

戴尔·卡内基关于人性的观点感动和影响了无数人，他的经典之作还在继续影响着更多人的生活。本书总结了卡内基的观点，告诉你如何成为一个有风度、令人难以忘怀的人。

Make Yourself
Unforgettable

卡内基的 风度艺术

如何给人留下深刻印象

(美) 卡内基训练 著
张春强 张婷婷 钟淑珍 译



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

Make Yourself
Unforgettable

卡内基的 风度艺术

如何给人留下深刻印象

(美) 卡内基训练 著
张春强 张婷婷 钟淑珍 译

电子工业出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

Make Yourself Unforgettable by Dale Carnegie Training

Chinese translation Copyright © 2011 by Publishing House of Electronics Industry.

Original English language edition Copyright © 2011 by Dale Carnegie & Associates, Inc.

All rights reserved. Simplified Chinese characters edition arranged with Simon & Schuster, Inc. through Big Apple Agency, Inc., Labuan, Malaysia.

本书中文简体字版由 Simon & Schuster, Inc. 授权电子工业出版社独家出版发行。未经书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何内容。

版权贸易合同登记号 图字: 01-2011-4342

图书在版编目(CIP)数据

卡内基的风度艺术: 如何给人留下深刻印象 / 美国卡内基训练著; 张春强, 张婷婷, 钟淑珍译. —北京: 电子工业出版社, 2011.8

书名原文: Make Yourself Unforgettable

ISBN 978-7-121-14102-7

I. ①卡… II. ①美… ②张… ③张… ④钟… III. ①个人—修养—通俗读物
IV. ①B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 138981 号

责任编辑: 马晓云

印 刷: 三河市鑫金马印装有限公司
装 订:

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 720×1000 1/16 印张: 15.75 字数: 195 千字

印 次: 2011 年 8 月第 1 次印刷

定 价: 36.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

推 荐 序



2009 年年初，一个天寒地冻的日子，我应邀到北京鸟巢向中信出版社来自全国各地的经销商及一些知名作家，做一场只有十多分钟的演讲。主题就是介绍卡内基的书。我告诉他们，卡内基的书籍之所以能成为全世界的畅销书，是因为人们是那么关心自己与他人相处得好不好，人们是那么渴望得到归属感、重要感。

当天的听众中有文化人、书商、做房地产的亿万富翁等。他们当中有人经历过文化大革命，大部分人在改革开放后，辛苦工作了二三十年。从他们的表情与反应中，我看得出来他们对沟通、人际关系与世界其他地方的人一样关切、充满兴趣。散会后来找我询问卡内基训练的人有来自南京、上海、杭州的，还有来自哈尔滨的。他们都很想知道人际沟通是怎么一回事，他们都希望日子能过得更快乐。

卡内基的书影响了很多人的一生。台北医学大学的校长告诉我，卡内基的《人性的弱点》(How to Win Friends and Influence People)是唯一一本他看过两遍的书。让我想起来，那位常在《皇冠杂志》写文章的

外国朋友，20年前就说过，他每6个月看一次这本书，而且书里隽永的故事或名言隔一段时间再看时，会有不同的感受和联想。想想也的确有道理，周围的环境一直在改变，自己也一直在改变、成长，能领悟出新的道理，能收获更深刻的心得是非常可能的。

卡内基的书中用了许多故事、案例、亲身体验，来说明人怎么样才能获得更多更深厚的友谊；用了许多名人事迹，来说明如何才能给周遭的人有正向好的影响。有些是工作生活方面的，有些是朋友间的。与家人如何能有更亲密关系的故事也很多。

公司的主管、学校的老师、家长，应该常常给同事或孩子以肯定，他们的成绩一定会更好，他们会更上进，因为你把他们最想要的都给他们了。很多人觉得有点不可思议，为什么他的同事参加了卡内基训练后会有脱胎换骨的改变？变得更开朗、更有亲和力、更关心他人。其中的关键，就在于他在训练中得到了他渴望的肯定。为什么青少年同学变得更有自信、更积极、更有热情？因为他们得到了真诚的赞美。

最近世界各地经济都陷入低潮。你知道吗？卡内基第一本书正好就是上次美国经济大萧条的后期——1936年出版的。很高兴在75年之后，又有这本《卡内基的风度艺术》在中国出版，虽然书中的案例都是近代的，但主要精髓及卡内基特有的说故事的笔调，一直都保留了下来。卡内基诉求的是感恩、惜福。他为正向的态度、和谐的关系、美好的愿景都做了最好的见证。

最新的一位见证人是股神沃伦·巴菲特。在他的传记《滚雪球》中有16处提到卡内基对他的影响。巴菲特把卡内基的原则作为他的行为指南。他从中学时代就开始检讨，他发现运用卡内基的原则与他人交往，

他获得了更多帮助，交到了更多的朋友。

今年中央电视台特别到巴菲特在美国奥马哈的办公室采访他，巴菲特就特别向记者介绍挂在他书桌后面的墙上，50 多年前参加卡内基训练的毕业证书。他以前内向、害羞，不敢在众人面前说话，参加了卡内基训练之后，他善于沟通，而且还乐于沟通。我们在电视上看到他在一群人面前侃侃而谈的神态，的确证明了卡内基训练改变了他的一生。

