

[美] 戴尔·卡耐基/著 余力/译

令人面红耳赤的人际交往最经典读本

人性的弱点

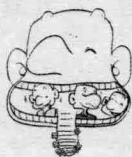
经典插图版
百年畅销



HOW TO WIN FRIENDS
AND INFLUENCE PEOPLE

人生中最重要课堂

重庆出版集团  重庆出版社



人性的弱点

How to Win Friends and Influence People



做最让人喜欢的自己
如何有效地影响他人，让他人更重视自己

〔美〕戴尔·卡耐基 著

余力 译

重庆出版集团  重庆出版社

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点/[美]戴尔·卡耐基 著 余力 译. —重庆:
重庆出版社, 2010.4

ISBN 978-7-229-01927-3

I. 人… II. ①戴… ②余… III. 人间交往—通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第042324号

人性的弱点

RENXINGDERUODIAN

[美]戴尔·卡耐基 著 余力 译

出版人: 罗小卫

策划: 刘太亨 刘嘉

责任编辑: 刘嘉 王诗莹

技术设计: 日日新



重庆出版集团 出版
重庆出版社

重庆长江二路205号 邮编: 400016 <http://www.cqph.com>

重庆长虹印务有限公司印刷

(重庆长江一路69号 邮编: 400014)

重庆出版集团图书发行有限公司发行

E-MAIL: fxchu@cqph.com 邮购电话: 023-68809452

全国新华书店经销

开本: 780mm × 1270mm 1/32 印张: 12.875 字数: 288千

2010年4月第1版 2010年4月第1次印刷

ISBN 978-7-229-01927-3

定价: 28.00元

如有印装质量问题, 请向本集团图书发行有限公司调换: 023-68706683

版权所有, 侵权必究



如果你想在有生之年被人痛恨，只要随意地、刻薄地去批评他人就可以了。请记住，我们不是完全理性的动物，而是有着随意变化的感情，很容易自负和有太多虚荣的人类。

要做到成功地和人打交道，就要善于捕捉对方的观点。看一件事，不光要站在自己的立场上，还需要兼顾对方所处的角度。

你在大街上所遇到的人，绝大多数都渴望得到同情。请把你的同情送给他们，你就会得到他们的喜欢，并且在你需要同情的时候，他们也会回报于你。

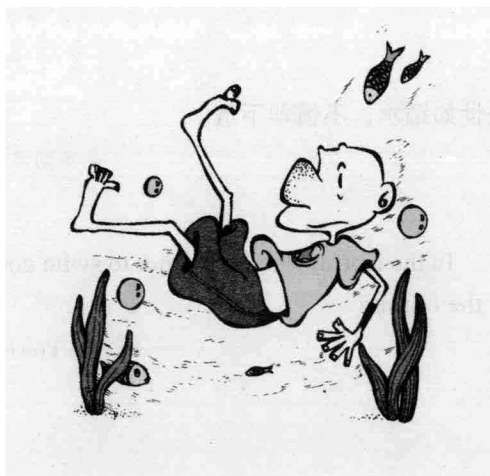


处世如蹈水，不慎即下沉。

——英国谚语

In the world, who knows not to swim goes
to the bottom.

——English Proverb



自序

从1912年开始，我在纽约举办了一系列培训，对象是职业人。最初，我培训的主要内容是训练大家演讲，告诉大家如何清晰、高效而又从容地表达自己的想法。

经过几轮培训之后，我和学员深入地交流，发现了这样一个问题：这些人固然需要提升表达能力，但他们更迫切需要的是学会在日常生活中如何跟人打交道。同时，我发觉自己也很需要这方面的训练。

跟人打交道是一个很重要的问题，如果你是一位商人，则尤其如此。即使你是一位整天埋头文案的会计师，或是一位研究机械的工程师，甚至是一位蜗居在家的家庭主妇，这个问题也同样无法避免。跟人打交道，每个人一生都无从回避。不了解其中的技巧，你便会觉得这是一个很麻烦的问题。如果知悉了其中奥秘，你会发现它真是你成功的助手。几年前，在我的基金会的支持下，进行了一项调查，结果表明一个人的成功，85% 得益于人际交往的能力和领导他人的能力。

几年前，我在费城工程师俱乐部举办了一系列培训，同时还在美国机电工程协会开办了一系列课程。在此期间，总共有超过1500位工程师听了我的课。你或许会问，他们要学历有学历，要知识有知识，为什么还要浪费时间来听我的演讲呢？原因很简单，因为他们根据多年的观察与经验发现，在整个工程界，收入最丰厚的并不是学历最高、知识最渊博的人。大家都知道，我们能够以很便宜的价格，在市场上雇佣到专业的工程师、会计师、建筑师等各种技术人才。这种人才在市场上俯拾即是。但是，如果一个这样的专业技术人才完美表达自己的思想，并且同时具有领导他人、激发他人的能力，那他肯定是千金难求，而他的收入也势必大幅增加。

