

从辩论中获益的最好方法，就是避免辩论。  
尊重别人的意见，永远不要对他人说：“你错了。”

如果你错了，要迅速而又诚恳地向他人承认。

以友善的态度去对待他人。

尽量把说话和表现的机会让给对方。

要真诚地以他人的观点去看待事情。

设身处地地为他人着想。

[美] 戴尔·卡耐基 / 著  
蒋 岚 / 译

HOW TO  
WIN FRIENDS  
and  
INFLUENCE PEOPLE

如何赢得朋友  
和  
增强影响力

人格修养文库

# 如何赢得朋友和增强影响力

[美] 戴尔·卡耐基 / 著

蒋 岚 / 译

HOW TO  
WIN FRIENDS  
*and*  
INFLUENCE PEOPLE



東方出版社

责任编辑：贺 畅  
插 画：冯琳琳  
封面设计：红十月设计室

### 图书在版编目 (CIP) 数据

如何赢得朋友和增强影响力 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.) 著; 蒋岚译  
——北京: 东方出版社, 2011.5  
(人格修养文库)

ISBN 978-7-5060-3996-3

I. ①如… II. ①卡… ②蒋… III. ①人间交往-通俗读物  
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 183743 号

## 如何赢得朋友和增强影响力

RU HE YING DE PENG YOU HE ZENG QIANG YING XIANG LI

(美) 卡耐基 (Carnegie, D.) © 著 蒋岚译

东方出版社 出版发行

(100706 北京东城区朝阳门内大街 166 号)

北京海石通印刷有限公司印刷 新华书店经销

2011 年 5 月第 1 版 2011 年 5 月北京第 1 次印刷

开本: 880 毫米×1230 毫米 1/32 印张: 5.625

字数: 120 千字

ISBN 978-7-5060-3996-3 定价: 17.00 元

邮购地址: 100706 北京朝阳门内大街 166 号

人民东方图书销售中心 电话: (010) 65250042 65289539

版权所有 侵权必究

## 这本书能帮你达到的八件事情：

---

1. 跳出循规蹈矩的生活，转换新思想、开拓新视角、迎接新挑战。
  2. 更加轻松快速地结交新朋友。
  3. 大大增加你的受欢迎程度。
  4. 使自己得到他人的认同。
  5. 不仅能在无形中增强你的影响能力和威望，而且还可以提高你对事物的掌控能力。
  6. 更加易如反掌地调解纠纷、避免争论，使你的人际关系变得更加得心应手。
  7. 你会变成一个更好的演讲者和令人愉悦的交谈者。
  8. 激发别人与你共事的热忱。
- 

这本书已经被翻译成36种语言，  
并且帮助超过1000万的读者实现了他们的愿望。

第一篇

• 使你受到人们欢迎的六种方法

- 一 如何才能成为一个受欢迎的人 /003
- 二 一个能给他人留下良好印象的方法 /017
- 三 千万不要忘记他人的名字 /026
- 四 如何成为一个受欢迎的交谈者 /036
- 五 如何使他人对你发生兴趣 /048
- 六 如何在短期内使自己大受欢迎 /053
- 复习小结——六种讨人喜欢的方法 /068

第二篇

• 十二种获得他人认可的方法

- 一 争论中永远不会有赢家 /071
- 二 如何避免树立敌人 /079
- 三 坦率承认自己的错误 /093
- 四 要友善地对待他人 /101
- 五 苏格拉底的成功秘诀 /107
- 六 如何处理别人的满腹牢骚 /113
- 七 如何与他人共事 /117
- 八 一条百试不爽的金科玉律 /124
- 九 每人都想得到的东西 /128
- 十 激发他人高尚的动机 /136
- 十一 戏剧化地表达自己的观点 /142
- 十二 激发他人的竞争意识 /145
- 复习小结——十二种获得他人认可的方法 /149

第三篇

• 如何有效地改变他人的看法

- 一 最好的开场白 /153
- 二 先承认自己的不足之处 /159
- 三 指出他人错误的最好方式 /163
- 四 没有人喜欢听别人发号施令 /165
- 五 如何保全他人的颜面 /166
- 复习小结——如何有效地改变他人的看法 /171