我在中国大陆和台湾地区主持卡内基训练已经 20 多年了，参加过此训练的人将近 20 万人。若这 20 万名毕业学员平均每人会影响 5 人，则已经有 100 万人因此生活更快乐，工作更顺利。有些人更是从中学时期就来受训。想到这里，我闭上眼，静下心，默想着这份奇异恩典。

最后我要引用一位学者的话做为这篇序的结语：“不是所有的书都是知识，不是所有的知识都是智慧。”我想说的是，不是所有的智慧都能成为我们的行为，除非我们能藉由训练培育成新的行为习惯。《卡内基的风度艺术》这本书有很多宝贵的知识，这些知识是我们一生智慧的灯塔，再藉着卡内基训练培育成很多正向的行为习惯。这人生，将多么美好。

卡内基训练大中华区创始人、董事长

黑幼龙

2011 年 7 月于台北

译者序



戴尔·卡内基是美国著名的人际关系学大师、西方现代人际关系教育的奠基人。其在 1936 年出版的著作《人性的弱点》，70 多年来始终被视为社交技巧的圣经之一。

在改变人际关系的运动中，戴尔·卡内基的贡献也许是最大的了。回顾自己的一生，卡内基认识到焦虑和恐惧是阻碍他发展的两大力量。卡耐基开发了用于克服焦虑和恐惧，发展人际关系和领导技能的卡耐基训练课程，以教导人们人际沟通及处理压力的技巧。现在，卡内基训练在全世界超过 85 个国家设有分支机构，全球有 800 万名毕业学员。《财富》500 强企业中，超过 425 家企业长期使用卡内基训练。

接受过卡内基培训的社会各界人士，从中获益匪浅。本书便是他这种教育方式的成果。

本书的唯一目的就是帮助你发展成为令人难以忘怀的人！

成功其实如此简单，只要遵循本书提到的这些简单实用的秘诀，你

就能给人留下积极的印象，成为有风度的人。

- 管理沟通问题的步骤。
- 合乎道德的行为的障碍，以及如何避免它们。
- 理解和表现自信的新方式。
- 培养适应力和避免恐惧的技能。
- 成为有风度的人的关键社交技能。

一旦你发现了如何以一种很自然的方式使自己在人群中脱颖而出，你就会很快发现人们将以更加积极和宽容的态度来对待你。

参加本书翻译的有：张春强、张婷婷、钟淑珍、史国喜、高文全、姚爱玲、张蕾娜、张艳蕾。由于译者能力有限，翻译中难免有疏漏和欠妥之处，恳请读者批评指正。

前言



你可能非常熟悉下面的这首诗，因为它毕竟是非常有名的一首英语诗——它甚至可以被称为“世界上最流行的诗”。

它是由拉迪亚德·吉卜林在 1909 年发表的。吉卜林说这首诗是根据一位英国官员在南非的事迹写成的，不过今天它已经超越了时空的界限。在这本关于风度及如何使自己成为一个令人难以忘怀的人的书的开头，用吉卜林的这首诗作为引言是最合适不过的了。在你通读本书的过程中，你可以回过头来读一读它。实际上，当你在人生的道路上跋涉时，你也应该时不时地回过头来读一读它……

如果周围的人毫无理性地向你发难，你仍能镇定自若保持冷静，
如果众人对你心存猜忌，你仍能自信如常并认为他们的猜忌情有可原；

如果你肯耐心等待不急不躁，
或遭人诽谤却不以牙还牙，

或遭人憎恨却不以恶报恶；
既不装腔作势，也不气盛趾高。

如果你有梦想，而又不为梦主宰；
如果你有神思，而又不走火入魔；
如果你坦然面对胜利和灾难，对虚渺的胜负荣辱胸怀旷荡；
如果你能忍受这样的无赖，歪曲你的口吐真言蒙骗笨汉，
或看着心血铸就的事业崩溃，仍能忍辱负重脚踏实地重新攀登。

如果你敢把取得的一切胜利，为了更崇高的目标孤注一掷，
面临失去，决心从头再来而绝口不提自己的损失；
如果人们早已离你而去，你仍能坚守阵地奋力前行，
身上已一无所有，唯存意志在高喊“顶住”。

如果你跟农夫交谈而不变谦虚之态，
或与王侯散步而不露谄媚之颜；
如果敌友都无法对你造成伤害；
如果众人对你信赖有加却不过分依赖；
如果你能惜时如金，利用每一分钟不可追回的光阴；
那么，你就拥有了世间万物，甚至更多。
更重要的是：我的孩子，你成为了一个真正的男子汉！

这不是一幅美好的生活画面！正如吉卜林所描述的那样，生活不是在海滩度假。你会被欺骗、责备、陷害或辜负，而且谁也无法保证会有

积极的结果。即使你经历了这一切，吉卜林也没有承诺你就会找到财富、健康或智慧。他的确说了“你就拥有了世间万物，甚至更多”。不过这意味着什么呢？人们希望得到“世间万物”吗？

