

(美) 戴尔·卡内基

# 如何获得朋友 和影响人们

尚书磊 刘辰诞 李华民 译



河南科学技术出版社

# 目 录

|                     |       |
|---------------------|-------|
| 修订版前言               | (1)   |
| 本书写作的经过及原因          | (3)   |
| 关于如何从本书中获得最大收益的九点建议 | (9)   |
| 第一部 人际关系的基本原理       | (13)  |
| 第一章 欲吃蜂蜜，必须养蜂箱      | (14)  |
| 第二章 与人相处的最大秘诀       | (26)  |
| 第三章 在人心中激起愿望        | (38)  |
| 第二部 使别人喜欢你的六种方法     | (53)  |
| 第一章 如何才能处处受欢迎       | (54)  |
| 第二章 怎样给人良好的第一印象     | (65)  |
| 第三章 牢记对方的姓名         | (73)  |
| 第四章 与人融洽交谈的简易方法     | (83)  |
| 第五章 如何使别人感兴趣        | (93)  |
| 第六章 如何尽快使别人喜欢你      | (97)  |
| 第三部 如何让别人同意你的观点     | (110) |
| 第一章 避免争辩            | (111) |
| 第二章 如何避免树敌          | (118) |

|      |                                |       |
|------|--------------------------------|-------|
| 第三章  | 有错误就应当承认·····                  | (130) |
| 第四章  | 一滴蜜·····                       | (138) |
| 第五章  | 苏格拉底的秘诀·····                   | (146) |
| 第六章  | 消除抱怨的方法·····                   | (152) |
| 第七章  | 怎样才能让人与你合作·····                | (157) |
| 第八章  | 一个给你带来奇迹的方法·····               | (162) |
| 第九章  | 人们都需要什么·····                   | (166) |
| 第十章  | 一种人皆喜欢的感召力·····                | (175) |
| 第十一章 | 电影这样做，电视这样做，为什么<br>你不这样做？····· | (181) |
| 第十二章 | 别的方法都不奏效时，试试这个···              | (186) |

#### 第四部 做一个领导者：怎样改变别人而又不引起

|              |       |
|--------------|-------|
| 他的不满或怨恨····· | (192) |
|--------------|-------|

|            |                   |       |
|------------|-------------------|-------|
| 第一章        | 如果必须指出别人的错误，你这样着手 | (193) |
| 第二章        | 怎样批评，并且不因此招来怨恨    | (200) |
| 第三章        | 先谈自己的错误           | (205) |
| 第四章        | 没有人喜欢接受命令         | (210) |
| 第五章        | 顾全对方的面子           | (213) |
| 第六章        | 怎样激励人们成功          | (217) |
| 第七章        | 给人一个好名声           | (223) |
| 第八章        | 使缺点看起来很容易改正       | (228) |
| 第九章        | 使人们乐于做你想要他们做的事    | (233) |
| 成名的捷径      |                   | (239) |
| 戴尔·卡内基教程简介 |                   | (250) |
| 其它有关书目     |                   | (252) |

## 修订版前言

《如何获得朋友和影响人们》一书首版于1937年，仅发行了5000册。戴尔·卡内基与发行人西蒙及舒斯特都认为，仅仅5000册足矣。哪曾想，该书出版后竟引起了极大的轰动。于是乎，一版又一版接踵而来，以应付公众日益增加的需求。就这样，《如何获得朋友和影响人们》一书在出版史上独树一帜，成了国际上经久不衰的畅销书之一。它触及了人们的神经，满足了人类的需要。这种需求决非大萧条之后的年代里一种追求时髦的现象，本书能够持续不断地一直畅销到差不多半个世纪后的80年代，就充分证明了这一点。

戴尔·卡内基常说，要将一个成语译成英语，比去挣1万美元还难。《如何获得朋友和影响人们》一书便成了这样一个成语。从政治性漫画到小说，有数不清的文艺作品或引其文，或引其意，或加以模仿，或加以运用。该书本身几乎已被译为所有已知的有文字的语言。世世代代的人们都会看到它的新版本，都会得到它的中肯指教。

