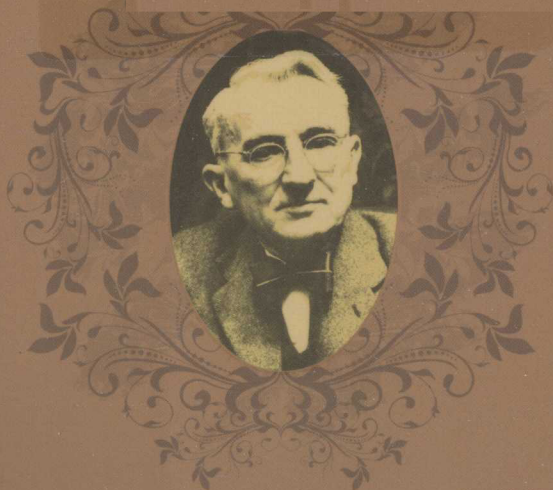


励志
金典

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

人性的 弱点

有效沟通 + 情绪管理 + 领导之道 + 爱的教育

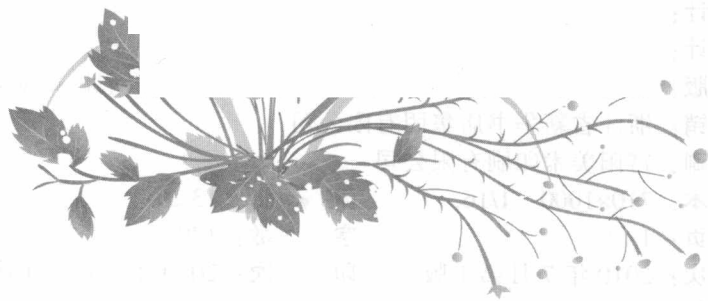


[美] 戴尔·卡耐基 著 陶雪蕾 译

浙江文艺出版社

人性的弱点

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE



[美] 戴尔·卡耐基 著

陶雪蕾 译

浙江文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点/(美)卡耐基(Carnegie,D.)著;陶雪蕾译. —杭州:浙江文艺出版社,2010.7

ISBN 978-7-5339-3024-0

I.①人... II.①卡...②陶... III.①人际交往—通俗读物 IV.①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 112044 号

人性的弱点

著 者:[美]戴尔·卡耐基

译 者:陶雪蕾

责任编辑:朱怡瓴

封面设计:水墨

版式设计:吴瑕

出 版:浙江文艺出版社(杭州市体育场路 347 号 网址 www.zjwycbs.cn)

经 销:浙江省新华书店集团有限公司

印 刷:富阳美术印刷有限公司

开 本:710×1000 1/16 印 张:13.25

插 页:1 字 数:179 千字

版 次:2010 年 7 月第 1 版 印 次:2010 年 7 月第 1 次印刷

印 数:0001-8000

书 号:ISBN 978-7-5339-3024-0

定 价:24.00 元



前言

关于本书的写作

20 世纪最初的 35 年间,美国各家出版公司共出版了 20 多万种图书。这些图书多数都极其无趣,很多还都是赔钱的。真的有“很多”吗?全世界最大一家出版公司的总裁曾向我透露,他的公司已有 75 年的出版经验,如今每出八本书,仍然有七本是要赔钱的。

那么,我为什么还要冒冒失失地再写本书出来呢?写出来之后,你们又为什么要劳神来看这本书呢?

两个都是好问题。接下来我就试着来给出回答。

自 1912 年以来,我一直在纽约为职场人士做培训。起初,我的课程只是针对公共演讲的——对象是成年人,通过实践和练习,帮助学员在商业会谈及大庭广众之下保持敏捷的思路,更清晰、更有效、更镇定地表达自己的观点。

不过,随着时间的推移,我逐渐意识到,这些成年人迫切需要的不仅仅是有效演讲的培训,他们还需要日常工作及社交当中与他人相处之道的培训。

同时我也逐渐意识到,我本人也迫切需要这样的培训。回顾往昔岁月,我发现自己在人际交往中常常会缺乏技巧以及对他人的理解,这一发现令我震惊不已。我多么希望,20 年前就能有这样的一本书放在我的面前啊!那该是多么无价的恩赐啊。