不过，不管你得到什么，得不到什么，吉卜林的确承诺了你会成为什么。你会成为一个真正的男子汉。更确切地说，是成为一个顶天立地的男子汉。不过和“你就拥有了世间万物，甚至更多”一样，我们需要弄清吉卜林所说的真正的男子汉指的是什么。

这个问题的答案有助于我们理解风度的含义。如果成为真正的男子汉是我们在尘世中所经历的一切磨难和苦痛的回报的话，它就超出了性别的范畴。实际上，它是关于智慧的。如果你仔细读这首诗的话，你会发现每一节都描述了一些考验，而应对之策就在于坚强不屈。为什么坚强不屈是正确的应对之策呢？这里也没有承诺会有任何物质回报，你只是会最终达到一种生存状态。如果我们真的融入这首诗所创造的世界，很有可能的情况是除了你自己，没有一个人会承认你是一个真正的男子汉。

也许这是最后一个考验，也似乎是最严酷的考验。

从根本上讲，风度的真正回报是自尊。有风度的人知道自己是有风度的人，即使其他人并不注意他们。曾经有人说过：“当周围没有任何一个人看你时，你是谁？”如果此时你可以发自内心地回答：“我是我真正想做的人。”你就实现了本书的目标。它还应该是你的人生目标。

迈开你的脚步，大胆前行……

目 录



-  **第 1 章** 令人难以忘怀的能力 / 1
 - 一个关于风度的例子 / 2
 - 总统辩论案例隐藏的 3 个关键点 / 7
-  **第 2 章** 危机中的风度 / 11
 - 表象与本质 / 14
 - 卡内基的观点 / 15
-  **第 3 章** 脱颖而出，而非模仿 / 20
 - 工作和事业 / 22
 - 教育 / 23
 - 与家人、朋友的关系 / 24
 - 使自己脱颖而出 / 25
 - 做高效的沟通者 / 27

第4章 诚信 / 32

讲出真话 / 33

赢得对方的心 / 35

解决冲突 / 36

沟通的技巧 / 37

行动中的交际手段 / 37

风度：诚信的最后一条要求 / 39

第5章 倾听：关键的沟通技巧 / 42

不同层次的倾听 / 43

常见的倾听错误 / 46

有效倾听的工具 / 48

第6章 道德 / 51

道德引起越来越多的关注 / 53

情境道德 / 54

内心的道德感 / 58

相信自己 / 60

法律的局限性 / 61

道德与底线 / 62

改进自己的行为 / 64

第7章 风度与自信 / 66

自信的本质 / 67

自尊与创业者 / 69
不要惧怕错误 / 70
真正积极的思维 / 71
增强自信 / 72
神奇式思考 / 74
5 个关键的社交技能 / 75
自我意识与自尊 / 78
他人的需求 / 79

第 8 章 共鸣 / 80

体谅他人的困难 / 81
体谅他人之一——焦虑 / 82
体谅他人之二——乐观 / 84
体谅他人之三——恐惧 / 85
体谅他人之四——愤怒 / 86
体谅他人的具体做法 / 87
体谅不接受现实的人 / 89

第 9 章 在团队中培养自信 / 91

团队建设需要的条件 / 92
有效的培训 / 94
帮助新成员融入团队 / 94
团队建设与时间管理 / 96
团队共同的责任 / 99

制定专业的发展计划 / 100

解决冲突 / 101

第 10 章 压力管理 / 104

最难应对的挑战 / 105

压力迹象、症状及缓解途径 / 107

更多的减压方法 / 109

第 11 章 耐心 / 111

什么是耐心 / 112

培养耐心的方法 / 113

耐心的其他要素 / 116

观察自己的耐心水平 / 120

耐心不容易培养 / 122

第 12 章 直觉：智力之外的智慧 / 125

什么是直觉 / 125

利用直觉 / 128

培养直觉 / 133

直觉的局限性 / 136

第 13 章 适应力 / 138

适应力自我评估 / 139

培养适应力的方法 / 142

适应力的深层次因素 / 145



增强自己的适应力 / 150

第 14 章

感恩 / 153

感恩和利益 / 153

金钱与感恩 / 156

培养感恩之心 / 158

职场中的感恩 / 163

第 15 章

勇气：恐惧的对立面 / 168

认识恐惧 / 170

学习做有勇气的人 / 173

不惧怕失败 / 174

克服恐惧 / 176

克服沮丧情绪 / 179

走出舒适地带 / 180

第 16 章

金钱与风度 / 183

保护好你的工作 / 185

减少债务 / 188

节约开支 / 190

为自己做教育投资 / 197

寻求帮助 / 199

全部捐赠，还是留给后人 / 201

 第 17 章 保持风度 / 205

设定目标 / 206

抓住可能的机会 / 208

前进道路上须注意的问题 / 211

内心的安宁 / 217

 第 18 章 成就、效率与工作之外的生活 / 222

成就 / 222

效率 / 224

工作之外的生活 / 230

后记 / 232