



Dale Carnegie

卡耐基钻石典藏本

一部出版量仅次于《圣经》的伟大著作
一本改变千万人人生的人际关系“圣经”
20世纪最伟大的成功学大师戴尔·卡耐基的成名之作

《赢得朋友》犹如一颗钻石，照亮了你的璀璨人生

赢得朋友

这书中所告诉你的原则，必需出自由衷才会有效果出现。我不希望人们用奸诡的骗术，去欺骗人家；而我所讲的，只是一种新的生活方式。

——戴尔·卡耐基

这本书值得每个人读上50遍。

——美国第32届总统

富兰克林·罗斯福

学林出版社



卡耐基名著典藏本

一部出版量仅次于《圣经》的伟大著作

一本改变千万人人生的人际关系“圣经”

20世纪最伟大的成功学大师戴尔·卡耐基的成名之作

赢得朋友

这书中所告诉你的原则，必需出自由衷才会有效果出现。我不希望人们用奸诡的骗术，去欺骗人家；而我所讲的，只是一种新的生活方式。

——戴尔·卡耐基

 学林出版社

图书在版编目(CIP)数据

赢得朋友 / (美)戴尔·卡耐基著;陈宏译. —上海:
学林出版社, 2007. 1

ISBN 978-7-80730-289-6

I. 赢… II. ①戴… ②陈… III. 人间交往—通俗
读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 001189 号



赢得朋友

作 者——(美)戴尔·卡耐基

译 者——陈 宏

责任编辑——叶 刚

封面设计——杨 清

出 版——上海世纪出版股份有限公司

学林出版社(上海钦州南路 81 号 3 楼)

电话: 64515005 传真: 64515005

发 行——新华书店上海发行所

学林图书发行部(钦州南路 81 号 1 楼)

电话: 64515012 传真: 64844088

照 排——南京展望文化发展有限公司

刷 刷——上海展强印刷有限公司

开 本——650×958 1/16

印 张——16.5

字 数——28 万

版 次——2007 年 1 月第 1 版

2007 年 4 月第 2 次印刷

书 号——ISBN 978-7-80730-289-6/B·12

定 价——22.80 元

戴尔·卡耐基 (1888-1955)

20世纪最伟大、最著名的人际关系学家与成人教育学家。美国《时代周刊》曾这样盛赞他：“也许除了自由女神，他就是美国的象征。”

他一生致力于人性问题的研究，运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创并发展出一门特殊的训练课程，将演讲术、人际关系学及实用心理学、智能开发融为一体。接受卡耐基培训的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。他影响和改变了数以亿计人们的生活和事业，因此被誉为“20世纪最伟大的人生导师”。

卡耐基的主要代表作有：《语言的突破》、《赢得朋友》、《人性的优点》、《美好的人生》、《处世的艺术》、《伟大的人物》和《影响力的本质》、《林肯传》、《大风雪》等。这些书出版之后，立即风靡全球，先后被译成几十种文字，被誉为“人类出版史上的奇迹”。而《赢得朋友》(How To Win Friends And Influence People)是戴尔·卡耐基在美国最受关注和畅销的著作。

- ◎ 想交朋友，就要先为别人做些事——那些需要花时间、体力、体贴、奉献才能做到的事。
- ◎ 即使开始时怀有敌意的人，只要抱着真实和诚意去接触，就一定能换来好意。
- ◎ 人际关系是人与人之间的沟通，是用现代方式表达出《圣经》中“欲人施于己者，必先施于人”的金科玉律。
- ◎ 成功的人际关系在于你捕捉对方观点的能力；还有，看一件事须兼顾你和对方的不同角度。
- ◎ 如果你把自己的思想隐藏起来，却想去了解对方的一切，那是办不到的。
- ◎ 尽量去了解别人，而不要用责骂的方式；尽量设身处地去想——他们为什么要这样做。这比起批评责怪要有益、有趣得多，而且让人心生同情、忍耐和仁慈。
- ◎ 打动人心的最佳方式是跟他谈论他最珍贵、最感兴趣的事物。

戴尔·卡耐基
Dale · Carnegie

自序

我为什么撰写本书？我如何撰写本书？

在 20 世纪已经过去的 35 年中，美国出版家发行了超过 50 万种图书。其中一大半实在是平凡无味，又有许多造成了财务损失。许多？是的。世界上规模最大的出版公司之一的总裁告诉我，他们积累了 75 年的出版经验之后，出版的图书仍然有八分之七是赔钱货。

为什么？这样说来我为什么还要写出别的书来？岂非多此一举？而且我写出来后，你又何苦自寻烦恼地去阅读它呢？

两个好问题！让我来尝试回答：

自 1912 年起，我一直在纽约给职场人士授课。起初我仅仅指导人们有效演讲的技巧——这种课程专为成年人设计，帮助他们在商务访谈以及面对公众演讲的场合中，更为清晰、有效、平静地表达自己的观点。

