



戴尔·卡耐基经典著述

The Essence of
Influence

「美」戴尔·卡耐基著
良石／编译

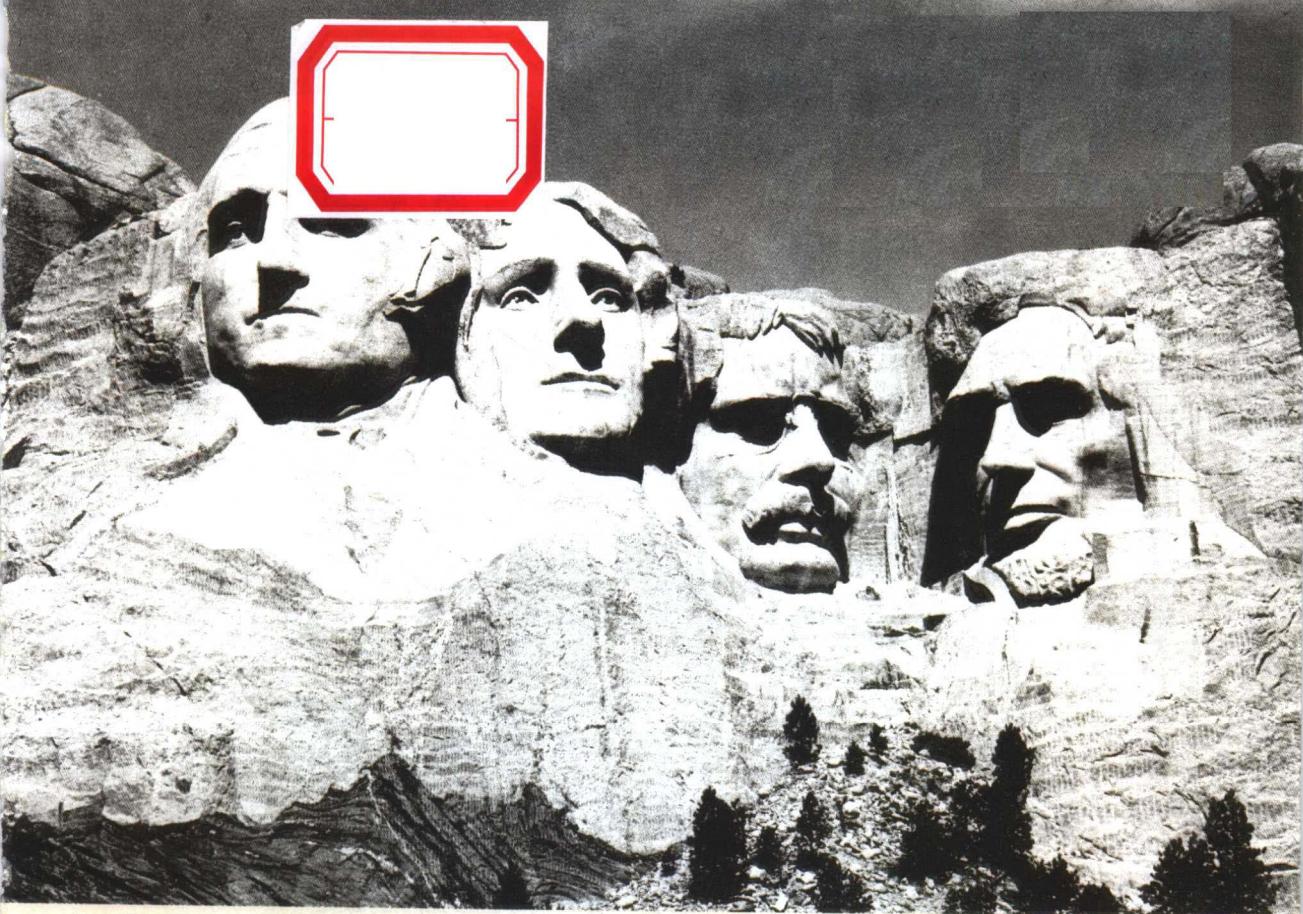
本书出版以来，
曾在美国造成极大轰动，
并很快传遍世界各国，
成为销量仅次于《圣经》的世界第一畅销书。
仅90年代以来本书销量就超过1亿册，
创造了世界出版史的奇迹。