曾经有人在美国一些典型的城镇中做抽样调查,结果显示,一般人最注重的是健康,其次是如何了解别人,如何与人相处,如何使人喜欢你,以及如何使他人同意你的想法。简而言之,就是与人打交道的能力。

美国石油大王洛克菲勒在他事业的巅峰时期曾说:

如果与人打交道的能力,也是一种可以用货币度量的商品,是可以购买的,就像货架上的糖、咖啡一样;那么我愿意花钱去购买这种商品,因为它对我的帮助比世界上其他任何东西都要多。

我的经验告诉我,他说的绝对正确。因为,曾几何时,我也花费了很多工夫去寻找一本论述怎样与人打交道的书。可是很遗憾,我没有找到一本真正有价值的。因此,我就试着自己写了一本,这也是我的培训班里一直使用的课本,希望大家会喜欢。

为了撰写此书,我研读了所有能搜寻到的相关材料。我在各大图书馆中查找可能遗漏了的资料,钻研各种心理学专著,广泛浏览杂志文章,分析无数的伟人传记,以便发现各时代的伟大人物与人打交道的诀窍。从恺撒大帝到爱迪生,我无一遗漏,仅仅关于罗斯福的传记,我就读了一百多本。我不惜时间和金钱,就是想要知道前人对于人际交往真谛的切实感悟。

我曾亲自访问了数十位世界著名的成功人士,如马可尼、罗斯福、欧文、盖鲍尔、约翰等,我竭尽所能,努力挖掘他们在人际关系方面所特有的技巧。

对这些资料,我逐渐归纳总结,把点点滴滴的感悟融合到了我的演讲稿中,并在每一季的“卡耐基研究院”课程中,把这篇讲稿讲给学员听。这本书,并不像其他书一样在几个月内一气呵成,而是像一个慢慢成长的孩子,在周围无数人的感悟和累积中渐渐成长起来。

许多年前,我们把一个个感悟浓缩出来,印在明信片大小的卡片上传阅。随着感悟的增加,我们改印在较大的卡片上发给大家。然后发展成了一本小册子,再后是一套小书,每次变更,在尺寸、范围上都加以扩大、充实。现在,经过15年的试验和研究,最终累积成了你手中的这本大书。

我们这里所总结的规则,不只是理论,更不是假设,而是实实在在的生活积淀。并且,毫无例外的都拥有魔幻般的效果。这一切听起来似乎难以置信,但以下的实例确实是我耳闻目睹。你不得不承认,这些感悟和技巧真的改变了很多人的生活。

一位私企老板,手下有三百多个雇员,他曾经不加限制地指责、批评他们,在他的字典里从没有诸如“赞扬”“鼓励”之类的词语。但是,在连续听了我的演讲之后,他的人生观完全被我书中的原则和技巧改变了。三百多个雇员彼此成了好朋友,他的公司充满了团结与合作的气氛。一次课后,这位私企老板告诉我:“以前我从走廊里经过,没有人向我打招呼,更有甚者把脸转了过去。但是,现在我们都是好朋友了,连外面的门卫我们都互相打招呼。”

有很多推销员,学会了我书中的原则和技巧,销售业绩一路飙升,他们中的一些人现在成了腰包鼓鼓的银行VIP;一些公司的职员,巧妙应用那些原则和技巧,迅速得到了晋升,职位和收入都让人刮目相看;费城一位煤气公司的职员,已面临被降职的危险,可是我的系列训练不仅挽救了他的职业生涯,而且还使他得到了提升。

在参加课程结束时的聚餐会时,一些太太对我说,自从她们的丈夫参加我的培训后,她们的家庭更加幸福美满了。

还有一些学员等不及我上课就打电话到我家里来,报告他们取得的成就。

.....

哈佛大学著名教授威利姆·詹姆士曾这样说过:

如果跟我们应当有的成就作个对比,我们可能只达到了一半。我们仅仅发现并利用了身心资源的一小部分。总的来说,绝大多数人就将如此过完一生,很多潜能都不会被用到。

而这本书唯一的目的,就是帮助你发现并利用自己身体里无限的潜能,并使你在转瞬间超越自我。

戴尔·卡耐基

你的心理成熟了吗？

测试

psychological

心理成熟度是指一个人在心理承受力、耐受力 and 适应性三个方面的表现。心理成熟度通常表现于一个人能否在日常生活建立和谐的人际关系，冷静地处理生活中遇到的各种困难并能够在不利的环境中作出恰当地改变。通过回答下列问题，你就能了解你的心理成熟度了

