

卡内基训练®  
指定用书

全球惟一授权

正版中文版本

How to Win Friends & Influence People

赢在影响力

# 人性的弱点

卡内基夫人最新修订



戴尔·卡内基 著  
(Dale Carnegie)



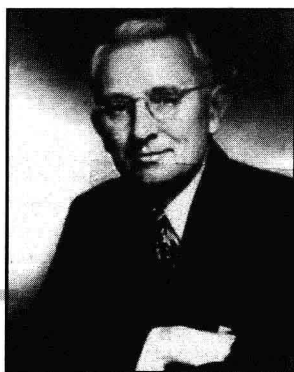
机械工业出版社  
China Machine Press

How to Win Friends & Influence People

赢在影响力

# 人性的弱点

卡内基夫人最新修订



戴尔·卡内基 著  
(Dale Carnegie)



机械工业出版社  
China Machine Press

Dale Carnegie. How to Win Friends & Influence People  
Original English language edition Copyright © 1936 by Dale Carnegie  
Copyright renewed © 1964 by Donna Dale Carnegie and Dorothy Carnegie  
Revised edition copyright © 1981 by Donna Dale Carnegie and  
Dorothy Carnegie

All rights reserved.

本书中文简体字版由SIMON & SCHUSTER, INC. 通过Big Apple  
Tuttle-Mori China授权机械工业出版社在中国大陆境内独家出版发行。未经  
出版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

版权所有, 侵权必究。

本书版权登记号: 图字: 01-2003-5014

### 图书在版编目(CIP)数据

赢在影响力: 人际交往的学问/(美)戴尔·卡内基(Dale Carnegie)  
著; 韩卉译. -北京: 机械工业出版社, 2003.7

书名原文: How to Win Friends & Influence People

ISBN 7-111-12484-7

I. 赢… II. ①戴… ②韩… III. 人际关系学 IV. C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第052438号

机械工业出版社(北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037)

责任编辑: 殷红姣 版式设计: 刘永青

北京诚信伟业印刷有限公司印刷·新华书店北京发行所发行

2005年3月第2版第3次印刷

880mm×1230mm 1/32·6.875印张

定价: 19.80元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

本社购书热线: (010) 68326294

投稿热线: (010) 88379007

## 推 荐 序

在我由新加坡将美国卡内基训练引入北京、天津前，我已感受到戴尔·卡内基先生这本书在国内的影响力。成千上万的人因这本书而受惠，也有人期待能通过卡内基训练将知识转化为行为，使他们的未来更美好。

这本书可称得上是一本奇书，它以26种文字发行，即使1981年的新版本也已销售超过3 000万册。在中国，这本书仍不时出现在畅销书排行榜上。这种情况绝非偶然。戴尔·卡内基先生不是在象牙塔中凭空创作了这些经典人际交往原则，而是在他1912年开始创办卡内基训练之后，发现人们多半受到沟通与人际关系的困扰。当时他寻遍图书馆，也找不到任何一本关于这方面的参考书，于是他以卡内基训练教室（他称为“人性的实验室”）为基础，不断记录学员在工作生活中运用这些原则的实际经验，经过长达24年的积累和归纳，于1936年方完成此书。它是真正自实例验证中粹取的智慧结晶，而非目前一般励志的学术理论书籍，书籍畅销后再设计课程开班授课。

经过16个年头的教学实践，当我再一次重温戴尔·卡内基先生的这本著作时，内心依然充满了敬意和钦佩。这并不只是因为我是卡内基训练的资深高级讲师和美国特许授权的一位负责人，而且是因为卡内基先生在这本著作中所描述的经典人际交往原则。它经常触动我的思维，改变我的工作方式，从而产生不同的效果。漫漫人生路中，随着经验的累积，我们会对某些重要的概念突然有了新的领会。或许，我们会问自己这样一个问题，为什么早先我也知道这些原则，却无法有如此深刻的体会呢？在这里，我很乐意和读者分享我所总结的教学经验。

当我们接触一个新观念时，由于在经验上尚无法和此观念相印证，

所以经常产生知道但是体会不深的一种结果。但是，一旦我们的经验和原则忽然发生互相辉映的对照时，我们立刻就会对它产生强烈的感觉。有了这个强烈的感觉，我们便会悟出一些重要的道理，而这些道理又会在内心历经一个深化、总结的过程，于是，我们才会开始采取不同的行动。举例来说，戴尔·卡内基先生在书中阐述的第三条人际交往原则：“引发他人心中的渴望。”其实，这条原则早已被广泛地运用于很多广告上，譬如化妆品、健美、英语学习、出国留学等。我们会发现，广告上经常运用迷人的画面表现这个产品的优点。无论是广告人物细腻的皮肤还是健康的体魄，还是英语学习的悠闲自在，总之，都是让我们看完之后，期待自己也会变得跟广告人物一样，于是我们心中的渴望被引发了。这个道理，当我们真正有了深刻的体会以后，才能应用在我们与他人的互动上，从而产生不同的结果。我们能由此书真正获得的益处，是将书中的原则知识转化为实际行动，改善自身的行为习惯，这也是戴尔·卡内基先生出版本书的初衷。

