

20世纪伟大的心灵导师

美国现代成人教育之父

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE

OTHERS & HOW TO STOP WORRYING AND START LIVING

成功心理学 卡耐基

[美] 戴尔·卡耐基 / 著

陈赞 / 编译

成功大师
畅销经典
珍藏版

亿万读者受益终身的经典之作

畅销全球100年的成功心理学

帮你突破语言障碍，提高人际交往能力，实现人生理想

中国商业出版社

20 世纪伟大的心灵导师



卡耐基 成功心理学

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE
OTHERS & HOW TO
STOP WORRYING AND START LIVING

[美] 戴尔·卡耐基 / 著

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基成功心理学 / (美) 卡耐基著; 陈赞编译. —
北京: 中国商业出版社, 2015.8
ISBN 978-7-5044-9092-6

I. ①卡… II. ①卡… ②陈… III. ①成功心理—通
俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 198451 号

责任编辑: 姜丽君

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺 1 号)
010-63180647 www.c-cbook.com
新华书店总店北京发行所经销
三河市三佳印刷装订有限公司印刷

*

710×1000 毫米 1/16 开 21 印张 290 千字
2015 年 10 第 1 版 2015 年 10 月第 1 次印刷
定价: 39.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

昨天已经结束,我们无法改变,
而明天还没有到来,只有今天是上天赐予你的礼物。

一本书的创作经历

在写这本书之前，我遇到过一个出版商，他是世界一流出版公司的负责人。当时，他对出版行业表现出忧虑和担心：“我们公司有 75 年的出版经验，但是近年来仍然不可避免地每出版八本书稿就会有七本是亏损的。”

也就是说，最近 35 年来，美国出版商虽然出版了 30 多万部不同种类的书，但是绝大多数是亏本的，其中大部分内容枯燥乏味。想到这里，我不禁自问：“我何必去冒这个险？写这本书还有意义吗？”

从 1931 年开始，我在纽约为商界和从事某专业的男女举办一些教育课程。起初，我只开设了演讲的课程——主要根据实际经验，训练学员的口才能力，从而帮助他们在商业洽谈和团体中更有效、更清晰、更镇静地发表意见。显然，这些课程得到了很多朋友们的喜爱，这让我感到非常兴奋。

举办过几期培训课以后，我发觉这些人更迫切需要在日常生活及交际过程中与人相处的技术训练。不仅众人如此，我感觉自己也需要这样的练习。

让时光回到二十多年以前，如果我有一本这样的书，绝对不会感到

惶恐不安。这本书会散发出无可估量的价值——它可以训练你如何在生活及交际中与人相处，赢得更多朋友和支持。

以商人为例，他们总是会与各种各样的人打交道。可以说，这已经成为他们日常工作的重要内容。如何与人打交道，成了他们所面临的最大、最值得重视的问题。当然，会计师、家庭主妇、建筑师或工程师，也面临着同样的状况。因此，学会如何与人打交道，是每个人都有的一种需求。

关于这一点，是经过充分验证的。数年前，在卡耐基基金会的资助下，我们就做过这样的调查和研究，结果出来后被卡耐基技术研究院证实——这些数据真实可靠。数据显示，一个人经济上的成功，有 15% 是由本人的技术和知识决定的，而其中 85% 取决于个人的能力，即人格和领导他人的能力。

下面，我就为大家举例说明一下。早年，我在费城举办过培训活动，给当地一个工程师协会讲过课。当时，发现了这样一个现象，在工程领域获得最高酬劳的人，往往不是掌握工程知识最多的人，而是那些会说话，且人格魅力强大，能带领其他人干活儿的人。

为什么人格魅力强大、能领导人，就可以得到更高的薪水呢？认真思考一下，并不难理解：只要有钱，老板随时可以雇佣到具备工程、会计、建筑或其它专业技术能力的人，因为这些知识是大家从小就从课本上学过的，许多人都学过，有的人学得出色，有的人学得一般，仅此而已。总之，市场上永远不缺乏具备这种能力的人。但是，除了技术、知识之外，如果还能有发表自我意见的能力，也能带领他人去干活儿，而且还能激发他人的潜能，这样的人才去哪里找呢？显然，这样的人很少，也很难找到。所以，他的收入高是有道理的。

很多人认为，“应付人”这种能力不可能再培养了，它是与生俱来的。这种观点显然有失偏颇。记得约翰·洛克菲勒在事业鼎盛的时候，曾经向白罗雪说过：“应付人的能力，也是一种可以购买的商品，就像