第一篇

使你受到人们欢迎的

SHI NI SHOU DAO REN MEN  
HUAN YING DE LIU ZHONG FANGFA

六种方法



## 如何才能成为一个受欢迎的人

你可能会问我，为什么要通过看这本书来学习如何获得朋友呢？为什么不向世界上最善于交友的人，来学习这个技巧呢？

那么，他又是谁呢？或许你明天走在街上的时候，就很可能看到他。当你走近离他十米左右时，他还会向你摇动他的尾巴呢！如果你停住脚步，低头轻轻拍拍他，他会高兴地跳起来，来表示他是如何地喜欢你。而且你也知道，在他这样亲密举动的背后，并没有其他不良的动机：他不会要你买房产，也没打算跟你结婚。所以，你大可放心地享受这种“亲热”。

你有没有想过：狗，其实是唯一的一种不需要为自己一日三餐而工作的动物？母鸡要下蛋，母牛要产奶，金丝雀要唱歌。而狗却不需要付出任何劳动，只要给你一种被爱的感觉，它就能维持它的生活。

在我五岁的时候，父亲花了五十美分，买了一只黄毛的小狗送给我。在我童年的生活中，它带给了我许多的欢乐。每天下午四点半

左右，它就会准时地坐在庭院前，用它那对漂亮的小眼睛，一动不动地望着门前的那条小路，一旦听到我的声音，或是看到我提着饭盒经过那片矮树林时，就会像箭一般地飞跑过来迎接我，并且高兴地叫个不停。

在接下来的五年中，小狗“梯皮”一直是我童年中最好的朋友之一。直到一个我永远无法忘记的悲惨夜晚，“梯皮”在离我仅十码远的地方，让闪电给劈死了。“梯皮”的死，是我童年时代经历过的最痛苦的事情之一！

“梯皮”从来都没有读过心理学，也一点不需要去读。凭借着天赋和本能，它懂得如何发自内心地去喜爱别人，在两个月的时间里通过自己真挚的喜爱之情所结交的朋友远比花了两年的时间让别人对你发生兴趣而交到的朋友还要多。让我再重复一遍：

◆ 如果你真心地去关心他人，对他人感兴趣，那么你在两个月里交到的朋友，要比那些只想让别人关心、让别人对自己感兴趣的人在两年的时间里交到的朋友还要多。

然而，你我都知道，有人终其一生都向别人搔首弄姿，就是想得到别人的注意与关心，然而却往往事与愿违。

当然，这些伎俩是不会取得任何效果的。人们并不会对你发生兴趣，也不会对你感兴趣。因为，他们从早晨、中午一直到晚上，所关心的只是他们自己而已。许多人之所以在交友上会一直不停地犯错





## 使你受到人们欢迎的六种方法

误，就是因为没有意识到这点。

纽约电话公司曾经做过一项有关电话聊天的调查研究，看哪一个字是人们最常用到的。这个答案也许你已经猜到了，是的，这个字就是人称代词中的“我”。在五百次电话谈话中，“我”这个字就用了三千九百多次。

试想，当你拿到刚洗出来的集体照的时候，第一个找的人又是谁呢？

如果你想让别人对你感兴趣，那请记住这个原则：

◆如果我们一直以来都想如何才能得到人们的关心和注意的话，那么就不可能交到许多真诚、可贵的朋友。因为，真正的朋友不是用这种方式来获得的。

拿破仑曾尝试过这个方法，他和约瑟芬最后一次相聚的时候，他说道：“约瑟芬，我曾经是世界上最幸运的人。然而，也就在这个时候，我唯一能信任的人只有你了。”当然了，在历史学家的眼里，拿破仑是否真正的信任过约瑟芬，还真的是个值得怀疑的问题呢！

奥地利著名的心理学家阿尔弗雷德·阿德勒，写过一本书名叫《生活对你应有的意义》。在那本书里，他写道：“一个不关心别人、也对别人不感兴趣的人，他的生活必遭受重大的阻碍和困难，同时也会给他人带来极大的损害和困扰。人类社会中的大多数失败，也都是由这些人而引起的。”