作为一名卡内基训练资深高级讲师，我向各位朋友真诚地推荐这本书。如果你想成为驾驭自己人生的智者，如果你想让工作流程简单化、高效化，如果你想在人际交往中更自在、更具领导力，这是一本不可或缺的好书。仔细读它，品尝细节，让你的生命再次得到提升。

赵卜成

美国卡内基训练®大北京地区负责人

卡内基训练®系美国 Dale Carnegie & Associates Inc. 授权使用之惟一中文商标，在中国北京、天津、上海和香港设有办公室，北京办公室电话：010-6214 0315。每年世界各地约有20万人接受卡内基训练®，《财富》500强中有420家长期使用卡内基训练®。相关资讯请查询网址 [Http://www.dalecarnegie-beijing.com](http://www.dalecarnegie-beijing.com)。

## 序言（1981版）

本书的第一版印于1937年，当时仅仅出版了5 000册。无论是西蒙-舒斯特出版公司还是戴尔·卡内基本人都没对此抱有太多期望。但令他们惊奇的是，这本书一夜轰动，并为满足其持续增长的需要而不断再版。本书创造了全球出版史上空前的发行记录。它深深地触动着读者的神经，满足了他们在人性方面的需要，因此成为经济萧条后期超越流行的读物。它居高不下的销售记录一直持续至20世纪80年代，经历了几乎半个世纪。

戴尔·卡内基曾经说过，赚取100万美元远比用英语表达一句格言容易得多。而他在这本书中的言论至今已被大量刊物视为格言。从政治性漫画到小说，他的话被不断地引用、解释，甚至模仿，而本书也几乎被翻译成各种已知的书面语言。几代人都重新经历了从发现、喜爱到寻找与其相关书籍的过程。

于是我们不免要问一个问题：当一本书已经证明并仍在证明着自己旺盛的生命力和强大的吸引力时，还有什么理由要去修订它呢？为什么要干涉它已经取得的成功呢？

为了回答这个问题，我们必须首先认识戴尔·卡内基，这位不知疲倦的改进者已将不断修订作品融入了自己的生命之中。本书最初是他所教授的演讲及人际关系课程的教科书，并且直到今天仍在被使用。日渐成长的公众们不断提出发展的需求，因此直到1955年去世之前，卡内基都在修改这一课程以使它能够适应这些需求。没有人能比戴尔·卡内基更加敏感地察觉到现代社会变革

的趋势。他持续地改进并精炼教学方法，有关演讲课的书籍就更新了好几版。如果他活得更久一些，一定会亲自修订这本书，令它更好地反映出自20世纪30年代以来世界发生的巨大变革。

书中提到名字的许多卓越人物在本书出版时都非常著名，然而现在却不为读者所熟识。很自然地，在当今社会环境下再看那些案例和格言，会觉得陈旧而古怪，就好像在读一本维多利亚女王时代的小说。同时，书中许多重要信息及其引起的冲击效果也在一定程度上被弱化了。

因此，我们修订的目的仅在于阐明乃至强化本书原意，而决不是篡改它的内容。我们没有修改这本书，而仅仅是删除陈旧案例，增加了一些当代的内容。节奏紧凑而又轻快的卡内基风格被保留了下来——甚至那些20世纪30年代的俚语也没有改动。戴尔·卡内基的文字一如他的演讲，词汇丰富，语言通俗，让人感觉到他是那样地健谈。

在他的著作中，那充满力量的声音仍像从前一样回荡着。全世界数以千计的人都在接受卡内基的课程训练，每年人数还在不断增加。同时，更多的人也在阅读学习他的著作，在他的激励下学习人生规则，让生活变得更加美好。就像制造精美的工艺品一般，我们精心地加以雕琢。谨以此书献给广大的读者。

多萝西·卡内基

（卡内基夫人）

## 缘 起

——为什么戴尔·卡内基要编写此书

20世纪的最初35年里，美国出版社总共出版了大约20万种图书。现在这些出版社大部分已经销声匿迹，许多是由于财政上的困难。“许多”，我强调过了吗？一位总裁曾经坦言：作为世界上最大的出版社之一，他的公司已经经历了75年的出版生涯，但如今仍会出现每出版8本书便有7本亏本的现象。

那么，我为什么还有勇气再接着写书？你又为何愿意在我写完之后阅读呢？

问题提得很妙，且听我逐一解答。

1912年以来，我开始为纽约的商人及其他专职人员讲授相关课程。最初我只通过公开演讲的方式授课，课程也只为成年人设计，通过讲述实际经验帮助他们将自己的想法表达得更清晰，更有效，更从容。