糖和咖啡一样……我愿意对那种能力付出酬劳，它的代价要比世界上任何东西都高。”

既然存在这么高附加值的東西，为什么没有人去创造它？如果能卖给有需求的人，那不是赚疯了吗？很奇怪，从来都没有人能主动提供“应付能力”这种东西。

我们来说一个故事，它能充分证明现在的人到底需要什么。芝加哥大学和青年会联合学校曾做过一次调查，看看成年人应该研究些什么，或者说他们究竟需要具备哪方面的能力。经过两年的时间，花费了25000元，这个研究终于有了结果。

研究人员决定在梅立顿康耐铁克做调查，因为这里是典型的美国市镇。在梅立顿镇上，每一个成年人都接受了访问，被要求回答156个问题。比如，你的职业或专业是哪一行？你的收入是多少？你如何利用闲暇时间？你的教育程度如何？你最喜欢的学科是什么？你的志愿是什么？你的嗜好是什么？你需要解决的问题是哪些……

调查后发现，一般人只关心这样一些问题——自己怎样才能了解别人，如何与人相处，如何让人喜欢，如何赢得他人的赞同。随后，举行这项调查的委员会决定替梅立顿的成年人开办课程：教授他们如何应付社会，如何与人交际等。

但是，麻烦随之而来，不管他们如何努力寻找与课程有关的实用书籍，始终一无所获。甚至有人请教一位世界著名的权威成人教育家，想让他推荐一本类似的書，但是那位专家却摇摇头说：“没有。”最后，他不得不道出了实情：“我虽然知道那些成人需要些什么，可是他们所需要的这类书，却从未有人写过。”

实际上，我也有这样的体会，曾经花费多年时间寻求一本有关人与人之间关系的实用书籍，却无法得偿所愿。此外，很多人希望我写一本这样的书，所以就有了尝试创作的冲动，并最终完成了本书。当然，这本书主要是为讲习班服务的，希望更多的人会喜欢它。现在，大家应该

知道我为何写这本书了吧！

为了撰写这本书，我翻阅了许多资料，甚至连迪克斯报纸也不放过，还有其它诸如离婚法庭的记录、双亲杂志，以及多种专业的著述。

另外，我还雇用一位受过训练的人去研究、探索。他费了一年半的时间在各种图书、杂志、心理学专集、传记中涉猎，并探究各时代人物对人的应付方式、方法。我们决定不惜时间、金钱，要努力找出自古以来关于交友和影响他人的切实可靠的意见。为此，我们找到了包括爱迪生、罗斯福等人的一百多本传记，还曾亲自访问过世界著名的成功人物，试图从他们身上找到那些人与人之间如何相处的实用技术。

经历了漫长的资料准备过程以后，我根据这些资料写了一个小短篇，并以简短演讲稿的方式发表演说，题目是“如何交友和影响他人”。

但是，这篇文章越扩越长，现在已是一篇一个半小时的演讲稿了。这些年来，我每次在纽约的卡耐基研究院演讲时，都会把这篇稿子的内容说给众人听，并要求大家主动参加一些社交活动，算是一种教学实验。“实验”完了之后，学生们回到讲习班，要说出自己对这次活动的感受和经历。然后，我再根据演讲内容，指导他们应该如何去应对不同的人。

学生们觉得这个课程非常有趣，于是有越来越多急于改进自我的男女学员加入进来。而我觉得这种新式实验室非常实用，并且它是我为成人开设的第一个，也是唯一的有关人类关系研究的实验室。这个研究室正是这本书稿创作过程中被衍生出来的，而后者在实验室中生长发育。所以，我要对所有人说，这本书的成熟是由无数成年人的经验汇聚而来的。

大家可以想象，这本书是如何诞生的：先把一个理念印在比明信片还小的纸片上，下一期演讲的时候，经验丰富起来了，再印在一张比原来纸片大一点儿的卡片上；在随后一期演讲中，内容又丰富起来了，不得不印成小册子，一段时间以后印成一套小书……经过十五年的试验和研究，年复一年，日复一日，每次尺寸、范围、内容都在扩大、充实。

