

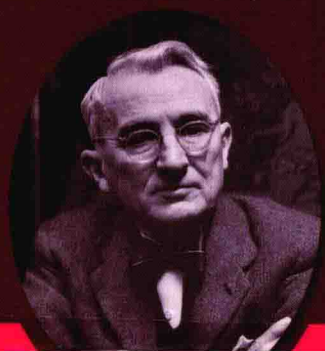
经典的励志内容 ↓ 沉淀的世纪精华

人性的弱点

HOW TO WIN FRIENDS
AND INFLUENCE PEOPLE

[美] 戴尔·卡耐基

吕平 译



卡耐基的经典著作
全球销量超1000万册

认清人性弱点，唤醒内心迷茫

翻译成36国语言 为数千万读者提供帮助



人性的弱点

HOW TO WIN FRIENDS

AND INFLUENCE PEOPLE



[美] 戴尔·卡耐基

吕平 译



海潮出版社
Haichao Press

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点 / 吕平译. -- 北京 : 海潮出版社,
2016.4

ISBN 978-7-5157-0881-2

I. ①人… II. ①吕… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 003607 号

书 名: 人性的弱点

作 者: 吕 平

责任编辑: 关 月

封面设计: 今朝设计

出版发行: 海潮出版社

社 址: 北京市西三环中路 19 号

邮政编编: 100841

电 话: (010) 66969738 (发行) 66969751 (编辑) 66969746 (邮购)

经 销: 全国新华书店

印刷装订: 三河市祥达印刷包装有限公司

开 本: 170mm × 240mm 1/16

印 张: 16

字 数: 200 千字

版 次: 2016 年 4 月第 1 版

印 次: 2016 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5157-0881-2

定 价: 32.80 元

(如有印刷、装订错误, 请寄本社发行部调换)

代序

这本书是如何写成的

——戴尔·卡耐基

在二十世纪的前三十五年间，美国的出版社出版了各式各样的二十多万本书籍。但是大多数书都索然无味，而且还有许多书的出版导致了出版社的亏损。我刚才说了“许多”书亏损，其中作为世界上最大出版社之一的一家出版社总裁对我坦诚地说，尽管他的出版社有七十五年的出版经验，但是仍然是八本书中有七本是亏本的。

那么我为什么还要冒险去再写一本书？更何况，我写完后，凭什么会让你费心去读它呢？

这确实是两个合情合理的问题，因此我将尽力去回答它们。

从1912年开始，我就在纽约为商业和职业的人们开办教育课程。起初，我只开办了公共演讲类的课程。设置这个课程的主要目的是，通过实际经历训练成年人在商务谈判和人际交往中能够根据他们的感觉更清晰、更高效、更自信地表达自己的观点。

但是经过几批学员后，我渐渐意识到这些人毫无疑问需要有效演讲方面的培训，还有在日常商务和社会交往中更多的需要与人相处的艺术方面的培训。

同时，我也渐渐意识到自己也非常迫切的需要这方面的练习。每当我回想起那时，我就对自己在技巧和理解上的匮乏而感到震惊。二十多年前，我是多么希望能拥有这样的一本书。如果那时能有这本书，那它

必定是对我无价的恩赐。

如何与人交往可能是你所面临的最大问题。如果你是一个商人，那么这个问题将尤为重要。如果你是家庭主妇、会计师或工程师，你也会碰到同样的问题。

几年前，为了促进教学，在卡耐基基金会的资助下完成的研究发现了一个非常重要而又显著的事实。不久后，这项发现又被卡耐基理工学院的进一步研究加以证实。这些研究显示，即使是走工程类技术路线的人，他的成功仅约有百分之十五是得益于他的技术知识，而百分之八十五是由于人事管理学技能——人格和领导能力。

许多年前，我为费城工程师协会开办了一系列课程，并且也为美国电气工程师协会纽约分会开办了很多培训课程。大约总共有一千五百名工程师参加了我的课程。他们之所以来参加我的课程，是因为他们经过数年的观察和经历最终意识到工程师中薪酬最高的人员往往不是工程技术水平最高的人。例如，我们仅需要付一定的工资就可以雇用到工程、建筑或其他职业的技术能力。但是如果一个人有技术知识再加上表达思想能力、领导能力和调动他人积极性能力，那么他也就能有高的薪酬。

