界来说，约有 15% 的人认为，其成功的原因在于技术方面的知识；另 85% 的人则认为，其成功的原因是人类工程的技术——个性与领导别人的能力。

好几年来，我每一季都在费城的“工程俱乐部”开课，也为“全美电气工程师协会”的纽约分会开过课，总共大约有 1 500 名的工程师参加了这个课程。他们前来参加，是因为经过了好几年的观察，本身也有了一些经验，他们终于发现能在此行业取得高薪的人，通常并不是那些最懂得工程的人。举例来说，一般具有专业能力者，如工程、会计、建筑等专才，可得到一般普通的薪水。但假如你除了专业以外，再加上能表达意见、发挥领导能力、激发别人的热情等，就更能升官发财了。

约翰·洛克菲勒在其全盛时期说过：“与人相处的能力，如果能像糖加咖啡等商品一样是可以买得到的话，比起太阳下的许多事物，我会为这种能力多付一些钱。”

你想，这世上所有的大学，是否为了开发世界上价钱最高的能力，而设计出一些课程呢？纵使只有一个大学，只开出一门实

用、合乎一般成人常识的课程表，我也不致没有注意到而贸然写下此书了。

芝加哥大学和青年会各地学校，曾经举办了一项调查，专门研究成年人究竟想学些什么。

此调查费时两年，并耗资 25 000 美元。调查的最后一部分，是在康涅狄格州的梅里登举行的，梅里登被认为是十分典型的美国市镇。住在此地的成年人均被访问了，并被要求回答 156 个问题。如：“你的专业是什么？做什么生意？你的教育程度有多高？如何利用休闲时间？你的收入有多少？嗜好是什么？有什么雄心大志吗？面临什么困难了吗？读书的时候，对什么科目最感兴趣？”如此等等。调查的结果显示，健康是成年人最关心的问题，其次是——如何了解他人，如何与他人相处，如何使他人喜欢你，如何使别人想法同你一样等。

于是，负责这项调查的委员会，决定在梅里登提供这样的训练课程。他们四处寻找适当的教科书，结果发现一本也没有。后来，他们找到一位成人教育的专家，请问他是否有合乎这些成人需要的书籍。“没有。”他回答，“我知道那些成年人需要什么。但他们所需要的书还没有写出来。”

我由经验知道此人的叙述不假。因为我自己也为了寻找一本有关人际关系的实用课本，而费去了好几年时间。

既然这样的一本书尚未诞生，我便想写出一本以供教学之用。现在此书就呈现在你的眼前，希望你会喜欢。

为了准备这本书，我几乎读遍了与“人际关系”这个主题有关的资料——报纸专栏、杂志专文、家事法庭的记录、古代哲学家和当代心理学家的著作等。此外，我还聘请了一位受过训练的研究专家，花了一年半时间跑遍各图书馆，搜集我以前所遗漏的东西。他遍寻心理学方面的书册，还有数百份杂志的文章；他研究过数不清的传记，想探究出各代伟大领导人物如何处理人事。从恺撒到爱迪生，我们仔细阅读这些伟人的传记，研究这些人的日常生活。光是西奥多·罗斯福一人，我们便阅读了上百本的传记。我们下定决心，要不计一切，尽量找出各年代与“沟通与人际关系”这个主题有关的各种实用思想。

我个人也亲自访问了许多成功人物，其中不乏闻名全球的知名之士。如：发明家马克尼和爱迪生，政治领袖富兰克林·罗斯福和詹姆斯·法利；商业巨子欧文·杨，电影明星克拉克·盖博和玛丽·皮克福特，还有探险家马丁·约翰逊等——想办法去挖掘他们在处理人际关系时所运用的种种技巧。

由这些材料，我准备了一个“短论”，名叫《如何赢取友谊与影响他人》。称之为“短论”，是因为一开始的时候，这个谈话的确很短。但没多久，便已发展成费时一个半钟头的演讲了。好几年来，我一直在纽约的卡内基训练[®]，为每一季的训练课程发表这样的谈话。

我不但讲，并且鼓励听的人走出教室，到他们的生意和社交场合去做实验，然后再把其经历和达到的成果带回训练班，告诉

班上的学员。这种作业多么有趣！这些男男女女渴望自我改进，都十分喜欢这个观念——在一个新的实验室里工作——这是有史以来，第一个为成人而设的人际关系实验室。

好几年前，我们把一些规则印在明信片般大小的卡纸上。到了第二季，我们改印成较大的卡片。然后是单页纸、小册子，每一次都在尺寸和内容上不停扩充。15年之后，这些实验和研究便集结成这本书。

我们在此处写下的原则，并不只是理论猜测。这些原则有如魔术般令人惊奇。许多人都应用了这些原则而改变了一生。

举个例子：有个拥有314名雇员的公司老板，参加了卡内基训练[®]。过去好几年来，他一直毫无节制地批评和责骂雇员，很少讲些鼓励或感激的话。在研读过所提的几个原则之后，这位老板完全改变了自己的生活哲学。现在，他的企业组织内部激起一种新的忠诚、新的热忱和新的团队精神。原本的314个“敌人”变成了314个朋友。他在训练中说道：“以前，我走过自己的部门，没有一个人同我打招呼。那些职员一见到我，便把视线移开。但现在，他们都成了我的好朋友，甚至连守卫门警都亲切地直呼我的名字。”