如何与人相处很可能是摆在你面前的一个最大的问题,对于商务人士

来说尤其如此。就算你是家庭主妇、建筑师或是工程师,情形也是如此。几年前卡耐基教育促进基金会资助的一项研究得出一个重大发现——卡耐基理工学院后来的研究又进一步证实了这个发现。这些研究显示,即便在工程学这样的理工行业,一个人所赚到的钱,只有 15% 是得益于其技术才能,大约 85% 都需要归功于“人性工程学”方面的技能——即性格和领导力。

多年来,我每季都会在费城工程师俱乐部和美国电气工程师协会纽约分会开设课程。一共有大约一千五百位工程师参加了我的课程。他们来听我的课,是因为经过多年的观察和实践,他们终于认识到,在工程行业,薪水最高的人士通常都不是那些最懂工程学的人。比如,你可以开出微薄的薪酬便能雇到具有工程、会计、建筑以及其他任何行业专业技能的人士。可是那些在专业技能之外还拥有其他才能的人——能够自如表述自己的观点、具有领导力、能够激发别人的热情——这样的人理所应当享受高薪酬。

约翰·D.洛克菲勒在事业鼎盛期曾说过:“与人相处的能力是可以花钱买到的商品,就跟糖和咖啡一样。”后来他又说:“我愿意付出大价钱来买这种能力,它比这世上其他东西都要值钱。”

你肯定会建议我们国家每一所大学都要开设相关课程,帮助学生掌握这门世上最最有价值的技能,对吧?不过到我写作的这段时间为止,我还没有发现我们国家有哪所大学开设了这种实用的常识性课程。

芝加哥大学和基督教青年会联合学校曾针对成年人到底想学什么开展过一项调查。

此项调查耗资 2.5 万美元,为期两年。最后一部分调查是在康涅狄格州梅里登镇开展的,之所以选择这里是因为此地是一个典型的美国小镇。梅里登镇的每一个成年人都接受了访问,按要求回答了 156 个问题——比如“您的职业或专业是什么?您的受教育程度?您如何打发闲暇时光?您的收入有多少?您有什么爱好?您有什么理想?您目前面临着怎样的问题?您最喜欢哪些学习科目?”等等。调查显示,健康是成年人最为关心的问题,人则是他们第二关注的;怎样理解他人、同他人和谐相处,怎样让别人喜欢自己,怎样说服别人同意自己的观点。

开展此项调查的协会决定为梅里登镇的成年人开设一门相关的课程。他们费了很大的力气去寻找一本有关这个课题的实用教材，却一无所获。最后他们去找了全世界最杰出的一位成人教育权威，询问他是否有符合这一群体需求的书籍。他的回答是：“没有，我知道那些成年人想要什么，不过从来没有人写过他们需要的这种书。”

凭我自己的经验，我认为他的话千真万确，因为我自己多年来就一直在寻求一本有关人际关系的实用有效的指导书籍。

既然找不着这样的书，我就试着自己写了一本，在我讲课时可以采用。就是现在这本书，希望你们会喜欢。

为了撰写本书，我查阅了所有能找到的有关人际交往的资料——报纸专栏、杂志文章、家事法庭的记录、众多先哲以及现代心理学家的作品。我还特地雇了一位受过专业培训的研究人员，花了一年半时间辗转各处图书馆，查找我遗漏的资料、遍览大部头的心理学专著、研读了数百篇的杂志文章、翻阅了无以计数的自传，目的就是为了探究各个时代伟大人物的待人处世之道。我们阅读了他们的传记，我们阅读了上至尤利乌斯·恺撒、下至托马斯·爱迪生的所有伟大人物的生平事迹。我记得光西奥多·罗斯福一人的传记我们就看了一百多个版本。我们下定决心，不计时间不计成本，发掘有史以来可以帮助人赢得友情、对他人施加影响的每一个切实有效的方法。

我亲自采访了几十位成功人士——有马可尼、爱迪生这样的举世闻名的发明家，有富兰克林·D.罗斯福、詹姆斯·法利这样的政治领袖，有欧文·D.扬这样的商业领袖，有克拉克·盖博、玛丽·匹克福德这样的电影明星，有马丁·约翰逊这样的探险家——努力去探掘他们的待人处世之道。