这就给我们提出了一个逻辑问题：这样一本已被证明并且正继续被证明畅销不衰、受到世人普遍欢迎的书，何以还要修正呢？对一部成功之作何以还要再找麻烦呢？

要回答这些问题，我们必须了解：戴尔·卡内基是一个不知疲倦的人，终生都在修订自己的著作。《如何获得朋友和影响人们》一书先是他作为《有力的讲话与人事关系》课程的教材而写的，而且今天这些课程仍以此为教科书。在1955年去世之前，他不断地对教程本身加以提高和修订，以适应不同时期公众的演变着的需要。戴尔·卡内基对当代生活潮流的变迁比任何人都敏感。他不停地改进与完善教学方法，

并多次更新《有力的讲话与人事关系》教科书的内容。倘若他的寿命长一些，他会亲自对《如何获得朋友和影响人们》一书加以修订，以更好地反映自30年代以来世界上所发生的变化。

书中许多著名人物的名字，在本书首次出版的当时，是家喻户晓的，而对今天的许多读者来说，已是鲜为人知了；其中的某些例子和成语，在我们今天的社会环境中，也和维多利亚时代的小说里描写的一样，显得离奇而过时了。致使本书的重要启示与总体效果受到了很大的削弱。

鉴于上述情况，我们此次修订的目的，乃是在不损害其内容的情况下，为现代读者提供一个浅显易懂，具有说服力的版本。我们并没有“改变”《如何获得朋友和影响人们》一书，而是作了少量删减，并增加了一些现代的例子。轻快活泼的卡内基文风完好无损——就连30年代的俚语也保留了下来。如同他说话一样，戴尔·卡内基的这本书写得感情充沛、口语性强，犹如在与读者促膝谈心。

所以，在本书以及他的其他著作中，卡内基依然同生前一样在用有力的声音说话。全世界有数千人正在聆听卡内基的课程，而且人数仍在逐年增加。另有数千人则正阅读和研究《如何获得朋友和影响人们》一书，并正被鼓励运用该书提出的原则，改善自己的生活环境。我们出版这一修订本的宗旨，就是要为他的所有人将这把本已十分锐利的武器磨得更利，擦得更亮。

多萝西·卡内基  
(戴尔·卡内基夫人)

## 本书写作的经过及原因

在20世纪的第一个35年间，美国的各家出版社共出版发行了各类书籍500多万册，其中绝大多数枯燥无味，有很多书籍在经济上得不偿失。我为什么说“很多”呢？世界上最大的出版社之一的社长向我承认，他的公司已有了75年的出版史，然而每出版8种书籍，要有7种书籍赔钱。

那么，我为什么还要贸然又写了一本书呢？书写出之后，你为什么又会不厌其烦地阅读它呢？

这两个问题提得好，现在我就来回答。

自1912年以来，我一直在纽约担任商业及职业男女的进修课教学工作。原先，我只教他们在公众场合讲话的艺术——这是一种为训练成年人而设计的课程。通过实践，培养他们在双边商务会谈及众人面前能够即席思考，更清楚、更有效、更自若地表达自己的意见。

然而，年复一年，我逐渐地认识到，这些成年人不仅迫切需要有有效演讲的训练，更迫切需要了解在日常事务及社会交际中与人相处的艺术。

我还逐渐意识到，我本人也正迫切需要这方面的训练。回首往事我对自己每每缺乏这方面的技巧与理解力感到震惊。20年前，我是多么渴望手头能有这样一本书啊！果能如此，那定是无价之宝了。

与人交往也许是你所面临的最大的问题，尤其是当你在商界做事时——是的，即便你是一位家庭主妇，一位建筑师或工程师，情况也是如此。几年前，由卡内基教育进步基金会赞助的一项研究，发现了一个极为重要、极有意义的事实——这一事实后来又被卡内基技术学院的进一步研究所确认。上述

调查研究发现，即便是在诸如工程师行业这样的技术战线，一个人在经济方面的成功，大约15%取决于个人的技术知识，85%取决于他的为人之道——他的人品及领导他人的能力。