但几个学期教下来后我逐渐意识到，和需要接受有效演讲的培训一样，这些成年人也急需另外一种培训，那就是学会如何在商业及社交活动中更好地与他人相处。

我也逐渐意识到自己同样需要接受这样的培训。回首往事，我不禁为自己长久以来思维能力与理解能力的匮乏感到心惊。如果20年前能有这样一本书放在手边那该多好，它将成为无价之宝。

与他人相处也许已经成为你面临的最大问题，尤其当你身处商业圈。但即便你是建筑师、工程师或者家庭主妇，情况也都一样。几年前，卡内基促进教育基金会赞助的一次调查显示：即使是类似工程工作这样的技术岗位，也仅有大约15%的收入是靠技术知识所获取的，另外85%则来自于人际交往的技能。

约翰·D.洛克菲勒在他最为成功的时候曾说过：“与人交往的能力就好像糖或咖啡等日用品一样是必不可少的，而且与其他必需品相比，我愿意为此多付出一些。”

为了考察成年人希望学到什么。一项调查在美国的典型城镇梅里登进行。镇上所有的成年人都参加了调查，并按要求回答了156个问题——类似“你的工作和专业是什么？你怎样消磨业余时间？你的收入水平如何？爱好是什么？你有怎样的理想？你面临着哪些困惑？你对什么课程最感兴趣？”等等问题。调查显示成年人最关心的是健康问题——其次对人际关系感兴趣，包括：如何了解他人并与之相处；如何让别人喜欢自己；如何赢得他人对自己想法的认可。

于是调查委员会决定为梅里登的成年人开设这样一门课程。他们认真地寻找教科书，却发现没有一本适合。他们为此询问了一位成人教育方面的国际权威人士，得到的回答仍是“没有”。他说：“我了解他们想要什么，但这样的书从没有人写过。”

从我的教学经验来看，他说得没错。因为多年以来，我本人就一直在寻找关于人际关系的实用手册，却每每失望而归。

既然这样的书不存在，我便尝试着写了一本用于自己的课程。就是这本，希望你能喜欢。

在准备写书的阶段，我阅读了所有能够找到的相关文章——有报纸专栏、杂志文章，还有选自民事案件的记录、古代哲学家及现代心理学者的笔记。我们博览各类心理学图书，调查了数不清的传记，努力探知不同年龄的伟人与他人交往的经历，从恺撒到爱迪生。我们阅读了大量人物传记，了解他们的生平故事。单是西奥多·罗斯福的传记我们就阅读了100多篇。每一位伟人都曾在他的时代使用过某种方法来赢得挚友并影响他人。

我个人也曾和一些成功人士交谈过，其中不乏世界名人，比如发明家爱迪生，政治领袖富兰克林·罗斯福，商界名家欧文·D.扬，还有影视明星克拉克·盖博等，试图探求他们与人交往的技巧。

总结以上所有材料，我准备了一小段讲话，把它叫做“影响力”。称其短小，是因为它开头很短，但是不久它就扩展成了耗时一个半小时的演讲。几年来，我每个学期都在纽约卡内基学院的成人课程中演讲，并要求听讲的人们走出课堂，到商业和社会活动中实践这些内容，再返回课堂讲述他们的经历以及取得的成果。这是一项多么有趣的作业啊！在一个前所未有的人际关系大实验室里学习，渴望提升自我的男女学生们为此深深着迷。

这本书并不是在通常意义上被简单地写出来的。实际上，它就像个孩子一样，从实验室里，从千百个学生的实践经验中不断地成长起来。

我们在书中谈到的技巧不是理论或主观臆测，它们能产生神奇的效果，尽管听上去是那样不可思议。我已经看到很多人通过实践这些技巧改变了自己的生活。

**“与充满无限潜力的自己相比，”**哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯说，“**真实的我们尚未觉醒。因为无论在生理上还是心理上，我们都只利用了自己的一小部分资源。推而广之，人类都生活在自己的局限中，虽然拥有各种能力，却习惯性地不去使用。**”

**“你有能力，却习惯性地不去使用！”**而本书的惟一目的就是帮助你寻找、开发并最终受益于你自己那尚处于休眠状态、没有被充分利用的能力。

普林斯顿大学的前任校长希伯恩博士说过：“**是教育让人们具备了生活的能力。**”

如果现在你已经读完了本书的前三章——却还认为自己的生活能力没有半点提高，那么我可以认定本书是一个失败。因为正如哲学家斯宾塞所说：“**教育的目的是行动而不是理论。**”