全球图书销售排行榜前**3**名
销量累计超过**2**亿册

影响力的本质

改变自己和影响他人的力量

延边大学出版社



The Essence of 影响力的本质 Influence

戴尔·卡耐基 / 著 / 良石 / 编译

延边大学出版社

责任编辑：金春玉

封面设计：蒋宏工作室

图书在版编目 (CIP) 数据

影响力的本质 / (美) 戴尔·卡耐基著；良石编译. —延吉：
延边大学出版社，2004.7
ISBN 7-5634-1940-3

I. 影… II. ①戴… ②良… III. 成功心理学
IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 069592 号

影响力的本质

戴尔·卡耐基 著

良石 编译

延边大学出版社出版发行

(吉林省延吉市公园路 105 号)

北京通州皇家印刷厂印刷

开本：850×1168 毫米 1/24 印张：13.5 字数：330 千字

2004 年 10 月第 1 版 2004 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 7-5634-1940-3/I·256

定价：25.00 元

QIANYAN 前言

YINGXIANGUIDEBENZHI

今天，在全世界有文化的成年人中，可能很少有人没有听说过戴尔·卡耐基这个名字的。这是一个伟大的名字，因为从卡耐基培训课开始，成人社会化教育已成为现代社会一道亮丽的风景。他的名著《影响力的本质》，正是现代成人培训的标志性著作，几十年来始终畅销不衰，创造了人类出版史上的奇迹。

当时，《影响力的本质》带给了生活在经济萧条之中的美国人民以巨大的信心和力量，甚至影响了美国人的行为方式和生活态度，帮助美国民众度过了那个经济不景气的年代。而到了今天，卡耐基创造的以《影响力的本质》一书为代表的成人教育事业方兴未艾，已经成为了一个世界性的教育产业。

《影响力的本质》可谓是一本史无前例的书籍，这本书的写作源头却是从一位贫困少年身上得到的启示。

一次，卡耐基去洛杉矶旅游时，走到一座桥边，看见一位少年正在河边读书，他便和这个少年交谈起来。这个少年感叹道：“现在没有一本能帮助我解决烦恼的书！”而且这个少年还谈到现在的教学与实际生活的脱节。通过与这个少年的谈话，卡耐基于是决定，要在一个适当的时候写出一本能帮助人们走出困境的书。

卡耐基写这本书的目的就是要阐述自己的培训课程中所强调的内容，以帮助读者改变自己的行为 and 态度，以新的生活方式面对未来。事实证明，卡耐基做到了这一点，而且做得相当成功。

卡耐基曾到中国作过一次旅行，自那次中国旅行之后，他对中国的传统文化也相当感兴趣。他在《影响力的本质》中多处引用了孔子、老子睿智的言论。他在中国期间，看到中国农民面对困难依旧表现出的乐观向上的精神，使他深受鼓舞。

人人都渴望致富，卡耐基从自身致富的经历中认识到了其中的奥秘，人人都可以学到这种技能，即通过模仿以往成功者处理人际关系的技能而走向成功。在一个崇尚成功者的时代，这种引述成功人士经验的方法，更能激发普通读者的信心和勇气，确实能够取得很好的实际效果。

卡耐基认为，性情问题比经济问题更需要解决。生活中的许多问题有时不仅是因为经济问题引起的。卡耐基讲到，如果一名失业男子回到家时面对老婆、孩子不知所措的面孔，一定是极为窘迫，如果他说不出明天的食物从何而来的话，情况就更加“恐怖”了。而为了使家庭生活更为和谐，使人际关系更为友善，卡耐基提出了各种解决方法。

在那个时代，卡耐基这种对生活 and 财富的极力追求，并且通过自身努力真正走向成功的精神，为整个时代的人们钦佩 and 景仰。

QIANYAN

前言

YINGXIANGLIDEBENZHI

更为重要的是，卡耐基不只是把成功的秘诀施于自己，而且他努力把自己的成功经验推介给更多的人。他在《影响力的本质》一书中所阐述的许多原则和引用的一些事例，引导人们克服了许多障碍，发挥了自身的潜能，最终获得了较高的回报。

卡耐基从顺境到困境，再从困境到顺境，从一无所有到百万富豪而达到事业的顶峰，其所经历的路程是异常艰辛的。当我们仰慕卡耐基的成功时，我们更要对自己的人生作深刻的思悟。