随着时间的流逝，我渐渐发现，与人们强烈需要有效演讲的培训一样，人们也需要在日常商务以及社会活动中如何与人交往的培训。我甚至发现我自己都强烈地需要这样的训练。回顾这些年，我惊骇于自己如此疏忽人际交往手腕与理解力。我多么希望 20 年前就有这样一本书在我手中，那将是一件无价之宝。

与人交往或许是你需要面对的最大的问题，尤其是在商务场合中，即使对于家庭主妇、建筑师、工程师也同样适用。几年前我所组织的研究会经过调研所揭示的一个很重要的事实，那就是即使是在工程师这类技术型行业中，决定成功的因素仅有 15% 是因为技术知

识，而 85% 是因为个人魅力与领导方法等人际交往能力。

我曾受聘于费城工程师协会多年，前后来求学的超过 15 000 人。他们前来研究与与人相处这门学问，是因为他们经过多年的观察和实践经验，终于意识到，在工程行业中，收入最高的工程师通常并不是仅仅精深于专业技能的人才。举例来看，那些拥有足够技能的工程师、会计师、建筑师或其他专业领域的人才可以获得一份普通的薪水，但那些不但具有技术知识，而且有足够能力来明确表达想法、有领导能力、懂得激发他人工作热情的人才才能够拥有高于市场水平的薪资收入。

石油大王洛克菲勒(John D. Rockefeller)说过：“处世待人的本领是无价之宝，我愿意牺牲太阳底下任何财物，去换取它。”

处世待人的技巧既然这样重要，那么各大学都该有这样一门功课了吧？然而据我所知，在本书出版之前，还未曾有过。

芝加哥大学和某教会学校曾联合调查成年人最愿学些什么。他们一共花去 25 000 美元，并耗时两年。参与调研的人们必须回答 156 个问题，诸如“你所在的行业和从事的职业”、“你的教育背景”、“你如何支配自己的空闲时间”、“你的收入水平”、“你的爱好”、“你的目标”、“你的问题”、“你所感兴趣的学习领域”，等等。最后调研结果表明，人们最感兴趣的在于两个问题：第一是健身长寿的方法；第二是处世待人的技巧，包括如何与人们友好相处，如何让人们喜欢自己，如何对他人产生影响力。

于是这个调研委员会着手于寻找相关主题的图书或教材，可是寻遍了世界各个角落的书店，也没发现有这样一本书。最终他们只好去请教一位教育名家，探询是否能够找到满足这类需求的图书。那位教育家说：“是的，我也知道市场需求，但至今还未见有一册这类书出版。”

的确，多年来我也曾因搜求不到这样一册书而失望。因此，我现

在冒险写下这破天荒的第一部，很希望它能博得你的喜爱。

为了写这本书，我曾经翻遍了有关本书的各种材料，包括报纸专栏、杂志文章、家庭记录、古今哲学家的作品等。我请来一位经验丰富的助手，两人费了一年半的时日，跑遍了各大图书馆，深恐漏下任何有价值的参考资料。其中特别注意的是名人传记，因为他们的处世待人方法有许多值得借鉴之处。我阅读他们的自传，了解他们的故事，从恺撒到爱迪生，其中单单老罗斯福传，我就读了一百余种。我们决定要不遗余力地挖掘古往今来所有赢得朋友并影响他人的方法。

此外我还特地访问了许多当代名人，如发明家马可尼、爱迪生，现任总统罗斯福，以及其他来自政界、商界、科学界、娱乐界的名人，希望从他们那里获得更宝贵的实践经验。

各种材料搜集齐全之后，我就加以整理，写成一篇很短的讲稿，就叫做“如何赢得朋友并影响他人”。一开始短短的讲稿，经过多年的积累，很快被扩充成一个半小时的演讲了。

我一方面在课堂上讲授，一方面又请听讲的学生立刻去实地应用，当下次再来听讲时，就让他们把应用的经过和结果报告给大家听。这种课程非常成功，学员们积极于提高自己的能力，并且对于参与这样一个特殊的实验——一个从未有过的研究人际关系的实验而感到非常着迷。

同时我的参考资料也因他们的报告，越益充实起来，渐渐由一小张改至一大张，随后印成一小册，从此越添越多。这样一直实验与补充了15年之久，才完成了这一本书。这里所包括的许多处世待人的方法，是经过无数次实验才确立的，是从成千上万人们的经验中总结出来的。