1. 当你被领导批评，或是工作不如意的时候，你会用哪种方式来排解呢？

- A. 到喜欢的酒吧去喝酒。
- B. 去公园散步，让心情平静下来。
- C. 通过一些娱乐活动出一身汗。
- D. 找朋友诉苦。

2. 如果你从朋友口中得知，有人在背后说你的坏话，你将如何解决呢？

- A. 听后有些不舒服，但不久就释然了。
- B. 约说你坏话的人一起进餐，然后澄清误会。
- C. 怒气冲冲的去质问说你坏话的人。
- D. 找到说你坏话的人，并向他问明原因。

3. 上司让你去完成一件棘手的工作，你会怎么做呢？

- A. 立即开始工作，努力地完成任务。
- B. 在完成一部分工作后，发现自己不能胜任，立即就去向上司汇报。
- C. 找朋友帮你完成工作。
- D. 向上司坦承，自己无法胜任这件工作，拒绝接手。

4. 如果有两位异性同时向你示爱，你会如何处理呢？

- A. 约两人一起进行一场坦诚的交谈。
- B. 在两人之中选择一位合适的交往。
- C. 适当地应付两人，但不表示拒绝。
- D. 把两人都当做普通的朋友。



得分

题号 选项得分	1	2	3	4
A	5	5	5	5
B	3	3	3	3
C	1	1	1	1
D	0	0	0	0
得分				
总分				

结论

0~5分：虽然你对事情的看法相当成熟，但心理成熟是没有界限的，你要继续努力，让自己能与人更好地相处。

5~10分：你依旧抱着幼稚的心理不放，不太愿意去变得成熟。对于大多数年轻人而言，这是迫切需要改变的。

11~15分：你的心理正在逐渐成熟，但是你有着广泛的兴趣，致使你无法专注于一件事。对你来说，要学会衡量取舍，这样你才能成熟得更快。

16~20分：你在社交方面相当成熟，但在处理私事方面还略有欠缺，然而正是这种不平衡造就了你的魅力。如果你能在处理私事方面再成熟一些，那就更好了。

目录

自序

1 Part

能成事的三大处事技巧

不轻易指责他人 / 2

真诚地赞美他人 / 12

重视他人的需求 / 20

2 Part

让人喜欢你的六大诀窍

对别人充满兴趣 / 33

常常真心地微笑 / 40

牢记他人的姓名 / 47

静心倾听他人的讲述 / 53

关注他人的兴趣 / 61

让他人感到重要 / 66

3 Part

赢得他人赞同的十二大准则

避免与他人争论 / 80

委婉地指出他人的错误 / 89

坦承自己的错误 / 99

友善地对待他人 / 106

让他人习惯说“是” / 115

以静听对待他人的抱怨 / 121

征求他人的意见 / 129

学会换位思考 / 136

同情他人的处境 / 141

激发他人的高尚动机 / 150

用实际行动来向他人证明 / 158

给他人一个挑战 / 163

4 Part

改变他人的九大法宝

- 先赞美，后批评 / 172
- 委婉地批评他人 / 180
- 先承认自己的错误 / 186
- 用建议代替命令 / 192
- 保留他人的面子 / 194
- 鼓励和称赞他人 / 199
- 善意地过誉他人 / 204
- 将他人的错误化小 / 209
- 授予他人以权威 / 212

5 Part

快乐生活的九大秘诀

- 保持自己的个性 / 220
- 养成良好的工作习惯 / 230
- 学会放松，避免倦怠 / 236
- 积极地面对现实 / 247

- 宽恕自己的敌人 / 218
- 对他人心怀感恩 / 266
- 对困难说“不” / 273
- 坦然面对他人的批评 / 278
- 学会自我批评 / 282

6 Part

幸福婚姻的六大谨记

- 千万不要喋喋不休 / 286
- 尊重对方的行为方式 / 290
- 学会欣赏对方 / 294
- 关爱生活中的细节 / 298
- 对待伴侣有礼貌 / 301
- 和配偶融洽相处 / 304

7 Part

走向成熟的七大必由之路

勇于承担责任 /324

勇敢地 and 困难斗争 /329

把不幸抛在身后 /334

坚定地朝信仰走去 /341

积极地克服自卑 /345

谨慎地选择职业生涯 /353

学会理财 /360

8 Part

获得轻松人生的四大方法

适当休息以提高效率 /368

学会吐露烦心事 /373

驱散心中的孤独 /377

让忧虑远离生活 /383

能成事的三大处事技巧

上帝造人，赋予人喜怒哀乐各种情感。当别人冒犯我们时，“怒”这一情感就很可能战胜我们的理性，导致我们刻薄地批评对方。而对方当然也不会心甘情愿地“听取”，最后我们很容易众叛亲离。如果我们改弦更张，更多地去宽恕他人、理解他人，用真诚的话语激励他人、赞赏他人；那么我们就能轻易地获得他人的理解，最后巧妙地达到我们的目的。

- 不轻易指责他人
- 真诚地赞美他人
- 重视他人的需求