我在费城的工程师俱乐部任课多年，并在美国电气工程师学院纽约分院担任教学工作。曾在我的班里就读过的工程师，总共大约有1500多人。他们之所以来拜我为师，是因为根据多年的观察与经验，他们终于认识到，那些拿最高工资的人，常常并不是那些工程技术知识最丰富的人。譬如说，一个人用微薄的工钱便可以雇到只有技术能力的工程师、会计师、建筑师或其他专业人员。然而，那些既有技术知识，也有本事表达意见，取信于上司，或唤起人们的热情的人，往往能拿到较高的工资。

约翰·D·洛克菲勒在其全盛时期曾经说过：“与人交往的能力就像糖与咖啡一样，是可以买到的商品，”他说：“我愿意出超过世上任何商品的价钱购买这种能力”。

难道你不认为全国所有大学都应该开设课程，以培养这种世界上最值钱的能力吗？然而，哪怕全国仅有一所大学为成人开设诸如此类的实用及常识课程，我也就不会如此对此关注，非要写这本不可了。

芝加哥大学及基督教青年联合会曾作过一次调查，以确定成年人需要学习什么。

那次调查历时两年，耗资25000美元。调查的最后部分是在康涅狄格州的梅里登进行的，之所以选中此地，因为它是典型的美国城镇。调查人员会见了该城的每一个成年人，要求每人都要回答156个问题，比如：“你从事什么商业或职业？什么学历？业余时间怎么过？收入是多少？有什么爱好？你的志向是什么？有什么难题？对学习什么科目最感兴

趣？”等等。那次调查表明，成人们最感兴趣的是健康，其次是怎样理解人和与人交往，怎样让别人喜欢自己，怎样使别人接受自己的想法。

于是，调查委员会决定在梅里登为成年人开设这样一个课程。他们千方百计地寻找有关这方面的切实可行的材料，但却一本也没有找到。最后，他们去找一位世界著名的成人教育权威，询问他是否知道有哪一本书可供他们使用。他回答说：“不知道。我了解那些成年人想要学什么，可他们所需要的书压根还没有写出来呢”。

经验告诉我，他讲的是真话，因为多年来我自己也一直在寻找这样一本论述人类关系的、有实用价值、能起作用的小册子。

既然没有现成的书，我便自己动手写了一本，以便自己讲课使用。这就是本书，希望你能喜欢它。

为了写这本书，我翻阅了所有能够找到的有关这方面的资料——从报纸上的专栏、杂志、论文、家庭案件审判记录到老一代哲学家的著作、新一代心理学家文章，无所不猎。此外，我还雇用了一名训练有素的研究人员，要他花了一年半的时间在各个图书馆浏览我所漏掉的资料，翻阅有学术价值的大部头心理学著作，熟读杂志上的数百篇文章，收罗数不清的人物传记，并设法弄清楚各个时代的伟大领导人是如何与人交往的。我们读了他们的传记，读了从尤利乌斯·凯撒到托马斯·爱迪生所有伟大人物的生平轶事。我记得，光是西奥多·罗斯福的传记，我们就读过100多部。我们决心不遗余力，不惜代价，一定要找到任何时代的任何人所使用过的赢得朋友和影响他人的切实可行的主张。

我亲自会见过几十位成功者，其中有些人是世界知名人

物——发明家如马科尼和爱迪生；政治领导人如富兰克林·D·罗斯福、詹姆斯·法利；商界巨头如欧文·D·扬；电影明星如克拉克·盖布尔和玛利·皮克福德；探险家如马丁·约翰逊——努力去发现他们处理人类关系时所使用过的技巧。

我根据所有这些材料，写成一篇简短的讲稿，取名为“如何获得朋友和影响他人”。我说它“简短”，是因为开始时它是简短的，但很快便扩展成了一篇能讲一个半小时的讲稿。多年来，在纽约的卡内基学院讲课时，我每一季都要向成年人做这一报告。

我给他们做报告，鼓励听众走出去，在他们的商务交往与社会交往中试用一下所讲的方法，然后回到课堂上来讲一讲他们的经历和所收到的效果。多么有趣的作业啊！这些急于自我提高的男男女女被这一在新型实验室里工作的主张迷住了——这是有史以来的第一座，而且是唯一的一座，为成年人设立的人类关系实验室。