可能你已经阅读过许多深奥的心理学书籍，恐怕却从未意识到这样一句发人深省的话。阿尔弗雷德·阿德勒的话实在是太言简意赅了，所以我愿意在此，再重复一遍：

◆ 一个不关心别人、也对别人不感兴趣的人，他的生活必遭受重大的阻碍和困难，同时也会给他人带来极大的损害和困扰。人类社会中的大多数失败，也都是由这些人而引起的。

我曾在纽约大学选修短篇小说写作技法的相关课程，有一位著名杂志的编辑曾给我们讲过课。他说，每天桌子上都会有很多的作品等着他去阅读，而他只要随手拿起一篇，看上那么几段之后，就可以分析出这篇文章的作者是否是真心地关心他人。他曾说过一句让我印象至今都十分深刻的话：“如果那篇文章的作者不喜欢真心地去对别人感兴趣的话，那么别人也不会喜欢读他的作品。”

这位饱经世故的编辑，在他有关小说写作的演讲过程中，停顿了两三次，并为他的说教语气而道歉。他说：“现在我和你们说话的语气，正如每次做礼拜时牧师劝诫你们的那样。但是，我真的希望你们一定要牢记这句话，想要成为一个成功的小说家，那么你们必须先对别人感兴趣。”

如果这是一条写小说的金科玉律，那么在人与人之间的日常交往中，它也同样有效。

瑟斯顿是位极其成功的魔术师，他最后一次在百老汇献技时，我

去他化妆间拜访过他，我们两个人整整谈了一个晚上。四十年以来，瑟斯顿走遍世界各地，以自己惊人的魔术绝技，制造各种幻景，令无数的观众惊讶、迷惑不已。约有六千万以上的观众看过他的表演，其赢利就多达二百万美元之多。

就其成功的秘诀，我虚心地请教了瑟斯顿先生。他说这与他的学校教育并没有什么关系，因为他在很小的时候就离家出走，成了一个漂泊流浪者，躲在货车的车厢里偷乘火车，晚上就睡在草堆上，饿极了就挨家求乞。仅仅靠观察车窗外铁路两旁的广告，才渐渐地学会和认识了几个字。

那么难道是说他有高人一等的魔术知识和技巧？他对我说并不是这样的，关于魔术技巧的书，有数百本之多。而且在魔术方面，有像他这样造诣的，也有数十人。可是有两件事是别人并不具备的。首先，他知道如何在舞台上充分地展现出自己的个性。他所做的每一件事、每一个动作姿态、每句话的语调，甚至是眉峰的变化都是事先做过严格演习的，连时间也精确地计算过，一分不差。但是，除此之外，瑟斯顿先生成功的主要原因是他十分乐于了解别人的兴趣和爱好。他曾告诉过我，许多魔术师之所以不受欢迎，是因为他们在表演前看着观众，心里对自己说：“看吧，这些坐在这里的傻瓜、乡巴佬，今天我非要好好地骗他们一下不可。”但是，瑟斯顿完全不会这样去做。他告诉我，每次上台演出前，他都会先对自己这样说：“我要感谢这些能来捧我场的观众，他们使我做自己喜爱的工作，并过上舒服的生活，因而我也要付出自己最大的努力，好好地表演我的魔术。”

他声称，每次走向舞台之前，都会反复地对自己这样说：“我爱我的观众。我爱我的观众。”你觉得可笑吗？不近情理吗？你可以随意地去猜想，我只是把这位最著名魔术家的成功秘诀，不加任何评论地提供给你们而已。

乔治来自宾夕法尼亚州的北沃伦镇，由于在他工作站的旁边修筑起了一条高速公路，使得他在工作了三十年的地方不得不提前退休。刚过了不久，他感受到了退休后的生活无聊，因而他就开始重新拉自己以前玩过的小提琴来聊以自慰。之后，他去很多地方旅行，听音乐会，并和这些地区的小提琴演奏家谈论一些技巧方面的问题。他谦逊友善的态度，使得别人也愿意将自己知道的东西告诉他。不久，乔治就开始对自己遇到的每一位音乐家的背景和爱好等各个方面产生了浓厚的兴趣。虽然，他自己不是一个很出色的小提琴演奏家，但是他却结交了很多这方面的朋友。乔治参加过各种比赛，不久他的声名就在音乐爱好者中传开了，并给他起了一个外号“乔治大叔”。当我听到这件事情的时候，乔治已经是72岁高龄了，并且每天都享受着自己快乐的时光。当大多数人只着眼于自己的收入和生活时，乔治通过增加自己的一项爱好（多去了解和对他人感兴趣），创造了一种崭新而又快乐的生活方式。

