



卡内基沟通与人际关系

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE



【珍藏版】

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



海南出版社
三环出版社

令全世界亿万读者终身受益的书

在美国，父母买来送给子女；老板买来送给员工；议员买来送给选民；500强企业买来送给客户]

【卡内基】

卡内基沟通与人际关系



这本书只有一个目的，那就是帮助你解决你最大的问题：如何与工作、生活中的人相处得更好，并能影响他们。

1937年此书出版时，就是用以上这段话开始的。当时一般人认为这虽是本有用的书，但销售量不会好，所以首印只有5000册。但一夜之间这本书就轰动全美国，很快就传遍世界，成为有史以来最畅销的书之一，几乎每种文字的翻译本都有了。

这本书已在历史上占有一席之地，它的销量还在继续增加，它同时也是卡内基沟通与人际关系训练的课本。卡内基训练是本书作者于1955年去世后留给世界的宝贵遗产。卡内基的富有启发作用与脚踏实地的教学方法，的确与他的写作一样成效卓越。



ISBN 7-80700-070-8



9 787807 000709 >

ISBN 7-80700-070-8/B·17

定价：18.00元

陈列类别◇成功学◇成功励志

卡内基

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
by DALE CARNEGIE





卡内基成功经典

与人相处的能力，如果能像糖和咖啡等商品一样是可以买得到的话。……我会多为这种能力多付一些钱。

—— 洛克菲勒



目录

| | |
|-------------------|----|
| 序 黑幼龙 | 3 |
| 缘起 戴尔·卡内基 | 7 |
| 如何利用本书的九个建议 | 14 |

第一部 处理人际关系的基本技巧

| | |
|--|----|
| 一、“如果你想采集蜂蜜，别踢翻了蜂巢” | 20 |
| 二、与人相处的大诀窍 | 31 |
| 三、“能这么做的人，世人必与他在一起；若不能这么做，则注定 终生寂寞” | 41 |

第二部 六种使别人喜欢你的方法

| | |
|------------------------|----|
| 一、照着做，你必广受欢迎 | 58 |
| 二、如何留下好的第一印象 | 69 |
| 三、假如你不这么做，麻烦就来了！ | 77 |
| 四、如何成为一个谈话高手 | 85 |
| 五、如何引发别人的兴趣 | 93 |
| 六、如何使别人马上喜欢你 | 97 |

第三部 如何让别人的想法和你一样

| | |
|-------------------|-----|
| 一、你不能从辩论中获胜 | 108 |
|-------------------|-----|

卡内基成功经典

| | |
|---------------------------|-----|
| 二、 制造敌人的方法——要如何才能避免 | 114 |
| 三、 假如你错了，要赶紧承认 | 124 |
| 四、 一滴蜂蜜 | 131 |
| 五、 苏格拉底的秘密 | 137 |
| 六、 处理抱怨的安全瓣 | 141 |
| 七、 如何赢得合作 | 146 |
| 八、 神妙处方 | 151 |
| 九、 人人需要什么? | 156 |
| 十、 人人欢迎的诉求方式 | 162 |
| 十一、 电影能，电视能，你为何不能? | 167 |
| 十二、 若别无他法，不妨一试 | 171 |

第四部 成为一个领导者——

如何不用攻击和引起愤怒的方法去改变一个人

| | |
|------------------------|-----|
| 一、 指正别人错误的方法 | 176 |
| 二、 如何批评，才不致引起怨愤? | 181 |
| 三、 先讲你自己的错误 | 184 |
| 四、 没有人喜欢受指使 | 188 |
| 五、 保留他人的颜面 | 190 |
| 六、 如何激励别人走向成功之道 | 193 |
| 七、 给他一个愿意全力追求的美誉 | 198 |
| 八、 让错误看起来容易改正 | 202 |
| 九、 让他们高高兴兴去做 | 206 |

附录 出人头地的捷径

| | |
|-----------------------|-----|
| 出人头地的捷径 罗威尔·托玛士 | 212 |
|-----------------------|-----|

序

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 *How To Win Friends and Influence People* (中译名《卡内基沟通与人际关系》)。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……的《卡内基沟通与人际关系》。这些书在书架上显得洋洋得意。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。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，班上有一位同学是赛门·

舒斯特出版社的董事长。他非常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轰动。列为畅销书达10年之久。迄今销售量已超过4000万册。

我也听过很多有关这本书的感人故事。

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。

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。

内地的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30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。这些年来在受完训以后，他们说的最多的一句话是——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420万。

从1996年起香港的卡内基训练也划归我们来推动，配合上海等地

工商业界的迫切需求,我真的觉得未来卡内基训练能为中国人提供很大的贡献。

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的关键里程碑。

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刻人心。

这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、你的信服力和完成事物的能力。

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、在同事之中，引起大家做事的热忱。

本书以 36 种语言，帮助千万个读者完成以上诸事。

缘起

戴尔·卡内基

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，八本之中，仍有七本需要赔钱。

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群众面前的演讲，都能表达得更清楚、更有力、也更详细更周全。

但随着时间过去，我发现这些人不仅在讲话技巧上极需训练，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年前能拥有这么一本书，那将是何等无价的恩物！

如何与人相处，这大概是你所面对的最大问题，尤其是在商场上。

不错。但假如你是家庭主妇、建筑师或工程师，情形也一样。根据“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——这个事实后来被“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，其成功之因在于技术方面的知识；另85%的人则认为，是人类工程的技术——即个性与领导别人的能力。

好几年来，我每一季度都在费城的“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1500余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和本身的经验，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。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。但假如你除了专业之外，再加上能表达意见、发挥领导能力、引起别人的热忱等等——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，如果能像糖和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，这世上的所有大学，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来，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2.5万美元。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，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？如何运用休闲时间？你的收入？嗜好？雄心壮志？困难？读书的时候，对什么科目最感兴趣？”等等。调查的结果显示，健康是成年人最关心的问题，其次是——如何了解人，如何与人相处，如何使人喜欢你，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，想探考出各代伟大领导人物如何处理人事。从恺撒到爱迪生，我们详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·罗斯福多一人，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“如何赢取友谊及影响他人”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·罗斯福和詹姆士·法利；商业巨子欧文·杨；电影明星克拉克·盖博和玛丽·皮克福；还有探险家马丁·詹森等——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——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。然后是单张、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。许多人都因为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。在研读过本书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，他的企业组织激起一种新的忠诚、新的热忱和新的团队精神。原本314个敌人变成了314个朋友。他在训练中说道：“以前，我走过自己的事业领域，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——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，销售量大为增加。他们增添了许多客户——都是以前曾经推销而没有成交的客户。有许多主管职权和薪水都提高了。一位在费城瓦斯公司工作的主管级人士则报告道，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等。在上过卡内基训练之后，这位主管不仅解除了被降职的危机，并且还增加了薪水。

每当课程快结束的时候，训练班都会举办会餐，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达到的新成果感到惊叹不已，因为那太不可思议了。在某些例子里，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，才能在卡内基训练班上报告他们的经历。

有位男士，被这些原则的谈话所激动，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。因为他发现自己一向所犯的错误，也因为一个新的期望在他