人生就是一个不断奋斗的舞台，事业的顶峰和成功的快乐的确令人神往，但洒在成功道路上的汗水又是无法计算的。卡耐基是幸运的，因为他的奋斗得到了很好的收获，他赢得了大多数人无法企及的成功。我们虽然不可能人人都取得与卡耐基相同的成就，但这并不妨碍我们向成功奋进的步伐。卡耐基是我们的榜样，我们从他的成功历程中能学到许许多多的东西，这些宝藏就蕴涵在《影响力的本质》之中。从这本“经典中的经典”里，我们可以充分感受到卡耐基对我们人生的启迪是多么丰富和有益。

编者

2004年7月

前言 / 1

1 影响力来自主宰自我

- 了解你的个性 / 2
- 坚守自己的信仰 / 5
- 恒心坚毅的力量 / 8
- 征服自己的缺陷 / 10
- 坦然接受既定事实 / 13
- 提供超值服务 / 16
- 常自省 勤自责 / 19
- 良好的理财习惯 / 21
- 科学的休息方法 / 24
- 保持自我本色 / 26
- 选择合适的工作 / 29
- 用美名赞誉引导人 / 32

2 影响他人的方式

- 兴趣是最好的钓饵 / 36
- 尊重对方的判断 / 39
- 坦然接受批评 / 42
- 温柔友善的魅力 / 45
- 将决定权留给对方 / 48
- 设身处地为他人考虑 / 50
- 激发他人的高尚动机 / 53
- 赞扬他人的梦想 / 56
- 用赞美引导别人 / 58
- 用鼓励改正他人的错误 / 60
- 满足他人的权力欲 / 62
- 成为听众的自己人 / 64
- 谦逊地交流态度 / 67

MULU 目录

YINGXIANGUIDEBENZHI

- 展示你的个性 / 70
- 了解你的对手 / 73
- 善于推销自己 / 77
- 真心诚意地敬重别人 / 81
- 出奇制胜的表达方式 / 85
- 激起他人的竞争欲 / 89
- 让对方多说话 / 91

3 危机中的影响力展示

- 幽默语言的威力 / 96
- 放弃琐碎的争论 / 98
- 微笑的价值 / 101
- 给他人留个面子 / 105
- 避免批评他人 / 108
- 用适当的语气表达内心思想 / 112

- 指责他人点到为止 / 114
- 先责己后责人 / 118
- 情同身受,宽以待人 / 122
- 笑待苛责 / 125
- 巧妙地化敌为友 / 129
- 及时化解你的怒气 / 132
- 神奇的卡瑞尔公式 / 135

4 掌握眼前的成就

- 喜欢你的工作 / 142
- 追求完美的热情 / 147
- 把握成功的关键 / 151
- 精明的人为何会失败? / 155
- 强化自律 承担责任 / 159
- 摆脱琐事的纠缠 / 163