根据这些材料，我准备了一个简短的演讲，题目是“如何赢得友谊与影响他人”。我说这个演讲很“简短”，最初的确是很短，但是很快就发展成了一个半小时的长篇大论。多年来，在每一季的纽约卡耐基学院课程上，我都要面向学员发表这个演讲。

演讲之后，我会敦促听众走出课堂，在工作和社交当中去实践课上的内容，然后回到课堂，讲讲他们的经历和取得的成果。这是多么有趣的一道

作业啊！这些迫切想要提高自我的学员，对自己能投入到一个全新实验室的工作而振奋不已——这是针对成人的、有关人际交往的第一家也是唯一的一家实验室。

本书的创作不同于一般的写作，它是像一个孩子一样逐步成长起来的。它是在那个实验室里、通过数千位成年人的亲身实践慢慢生长发育起来的。

几年前，那是我们刚起步的时候，我们把一些规则印在一张明信片大小的卡片上。之后那一季卡片就变大了，再之后就成了一個小册子，然后是一系列的小册子，每本小册子的尺寸和涉及的范围都在持续不断地扩展。经过 15 年的实验和研究，终于有了现在这本书。

我们所设定的这些规则不是简单的理论或者主观臆断。它们似乎是有魔力的。尽管听起来很匪夷所思，但我确实亲眼见证这些规则如何让很多人的人生有了翻天覆地的改变。

举例说明：有一位学员是手下有着 314 名雇员的老板，多年来，他随心所欲、无所顾忌地驱使他的雇员，对他们大加挾伐。他从未对他们说过温情的、感激的或是鼓励的话语。这位老板在学习了本书中探讨的那些原则之后，他的人生哲学来了个一百八十度大转弯。如今他的公司完全是一番新气象，员工的忠诚度、积极性和团队意识都焕然一新。昔日是 314 个敌人，如今则是 314 位朋友。他自己在班上演讲时自豪地说道：“过去我走在公司里，没人跟我打招呼。员工看到我走近时都把目光转到别处去。不过，现在他们都成了我的朋友，就连门卫都对我直呼其名了。”

这位老板如今获得了更多的利润、有了更多的闲暇时间，最为重要的是，他的事业和家庭给他带来了前所未有的幸福感。

在应用了这些规则之后，无数推销员的销售额得到了大幅的提升。很多人都拓展了新的客户——这些客户他们以前再怎么努力都是无功而返。管理人员的威望提高了，收入也是水涨船高。一位管理人员说自己在应用了这些规则之后，收入有了大幅提升。还有一位费城煤气厂的管理人员，六十五岁高龄还面临降职的危险，因为他这个人脾气暴躁，没有能力管好下属。接受培训之后，他不仅没有遭到降职，反而得到了升迁，薪水也增加了。



在课程的结业晚宴上,很多夫妇携手过来找我,说自从他们的另一半参加了这个培训之后,他们的家庭生活较以前幸福了很多。这样的情形我碰到过无数次。

不停地有人为自己所取得的新成就惊异不已。这一切都是那么的神奇。有些时候,周日当我在家时,会接到一些学员满怀激情的电话,因为他们没法等上四十八个小时,到上课时再来讲述自己取得的成就。

有一名学员想到要针对这些原则做演讲就兴奋不已,他跟班上其他同学一起讨论到深夜。凌晨三点,其他人都回家了。而他却因为认识到自己的错误而深受震动,为展现在眼前的这个更为丰富的、全新的世界而振奋不已,无法入眠,当天、第二天以及再之后那一天的晚上他都没有入睡。

他是什么人呢?是一个未经世事、对任何新理论都会深感触动的人吗?绝非如此。他是一位资深的艺术品经纪人,是当地的头面人物,可以流利地讲三国外语,拥有欧洲两所大学的文凭。

在写作前言时,我收到一位老派德国绅士的信,他是一位贵族,祖上几代都是霍亨索伦王室的军官。他这封信是在横跨大西洋的游轮上写的,以一种近乎宗教信仰的热忱讲述了他自己如何将这些准则付诸实施。

