

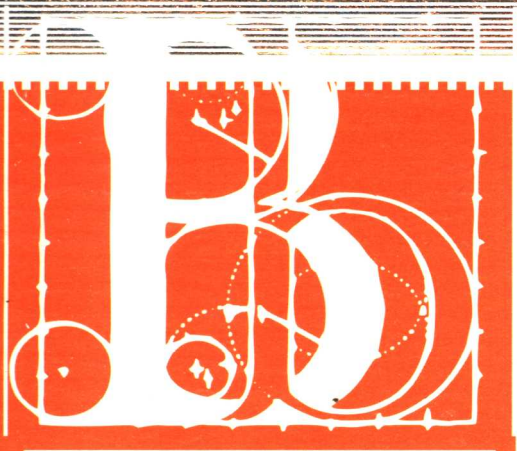
西  
风  
译  
丛

如何赢得朋友及影响他人

蒋岚 / 译

[美] 戴尔·卡耐基 / 著

如何  
赢得  
朋友  
及  
影响  
他人



光明日报出版社

过 阅 读 的 生 活

西  
风  
译  
丛

如何赢得朋友及影响他人

光  
明  
日  
报  
出  
版  
社

〔美〕戴尔·卡耐基／著

蒋  
岚  
译

## 图书在版编目(CIP)数据

如何赢得朋友及影响他人/(美)戴尔·卡耐基著;  
蒋岚译.—北京:光明日报出版社,2006.12

(西风译丛·第2辑)

ISBN 7-80206-378-7

I. 如... II. ①戴... ②蒋... 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(2006)第 142232 号

书 名:如何赢得朋友及影响他人

---

著 者:[美]戴尔·卡耐基

译 者:蒋 岚

---

责任编辑:赵馥琼

装帧设计:合和工作室

责任印制:胡 骑

---

出版发行:光明日报出版社

地 址:北京市崇文区珠市口东大街5号 邮 编:100062

电 话:010-67078243(咨询),67078945(发行),67078235(邮购)

传 真:010-67078227,67078233,67078255

网 址:<http://book.gmw.cn>

E-mail: [gmcbs@gmw.cn](mailto:gmcbs@gmw.cn)

法律顾问:北京盈科律师事务所郝惠珍律师

---

印 刷:北京新丰印刷厂

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社联系调换

---

开 本:880×1230 1/32

字 数:220千字

印 张:11.25

版 次:2006年12月第1版

印 次:2006年12月第1次印刷

书 号:ISBN 7-80206-378-7

---

定 价:22.00元

版权所有 翻印必究

### 戴尔·卡耐基（1888~1955年）：

美国著名的心理学家和人际关系学家，被人们称为“第一代成功学大师”，他开创的“人际关系训练班”遍布世界各地。戴尔·卡耐基在道德、精神和行为方面影响了全世界成千上万人的生活，他的教学构想改革了成人教育的方法。他的著作被译成28种文字。在欧美工商界，许多人以参加过卡耐基训练班表明自己所受的无可挑剔的经商智慧教育。《时代周刊》称，“或许，除了自由女神，戴尔·卡耐基就是美国的象征”。