而本书正是致力于此。

戴尔·卡内基写于1936年

## 从本书获得最大收益的9个建议

1. 如果你希望从本书中最大限度地受益，有一点必不可少，那就是：强烈的学习愿望和提高人际交往能力的坚定决心。

勾勒出一幅画面，描绘一下自己将如何运用书中的方法走向富裕、充实、快乐的生活。不断告诉自己：我的人缘、幸福感和价值实现都极大地依赖于人际交往能力。

2. 先迅速阅读一章，以对其内容有一个大致的了解。如果你希望通过读书提高自身的人际交往能力，请一定回头详尽地重读这一章。

3. 在阅读中时常停下来仔细思考一下正在读的东西。问问自己什么时候可以将其付诸实践。

4. 准备一支笔，遇到对你有用的建议就标出来。这能让这本书更加有趣，复习起来也会容易许多。

5. 不要满足于只浏览一遍。阅读了第一遍后，每个月拿出几小时来复习。把书放在你面前的桌子上，时常翻一翻。只有持之以恒地复习和实践才能让自觉地使用这些方法成为习惯。

6. 你也许发现某些原则实践起来总是很困难。作为作者，我十分清楚这一点。比如，当你不高兴的时候，批评和埋怨他人比理解他们容易；寻找别人的错误比表扬他们容易；谈论你的需要比谈论他人的需要容易，等等。所以，在读这本书的时候，请记住你不仅是在获取知识，更是在培养一种崭新的习惯。你在尝试一种全新的生活方式。所以，请把这本书当做人际交往手册来时常翻阅。

7. 如果爱人、孩子或工作伙伴指出你违反了某项规则，给他一元钱。这样，你便把掌握规则的过程变成了生动的游戏。

8. 每周反省，使用简单的方法检验自己实践的情况。如果你实践了，就会取得两个成果。

首先，你将发现自己经历了一段引人入胜的珍贵的学习过程。

其次，你将发现自己的人际交往能力大大提高了。

9. 准备一个本子，记录你实践这些规则所取得的成果。请详细记录，注明姓名、日期和结果，坚持记录将鼓励你取得更辉煌的成就。多年后的某个夜晚，当你偶然翻开这本记录，那将是多么让人激动的场面！

### 为了充分利用本书，请你：

- 树立学习人际交往方法的强烈愿望。
- 保证在阅读每一章两遍的基础上再阅读下一章。
- 阅读时，不断停下来问问自己，如何将书中的建议付诸实践。
- 标出重要观点。
- 每个月都复习本书。
- 抓住一切机会实践，把本书当做人际交往手册，帮助自己解决日常生活中的问题。
- 把掌握规则的过程变成生动的游戏。
- 每周反省。
- 把你的实践记录下来。

## · 目 录 ·

推荐序

序言（1981版）

缘起——为什么戴尔·卡内基要编写此书

从本书获得最大收益的9个建议

### 第一部分 与人交往的基本技巧

1. “如果你想采蜜，就别踢翻蜂窝” .....3
2. 真诚地赞赏他人 .....17
3. 激发他人的强烈需求 .....27

### 第二部分 让他人喜欢你的六种方法

1. 真诚地关心他人 .....41
2. 带上你的微笑 .....51
3. 牢记他人的姓名 .....59
4. 学会倾听 .....67
5. 谈论他人感兴趣的话题 .....75
6. 真诚地尊重他人 .....79

## 第三部分 如何赢得他人的认同

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 1. 争论中没有赢家 .....       | 91  |
| 2. 避免为自己树敌 .....       | 99  |
| 3. 如果你错了，就真诚地承认吧 ..... | 109 |
| 4. 以友好的方式开始 .....      | 115 |
| 5. 让对方一直说“是” .....     | 121 |
| 6. 给他人说话的机会 .....      | 127 |
| 7. 让别人觉得是他的主意 .....    | 131 |
| 8. 善于从他人角度考虑问题 .....   | 135 |
| 9. 同情的力量 .....         | 141 |
| 10. 激发他人高尚的动机 .....    | 149 |
| 11. 戏剧化地表现你的想法 .....   | 155 |
| 12. 激发他人向上的精神 .....    | 159 |

## 第四部分 作为领导,如何改变别人, 又不伤害他们

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 1. 以赞扬和感激开始 .....     | 165 |
| 2. 委婉地让他人意识到错误 .....  | 171 |
| 3. 首先承认自己的错误 .....    | 175 |
| 4. 没人喜欢被指使 .....      | 179 |
| 5. 给别人留面子 .....       | 183 |
| 6. 激励的魔力 .....        | 187 |
| 7. 给他人一个好名声 .....     | 193 |
| 8. 让错误看上去容易克服 .....   | 197 |
| 9. 让人们乐于做你希望的事情 ..... | 201 |
| 译者后记 .....            | 206 |

# Part 1

## 第一部分

与人交往的基本技巧

影响力