在约翰·D. 洛克菲勒的事业全盛时期，他说：“与人打交道的能力也像糖或咖啡一样是可购买的商品。”他接着说：“而且和这世界上其他东西相比，我更愿意为这种能力付出代价。”

难道你不猜想世界上的所有大学都会开办课程来发扬世界上这种最高昂的能力？但是，如果这只是世界上每一所大学的针对成人的某种实用常识课程，那么我根本不可能去费心去写这本书。

芝加哥大学和美国基督教青年会学校开展了一项调查，以确定成年人想学什么。

这项调查花费了两万五千美元，并持续进行了两年时间。这项调查的最后部分是在康涅狄格州的梅里登完成的。梅里登曾经被选为

美国最典型的城镇。梅里登的每一个成年人都是采访对象，并且要求回答156个问题。这些问题诸如：“你的生意或职业是什么？你的教育经历？你如何打发业余时间？你的收入如何？你的业余爱好是什么？你的理想是什么？你的缺点是什么？在学习中你最喜欢哪门学科？”等。这项调查显示健康是成年人最关注的问题；而第二关注的问题是——如何理解别人、如何与人相处、如何让别人喜欢你以及如何赢得别人的认同。

因此，进行本次调查的委员会决定在梅里登开办这样的一个课程。他们努力搜寻关于这个问题的一本实用教材，但一本都没有找到。最后，他们去寻求一名世界杰出的权威成人教育家的帮助，并问这位成人教育家是否有适合这些成年人需要的书籍。“没有，”成人教育家回答说，“我知道这些成年人需要什么。但是他们需要的这种书籍却从未有人写过。”

根据我的经验，我知道他说的没有错，因为我自己从好几年前就在寻找一本实用的人际关系指导书。由于世界上没有这样的书籍，所以我决定写一本用于我的课程教学。因此这本书问世了，我希望你能喜欢。

为了准备这本书，我读了所有我能找到的关于这一主题的资料——包括报纸专栏、杂志文章、家事法庭记录、老的哲学家著作和新的心理学家著作。此外，我还雇用了一名训练有素的研究人员花了一年半的时间去各个图书馆搜寻我错过的资料、梳理各类心理学书卷、研读成千上万的杂志文章、检索无数的人物传记，试图确定所有时代佼佼者是如何与人相处的。我们读了他们的传记，我们还读了从恺撒到爱迪生之间所有佼佼者的生平事迹。我还清晰地记得，仅罗斯福的传记我们就读了不下一百本。我们决定不惜一切时间和金钱代价找出不管是什么人还是什么时代的所有赢得朋友和影响他人的实际经验。

我亲自采访过很多成功人士，他们有诸如马可尼和爱迪生等世界著

名发明家、诸如富兰克林·D. 罗斯福和詹姆斯·法利等政治领袖、诸如欧文·扬等商业精英、像克拉克·盖博和玛丽·皮克福德等电影明星以及像马丁·约翰逊等探险家。我试图探明他们处理人际关系的方式方法。

我从所有的这些材料中整理出了一份简短的演讲稿。我把这篇演讲稿叫作“如何赢得朋友和影响他人”。我说它“简短”，只是因为在一开始它是非常简短的，但是很快这篇演讲稿就扩增到可以做一个半小时的讲座了。多年来，我在纽约卡耐基学院每一学期都给成年人做一次关于这本演讲稿的课程。

我给他们演讲，并敦促他们在商业和社会交往中尝试使用这些技巧；然后他们再在课堂上说出他们的经验和取得的结果。这是多么有趣的课程啊！这些渴望自己提升的男男女女被在一种新的试验中工作的想法所深深吸引，这是曾经存在的第一个也是唯一一个对成人开展的关于人际关系的试验。

这本书不是像通常的写作那样完成的。它就像一个孩子一样一点点地长大。它是从那次试验中成长和发展的，是从成千上万成年人的经验中成长和发展的。

几年前，我们开始将一套人际交往准则印在一张比明信片还小的卡片上；在下一学期，我们把人际交往准则扩充，印在更大的卡片上；后来就印成一本小册子，再后来就是一系列小册子；每一次尺寸和内容都增加。十五年的实验和研究后，那些准则就成了这本书。

