

[美] 戴尔·卡耐基
(Dale Carnegie) 著
李 昊 译



锻炼自身影响力
改变你的人生

影响力

卡耐基最实用的说服术与社交技巧

西方影响力开山鼻祖戴尔·卡耐基的代表作品!

如何说，让你更有影响力；如何做，让你更有号召力？

卡耐基最受欢迎的交际智慧，风靡世界、畅销百年。让你
获得追随者，提升个人影响力的终极社交圣经。



江西人民出版社
Jiangxi People's Publishing House

[美] 戴尔·卡耐基
(Dale Carnegie) 著
李 昊 译



影响力

卡耐基最实用的说服术与社交技巧



江西人民出版社
Jiangxi People's Publishing House
[奠 立 百 年 传 统 出 版 行]

图书在版编目(CIP)数据

影响力：卡耐基最实用的说服术与社交技巧/(美)
卡耐基著；李昊译. —南昌：江西人民出版社，2015.6
ISBN 978-7-210-07425-0

I. ①影… II. ①卡… ②李… III. ①说服-语言艺术-通俗读物 ②心理交往-通俗读物 IV. ①H019-49
②C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第126610号

影响力：卡耐基最实用的说服术与社交技巧

(美)戴尔·卡耐基 著 李昊 译

江西人民出版社出版发行

地址：江西省南昌市三经路47号附1号(邮编：330006)

编辑部电话：0791-86898980

发行部电话：0791-86898801

网址：www.jxp-ph.com

E-mail：jxp-ph@tom.com web@jxp-ph.com

2015年7月第1版 2015年7月第1次印刷

开本：880毫米×1230毫米 1/32

印张：8

字数：170千字

ISBN 978-7-210-07425-0

赣版权登字—01—2015—409

版权所有 侵权必究

定价：28.00元

承印厂：北京市兆成印刷有限责任公司

赣人版图书凡属印刷、装订错误，请随时向承印厂调换

前言

自原始社会以来，人类就是群居动物。在任何时候，我们都先是“社会人”，之后才会是独立的个体。社会的发展源自我们彼此的相互影响。我们常认为影响力只属于少数人，例如政府官员、成功商人、高校老师、电影明星等，实际上，影响渗透在生活的方方面面，因此我们往往意识不到它的发生。在人际交往中，每个人都在试图影响他人，同时我们也被他人影响着。

了解并利用影响技巧帮助自己，并不是只有推销员和广告商等专业人士才需要。在跟朋友、家人、同事和陌生人进行日常交流的过程中，我们或多或少都会需要利用这些技巧，但是怎样更具有影响力，我们并没有清楚的认识。简单来说，影响力就是在社交中巧妙说服他人接受你的观点。

1912年，卡耐基在纽约为职业成人开设课程，一段时间后发现，相对于说话这种单独的训练，人们更需要系统的人际交往培训。每个人都有自己的思维方式，所以如何应付人际交往是人们遇到的最大难题，任何人都是如此。

发现这点后，卡耐基着手写作关于如何更好影响他人的书籍，利用亲身经历的故事，为提升个人影响力提供实用建议。在卡耐基看来，个人影响力主要靠社交技巧与说话技巧来实现。卡耐基的这些作品在美国一经上市便被抢购一空。该系列作品中文版也常居各大畅销榜，深受读者喜爱。

有很多人不善言辞，在人际交往中无法很好传播自己的观点，更无法获得个人影响力。本书从个人角度出发，从六个部分教会你如何提升自身影响力，赢得尊重，更好地吸引他人。这些理论可能听起来普通，但确实改变了许多人的人生，书中有许多活例子展现了这些理论的魔力。

影响力并非与生俱来的本领，这需要我们不断开发和锻炼。本书的唯一目的就是帮助你开发和锻炼自身影响力，改变你的人生，拥有更好的自己！

Art of
Influence

目录

第一章 善用交往诀窍让你更具影响力

- 看到对方的长处，真诚地欣赏对方 / 3
- 站在他人的立场上，善于捕捉他人的观点 / 8
- 记住别人的名字是对他最大的尊重和重视 / 13
- 懂得倾听的人更容易建立人脉，更有说服力 / 20
- 让别人感觉到自己的重要性 / 24
- 照顾他人情绪，保护对方面子 / 28
- 批评的尺度 / 33
- 给对方一个美名，能让他变得更好 / 45
- 表现出对他人的兴趣，让你有更多的追随者 / 49