还有一个人,是一位富有的长者,纽约人,毕业于哈佛大学,拥有一家规模很大的地毯厂,他宣称,通过这次为期十四周的培训,他学到的有关影响力的知识比他大学四年所学到的还要多。很荒谬?很可笑?难以置信?当然,你可以用任何形容词来驳斥他的这个说法。我现在仅仅是忠实地陈述一位保守的、获得了巨大成功的哈佛毕业生的原话,不带任何的感情色彩——1933年2月23日,周四,他在纽约的耶鲁俱乐部,面对全场大约六百个听众发表演讲时讲了这番话。

哈佛大学知名教授威廉·詹姆斯说:“同我们应当成为的那个自我相比,现实中的我们只是处于半苏醒状态而已。我们只利用了自身的身体和精神资源的一小部分。从广义上来说,每一个人同自身的极限都相距甚远。他拥有很多力量,但却由于习惯使然,未能加以应用。”

“习惯使然,未能加以应用”的力量!本书的目的就是帮助你发现、利用那些潜藏在你身上、未加利用的财富并从中受益。

普林斯顿大学前校长约翰·G.希本博士说：“教育是培养人适应人生各种状况的能力。”

假使在你看完了本书的前三章之后，你适应各种状况的能力还是一点点提升都没有，那么我就会认为，对你而言，这本书是毫无用处的。因为正如赫伯特·斯宾塞所言：“教育的伟大目标不在于知识，而在于行动。”

这就是一本有关行动的书。

戴尔·卡耐基

1936 年

9 点建议,助你最大限度地从本书获益

1. 如果你希望能最大限度地从本书中获益,有一个不可或缺的条件,这个条件比其他任何规则或技巧都重要得多。只有满足了这个先决条件,其他数以千计的学习规则才能发挥效用,如果你具备了这种能力,你就可以不看其他的建议便能创造出奇迹。到底是怎样神奇的条件呢?那就是:发自内心的强烈的学习欲望以及提高自己交往能力的坚定信念。

如何培养这样一种动力呢?请反复不断地提醒自己:这些原则对你有多么的重要。想象这样一幅蓝图:掌握了这些原则,你的人生将会更富有、更充实、更幸福、更有成就感。反复不断地告诉自己:“我的人缘、我的幸福感和成就感都取决于我的人际交往能力。”

2. 对每一个章节先速览一遍以窥其大概。也许你看完之后很想马上去看下一章,万万不可——除非你看这本书纯粹是为了好玩。如果你的目的是想要提高自己的人际交往能力,那么请回过头去,把这一章的内容从头到尾再细读一遍。长远来看,这样做可以节省时间而且卓有成效。

3. 在阅读过程中,不时地停下来回味一下正在阅读的内容。问问自己,这些准则你要如何付诸实践,何时可以付诸实践。

4. 阅读本书时,手里拿上一支蜡笔、铅笔、钢笔或是荧光笔。看到你认为自己用得上的建议,就把这段文字标注出来。如果这是一个四星级的建议,那么就在每一句话底下画线,或是圈出来,或是标上“****”。做标记、画出下画线会让这本书变得更加有趣,你以后也可以更加便捷地快速回顾其中的内容。

5. 我认识一位女士,她在一家大型保险公司担任业务经理十五年了。

每一个月,她都要看一遍公司本月签订的保险合同。她月复一月、年复一年地看这些合同,为什么呢?因为经验告诉她,唯其如此,她才能够牢记这些合同条款。我曾经花了两年时间撰写一本有关公共演讲的书,我发现我时不时地回过头去看自己之前写了哪些内容。遗忘的速度之快是非常惊人的。

所以,如果你想要通过这本书得到真正的、长久的收获,就请不要以为浮光掠影地过一遍就完事大吉了。看完全书之后,你还应当每个月花上几个小时来复习。每天把这本书摆在自己面前的桌子上,不时地再去翻看一下。经常提醒自己,也许在不久的将来,自己就能有很大的提高和进步。切记,只有通过持续不断的积极的回顾和应用,本书讲述的这些准则才能成为你的习惯。只此一途,别无他法。