我们在这里制定的准则不是单纯的理论或猜测。尽管这些准则听起来难以置信，但是他们却像魔法一样富有成效，我已经看到这些字面上教义的使用确实使很多人的生活发生了重大的变革。

举例说明：一位拥有314名员工的老板参加了这些课程之一。他多年来都是毫无顾忌、任意地驱使、评判、责骂他的员工。他的嘴里从未吐露过和蔼、赞赏和鼓励的话。学习了本书讨论的准则后，这位老板的

人生哲学发生了大幅改变。因此，他的团队激发了新的忠诚度、新的积极性、新的团队合作精神。原先的314名“敌人”，现在变成了314名朋友。因此他在课前演讲中自豪地说：“以前，我在公司里游走时，没有人跟我打招呼。当他们看到我走近时，马上转过脸去看着其他地方。但是现在他们都成了我的朋友，甚至连保安都亲切地叫着我的名字。”

这位老板因此而获得更多的利润，更多的从容，而且最为重要的是他在事业和家庭中发现了更多的快乐。

不计其数的销售人员通过使用这些原则大幅增加了他们的销售额。而且很多销售人员赢得了他们以前费尽口舌都无法赢得的客户。公司管理人员不仅被赋予更大的权力，而且获得更高的薪酬。某公司的一位管理人员说，他的薪酬增加了很大一截，原因就是 he 应用了这些准则。另外一个真实例子就是费城煤气公司的高管，在他65岁时由于他的好战和无法巧妙地带领团队而被确定要降级。但是他参加完这些准则的培训后，不仅让他免于降级，而且还得到了升职和加薪。

在无数次课程结束后的宴会上，他们的妻子或丈夫都告诉我说：自从他们的丈夫或妻子参加这类培训开始，他们的家庭变得更加幸福。

人们常常惊讶于他们获得的新成效。这一切似乎像变魔术一样。在有些时候，他们的内心充满了无比的激动之情，于是他们甚至在周日都要打电话到我家中，因为他们已经激动得无法忍受再等48小时才能在课程上报告他们的成就。

其中有一个人非常激动地向我谈论这些准则，因此他与其他学员一同讨论这些准则到深夜。他们一直讨论到凌晨三点，这时其他人都回家了。但是他意识到自己的错误而感到非常震惊，因此受到在他面前打开的新的和更丰富的世界远景的启发，他难以入眠。他那天晚上彻夜难眠，而且第二天和第三天晚上也没能入睡。

他是谁呢？一个天真的、不谙世事的且要讲述新发现的任何新理论

的人？不，远非如此。他是一个精于世故的艺术品经销商，他能流利地说三种语言，毕业于欧洲的两所大学。

在写这本书期间，我收到了一名德国守旧派寄来的信。他是一位贵族，他的祖先曾世代担任霍亨索伦王朝的职业军官。他从大西洋彼岸寄来的信中讲述了那些准则的应用，几乎达到了宗教般的狂热。

另一个人是一位老纽约，是一位毕业于哈佛大学的高材生，一位大地毯厂的老板。他声明通过为期十四周关于影响他人艺术的系统训练学习要比他在大学四年学的还多。荒谬？可笑？还是神奇？当然，你有权力根据你的想象反驳这个声明。我只是报道并没有评论他做出的这个声明，这是一名保守的和非常成功的哈佛毕业生在1933年2月23日周四晚上耶鲁会馆内对着六百多人的公开演讲中做出的声明。

哈佛大学的著名教授威廉姆·詹姆斯说：“与我们应有的成就相比，我们只能算是半醒着。我们只是使用了自己身心非常小的一部分资源。广义地说，人类个体的利用程度距其限制还有很远。人类拥有各种能力但却经常未能加以利用。”

这本书的唯一目的是帮助你发现、开发和利用那些你“经常不利用的”能力——那些隐匿和未使用的东西。普林斯顿大学的前校长约翰·G. 希本说：“教育是适应生活环境的能力。”

如果你读完这本书的前三章的时候还没有以一点更好的状态面对生活，那么就你所关心的而言，我认为这本书是彻底失败的。因为赫伯特·斯宾塞说：“教育的最大目标不是知识，而是行动。”

而这就是一本行动的书。

戴尔·卡耐基

1936年

从本书中获得最多收获的九项建议

1. 如果你想从本书中获得最多的收益，这里有一个必不可少的要求，一个比任何规则或技术更重要的基本条件。除非你有这个基本的条件，否则成千上万的准则也将是一无是处。如果你拥有这种重要的天赋，那么你不用读如何从书中获得最多收益的建议就可以达到奇迹般的效果。