《友谊责任论》

《如何赢得朋友及影响他人》

《思想录》

· ④ · 《梦的解析》

《理想国》《孤独散步者的遐思》

《先知》《培根论人生》

《我不愿树立雕像》

《自卑与超越》

《爱的艺术》

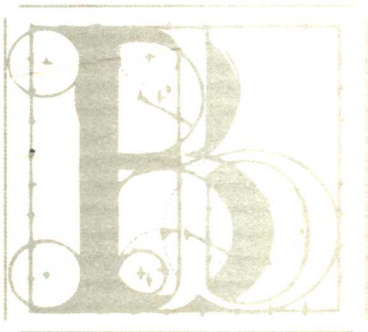
《君王论》

《爱与生的苦恼》

《论国民与国家的财富》

《论和谐生活的准则》

《宽容》



责任编辑：赵馥琼

装帧设计：◎|合利工作室|JOY+LULU|



▪

▪

---

## 修订本序言

▪

▪

▪

《如何赢得朋友及影响他人》这本书于1937年首次出版发行，印数5000册。戴尔·卡耐基和出版商都没有想到首次印刷的册数根本就供不应求。让他们都大大出乎意料的是，这本书马上便成了畅销书籍。为了保证公众的购买需求，这本书也一而再再而三地被印刷。现在《如何赢得朋友及影响他人》这本书作为全世界范围内的畅销书之一，在出版史上，也占有着重要的一席之地。这本书由于入木三分的分析、对人们需求的满足，其存在的意义已经远远不是对现今精神消沉社会的附庸风雅，从连续将近半个世纪的销售情况上，便可见一斑。

戴尔·卡耐基经常会说，赚10万美元要比用英文转述一句熟语容易得多。而《如何赢得朋友和影响他人》这本书正是被人们当作熟语，而被广泛地引用和模仿，从数以万计的政治性

漫画到小说中，我们都可以找到这本书中的经典语句。而它也几乎被翻译成了我们所知的所有具有文字的语言。每一代人都会在重新认识这本书的过程之中，发现其与自己的现今生活密切相关之处。

如此说来，会被问及一些问题也是理所当然的，比如：既然这本书已经被持续证明了它的生命力和广泛的影响力，那么我们为什么还要对它进行修订呢？

在回答那个问题之前，我们必须先了解一些事情。戴尔·卡耐基本人便是一个对自己作品永远也不知疲倦的修订者。《如何赢得朋友及影响他人》的原稿原本是作为戴尔·卡耐基如何做出给人印象深刻的演讲和与人交往这门课程的教科书而存在的，并且今天仍被用于这些课程之中。直到1955年他去世为止，戴尔·卡耐基始终坚持着对其作品的改进和修订，以使其能够适应每个成长阶层的发展需要。可以这么讲，戴尔·卡耐基要比我们中的任何一个对当今社会生活中的变化都敏感得多。他也持续不断地改进和精简他的授课方式；并将其如何有效演讲一书为了适合时代发展的最新需要而做过多次的变动。如果他活的时间更长的话，我相信他也会重新修订《如何赢得朋友及影响他人》一书，以使它很好地展示出自30年代以来社会中的更多变化。

在原书中所涉及的很多杰出人物，虽然在第一版书出来的时候十分有名，但是却不被当今的众多读者所熟知。因而相关的一些事例和语句就如同维多利亚时期的小说一样读起来有些古怪和老旧。那么这本书中所要表达的一些重要信息无疑也会受之影响。

因此，我们的这版修订本的目的是通过在不乱改原书目录的基础上，使这本书对现在的读者来说具有更强的可读性。我们做的只是将原文中很少的一部分老旧的例子换以符合时代发展的最新案例。而和 30 年代的版本相比，戴尔·卡耐基的原文风格仍是不变的。他的写作风格也如他的讲话风格一样，让人深切地感受到他的博学和他通俗易懂的表达方式。

就和以往任何时候一样，戴尔·卡耐基的演讲听起来还是那么雄浑有力。全世界数以千万的人（这个数字仍然在增长）已经或正在接受戴尔·卡耐基课程的训练。而又有数以千万的人正在阅读和学习《如何赢得朋友和影响他人》一书，并以其中的信条成功地改变了自己的生活方式。

谨以此书献给那些热爱戴尔·卡耐基和希望改变自己生活的人。

桃乐茜·卡耐基（戴尔·卡耐基夫人）



---

## 自序

---

### 为什么我要写这本书

在二十世纪的头 35 年里，美国出版商们印刷了将近 20 万册的各式书籍。而其中的大部分读起来都索然无味，甚至于很多都是赔本出售。请注意，我在这里说的确实是“很多”一词。一位顶级出版社的社长曾向我坦然道，虽然具有 75 年的出版发行经验，但是他出版过的每八本中的七本书都是在赔钱。