理性思考 果断决策 / 167

激发自己的潜能 / 170

发掘自我的内在力量 / 173

善借外力 / 176

赢得他人喜欢的妙招 / 179

5 塑造成功事业

每天进步多一点 / 184

善于倾听 / 188

养成良好的工作习惯 / 192

专注于今天的事情 / 195

积极乐观地对待困难 / 199

做出选择及时行动 / 202

勇于挑战 不畏艰难 / 205

认识自己的创造潜力 / 208

不做令人生厌的谈话者 / 211

消除忧虑的可行之法 / 215

亚里士多德法则 / 219

6 把握幸福的感情

真诚地欣赏爱人 / 226

重视生活中的细节 / 229

礼貌带来的幸福 / 231

共同营造和谐的夫妻关系 / 234

不要贸然批评对方 / 237

唠叨无益于感情 / 239

避免试图改造对方 / 243

幸福的源泉来自家庭 / 245

高尚纯洁的性爱 / 248

和妻子相处的技巧 / 251

MULU 目录

YINGXIANGGLIDEBENZHI

和丈夫相处的技巧 / 257

7 恒久保持影响力的秘诀

追求人生的平衡 / 264

专注的威力 / 269

做一个乐观的人 / 273

支配时间的秘诀 / 277

敢于梦想财富 / 280

施予不忘接受回报 / 284

真挚的朋友不可少 / 287

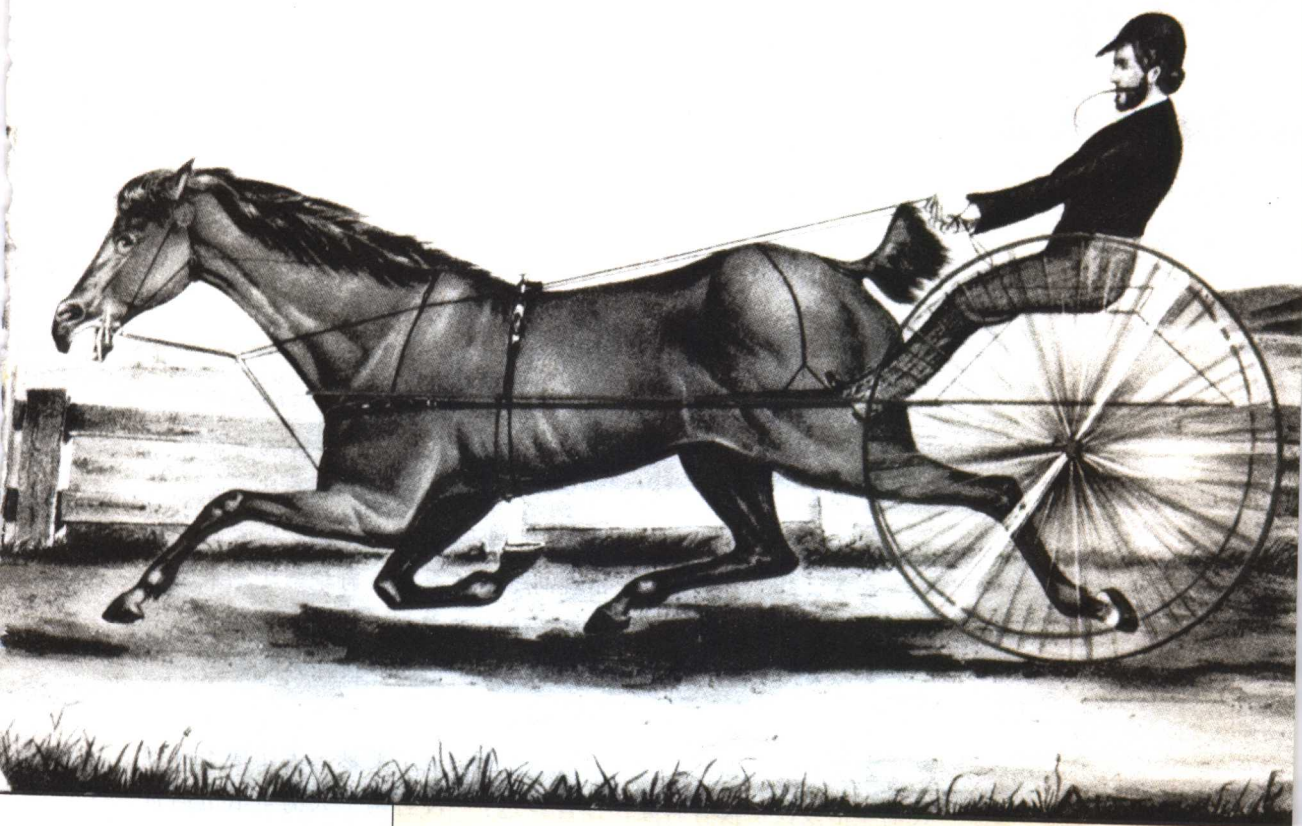
保持清醒的大脑 / 293

合理睡眠 / 296

适当倾吐心事 / 300

提高谈判实力 / 305

避免第二次上当 / 309



1

影响力来自主宰自我

Ying Xiang Li

Lai Zi Zhu Lai Zi Wo



Ying Xiang Li
Da Ben Zhi

了解你的个性

我一向热衷园艺，亲手料理一个有相当规模的玫瑰园，这给我的生活增添了不少乐趣。一日，正当我陶醉在盛开的玫瑰丛中，我忽然想道：“这些玫瑰，粗看起来都十分相像，是吗？其实不然。只要仔细看，便会发现它们朵朵不同。甚至连属于同种的类别，开出来的花都彼此不太一样。如生长的速度、花瓣曲卷的程度、颜色的均匀与否等等，只要仔细分辨，均可发现它们各有独自的风姿。”

不仅自然界如此，人类的情形也更如此。亚瑟·吉始博士对古代的生活及民俗极有研究，他曾说过：“没有两个人的生活遭遇是完全相同的……每个人均有他与众不同的生活遭遇。”不错，每个人的生活遭遇都是独一无二的。尽管构成人体的基本因素相同，但我们每个人的生命都很奇妙地自成一格，绝不与他人雷同。