这位老板同时还得到更多利润、更多休闲时间，更重要的是，他在事业和家庭当中，都得到更多的快乐。

许多销售人员在应用了这些原则之后，他的产品销售量大为增加。他们拥有的许多新客户都是以前曾经推销而没有成交的客

户。有许多主管的职权和薪水都增加了。一位在费城的燃气公司工作的主管级人士则报告说，在他 65 岁的时候，由于平时好与人斗，又没有能力好好领导属下，以致被列名准备降低职务等。在上过卡内基训练课[®]之后，这位主管不仅解除了被降职的危机，还增加了薪水。

每当课程快结束的时候，训练班都会举办餐会，邀请受训人的眷属参加。许多人告诉我，自从他们的另一半参加训练课程之后，家庭生活变得快乐多了。

许多人通常会为自己刚收获的新成果感到惊奇不已，因为那太不可思议了。在某例子里，由于当事人实在太兴奋，便在星期日上午打电话给我，因为他们实在等不及要在 48 小时之后的卡内基训练[®]班上报告他们的经历。

有位男士，为我们教授的这些原则所激动，整个晚上都和其他的学员热烈讨论。到了凌晨 3 点钟，其他学员都回家了，但这位男士仍然激动不已。因为他发现了自己一向所犯的错误，也因为一个新的期望在他面前展开，以致他根本没办法入睡。在接连的两个晚上，他也都兴奋得睡不着觉。

他是怎样的一个人呢？是个愚直的、没有受过训练的新手？错了，他是个久经世故的艺术品经销商，精通三国语言，而且在欧洲的大学获得过两个学位。

不久之前，我接到一个法国人写来的信，他曾经是法国的贵族。这位贵族的祖先，曾在霍亨索伦王朝（Hohenzollens）担任

过好几代的职业军官。这封信是他在横渡大西洋的轮船里写的。信中提到这些原则的应用，几乎引起了近乎宗教性的狂热。

另一位老纽约客，是哈佛的毕业生，相当富有，拥有一家地毯工厂。他宣称，在经过 14 个星期的卡内基训练[®]之后，所获得的东西，要比他上了四年哈佛大学所学的还多。荒谬吗？可笑吗？神奇吗？你想用什么形容词都可以。我只是报告事实，没有添加任何评论。而这位保守观念极浓的哈佛毕业生，是在众人面前公开演讲时说了这些话的。时间是 1933 年 2 月 23 日星期四晚间，地点是纽约的耶鲁俱乐部，当晚的听众约有 600 人。

著名的哈佛教授威廉·詹姆斯说过：“拿我们所具有的本质相比，我们只不过清醒了一半，我们只运用了身体和精神上的一小部分资源，未开发的地方还很多。我们有许多能力，都被习惯性地糟蹋掉了。”

那些被你“习惯性地糟蹋掉”的能力，本书的唯一目的，便是帮助你去发现、开发这些能力，并且因此而得利。

普林斯顿大学校长约翰·希本教授说过：“教育，是在培养能满足各种生活状况的能力。”

假如，在你读过本书的前三章之后，仍然没有增加一点“满足各种生活状况的能力”，那么，我就得注意本书是否彻底失败了。因为赫伯特·斯宾塞说过：“教育的最大目标是行动，而不是知识。”

而这，正是一本行动的书。

戴尔·卡内基
1936 年

如何利用本书的九个建议



一、假如你想充分利用本书，你必须先具备一项不可或缺的条件。这项条件十分重要，若缺少了，则纵然有其他千百个条件也获益不大。但假如你具备这个条件，则纵使没有阅读这篇对你有所建议的文章，也一样能达到意想不到的结果。

这神奇的条件是什么呢？很简单，就是一种深切的、想要学习的欲望；一种坚定的、想要增进自己处世能力的决心。

你如何培养出这种条件来呢？要随时提醒自己这些原则是何等重要，如何帮助你进入一个更丰富、更快乐、更满足的人生。要常常告诉自己：“我的人缘、幸福和价值感，大部分建立在待人处世的技巧上。”

二、首先，把每个章节很快地看过一遍，以便有个整体的印象；但千万别急着看下一章，除非你只是读着好玩。假如你真的想增进处理人际关系的能力，那就从头开始，再把那一章全部仔细看一遍。长期来说，这种阅读方法反而节省时间，而且更能获得成效。

三、在阅读期间不妨常常停下来思考。问问自己何时、该如

何应用这些原则。

四、读的时候可用各种色笔来做记号。凡遇到你认为可以用得上的意见，便在文字下面画线；假如那是个上好的意见，还可以做上“★★★”的记号。在书上做记号不但有趣，而且在复习的时候也更快、更简单。

五、有位女士在一家很大的保险公司当了15年的营业经理，每个月都要把公司当月所公布的最新契约内容再看一遍。都是内容差不多的契约，她年复一年，月复一月，不厌其烦地看，这是为什么呢？因为经验告诉她，只有这样，才能把这些契约条文清清楚楚地牢记在心里。

我有次花了将近两年的时间，写了一本有关演讲的书。我发现自己必须常常去翻阅写过的部分，以确定自己讲过什么话。我们忘记事情的速度有时十分惊人。

所以，假如你想充分利用此书，别以为浏览过一遍就够了；你不但要好好地从头到尾读过一遍，而且每个月还要花几个钟头去复习。每天把这本书放在书桌前，常常去翻它，把里面所谈到的许多改进方法牢记在心头。记住，这些原则是否能精练，只有靠不断的复习和应用才能养成习惯，没有别的方法。

六、萧伯纳说过：“假如你想‘教’别人一些东西，那么他永远也学不来。”不错，学习是一种活动的过程，我们要“做”才能学得来。所以，假如你想精通这些原则，就要想办法去“做”。只要一有机会，就赶快应用这些原则，否则你很快会把