那么你可能会问，我又如何敢冒险再写这样的一本书呢？而且，在我写完之后，又怎么会确定你读起来是否同样感到枯燥乏味呢？

这两个都是值得思考的很好问题，我在下文中将一一作答。

自1912年起，我就开始从事对纽约市的商业及其他职业中的人士而开设的一些教育性的课程。一开始，我只是举办公共性演讲的课程——通过一些实际体验课程的设置，以训练人们在商业会谈或是在很多人面前能够依照自己的思路，更加清晰、有效、镇定地表述出自己的观点。

但是，在几季课程结束以后，我逐渐意识到，这些人不仅需要如何有效演讲的课程，他们也同样需要接受一些如何在日常的社交和商业交往中与人交流的训练与知识。

与此同时，我也意识到就我自身而言同样需要接受相关的训练。每当我回顾以往的那些岁月，都会为自己欠缺的交往技巧和很少考虑到他人的感受而惶恐不安。我多么希望在二十年之前我手中就能有一本这样的书籍。它所能给你带来的价值和恩惠是无法用金钱来计算和衡量的。

如果你是一位商业人士的话，那么如何与人相处恐怕是你遇到的最大的问题。同样，如果你是一个家庭主妇、建筑师或工程师的话，恐怕也会遇到相同的问题。几年之前，为了促进相关的教育事业的发展，在卡耐基基金会的赞助下，我们做了一项有着重大发现的调查研究（之后为卡耐基技术研究所研究证实）。这些研究显示，即使是在诸如工程技术这种技术领域，一个人经济上的成功有15%取决于他的专业技能，而85%则取决于他的人格魅力以及与他人交往的能力。

许多年来，我每季都在费城工程师俱乐部以及纽约的美国电气工程师协会开设这方面的课程。总共预计有超过1500位的工程师来过我的讲习班。他们之所以这样做是因为经过数年的

观察和体验之后，最终意识到了那些在工程技术方面收入最高的人，往往不是那些掌握工程学知识最多的人。比如说，我们可以从劳动力市场上，以约定俗成的价格雇佣那些在工程、会计、建筑或者其他领域内的专业人才。但是，对于那些既具有专业技术知识又有独特见解、领导能力以及激起他人工作热忱能力的人来说，收入自然水涨船高。

约翰·洛克菲勒在他事业的鼎盛时期曾经说过：“与人交往的能力，就如同糖和咖啡一样也是可以购买的。如果可以的话，为了得到那种能力，我愿意付出更多的酬劳。因为，和世界上其他的东西相比，它所带来的价值是不可预估的。”

你难道不认为世界上的每一所高校，实际上也都应该开设一些能够带给学生不可估计价值的课程吗？

芝加哥大学和美国的青年联合会学校曾经做过一项有关成年人实际上最需要什么的调查。这项研究总共花费了25000美元和两年的时间，调查的最后部分是在康涅狄格州的梅立顿进行的。因为那个地方被公认为一个美国的典型城镇。梅立顿中的每一位成年人都被作为采访对象并回答156个问题。诸如，你所从事的职业或专业是什么？你所受到的教育程度如何？你是怎样打发你的闲暇时光的？你的收入有多少？你的兴趣和爱好是什么？你的目标是如何定位的？你现在面临的困难是什么？你最喜欢的学科是什么？等等。这项研究显示健康问题是人们关注的一个主要问题，其次便是如何与人相处、怎样才能使别人喜欢你，以及如何让他人赞同你的想法。

因而，负责这个项目的委员会决定为梅立顿的成年人举办

与之相关的一些课程。他们努力寻找着一切能与其相关的书籍，但是却没有找到一本。最终他们找到一位世界著名的着力于成年教育学的权威，并且问他是否知道有这么一本符合他们需要的书。但是那位教育界的权威人士却回答道：“没有，我虽然知道那些成年人需要的是些什么，但是相关的书籍却从未有人写过。”