这本书不是那么容易写成的。它是像孩子一样成长起来的，是从那座实验室里成长发育起来的，是靠数千个成年人的经验成长发育起来的。

几年前，我们是靠印制在一张不比明信片大的卡片上的一套准则起步的。到了第二季，我们便印制了一个较大的卡片，接下去换成了一张传单、一套传单，尺寸和内容逐年扩大。经过了15年的实验及研究之后，便产生了本书。

我们这里所制订的准则并不是单纯的理论或主观臆断。它们像魔法一样有效，听起来简直令人难以置信。我亲眼看到许多人由于严格地运用了这些法则，使生活发生了革命性的变化。

举例说明：一个拥有314名雇员的人参加了一期这样的培训班。多年来，他随意驱使、批评、责难雇员，不加节制不分青红皂白，一开口便出言不逊，对雇员们从没有过一句感谢、鼓励的话语。通过学习本书里所讨论的那些准则，这位雇主的人生哲学发生了根本的变化。如今，他的企业里是一派崭新的气象，充满了忠诚、热情和合作精神。314个仇人变成了314位朋友。他在对全班发表演讲时自豪地说：“过去我在企业里走动时，没有一个人同我打招呼。雇员们一看到我，总是故意把脸转向一边。而如今，他们都成了我的朋友，就连工友也对我直呼其名。”

这位雇主赢得了更大的利润，也赢得了更多的空闲时间——更重要的是，他无论是在企业里还是在家里，都找到了更大的幸福。

由于使用了这些准则，数不清的店员都大大提高了货物的销售量。许多人还开了新的帐户——这是他们原先所求之不得的。管理人员得到了更大的权力、更高的工资。一位管理人员报告说，由于他运用了这些真理，工资已被大幅度提高。还有一位，费城煤气公司的一位管理人员，在65岁时，因为好斗和缺乏领导能力而被内定降职。这一训练不仅使他得以幸免，而且还被提升了职务，提高了薪水。

在培训班结业而举行的宴会上，学员的配偶告诉我，自他（她）们的丈夫或妻子接受这一培训以来，他们的家庭幸福得多了，这样的事例举不胜举。

学员们常常对他们取得的新成效感到惊讶。这一切看起来简直像是魔法。有时候，他们急于要向我汇报接受正常训练所取得的成效，连48小时也等不及，便在星期天朝我家里挂电话。

一位学员听了 I 有关这些原则的报告后，激动异常，一

直和班里的其他成员讨论到深夜。凌晨三点钟，别人回家了，而他因为认识到了自己的错误而感到十分震惊，展望眼前崭新而令人振奋的前程，又倍受鼓舞，心潮澎湃，夜不能寐。

他是何许人也？是一位天真幼稚、不学无术、对任何新理论都热心接受的人吗？不，绝对不是。他是一位老于世故、息观厌世的艺术品商人，在该城颇有些名气，能流利地讲三种语言，毕业于两所欧洲大学。

在写这一章的时候，你收到了一位德国人寄来的一封信。他是一位贵族，祖上世代代为德国王室的职业军官。他在一艘横渡大西洋的汽船上写的那封信，在谈到运用这些原则的情况时，简直带有点宗教的狂热。

另一位是一个年迈的纽约人，哈佛大学的毕业生。他是一位富翁，一家大地毯厂的主人。他声称，他在14个星期里通过系统训练所学到的关于如何影响他人的知识，比他在上大学四年里学到的还要多。他的说法荒诞吗？可笑吗？难以置信吗？当然，你有权用任何你愿意使用的形容词表示对这一说法嗤之以鼻。我这里只是作客观报道，未加任何评论。他的这番话是这位守旧的、成就卓著的哈佛大学毕业生与于1933年2月23日星期四晚上在耶鲁大学俱乐部对大约600人讲演时所说的。

“与我们本应做到的相比”，著名的哈佛大学教授威廉·詹姆斯说：“我们只是处于半清楚状态。我们的体力与脑力资源仅有一小部分得到了应用。坦率地说，每个人都是这样生活在自己狭窄的局部里。虽然人们拥有着各种各样的能力，但却在习惯上忽略了对他们的使用”。