同时，这也是罗斯福总统获得惊人成就的秘诀之一。这位知名的总统深得人心，甚至于连他的仆人们也都十分敬爱他。他的贴身男仆詹姆士·爱德华·阿摩司，曾写过一本关于他的书，书名是《人们心中永远的英雄——罗斯福总统》，书中讲述了这样一件让人记忆深刻

的事情：

有一次，我的妻子曾问总统，美洲鹌鹑是什么样子？因为她从来都没有看见过鹌鹑，于是罗斯福总统就不厌其烦地并且十分详细地给她描述了一下美洲鹌鹑。没过多久，我家里的电话铃突然响了。（阿摩司和妻子居住在罗斯福总统所有的地产中的一个小别墅里。）我妻子接的电话，原来是罗斯福总统亲自打来的。罗斯福总统在电话里告诉她，现在窗外正有一只鹌鹑，如果她向窗外看去，就可以看到了。尽管是一桩小事，但却从中可以看出罗斯福总统所具有的优秀品质。无论什么时候，当他经过我们的小屋，却没有看到我们的时候，就会听到罗斯福总统模仿鹌鹑叫的亲切的问候声：“呱、呱……阿摩司！”“呱、呱……安妮！”那种亲切之感溢于言表。

像这样的一位雇主，有哪一位雇员会不喜爱呢？而且任何一个与之相处过的人都一定会喜欢上他！

有一天罗斯福去白宫拜访塔夫脱总统，正值塔夫脱总统和夫人都外出不在。老罗斯福对白宫里所有的老佣人，甚至做杂务的女仆，都一一问好。

阿基切·巴德曾经这样写过：当罗斯福看到厨房里女佣人爱丽丝的时候，问她是不是还在烘制玉米面包。爱丽丝告诉他，只是有时候才做那种面包，也是给佣人们吃的，主人是不吃的。

罗斯福听了大声地说：“那是因为他们没有口福，见到总统后，

我要把这件事告诉他。”

于是，爱丽丝高兴地拿了一块玉米面包给罗斯福，他一边走向办公室，和经过时遇到的园丁、雇员们打招呼，一边吃着香甜的玉米面包。

“罗斯福就像过去一样和每一位雇员都亲切地打招呼。”佣人们小声议论着。艾克·胡佛是位在白宫工作过四十多年的老雇员，有一次他曾眼里含着泪水说：“和罗斯福总统相处的两年时间，是我进入白宫工作以来的这些年中快乐的一段时间。就是有人拿很多钱来和我交换这段快乐时光的话，我也是不会换的。”

对看似平凡的人给予同样的关怀使得来自新泽西的一位销售代理爱德华挽回了一个珍贵的客户。据他本人讲：“许多年前，我为公司的业务发展在马萨诸塞州一带寻访客户。其中的一个目标客户经营着一家药品商店。每一次我去的时候，都会先和店里的店员寒暄一会儿，然后再和老板商议订单的事情。有一天，店主忽然告诉我说不用再去了，他不想再买我们公司的产品，因为我们公司的许多产品及相关的宣传活动都是针对食品和折扣店而设的，对于他们开的这家小药店来讲，弊大于利。我只能默默地走了，满心愧疚，开着车在城里漫无目的地转悠了好几圈。最后，我决定再回到店里，至少也得把我们公司的立场和情况向这位老板说明白。

“当我回去的时候，一进店门，像往常一样和店员亲切地打招呼。当我走进经理室的时候，这位老板微笑地向我打招呼。十分出乎我的意料，他竟然给了我多出平常一倍的订单。我就问他为什么时



## 使你受到人们欢迎的六种方法

隔仅仅几个小时就会有这么大的变化。他一边指着窗外面的年轻店员，一边跟我说，就在我走之后，这位年轻的店员和他说，我是这么多个销售人员中唯一的一位主动和他们这种小人物还打招呼的人。并且和店主说，如果只有一个人值得合作的话，那么肯定非这个销售代理莫属了。店主听了之后也十分同意这个看法，从此成了我最好的客户之一。通过这件事情之后，我永远也不会忘记，对他人发自内心的关怀是一个销售人员必备的优良品质之一。”