我们要想迈向成熟，首先得了解并接受上面那个事实，因为这便是我们与他人沟通的基础。除非我们真正把他人视为一个独立的个体，正如我们本身的情形一样，否则，我们很难与他们建立起有意义的关系来。

这听起来很容易，不是吗？但做起来却困难重重。例如：我们常自认是个没有阶级歧视的国家，实际上，却到处充满了阶级意识。我们常常把别人定位在某个阶层，如普通百姓、中上阶级、中



影响力的本质

The Essence of influence

下阶级、大众市场、低收入群、街头游民、白领阶层、蓝领阶层、上流社会，等等。这些都反应出我们不愿或不能把别人视为独立个体，而只能把大家看成是没有特色、没有个性、没有姓名的群体之一。

我们自身也同样是别人归类的对象。许多社会研究或调查人员，几乎对我们无所不知：每天喝多少咖啡、有几辆车子、什么品牌、喜欢看什么电视节目、收听什么电台等等。

这一种归类通常强调“定位”、“无藩篱”、“社会流动性”等，以顺应我们评定某族群的需要，而完全忽视个人的独特性。个性主义现已遭到破坏，甚至已濒于灭亡。无怪乎我们现在对自己的独特性已经愈来愈没有概念，甚至不敢去思想或采取与他人不同的行为。

当然，现代人对如何使自己变得“独特有个性”这方面的知识的确充满了渴求。姑且不论社会对我们的评定归类、对我们顺应群体的要求带来什么压力，在内心深处，我们仍知道并希望自己能与他人有所区分。

由于现代生活的忙碌紧张，我们留给自己深思的时间和机会越来越少了。但是我们仍然要想办法抽出时间来面对自己、认识自己。

不同的人通常有不同的方法。有一位朋友告诉我，他通常在人群拥挤的街道上，一面散步，一面冥思。“这种方法，可以使我达到忘我的境界，从而想出许多解决问题的方法来。”他这么解释。

而我则喜欢到附近的教堂去寻求片刻的宁静。在那里，我可以安定神经，恢复精神，并使自己的心灵变得清澈起来。

有些人也许比较喜欢静室独处，或用其他自我隔离的方式，在心灵的宁静中了解自我。总而言之，每天抽一小段时间出来，不受干扰，如此才能好好体验自己，了解自己，了解自己的生活的、信仰

卡耐基智慧箴言

每个人的生活遭遇都是独一无二的。尽管构成人体的基本因素相同，但我们每个人的生命都很奇妙地自成一格，绝不与人雷同。



Ying Xiang Li
De Ben Zhi

和种种行为。历史上许多哲学家或思想家，便时时独处静修，也都从中获益匪浅。如耶稣、佛陀、笛卡儿、蒙田、拜扬等。

在人的一生中，心灵的成熟过程，就是持续不断的自我发现、自我探索的过程。在这个过程中，我们可以发现人的个性是不能改变的，但它可以由一些行为呈现在我们的面前。因此，要想发觉真正的自我——也就是我们与他人不同、真正具有价值的个性——则必须先去除掉许多不良的人性束缚，诸如：恐惧、畏缩、自我疑虑、迷惑及僵化人性中心思想的种种积习，等等。

根据苏格拉底的说法，“了解你自己”是智慧的开端。那么，“你是独一无二”的说法，便是现代人对古老智慧的最新诠释了。除非我们先了解自己，否则我们很难去了解别人。

卡耐基智慧箴言

心灵的成熟过程，是持续不断的自我发现、自我探索的过程。除非我们先了解自己，否则我们很难去了解别人。





影响力的本质

The Essence of influence

坚守自己的信仰

雷纳·川伽先生住在密苏里州独立市的雷德街。在1928年，川伽先生继承了一笔价值10万美元的产业。但到了1938年，他却宣告破产。据他讲，事情的经过是这样的：

我的父亲不但事业成功，而且为人慷慨。在我上高中的时候，只要我需要钱用，他都允许我随时用银行的账号开支票。到了我上大学的时候，我更是精于此道了。我完全不知道钱的价值，更不知道要用什么方法去赚取，我只知道如何用父亲的账号去签写支票。