你习惯上忽略使用的那些能力，该是多么可惜啊！本书的唯一目的，就是帮助你发现、发展那些闲置没用的财产，

并让它们为你造福。

普林斯顿大学前校长约翰·G·希本博士说：“教育乃是应付生活情况的能力”。

假如你读完了本书的前三章之后，应付生活情况的能力一点也没有提高，那么，我将认为，对你而言，这本书是个彻底的失败。因为“教育的伟大目标”，赫伯特·斯宾塞说，“不是知识，而是行动”。

这就是一本行动手册。

戴尔·卡内基 1936

## 关于如何从本书中获得 最大收益的九点建议

1. 假如你想从书本中获得最大的收益，有一个绝对必要的条件，这一条件比起任何规则来，不知道要重要多少倍。除非具备这一基本条件，否则，纵有1000条学习规则也无济于事。假如你果真具备了这一首要条件，无须阅读这里提出的任何建议，你就能获得奇迹般的效果。

这一神奇的条件是什么呢？很简单：那就是强烈而执着的学习欲望，提高自己的交际能力的强大决心。

如何才能培养这种欲望呢？这就需要你时时提醒自己这些交际原则对你来说是何等重要，时时想象这些技巧将会如何帮助你生活得更丰富、更充实、更幸福、更满足。要反复地对自己说：“我的声望，我的幸福，我的价值观念，在很大程度上取决于我的交际能力。”

2. 先将每一章匆匆浏览一遍，以便对各章内容有一个概括的印象。读完一章之后，也许你禁不住急于看下一章。请

不要那样——除非仅仅是为了消遣取乐。倘若你是为了提高自己的交际技巧而读本书的，那就请你回过头来，再仔细地将每一章重读一遍。从长远看，这样倒会节省时间，取得事半功倍的效果。

3. 阅读过程中，时时停下来，思考一番所读过的内容，问问自己如何运用这些建议。

4. 阅读时，手里要拿着蜡笔、铅笔、钢笔、书签或彩笔。遇到你认为可用的建议，在旁边划一条线，然后在每一句下边划线、涂色，或用“※※※※”号标出。在书上做记号或划线，可以使你觉得它更有趣，以后复习起来也容易而迅速得多。

5. 我认识一位妇女，她在一家大保险公司当过15年的业务经理。每个月她都要将该公司当月所签订的所有保险合同翻看一遍。月复一月，年复一年，她读过许许多多这样的合同。为什么呢？因为经验告诉她，这是唯一能够使她对这些合同的条款始终做到心中有数 的办法。

我曾经花了将近两年时间写过一本关于公开讲演的书，然而我发现，我竟不得不时时翻看前面，以记住自己的书里所写的内容，因为我的健忘程度是惊人的。

所以，如果你真的想从书中得到长久的好处，就不要以为走马观花看一遍就万事大吉了。在详细地阅读过一遍之后，你每个月都应当花上几个小时复习它！每天都要把它放在案头，经常拿起来看几眼。请记住，只有通过不断的温习，不懈的运用，才能养成使用这些原则的习惯。别的办法是没有的。

6. 萧伯纳曾经说过：“假如你想教一个人什么东西，他是永远也学不会的。”这话说的很对，因为学习是一个主动

的过程，我们都是通过实践而学习的。倘若你想掌握你正在学习的本书中的那些原则，那就请你做有关的事，不失时机地运用这些规律。否则，你就很快忘得一干二净。只有经常运用的知识，才记得最牢。

可能你会忘记，要想时时处处运用这些原则，谈何容易。这一点，我很清楚，因为这本书虽是我写的，但我仍然发觉，要把我自己提出的所有原则都付诸实施是很难的。比如说，在你不高兴的时候，批评和责难他人就比理解他人的观点要容易得多；发现别人的缺点常常比发现别人的长处容易；谈起自己的愿望来，往往要比谈起别人的愿望自然，等等。所以，当你读本书时，请记住，你不仅仅是为了猎取信息，而是在试图养成新的习惯。啊，不错，你是在尝试一种新的生活方式。那就需要时间，需要毅力，需要天天坚持使用。