我从许多人的经历中发现，如果你真心地去关怀别人，那么别人也就很愿意给你提供你所需要的帮助和合作，甚至是最忙碌的人也不例外。

几年前，我在布鲁克林文理学院教授小说写作课程，很希望能邀请那些著名和繁忙的作家，如：凯思琳·诺里斯、赫斯特、艾达、艾伯特及鲁珀特到我们学院讲述他们的一些写作技巧和经验。因此，我给他们写了信，说明我们如何希望得到他们的一些有关写作的忠告和成功的秘诀。其中，每一封信都附上了一百五十名学生的亲笔签名。我们也意识到这些作家工作上可能会十分繁忙，抽不出时间来做一个讲座。因此，我们也为此准备了一系列的有关他们写作技巧方面的问题。这一招果真十分有效，他们都很喜欢这一方式。谁又会不喜欢呢？结果，他们中的很多人都离开了家，来到布鲁克林给我们带来了一场精彩的演讲。

我也用同样的办法请来了罗斯福总统内阁中的财政部长的私人秘

书莱斯利·肖，塔夫脱、总统内阁的司法部长乔治·威廉姆·韦克罕、威廉·詹宁斯·布赖恩、富兰克林·罗斯福以及其他许多社会上的杰出人士为我所举办的如何有效演讲这一课程做精彩的演讲。

假如我们真的想结交朋友的话，那么首先应该先为别人做一些事情——当然这需要花费一定的时间、精力和无私的慷慨和奉献精神。当温莎公爵还是皇储的时候，曾有一次计划到南美洲旅行。在出发之前，他花费了几个月的时间，去学习西班牙语，为的是在当地可以直接用西班牙语发表公开的讲话。南美的人民因为这点，也特别地欢迎和喜爱温莎公爵。

这些年来，我一直都在认真地打听朋友的生日。我是如何去做的呢？我当然不会相信占星学之类的解释，我会常常去问别人是否相信人的生日和每个人的性格、个性有关？然后我就请他告诉我，他或是她的出生日期。举个例子，如果他说是在11月24日，我就反复地在自己的心里默念道：“11月24日，11月24日。”等我的朋友走后，我就马上将他的这个出生日期记到一张纸上，回家后，再统一写在生日本子上。在每年年初的时候，我就会把这些生日，写在我的台历上。到了有人过生日那一天，我就会发给他一封贺函或是贺电。这种做法的效果简直是好极了，因为我总是在他生日当天世界上唯一记得他生日的那个朋友。

如果我们要结交新朋友的话，一定要用我们最真挚的热情去感动他们。当有人打电话给你的时候，你所回答的那句：“你好！”一定





## 使你受到人们欢迎的六种方法

要体现出你是多么高兴能接到对方的电话，这也会自然地给打电话的人一种心理暗示。许多公司现在都开始对前台人员说话的语气和声调进行训练，以使她们说起话来显得更加亲切和对客人充满关心。这样做的话，顾客会觉得自己受到了一定的重视。下一次接电话的时候，让我们都记住这个要诀。

对人表示出真挚的关心，不仅可以给你赢得更多的朋友，并且也会给你所在的公司争取到更多忠心耿耿的客户。

查尔斯·沃尔特就职于纽约城里一家极具声望的银行，他被指派去调查一家公司财务情况并做相关的内部报告。沃尔特认识这家公司里的一个部门经理，他手里掌握着沃尔特目前所急需的一些资料。因而沃尔特就立刻去拜访那位经理。正当沃尔特走进经理室的时候，他看到一位年轻女子正从门外探头进来对那位经理说，她那天没什么新的邮票给他。

沃尔特对此十分疑惑，经理便向沃尔特解释说道：“哦，情况是这样的，我正在为我那个十二岁的儿子收集邮票呢。”

沃尔特落座后简明地说清了他所肩负的职责，就开始提出了一大堆问题。可是那位经理却是含糊其辞、概括笼统、不搭边际地应付了一阵。事情很明显，他并不愿意告诉沃尔特实情。沃尔特用尽了办法，也不能从他那里获得一点有用的情报。这次会谈简短枯燥，可以说是毫无建树。

沃尔特也是我讲习班里的一个学员，有一次他在课堂里做演讲的时候说道：“说实在的，我真不知道该如何是好。后来，我突然想到