直到现在，才变成一本我们真正想要的书，也就是你们看到的这本书。

这本书改变不少人的生活、习惯，听起来似乎无法采信，但确实如此。因为我们在这本书里所定的规则，不只是理论，还有真实的神奇效力。在这里，我可以举一个例子加以说明。

在我的讲习班里，有一位学员是拥有 314 名员工的老板。他感到很郁闷，为什么呢？因为员工都视他为敌人，工作也不积极，整天跟他作对。当然，这么多年来他也不加限制地驱使、批评、斥责员工。结果，越是指责、批评，员工越想跟他对着干。后来，这位老板在研究这本书中所讨论的原则以后，骤然改变了人生观。以前，他从没对员工说过仁慈、道义和鼓励的语言，自从接受了本书的建议，并努力实践以后，工厂出现了一种忠诚、热忱、合作的精神。而原来被视为捣蛋鬼的 314 名员工也不讨厌领导了，他们变成了工厂的合作伙伴。

这位老板回忆说：“从前我在工厂里巡视，没有人跟我打招呼——那些员工看到我走过来，马上把脸转到一边。可是，现在他们都是我的朋友了，甚至工厂守门的员工都喊我的名字，主动打招呼！”

不仅如此，对每个人来说，人际关系好了，他的收入和地位也会相应提升。比如刚才说的这位老板，现在盈利更多了，而且有了更多空闲时间休息，不用整天去工厂盯着大家干活了。此外，他的家庭生活也变得其乐融融，全家都获得了更多的快乐。

是的，这本书不仅仅让上面这位老板获益，更会令千千万万的人从中受益。比如，很多推销员运用了研究会讲习班上的原则，销售记录骤然提高；而公司机构的高级职员，不但获得了更大的职权，而且薪水也增加了。上一期，有一位学员在报告中说，他已经开始得到收益了：“我实行了这些定律、原则后，年薪增加了 5000 元。”与此同时，另外一位费城的煤气公司高级职员说：“之前，由于不能巧妙地引导别人，都已经决定被降职了。可是完成这项训练后，不但避开了被降职的危机，还得到了更高的待遇，要知道我已经 65 岁了。”还有，一些家庭参加了

实践训练后也获益匪浅，一些太太们对我说：“自从我的丈夫参加了这项训练后，我的家庭更美满、更快乐了。”

哈佛大学著名教授威利姆·贾姆士曾这样说过：“如果跟应有的成就作个比较，我们只是朦胧半醒着，因为只是身心的一小部分资源被利用了。在极限之内，我们尚有更多的能力，只是习惯地不加以利用。”

其实，每个人身上都潜伏着尚未被开发使用的能力。这部书唯一的目的，就是帮助你发现它、开采它、利用它，这是你孕育在心、尚未利用的财富！如果你看完本书前三章，觉得应付生活的能力并没有得到显著提升，或者给你感觉是——这本书是失败的；那么，请不要放弃。因为，教育最大的目的，不仅是求知识，更是实际的行动。

这本书需要你行动，不在于阅读。

戴尔·卡耐基

1936 年

目 录

第一辑 情商心理学：克服人性弱点，成就内心强大

第一章	你为什么被坏情绪绑架	002
1.	对身边的人和事抱有偏见	002
2.	你是不是缺乏自控力	005
3.	无法接受生活中的不完美	008
4.	时常被别人的看法左右	010
5.	非理性决策带来厄运	013
第二章	重建自己的心理优势	015
1.	所有麻烦都可归结为心理问题	016
2.	在心理上成熟起来	018
3.	内心强大，你就无坚不摧	021
4.	别为打翻的牛奶哭泣	024
5.	信念，改变一切的力量	027

第三章	改变意识，即在心灵上获得解放	030
1.	你的生活是由你的思想造成的	030
2.	事情不是你想象的那样	033
3.	人生其实有无限种“可能”	036
4.	勇敢打开虚掩的门	038
5.	挫折是上帝掉下来的礼物	041
第四章	打破“性格决定命运”的魔咒	044
1.	撕碎你身上的旧“标签”	044
2.	性格不是一成不变的	047
3.	遇见未知的自己	049
4.	“选择”决定命运	052

第二辑 社交心理学：学会赢得朋友并影响他人

第五章	在人际交往中理解和认知对方	056
1.	了解对方的真实需求	056
2.	同情并理解他人	059
3.	想采蜜，就别踢翻蜂巢	061
4.	与人融洽相处的秘诀	064
5.	交朋友必须扩大交际范围	066
第六章	获取他人好感，拉近心理距离	069
1.	给他人留下迷人的微笑	069
2.	避免发生麻烦的策略	072