所以，要经常参考本书，把它当作一本处理人事关系的工作手册。每当遇到特殊问题——譬如管理孩子，说服配偶接受你的想法或打发脾气大的顾客满意而去，对该为之事犹豫不决，当断不断，等等，你应当翻开本书，重温一遍划线的段落，然后试用一下这些新方法，看看它们能为你带来什么样的神奇效果。

7. 每当你的配偶、你的孩子或单位业务助理撞见你违反其中的一项原则时，偿给他（她）一角或一元钱，就会将这些规则掌握的过程变得活泼有趣。

8. 华尔街一家大银行的行长在给我的一个班的学员讲话时，曾描述过他所使用的一套高度有效的自我提高办法。此人没有什么正式学历，但却成了美国最重要的金融巨头之一。他承认，他的成功主要得力于不断地运用他的那套土办法。下面就是他的具体做法，我将凭我的记忆尽量用他的原话介

绍：

“多年来，我一直使用着一个约会本，上面记着我当天的所有约会。星期六夜晚，家人从不给我安排任何活动，因为他们知道，每星期六晚上，我总要花一些时间对我的自测进行反思、回顾与评定。晚餐后，我便自己走开，翻开约会本，对一个星期内的所有约会、讨论及会议进行思考，我自己问道：

“‘当时我犯了哪些错误？’

“‘我所做的哪些是对的——如何才能做得更好？’

“‘我从中可以得到什么教训？’

“我常常发现，这种每周的回顾令我十分不快。我常对自己的错误感到震惊。当然，随着岁月的流逝，这种错误犯得不那么经常了。有时候，在作了一番回顾之后，我真有点沾沾自喜。这一番自我分析、自我教育的办法，我一直沿用了多年，它给我带来的好处比我所尝试过的任何其他办法都多。

“它帮我提高了决定的能力，使我在与人交往上受益匪浅。对于这一套办法，如何赞扬都不过分。”

何不采用一套类似的办法对你运用本书中所讨论的那些原则作一番检查呢？那样做，将会有两大好处：

首先，你会发现你正在经历着一个受教育过程，这一过程既神秘有趣，而又珍贵无比。

其次，你会发觉，你的应接与交际能力将会大大提高。

9. 在本书的结尾，有许多空白页留给你记录运用这些原则所取得的成功。要记得清清楚楚，比如姓名、日期、效果。手头有了这样一个记录本，会激励你作出更大的努力。数年后，当你偶尔翻看时，这些记录该会多么迷人啊！

# 第一部

## 人际关系的基本原理

## 第一章

### 欲吃蜂蜜，勿踢蜂箱

1931年5月7日，纽约市历史上最为轰动的一场追捕达到了高潮。经过几个星期的搜寻，“双枪”克劳利——这个不吸烟不喝酒的杀人凶手，出现在海湾，被困在西区大街上他情人的住宅里。

150名警察和侦探包围了克劳利在楼房顶层的隐蔽处。他们在房顶上打开了洞，试着放催泪弹把这个“杀害警察犯”薰出来。他们在四周的建筑物上安上了机枪，一个多小时内，这一纽约最好的住宅区内回响着“砰，砰，砰”的手枪声和“达达”的机关枪声。克利劳躲在一张装填得很厚的沙发椅后，不断地向警察射击。上万名兴奋的市民观看了这场战斗，在纽约市的人行道上从来没有出现过这样的场面。

克劳利被捕之后，警官莫鲁尼宣布这个双枪亡命徒是纽约历史上最危险的凶犯之一。他说：“就是天上掉下来一只羽毛，他也会开枪的”。但是，“双枪”克劳利是怎样看待自己的呢？我们知道，当警察向他的住宅开火时，他向“可能与此事有关的人”写了一封信。写信时，鲜血从他的伤口流出，在信纸上留下一道深红色的血痕。克劳利在信中说：“在我的衣服里有一颗疲惫的心，但却是一颗善良的、决不伤害别人的心。”

在克劳利写这封信之前不久，他曾和他的女友在长岛外