第二章 巧用语言技巧，引爆心理情绪

- 赞美他人是交往的首要技能 / 53
- 谈让对方感兴趣的话题，“让对方讲话” / 59
- 年轻人，请不要逞一时口舌之快 / 64
- 巧妙指出别人的错误，避免引起对方的不快 / 71
- 行动是另一种更有力的语言 / 81
- 分清赞美和批评的主次 / 85
- 大胆承认自己的错误，会有意想不到的收获 / 93

第三章 让你影响力倍增的情感交流艺术

- 发自内心地关怀他人 / 103
- 换位思考，让你和对方的心更贴近 / 110
- 适时地以退为进，赢得尊重 / 114
- 激发他人内在动机，提高参与感 / 122
- 智者会适时“点赞”，愚者只会不停“抬杠” / 126
- 热忱的态度让对方更愉悦 / 129
- 认同自我，不可求他人 / 134

第四章 “让人无条件服从你”的处世技巧

- 赞美妻子，让你的婚姻生活更幸福 / 141
- 到达远方之前，先脚踏实地地做好身边的事 / 144
- 别再为小事抓狂：小事永远只是小事 / 153
- 放下怨恨，和他人平和共处 / 157
- 幽默也要恰到好处 / 164
- 坚持不懈，对未来充满期待 / 169
- 不问结局如何，但求落幕无悔 / 172

第五章 气场，看不见的影响力

- 微笑是人生最好的名片 / 179
- 拒绝自卑，不狂妄自大，也不可妄自菲薄 / 185
- 自信乐观成就你超强的气场 / 190
- 柔能克刚，拳头换来的只能是拳头 / 194
- 战胜自己，就是战胜最大的敌人 / 199
- 快乐是吸引他人的吸金石 / 203
- 恰当的示弱，方是大智慧 / 207

第六章 成为“导师”，获得追随：培养让人无法抗拒的个人魅力

保持自我本色，你就是你 / 213

你的才华还配不上你的野心时，请好好学习 / 220

在创造与守护中寻找乐趣 / 227

对批评笑一笑，没什么大不了 / 232

做事之前要充分准备，才会事半功倍 / 237

勤能补拙，我比别人更明白努力的意义 / 240

深入思考，灵活应对任何场合 / 243



第一章

善用交往诀窍让你更具影响力

看到对方的长处，真诚地欣赏对方

我们不要总是想着自己的成就和需要，
要尽量去发现和研究别人的优点，把对人的
恭维、谄媚忘掉，然后真诚地给予人由衷、
慷慨的赞赏和鼓励。

如今，年薪百万再也不是什么值得称耀的事情。然而，在 80 年前，能拿到年薪百万的人可谓凤毛麟角。钢铁大王安德鲁·卡耐基公司的总经理查尔斯·施瓦布就是其中之一。

安德鲁·卡耐基为什么要付给施瓦布百万美元的年薪，那近乎 3000 美元一天，那是为什么？难道是由于施瓦布有神奇的天赋？不，不是的。那是由于施瓦布比别人更加懂得钢铁制造？不，也不是。

施瓦布曾这样告诉过我，有许多人在他手下做事，这些人对钢铁制造，比他知道得多。他之所以有优厚的薪金，

那是由于他特殊待人的能力。他做好了人事工作，所有的人就能充分发挥他们的潜力。我曾问过他是如何做到这一点的，他跟我说出了下面的一段话，如果我们真能照着那些话去做，我们的一生都将因此而改变。

他说：“我最大的资本就是我能充分激发他们在被赞许的情形下比在被批评的情形下的热诚和激情，促使每一个人的才能发挥到极致，而这种方法就是赞赏和鼓励！”

他又说：“上司的批评最容易摧毁一个人的雄心壮志。所以，我从来不批评任何人，我相信激励才是他们工作的动力。我更喜欢赞美人而不是去吹毛求疵，如果说我喜欢什么的话，那就是‘诚于嘉许，宽于称道’。”

施瓦布平时所做的，也正跟普通一般人相反。一般人不喜欢一件事，他会竭力挑剔错误；如果喜欢它，又会只字不言，好像它完美得无法挑剔。

施瓦布又这样说：“我一生交往广泛，认识世界各地的知名人士，在他们中间，我还没有找到一个人——无论他多么伟大，地位多么崇高——都无法改变的一点，那便是：在被赞许的情形下比在被批评的情形下，他们更容易成就伟大的事业。”