这个不可思议的条件是什么呢？只是一种深深的求知欲望，一种增加你处理人际关系能力的坚强决心。

你应如何产生这样一种迫切要求呢？通过不断地提醒自己这些准则对你有多重要。想象一下本书的技巧会帮助你过上更富有、更充实、更快乐和更有意义的生活。自己对自己一遍遍地说：“我的人缘、幸福和价值观很大程度都取决于我与人相处的能力。”

2. 首先，迅速地阅读每一章以获得大致的了解。你可能会被吸引，然后匆匆地去看下一章。但是请不要这样做，除非你只是为了消遣而阅读。如果你读此书是为了提升你的人际关系处理能力，那么请从头重新把每一章仔细地读一遍。从长远来看，这将节省时间并能取得良好的效果。

3. 经常停下来思考一下你正在读的东西。然后扪心自问什么时候可以使用每一条建议。

4. 阅读时，手中拿支蜡笔、铅笔、钢笔或荧光笔。当你遇到一条你觉得可以利用的建议时，就在建议边上画一条线。如果它是一条四星级的建议，那么在每个句子下面划条线或用荧光笔划出，或标记上“****”。在书上做记号和划线会使书本更加有趣，并且可以使你更容易快速地复习。

5. 我认识一位在一家大保险公司当了十五年办公室经理的女士，她每个月都读公司本月签署的所有保险合同。没错，她月复一

月、年复一年地读着那些大部分相同的合同。为什么呢？因为经验告诉她，那是她能清楚地记住他们的规定的唯一途径。我曾经花费接近两年时间写一本关于公开演讲的书，然而我发现自己为了记起已经写过的内容就必须一次次追过来看前面的内容。我们遗忘的速度真的非常惊人。

所以，如果你想从本书中获得真实、持久的收益，那么就不要认为只需要粗略地看一遍就够了。当你仔细看完整本书后，你应该每月都花几小时进行复习，并且要把书放在书桌上，以供不时翻看。自己对仍然在酝酿中改进的丰富可能性不断保持有深刻的印象。我们要记住，只有通过持久有力的复习和应用才能让这些准则的使用变成习惯。这没有其他捷径可寻。

6. 萧伯纳曾经说过：“如果你把一切都教给一个人，他将永远学不会。”萧伯纳说得没错。学习是一种主动的过程。我通过实践来学习。因此，如果你想掌握你从本书中学到的准则，那么就去践行它们吧。不要放过任何可以运用它们的机会。如果你不这样做，那么很快你就会忘记它们。只有经常使用的知识才能深深地烙在脑海里。

你可能会觉得无时无刻地运用这些建议会非常困难。我了解这一点，毕竟我写了这本书，而且我也时常觉得运用我主张的每个准则会很困难。比如说，当我们心情低落的时候，我们更容易对别人进行指责和谩骂，而难以试着去理解其他人的观点。我们总是容易地发现过错，而难以发现令人称赞的事。我们总是更自然地谈论我们想要的，而难以谈论别人想要的。因此，当你在读这本书时，要记住你不仅仅是想获得知识，也要尝试养成新的习惯。没错，你要尝试新的生活方式。这是需要时间、持久地和日复一日地运用它们。

所以你要时常阅读这些文字，把本书当作人际关系的工作手册；当你遇到某些具体问题时——例如照看小孩、说服爱人同意你的观点、平息愤怒的客人——犹豫如何去处理这些自然的事情、冲动的东西。通常情况下，这样是不对的。相反，我们应该翻开书温习一下划线的段落，然后尝试这些新方式，等着看它们是如何创造奇迹的吧。

7. 每当爱人或孩子或商业伙伴抓到你违背了某项准则时，你就给他们一角或一美元。让掌握这些准则成为生动的游戏。

8. 在我的一个班级课前演讲中，一位来自华尔街某知名银行的董事长讲述了一个他用于自我提升的高效系统。虽然这个人没有接受过多少正规教育，但是他成为美国最重要的金融家之一，而且他坦诚自己的成功完全要归功于他那套系统的不断运用。这就是他所做的一切，我将尽可能准确地复述他的原话。