从我授课的相关经验中也可以得出与之相类似的结论。我自己也花费了多年的时间以期寻找一本行之有效的、关于处理人际关系的书籍。

既然没有这样的书，又有很多人想读，想通过它来改善自己的人际关系。我也就根据我所讲授的课程写了这样的一本书。我所希望的是，它同样也能对你起到好的引导作用。

在这本书的准备阶段，我阅读了大量的我所能找到的与之相关的课题，诸如，报纸上的相关专栏、杂志上的相关文章、离婚法庭上的有关记录以及古代哲学家和近代心理学家的相关著作。除此之外，我又雇佣了一位受过专门训练的研究员，整整花费了他一年半的时间在各大图书馆寻找我所遗漏了的资料，探究各种心理学的专著，熟读上百种杂志中的相关文章，搜寻无数伟人的自传，以试图揭露各个年龄段的成功人士是如何与人相处的。我们读过各个时代的伟人传记和他们的生平故事，从恺撒大帝到托马斯·爱迪生，很少有遗漏。光是有关罗斯福的传记我们就通读了100多本。我们决心不惜时间、金钱，也要找到每一个有过记载的，古人也好、今人也罢的关于交友和影响他人的实际经验。

我也曾亲身访问过许多成功人士，其中有世界著名的发明

家，如马可尼和爱迪生；政治领袖如富兰克林·罗斯福和詹姆斯·法利；商业奇才如欧文·杨；电影明星如克拉克·盖博和玛丽·皮格佛德；探险家如马丁·约翰逊，等等。尽量从他们的切身体会中找出有关人际关系的技巧。

从这些资料中，我写了一个短篇的演讲稿，并称之为“如何赢得朋友及影响他人”。一开始它的确只是一个短篇，但是随着内容的逐渐增加，它开始变成一个为时一小时三十分的演讲稿。几年以来，我都把它作为纽约卡耐基研究所面对成年人每季开设课程的演讲之一。

做完演讲之后，我都会鼓励听众在他们的商业和社交活动中去实践这些技巧，然后再次上课的时候就他们的心得体验和收获内容做一个演讲。这是一项多么有趣的课外作业！对于这些渴望自我进步的男女学员来讲，能在一个全新的实验室中来实践这些交往技巧是一件让人十分兴奋和着迷的事情。而这个全新的实验室——社会，也是唯一的一所对成年人开放的人际关系实验室。

这本书并不是以一般书籍的方式完成的，而是像孩子那样一步一步地成长起来的。它的产生植根于社会这个大实验室，是数以万计的成年人经历的一个缩影。

几年以前，我们将有关人际交往的法则印在了比明信片略小一点的纸上。而在下一个季节的课程中，我们则将其印刷在了稍大的纸上，再然后是一本小册子和一本小书。每一次的改变，不仅在尺寸上，在范围上也都有所扩大。最后，经过了十五年的体验和调研，这本书终于面世了。

我们这里所讲的法则不仅仅是理论和猜测，而是具有神奇效果的实用技巧。听起来似乎令人无法相信，但是我的确是亲眼目睹了不少人，在实际运用这些法则之后生活有了巨大的改善和转变。

比如，一位有着314个雇员的老板加入到了这一系列课程的学习过程中。很多年来，他从来都是无节制地、不分青红皂白地对自己的员工加以批评和斥责，而仁慈、赏识和鼓励之类的话却从来都没有说过，给雇员们的感觉就是他是个十分不易接近的人。但是在学习了这本书所倡导的一些法则之后，这位老板很快地改变了他的人生哲学。他以往的管理理念也被一种全新的忠诚感、工作热忱和团队合作精神取而代之。更为重要的是314个充满着不满情绪的雇员变成了他的314位具有合作精神的好朋友。正如他在一次讲习班上骄傲地演讲的那样：“过去我在公司巡视的时候，根本就没有人向我打招呼。有的员工见我走近的时候，都会本能地将脸转向另一边。可是现在的情况则大为不同，他们都成了我的好伙伴，甚至于当看门人看到我的时候都会友好地对我直呼其名，毫无约束之感。”

这位老板现在的赢利越来越多，工作上也越来越轻松，但是更为重要的是他发现与过去相比自己现在能够在工作和家庭生活中获取更大的快乐。

此外，还有很多的销售人员在运用这些人际交往关系法则之后，销售业绩都有大幅度的提升。其中的很多人都将过去绞尽脑汁也无法获得的客户变成了自己现在的工作伙伴。经理主管人员也都赢得了比过去更大的威望和更多的薪水。据一位行