3. 让人对你感兴趣的方法	075
4. 成为处处受欢迎的人	077
5. 善于倾听更容易令人亲近	080
第七章 赢得别人赞同的心理技巧	083
1. 勇于承担责任	083
2. 先说出你自己的错误	086
3. 没有人喜欢被动接受命令	089
4. 批评也要讲方法	091
5. 鼓励他人获取成功	093
第八章 克服影响人际关系的心理障碍	096
1. 因一无所有而耻于交往	096
2. 凡事喜欢与人争论高低	099
3. 猜疑会把你挡在大门外	101
4. 无法摆脱生活中的不幸	104
第九章 无形中改变他人的心理方法	107
1. 先赞美后批评, 更能让人接受	107
2. 善意地给予过誉称赞	110
3. 沟通中用建议代替命令	112
4. 淡化他人的错误	115
5. 提升对方的权威度	117

第三辑 口才心理学：心理认同来自成功有效的沟通

第十章	优秀演说家必备的心理素质	122
1.	世上没有天生的演说家	122
2.	自信是口才的驱动力	125
3.	克服当众怕羞的心理	128
4.	害怕当众讲话的心理根源	131
5.	不要逐字背诵演讲稿	134
第十一章	说服他人须掌握交谈中的心理策略	137
1.	一切从赞美和欣赏开始	137
2.	间接指出对方的错误	140
3.	谈论对方感兴趣的话题	142
4.	谈话结尾让人回味无穷	144
第十二章	心理互动让当众讲演更有吸引力	147
1.	在演讲准备上下足功夫	147
2.	赋予演讲全新的生命力	150
3.	与听众融为一体	152
4.	演讲目标明确才能抓住人心	155
5.	向听众展示自然的真我	158
第十三章	如何完成一场震撼人心的商务演讲	160
1.	说明性的演讲重在清晰明了	161
2.	基于共识做好说服力演讲	163

3. 即兴演讲的方法	165
4. 介绍辞、颁奖辞及答谢辞	168
5. 重视长篇演讲的开场和结尾	171
6. 完善你的演讲风格	173

第四辑 工作心理学：伟大的事业因热忱工作而成功

第十四章 自动自发中享受工作中的快乐	178
1. 热情是人格的原动力	178
2. 培养良好的工作习惯	181
3. 把逆境当作成长的机会	184
4. 会休息，才能精力充沛	186
第十五章 支配你的工作和金钱	189
1. 工作深深影响你的一生	189
2. 重视思考的力量	192
3. 做自己喜欢的工作	195
4. 70%的烦恼都与金钱有关	197
5. 保持工作与休闲的平衡	200
第十六章 高效能习惯成就强大执行力	203
1. 出了问题不要找借口	203
2. 人人都有拖延症	206
3. 给自己适当制造压力	209
4. 避免惰性这种负能量	212

第十七章	激发潜能，你可以更优秀	214
1.	告别墨守成规的心理	215
2.	接纳不完美的自己	217
3.	驱除自我否定的负面情绪	220
4.	激发自己潜在的能力	223
第十八章	领导力提升团队影响力	225
1.	每个人身上都有的领导特质	226
2.	创造接纳沟通的气氛	228
3.	善用激励才能掌控人心	231
4.	真心真意地表达关注	234
5.	正确面对来自外界的批评	236

第五辑 幸福心理学：选择积极心态，开创快乐人生

第十九章	远离忧虑：别让忧郁和焦虑束缚你	242
1.	忧虑是长寿的克星	242
2.	别因小事垂头丧气	245
3.	主动适应无法避免的事实	248
4.	不要预支明天的烦恼	251
5.	把忧虑从你的思想中赶走	253
第二十章	正向暗示：打造你的超级意志力	256
1.	无所不在的潜意识	257
2.	自我暗示的强大魔力	259

3. 构画成功后的自我	261
4. 任何时候都看到希望	263
第二十一章 拒绝抱怨：不为无益的举动消耗能量	266
1. 心怀不满的人一事无成	266
2. 尝试一下换位思考	269
3. 多反省自己，少怪罪他人	272
4. 从失败中挖掘成功的因子	275
第二十二章 婚姻忠告：写给女人的幸福箴言	278
1. 男人和女人来自不同的星球	278
2. 爱对方，并给他自由	281
3. 请立刻停止致命的唠叨	284
4. 努力提升爱情的深度	287
5. 共同应对生活的挑战	290
第二十三章 制造快乐：做最幸福的自己	293
1. 心态决定你的人生	293
2. 保持一颗平常心	295
3. 用微笑面对每一天	298
4. 遗忘是一种生活的智慧	300
附录 1：	
How This Book Was Written—And Why by Dale Carnegie	305
附录 2：	
Nine Suggestions on How to Get the Most Out of This Book	313