书中的法则并非纯粹的理论或是猜测，而是如同魔法一般能够改变许多人的习惯和生活。

举例来说：有一位工厂经理，在我课堂上报告了他应用这些方法，改变对待工人态度的经过。他说：“我从前对待厂中三百多个工友，都用冷酷的神情，时常指责他们的错处；自从到这里来听过讲课之后，深悔以前行为的失当，以后与工人相处，永远是和颜悦色，随时赞美鼓励，现在我们厂里充满了一种忠诚、热忱、合作的精神，从前的互相仇视似的情形，早已消失得无影无踪了。三百多个仇敌变成了三百多个朋友。”他在讲习班的一次演讲中，得意地说：“从前我在机构中巡走，没有人向我招呼，那些员工们看到我走近，马上把脸转了过去，可是现在他们都是我的朋友了，甚至于连外面守门的，都叫我的名字向我招呼！”

这位老板现在有更多的盈利，更多的余暇，还有更重要的，那是他在业务上和家庭中，获得了更多的快乐。

商人们到我课堂上听讲之后，因而生意大大兴隆起来的更是不计其数。他们应用了本书所说的方法，使他们从前滞销的货品，大为活跃。一位经理因为用了这些方法，每年增加了5000美元薪水。一位工厂管理员因为用了这些方法，不但守住了快被敲破的饭碗，而且得到加薪的奖励。有许许多多来听讲的妇人说，她们的丈夫因应用了我所教的方法，已使从前死气沉沉的家庭变得美满和睦了。

学员们惊讶于自己的进步，这些道理仿佛魔术一般改变了他们的生活。有时，他们耐不住自己的热忱，周日就向我电话汇报自己的进展，因为他们实在等不及48个小时之后在常规的课程中再与大家分享。

上次来听讲的人们中有一位绅士，因对这门功课兴奋过度，竟与他的朋友在课堂里议论，到三点多钟才回去。他是什么人？只是个天真的、没见过世面、拿着我的理论滔滔不绝的人吗？事实上，他是个精通三国语言，获有两所欧洲大学硕士学位的成功人士。

此外有无数学识渊博、饱经风霜的社会闻名之士，常常口头或来

信告诉我说，他们应用了我所讲授的方法，收到意想不到的奇效。不信吗？随便你，但是我这里所说的，完全有事实做根据。

哈佛大学一位名教授威利姆·贾姆士曾这样说过：“如果跟我们应有的成就作个比较，我们只是朦胧半醒着，我们只是利用了身心一小部分的能源。我们在极限之内，尚有更多的能源，可是习惯地不加以利用。”

这部书的目的，就是帮助你发现潜伏在你身心的那些你习惯地不加以利用的能源——开展它、利用它——那些是你孕育在身心，尚未利用的财富！

我预料你读完本书的前三节后，如果遵照去做，一定可以大大增进你处世待人的本领。否则我就只好自认失败了。因为，教育最大的目的，不仅是获得知识，而是采取实际的行动。

这就是一本行动手册！

这篇序言，就像一般的序言，只是太长了些，现在我们言归正传，请看下面第一章！

戴尔·卡耐基
1936年

CONTENTS

目 录

自序 /1

1. 与人相处的基本技巧 /1

如果想要采蜜,就别踢翻了蜂房 /3

给他人以自重 /13

要想钓到鱼,先要知道鱼要吃什么 /25

2. 如何使人喜欢你 /41

让你到处受欢迎的方法 /43

微笑能给人最佳的第一印象 /55

千万别忘记他人的姓名 /64

拥有良好而得人好感的谈吐 /73

迎合他人的兴趣 /82

让他人感到自己重要 /86

3. 成为领导者——如何使人信服你 /97

你不可能在争辩中获胜 /99

如何避免去树敌 /105

如果错了,当即承认 /110

友善地对待他人 /116

让别人说“是” /122

- 尽可能让对方多说话 /128
- 别将自己的意见强加于人 /134
- 善于从他人的角度考虑问题 /140
- 同情并了解他人的欲望和需要 /144
- 激发他人去产生高尚的动机 /150
- 戏剧性地表现自己的意图 /156
- 无计可施时,试试提出一个大挑战 /159
- 4. 如何更好地说服他人 /163**
 - 如果你必须批评,以称赞和欣赏为开端 /165
 - 间接委婉地指出他人的错误才不致招怨 /171
 - 在责怪他人之前,先说出你自己的错误 /176
 - 没有人喜欢被人命令 /181
 - 顾全他人的面子 /184
 - 激励他人获得成功 /189
 - 给人一个美名让他努力去保全 /195
 - 鼓励更易使人改正错误 /199
 - 使人们乐意做你所要的事 /202
 - 创造奇迹的信件 /207
- 5. 如何使你善于辞令 /215**
 - 用自信心换取听众的信任 /217
 - 装作不害怕,让自己出丑 /223
 - 用热诚打动听众 /228
 - 声调与音量要合适 /235
 - 把内心的情绪爆发出来 /241
 - 不要勉强装得幽默 /248

1

How to win Friends and Influence People

与人相处的基本技巧

- 如果想要采蜜,就别踢翻了蜂房 / 3
- 给他人以自重 / 13
- 要想钓到鱼,先要知道鱼要吃什么 / 25

如果想要采蜜，就别踢翻了蜂房

Instead of condemning people, let's try to understand them. Let's try to figure out why they do what they do. That's a lot more profitable and intriguing than criticism; and it breeds sympathy, tolerance and kindness. "To know all is to forgive all."