政人员讲，他在实施了这本书中所倡导的法则之后，工作更加得心应手，薪水也是大幅度地提升了。而另一位费城煤气公司的行政管理人员，由于其好与人争论的性格和不能有效的领导他人等原因，面临着被降级的危机，可是经过我们的人际交往关系的一系列课程的训练之后，不仅挽救了他 65 岁降职的危机，而且也使他的待遇和级别都有所提升。

另外，有很多对的夫妇在参加每期课程结束后的舞会时都会对我说，自从参加了这项人际关系训练之后，他们的婚姻生活也变得比以前更加幸福了。

有很多参加过培训的人都会对展现在自己面前的新生活惊讶不已，觉得它就如同魔法般不可思议。有很多时候，由于无法抑制自己的喜悦之情，他们都会迫不及待地在周末就打电话给我谈起他们新获得和意识到的东西，并表示要在下次的课程中做有关自己心得体验的报告。这点也是让我十分感动的。

这些人际关系信条曾让一位学员深受震撼，以至于就此法则他和其他的几位学员一起讨论直到深夜。到了凌晨三点钟的时候，其他的人都回家睡觉去了，而他由于被自己过去所犯的过错过于震惊，以及为在他面前展现出来的全新世界的宽广而惊喜不已，久久无法入睡。不仅在那个夜晚他失眠了，之后的几个夜晚由于专心思索书中的一些法则和联系到自己之前所犯下的错误，他仍然久久不能入睡。

你可能会问我，那么他又是谁呢？是位初学者吗？还是之前都没有受到过任何人际关系方面的训练，因而对每一条法则都渴望实践一下的学员呢？我可以告诉你，他的经历十分的丰

富，要远远胜于你所能猜测到的。他既是一位久经世事的艺术经销商，又是一位对城市举足轻重的人，他可以熟练和流利地说三种语言，并且拿到了欧洲两所著名大学的文凭。

在写这一章节的时候，我收到了一封来自一位德国贵族阶层院士的来信，他的几代祖先都曾作为职业的军官、将领服务于霍亨索伦王室。他在信中写道：“这封信是在大西洋彼岸的一艘轮船里写完的，在谈及这些人际交往关系信条运用的时候，他也是激动之情难于言表。”

另外一位毕业于哈佛大学的富有的纽约老人，同时也是一个大地毯工厂的拥有者，说到他在这为期14周的有关人际交往关系课程中学到的东西要远远多于他大学四年在学校中学到的相关课程的内容。你觉得荒谬吗，可笑吗，还是不可思议呢？当然了，你有权保持你对这个问题的任何看法。我只是单纯地叙述，不希望带有任何评论的色彩。由这位兼具严谨与成功的哈佛学者所做的面对六百人的公共性演讲的地点是纽约的耶鲁大学俱乐部，时间是1933年2月23日星期四晚上。

哈佛大学的一位著名的教授也曾说过：“如果说跟我们所应该成为的人相比，那我们实际上只觉醒了一半而已。我们也只是挖掘了身心的一小部分资源和能力。与人类所具有的极限相比，我们只是运用了其中的一小部分，还有很多其他的技能有待我们去进一步地挖掘和发现。”

此书的唯一目的就是帮助你发现和如何更好地利用那些深藏于你体内而却被你习惯地忽略了的能力，并使这些天赋和资源为你带来更大的价值。



普林斯顿大学的前任校长曾经说过：“教育可以提升人们解决日常生活中许多问题和困难的能力。”

如果你已经读完了本书的前三章内容，但是面对生活中的一系列问题还是无计可施的话，那么至少对你来讲，我就会认为本书是个完全的失败。因为，正如霍伯特·斯宾塞所说，教育的最大目的不是教授人们多少知识，而是如何能让人们尽快地行动起来。

同样，这也是一本需要读者去实际行动的书。

戴尔·卡耐基 于1936年