我这样的生命方式一直继续到父亲过世。父亲去世的时候，留给我一块相当大、而且十分值钱的土地，位置就在密苏里河下游靠近莱斯顿一带。我开始以农场主自居，但不久，经济大萧条横扫全国各地，我第一年的财务便呈现严重赤字。我抵押了一片土地去偿还债务和填补银行存款，但不景气继续维持下去，使我不得不把那片抵押的土地以极低的价格卖出。由于我仍然需钱花用，便又以同样的方法陆续把田地抵押，并最终全部卖出去。

最后，算总账的日子终于来临了。我知道我已一无所有。假如我要继续活下去，得出去找一份工作——那是我以前从未做过的事。我苦不堪言，夜晚都不能入睡，当时



Ying Xiang Li
Da Ben Zhi

我完全不知所措了。

一天晚上，我从噩梦中醒来，终于知道自己必须面对事实。我对自己说，滑雪橇的童年日子已过，现在你已长大成人，当然行事也要像个大人，快起来吧，要起来工作！

除了面对自己的困境之外，我也开始找出自己究竟信仰什么。以前，我一直相信美国是个充满机会的国度，只要努力，便能达到追求的目标。所以，虽然正值萧条时刻，工作机会不多，但我认为自己仍有一些长处。比如，我的健康状况良好，有一份大学文凭和一些商业知识，又有从失败和错误中所得到的经验和体会。所以，当时的我需要的是采取行动，而不是浪费时间去感叹自己的不幸遭遇。

我完全了解自己的生活和想法。对我来说，找份工作并不容易；但是，我不能让自己继续颓丧下去，我必须强迫自己用信心来取代恐惧和疑惑；我要相信这个国家是个充满机会的地方，只要有决心，人人都可挣得一席之地。就是这份信念，使我能够不轻言放弃。

这份信念终于得到证实。我在堪萨斯市的一家财务公司找到工作，并在那里愉快地工作了4年。后来，我辞去职务，再度回到土地上。这一次，事情进行得顺利多了，我慢慢地建立起自己的信用，并逐渐扩大事业的范围。感谢多年来失败给我的教训，这一次，我是走上成功之路了。

我以前所失去的那些产业，都被我再度赚了回来。我的努力没有白费，但更重要的是把这些宝贵经验都传给了两个儿子。这比单独只给他们财富要有意义多了。

卡耐基智慧箴言

我们必须信仰某些事物。但是，假如我们没有就此信仰去采取行动，一切仍然无用。只有信心而没有作为，是无济于事的。



影响力的本质

The Essence of influence

川伽先生的故事是迈向成功的最佳例证，他从一个被宠、不知责任为何物的男孩，在一夜之间认清自己不但要有所信仰，并且要因此采取行动来印证这个信仰。在此之前，川伽先生像孩童般地逃避现实，但是，他对美国的信心，使他像成人一样再度面对现实并付出努力获得成功。

在我们的现实生活中，信仰的好处就在于能增强我们的勇气，使我们在接受考验的时候，不至临阵退却。当我们有了自己的信仰时，就必须坚守它，然后付诸行动，否则任何道理原则都没有什么用处。

有时候，我们的行动和信仰也会有矛盾的地方。举例来说，有名妇女笑着告诉我，店里的女售货员多找了50美分的零钱给她。我问她是否打算把钱退还，并向那位女店员说明理由，她听了大不以为然。

“当然不啊！”她提高了声调急急说道：“那是她的过失，当然得由她负责。想想看，若是她少找了钱给我，不就是我吃亏了吗？”

假如我们要认真质疑这名妇女的诚实度，当然她就要自取其辱了。她对女店员的过失似乎采取幸灾乐祸的态度，甚至到了不顾体面的地步。这种不磊落的行为，完全暴露出她不诚实的品格。

由此可知，我们的信念往往借助行动表现出来。耶稣曾说过：“凭他们所结的果子，就可以认出他们来。”是的，只有行为才算数。如果我们不能遵行，则任何哲学理论叫得喧天价响，对我们也没有丝毫益处。我们所结的果子将是苦的，我们的生命也是假冒伪善的。

所以，我们一旦有了自己的信念，就应该坚守它并努力付诸以行动。人往往不是因为没有信心而跌倒，而是因为不能把信念化成行动，并且不顾一切地坚持到底。

卡耐基智慧箴言

人不是因为没有信心而跌倒，而是因为不能把信念化成行动，并且不顾一切地坚持到底。