As Dr. Johnson said: "God himself, sir, does not propose to judge man until the end of his days."

Why should you and I?

1931年5月7日，纽约发生了一桩轰动一时的追捕事件。被称为“双枪杀手”的克洛雷，在经过警方数星期的搜查之后，终于在他女友的寓所中被捕捉。150名警方人员包围了克洛雷藏匿的地点。他们在屋顶上砸了一个洞，计划用催泪弹把那位“警察克星”克洛雷逼出来，并且在四周建筑物上架上了机关枪。约一个多钟头后，这幢纽

约高级住宅响起了枪声，还有机关枪“哒……哒……哒……”的声音。克洛雷就蹲伏在一个大沙发后面，对着警方开枪。上万名市民拥到街道上看这纽约市前所未有的壮观场面。

克洛雷就擒后，纽约市警察局局长马洛尼发表谈话时表示：这双枪恶徒是纽约有史以来最具危险性的罪犯。“他动不动就开枪杀人。”局长如此说道。

但是，这个双枪杀手如何看待他自己呢？那天，围攻的警察向公寓开枪的时候，克洛雷正在给“有关人士”写信，他如此写道：“在我外衣里面隐藏的是一颗疲惫的心，但这是一颗善良的心——一颗不会伤害别人的心。”当他写这封信的时候，鲜血从伤口流出，在纸上留下深红的痕迹。

就在追捕行动发生之前，克洛雷和女友开车在长岛的某个乡村公路上寻欢。有个警员走上前去，向克洛雷说道：“把你的驾驶执照让我看看。”

克洛雷没有说一句话，掏出手枪就是一阵狂射。警员中弹倒地，克洛雷跳下车，从警员身上找出左轮枪，又向倒地不起的尸体开了一枪。这难道就是他自己所说的“在我外衣里面隐藏的是一颗疲惫的心，但这是一颗善良的心——一颗不会伤害别人的心”吗？

克洛雷最后被判死刑。当他到星星监狱（美国关押重罪犯的监狱）里放着电椅的受刑室时，有没有说“这就是我杀人的代价”？没有！他反而说：“这就是我自卫的结果。”

整个事件的关键是：双枪杀手克洛雷本人根本从不觉得自己有什么错。

“我把一生当中最好的岁月给别人带来快乐，让大家拥有好时光。可是我得到的却只是辱骂，这就是我变成亡命之徒的原因。”这是艾尔·卡庞说的一段话。他是美国鼎鼎有名的黑社会头子，后来

在芝加哥被处决。卡庞也不曾自责过。事实上他自认为造福人民——只是社会误解他，不接受他而已。

达奇·舒兹的情形也是一样。他是恶名昭彰的“纽约臭老鼠”，后来因江湖恩怨被歹徒杀死。他生前接受报社记者访问时，也自认为造福群众。

我曾和路易·罗斯就这个问题通过几次信。罗斯在纽约星星监狱担任过好几年的典狱长，他表示：牢里的犯人很少自认为是恶人。他们和你一样，都会为自己辩解。他们告诉你，为什么要撬开保险箱，为什么要开枪杀人。大多数人都能为自己的动机找到借口，不管有道理还是没道理，总要为自己破坏社会的行为进行一番辩解。因此，他们的结论是：他们根本不应该被关进牢里。

假如艾尔·卡庞、克洛雷、达奇·舒兹这帮歹徒，以及许多关在监狱里的亡命男女，他们从不为自己的行为自责，我们又如何强求日常所见的一般人？

闻名遐迩的心理学家斯金纳通过动物实验证明：因好行为受到奖赏的动物，其学习速度快，持续力也更为长久；因坏行为而受处罚的动物，则不论速度或持续力都相对比较差。研究显示，这个原则用在人身上也会产生同样的结果。批评不但不会改变事实，反而只有招致怨恨。

另一位心理学家汉斯·希尔也说：“正如我们渴望被认同一样，我们都害怕受人指责。”

因批评而引起的羞愤，常常使雇员、亲人和朋友的情绪大为低落，并且对应该矫正的事实，一点益处也没有。

俄克拉荷马州的乔治·约翰逊是一家建筑公司的安全检查员，检查工地上的工人有没有戴上安全帽是约翰逊的职责之一。他发现，每当有工人在工作时不戴安全帽，他就用职位上的权威要求工人改正，可结果是：受指正的工人常显得不悦，而且等他一离开，便常