6. 萧伯纳说过:“如果把什么都教给一个人,那他自己就什么都学不会了。”这话真是再对没有了。学习是一个主动的过程,我们要从做中学。因此,如果你希望自己能够掌握从本书中学到的道理,那么就将其付诸实践吧。有机会就加以实践。否则,很快,你就会将它们抛诸脑后。只有那些学以致用用的知识才能永远铭记于心。

你也许会发现,在有的时候都要把这些建议付诸实践是很困难的。这一点我了解,因为我是本书的作者,而且我自己也经常发现,要把自己所倡导的每一条原则都切实地应用起来是很不容易的。比如,当你心情不好的时候,批评指责他人就比设身处地为他人着想容易多了。挑别人的错也总是比找到赞美他人的由头要容易。通常,我们会不由自主地谈论自己的需要而不是他人的需要,等等等等。所以,当你在看这本书的时候,请记住,你不仅仅是在获取信息,你还在努力培养新的习惯。没错,你是在努力培养一种新的生活方式。这需要时间、耐力和日常的实践。

所以,请经常翻阅这本书。把它看做是人际交往的实用手册吧。每次遇到现实的难题时——比如如何与孩子相处、如何说服配偶接受你的观点、如何让一位恼怒的顾客转怒为喜——请不要冲动地依从自己的下意识行事,通常这样行事都是不对头的。不妨复习一下这本书,回顾一下那些你标注出来的段落,然后试试这些新的方法,静候它们创造的奇迹降临。

7. 跟你的另一半、你的孩子或者某个同事说好,如果被他们逮着你触犯了某条原则,就给他们一角钱或是一块钱。通过这种好玩的方式敦促自己坚守这些原则。

8. 在某一次课上,华尔街一家大银行的总裁向大家描绘了一种极其高效的自我提升的方法。这位先生没怎么上过学,但却成了美国最为举足轻重的金融家之一。他表示,自己的成功主要应当归因于这种自创的方法。在此,我尽可能忠实地用他的原话来进行表述:“很多年以来,我手头都有这么一本约会簿,上头记着每日的约会。我的家人都不会在周六晚上给我安排活动,因为他们知道,每个周六的晚上,我都要花些时间来进行自我反省,对自己过去的行为加以回顾和评价。晚餐后,我就自己一个人待着,打开约会簿,回顾这一周所有的访谈、讨论和会议,我会问我自己:‘当时我这么做有何不妥?’、‘哪件事做得好,还可以怎么改进?’、‘从这件事情上,我可以学到什么教训?’”

“通常,这个每周回顾会搞得我自己很不开心。我常常会为自己犯下的错误而震惊不已。当然,随着时间的流逝,犯这些错误的几率越来越低。有时候,这样的反省完了之后,我还会不由得自满一番。多年来我一直坚持这种自我分析和自我反省,它令我受益无穷。

“它帮助我提高了决断力——大大地提升了我的人际交往能力。在此,我郑重向大家推荐这种方法。”

我们不妨也采取类似的方法来检验我们对于本书所讲原则的应用情况。此举会有两个结果:

第一,你会发现你正在进行一项有趣的、能产生无限价值的自学活动。

第二,你会发现你的人际交往能力有了大幅度的提高。

9. 在本书的最后,你会发现有几个空白页,是留给你记录自己应用书中这些原则的成功经验的。请进行翔实的记录,写下人物的名字、事件的日期和结果。这样一个记录能鼓舞你取得更大的成绩。多年后的某个夜晚,你偶然翻到了这些记录,那感觉将是多么的神奇啊!

想要最大限度地从本书受益,请你:

- a. 发自内心地迫切地期望自己能够掌握这些人际交往的原则;
- b. 把每一章节看两遍,然后再继续下一章节的阅读;
- c. 在阅读过程中,不时地停下来问自己如何才能应用这些建议;
- d. 标注出每一个重要的观点;
- e. 每月重读一遍本书;

f. 利用一切机会来实践这些原则,将这本书当作帮助解决日常问题的实用手册;

g. 找个朋友做个游戏,每次被他抓到你触犯了书中某条原则时,就给他一角钱或是一块钱。

h. 每周检验自己的进展,好好审视自己犯了哪些错、取得了哪些进步、学到了哪些未来可以用得上的教训;

i. 在本书的结尾部分,记录下你在何时、如何将这些原则付诸实践。



前言	/001
第一章 与人相处的基本技巧	/001
01 “想要采撷蜂蜜,切勿踢翻蜂房”	/001
02 与人相处的秘诀	/012
03 “做到这一点,你就拥有了整个世界; 做不到这一点,你只能踽踽独行。”	/022
第二章 讨人喜欢的方法	/038
01 做到这一点,到哪里你都会备受欢迎	/038
02 给人留下好印象的简单招数	/047
03 不这么做无异于自找麻烦	/053
04 让你成为出色交谈者的一个简单方法	/059
05 如何引起他人的兴趣	/067
06 如何立刻博得别人的好感	/070
第三章 怎样说服别人接受你的观点	/080
01 你无法在争辩中获胜	/080
02 如何避免树敌	/085
03 坦承自己的错误	/094
04 一滴蜂蜜	/099
05 苏格拉底的秘密	/106
06 应对抱怨的法宝	/110

目录

07	怎样得到别人的合作	/ 113
08	一个能创造奇迹的方程式	/ 118
09	所有人都想要的东西	/ 121
10	人人都喜欢的借口	/ 127
11	电影电视都这样,你干吗不试一试呢	/ 131
12	如果其他方法都行不通,那就试试这个法子吧	/ 135

第四章	成为领袖人物:如何在避免冒犯和反感的前提之下改变他人	/ 139
01	挑别人错的时候,不妨这样开始	/ 139
02	如何批评他人,同时又不让人记恨	/ 143
03	先说自己的不是	/ 146
04	没人愿意接受别人的号令	/ 149
05	保全对方的面子	/ 151
06	如何激励别人走向成功	/ 154
07	给狗起个好名字	/ 158
08	淡化他人的错误	/ 161
09	让别人心甘情愿地做你希望的事情	/ 164
第五章	创造奇迹的信件	/ 169
第六章	家庭幸福的七大原则	/ 176

目录

01	自掘婚姻坟墓的最快捷方式	/176
02	爱对方并给对方自由	/180
03	让自己的婚姻进入倒计时的方法	/182
04	皆大欢喜的好方法	/184
05	女人心目中的重要事情	/186
06	想要幸福的生活,就不要忽视了这一点	/188
07	不要做“性文盲”	/190



第一章 与人相处的基本技巧

01 “想要采撷蜂蜜，切勿踢翻蜂房”

1931年5月7日，纽约有史以来最引人注目的搜捕行动达到了高潮：经过数周的搜寻，大批警察将“双枪”克罗里——一个不吸烟、不喝酒的杀手——困在了他情妇位于西滨大道的寓所里。

一百五十名警察和探员将这间位于顶楼的寓所团团包围。他们在屋顶凿了洞，想用催泪瓦斯把这个“警察杀手”给逼出来，但却没有成功。这之后，他们在周围的房子上架起了机关枪。接下来的一个多小时当中，这片全纽约最高级的居民区里充斥着此起彼伏的手枪声和机关枪声。克罗里蹲在一张软沙发后头，冲警方持续开枪。现场有一万多名围观者兴奋地参观了这场战役。在纽约市内的人行道上，这样的场景绝对是见所未见。

克罗里被捕之后，警方特派员 E.P.穆尔鲁尼宣称，这个手持双枪的亡命之徒是纽约市有史以来最为危险的罪犯之一，“稍有风吹草动就会大开杀戒”。

可是，这个“双枪”克罗里自己又是怎么看自己的呢？我们知道克罗里对自己的看法，原因在于当警方冲进他寓所的时候，他正在写一封信，抬头是“敬启者……”克罗里写信的过程当中，伤口淌下的鲜血在信纸上留下了一道绯红色的印记。他在信中写道：“包裹在我外套之下的是一颗疲惫的心，也是一颗善良的心——这样的一颗心不会给任何人造成伤害。”

然而，不久之前，在纽约长岛的一条乡间公路上，克罗里正在车里跟女友亲热的时候，一位警察走到车子旁边对他说：“请出示您的驾照。”克罗里