“数年来，我有一本邀约记录簿，上面记录着我每天的邀约。我的家人在周六晚上从不会为我做什么安排，因为他们知道我每周六晚上都要进行自我反省、自我回顾和自我评价。晚餐过后，我就离开餐桌来到自己的房间，打开我的邀约记录簿，仔细回想这一周来参加的访谈、讨论会和会议。然后，我问自己：

‘我犯过什么错误？’

‘我又做对了什么，怎么做才会让我有自我提升？’

‘我从这些经历中学到了什么？’”

“我经常发现通过对这一周的反思会使自己非常不开心。我经常惊讶于我自己的失误。当然，随着时间的流逝，这些失误变得不那么频繁。有时候，我更愿意自我安慰自己。这个自我分析、自我教育的系统年复一年地持续着，比我做过的其他任何事都对我更有益处。”

“它帮我提高了决策能力，在与人相处的方面也给予我极大的帮助。无论我怎样推荐它都不过分。”

我们为什么不利用类似的系统去检验自己对本书中准则的运用情况呢？如果你做了，会有两个结果。

第一，你会发现自己正在进行着一场不仅有趣而且珍贵的教育过程。

第二，你会发现你与人相处的能力将会有极大的提升。

9. 你会发现在本书的最后有几页空白纸，你可以把应用这些准则取得的成功都记录在上面。记录的时候要具体，记上姓名、日期和结果。保持进行这样的记录将激励你进行更大的努力；而且当若干年后你再看到这些记录时，这些记录将是多么的迷人啊！

为了最大限度地利用这本书：

培养强烈想要掌握这些处理人际关系准则的愿望。

每一章都要读两遍，再读下一章。

当你阅读的时候，时常停下来想一想自己如何应用这些建议。

把重要的观点划出来。

每月都要把这本书温习一遍。

抓住每次能运用这些准则的机会。把本书作为工作手册来帮助你解决日常遇到的问题。

当你的朋友抓住你违背某条准则时，就给他们一角或一美元，把这个学习过程当作生动的游戏。

每周检查自己的进度。反省一下自己犯了哪些错误，取得了哪些进步，又学到了哪些。

在本书的后面记录你在何时是如何运用这些准则的。

第一部分 与人相处的基本技巧

- 第1章：“如果想采集蜂蜜，就不要踢翻蜂巢” 003
- 第2章：与人相处的大秘密 016
- 第3章：能激发别人渴望的人拥有全世界，否则形单影只 028
- 第一部分小结 处理人际关系的基本方法 043

第二部分 让人喜欢你的方法

- 第4章：如果这样做，你将处处受欢迎 047
- 第5章：一个给人留下美好印象的简易方法 059
- 第6章：如果你想避免麻烦，请这样做 067
- 第7章：一个简单的方法，让你在交谈中备受欢迎 075
- 第8章：如何让人对你感兴趣 085
- 第9章：如何让人瞬间喜欢上你 090
- 第二部分小结 让人喜欢你的六种方法 102

第三部分 如何赢得别人的支持

- 第10章：你无法在争辩中取胜 105
- 第11章：怎样避免制造敌人 112

- 第12章：如果你错了就承认 123
- 第13章：一滴蜂蜜 131
- 第14章：苏格拉底的秘密 140
- 第15章：处理矛盾的安全方法 146
- 第16章：如何促成合作 151
- 第17章：一个能够为你创造奇迹的公式 157
- 第18章：什么是每个人所需要的 163
- 第19章：每个人都喜欢的吸引力 171
- 第20章：电影和电视都是这么做的，你为什么不做呢？ 177
- 第21章：当你无计可施时，试试这个 182
- 第三部分小结 如何赢得别人的支持 186

第四部分 作为领导者：如何不用冒犯或激起反感而改变别人

- 第22章：如果必须批评，请以这种方式开始 189
- 第23章：如何评判而不招埋怨 194
- 第24章：先谈自己的错误 197
- 第25章：没人喜欢被人命令 201
- 第26章：为他人保全颜面 203
- 第27章：如何激励人们成功 207
- 第28章：给狗起个好名字 213
- 第29章：让错误看起来容易纠正 217
- 第30章：让人们乐意去做你所希望他做的事情 223
- 第四部分小结 作为一个领导者 228

附录：走向成功的捷径