是的，他所说的就是“钢铁大王”安德鲁·卡耐基惊人成就的必然结果。安德鲁·卡耐基不只是私下，在公开

的场合也经常称赞他的同仁。甚至于在他的墓碑上，还不忘称赞他的助手。这是他自己所写的碑文：

埋葬在这里的，是一个知道如何跟比他聪明的人相处的一个人。

同样的，诚恳的赞赏，是洛克菲勒成功的秘诀。有一次，他的一个叫贝德福的员工在与南美的一宗买卖中决策失当，致使公司亏损了 100 万美元。但洛克菲勒并没有对他大加指责。他知道贝德福已竭尽所能，而这件事也已经发生了。我们做事不会一帆风顺，总有艰难险阻与坎坷。洛克菲勒对贝德福这样说：“幸而你保全了投资金额的 60%，那已经不错了，我们的一生中，不会每一件事情都称心如意的。”

佛罗伦兹·齐格菲是闪耀于百老汇、最负盛名的歌舞剧家。他有使美国女子一夜成名的本领，他屡次把那些人们觉得很不出色，甚至不愿意多看一眼的女子，魔幻般地转化成在舞台上神秘诱人的尤物。他很实际，为歌女们增加薪金，从每星期 30 美元增加到 175 美元；他很重义气，在福利斯歌舞剧开幕之夜，发出贺电给剧中明星，并且赠与每一个表演的歌女一朵美丽的玫瑰花。

我曾经为“时尚流行”的绝食所迷，6天6夜没有吃东西。那种情形并不困难，到第6天结束时，似乎不觉得比第2天更饥饿难耐。可是你我都知道，如果有人使他的家人或是员工，6天内没有东西吃，那就是在犯罪。可想而知，如果6天、6个星期，或是60年不给家里的人或是雇员所期盼中得到的像食物一样的赞美，那是不是也相当于“犯罪”呢？

当年，在《维也纳的重合》剧中担任主角的阿尔弗雷德曾经这样说过：“我最需要的东西，是我自尊的滋养。”

我们提供了孩子、朋友和员工们所需要的给养以增加他们的体力，可是我们给他们自尊上所需要的营养，却又何等稀少，我们忽略了赞赏和那些温和的言语。

有些读者看到这几句话时，可能会这样说：“这是老套，拍马屁，阿谀奉承，我已尝试过这一套了，一点儿也没用……至少这些对受过教育的知识分子完全不起作用。”

当然拍马屁那一套是骗不了明白人的，那是肤浅、自私、虚伪的，那应该失败，而且经常会失败。可是，有些人对赞赏，出于内心的赞赏，简直太渴望了。

为什么屡次结婚的迪温尼兄弟俩在婚姻交易方面能如此成功？为什么这两位号称“花花公子”的兄弟能先后与两位美丽的电影明星，一位著名的歌剧主角、一位拥有数

百万家产的女商人结婚？他们是怎么做的？

圣约翰在《自由》杂志中曾这样说：“这许多年来，迪温尼在女人心中的魅力，一直都是一个谜……”尼格雷善于识别男人，她是一位精明能干的艺术家的，有一次她向我解释说：“他们深通恭维、谄媚的艺术，比我所见过的其他所有人都成功。在这真实幽默的时代中，这恭维的艺术几乎是被世人遗忘的东西，迪温尼吸引女人的秘诀或许就在于此吧。”

爱默生说：“凡我所遇到的人，或多或少都有胜过我的地方，而我们就该学他那些好的地方。”

爱默生的见解非常正确，是值得我们重视的。我们不要总是想着自己的成就和需要，要尽量去发现和研究别人的优点，把对人的恭维、谄媚忘掉，然后真诚地给予人由衷、慷慨的赞赏和鼓励。人们对你所讲的，将会重视和珍惜，铭记终生……即使你已把这件事忘了很久，可是他还牢牢记着。

站在他人的立场上，善于捕捉他人的观点

如果成功地与他人打交道有一个成功秘诀的话，那就是擅长于捕捉对方的观点，并有能站到对方的立场思考问题的能力，双方彼此共同兼顾对方所想。

每年夏天，我都喜欢去缅因州钓鱼。我喜欢吃杨梅和奶油，可是我知道由于若干特殊的理由，水里的鱼爱吃小虫。所以当我去钓鱼的时候，我往鱼钩上挂的不是我所想要的，而是鱼儿所需要的。我不会以杨梅、奶油做诱饵，而是在鱼钩扣上挂一些鱼儿所认为是“山珍海味”如小虫或是蚱蜢之类的东西，然后扔进水里，向鱼儿说：“快来吧，你们想吃吗？”

如果你希望别人心甘情愿为你做事，为什么不用同样的办法去“钓”一个人呢？

有人问英国首相劳埃德·乔治，如何在退休不闻世事