



HOW TO WIN
FRIENDS &
INFLUENCE
PEOPLE

[美] 戴尔·卡耐基 著

人性的弱点

天津社会科学院出版社



Holybird
世界经典

**How To Win
Friends
and Influence People**

人性的弱点

天津社会科学院出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

人性的弱点/(美) 卡耐基 (Carnegie,D.) 著; 刘双译.
—天津:天津社会科学院出版社, 2010.3

ISBN 978-7-80688-524-6

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

中国版权图书馆CIP数据核字 (2009) 第239837号

出版发行: 天津社会科学院出版社

出 版 人: 项 新

地 址: 天津市南开区迎水道7号

邮 编: 300191

电话/传真: (022) 23366354

(022) 23075303

网 址: www.tssap.com

印 刷: 北京金秋豪印刷有限责任公司

开 本: 540×740毫米 1/32

印 张: 8

字 数: 160千字

版 次: 2010年3月第1版 2010年3月第1次印刷

定 价: 25.00元



版权所有 翻印必究

Preface 序 言

在过去35年中，美国出版商印刷了20多万种书籍，大多数是极沉闷的，许多是亏了本的。我不是说“许多”吗？一位世界最大书局的经理最近对我承认说，他的公司有75年出版经验了，但还是每出版8种书就有7种书亏本。

既然如此，为什么我还要冒险写作此书呢？在我写完之后，你为什么还要费事去读呢？这些问题都很有道理，但读完下文你便一目了然了。

1912年起，我在纽约为职业人士讲授培训课程。最初，我只开设了演讲术课程——用实际的经验训练成人在商业会谈以及团体中能站着思想，更加清楚、有效、镇定地发表自己的思想。

经过几期培训，我渐渐觉得，这些成人固然急需说话的训练，但他们更迫切需要在日常事务及人际交际方面得到更好的训练。我自己也深切需要这种训练。与人打交道，这恐怕是你所碰到的最大问题了，如果你是一位商

人，更是如此。是的，即使你是一位会计师、家庭主妇、建筑师或工程师也是如此。数年前，在卡耐基基金会的一项资助下所作的调查研究表明——这一结果后来又由卡耐基技术研究院的另一项研究所证实——在技术性的工程中，一个人事业的成功，约有85%是由于人类工程——即人格和领导他人的能力。

有好多年，我每季在费城工程师俱乐部举办课程，并且还在美国电机工程师学会纽约分会开班。总计1500多位的工程师在我的班训练过。他们既有学历又有知识，为何还要参加我的培训？根据多年的观察与经验，他们发现，在工程界报酬最高的人往往不是懂得工程学最多的人。例如，我们可以每周花25~50元雇用工程、会计、建筑，或其他专业技术人才。市场上永远都有这种人才，但一个人除了技术知识之外，要能再具备一些表达自己想法的能力、领导他人的能力、激发他人热忱的能力，那他的收入势必增加。美国石油大王洛克菲勒在事业鼎盛时期说道：

应付人的能力也是一种可以购买的商品，正如糖或咖啡一样，我愿意付酬购买这种能力。它比世上任何别的东西都管用。

由经验得知，这话千真万确，因为我自己也费了许多年的功夫去寻求一本实用有效的人类关系学手册。因为一

直找不到这种书，我就试写了一本，在我的班里使用，也就是这本书，我希望你会喜欢它。

为写作此书，我曾读过所有我能找到的有关材料。此外，我又雇用了一位受过训练的操写员，费了一年半功夫，在各大图书馆中读我所遗漏的东西，钻研各种心理学专集，浏览千百篇杂志文章，搜索无数人物传记，研究各时代的大人物是如何与人打交道的。我读过各时代的伟人传记——从凯撒到爱迪生。关于罗斯福的传记，我就读了一百多本。我们不惜时间、金钱，要发现自古以来任何人都曾用过的关于交友及影响他人的真谛。

我还亲自访问过数十位成功人士和世界著名人物，如马可尼、罗斯福、杨·欧文、盖勃尔、约翰逊等，我要从他们身上探究人际关系的秘密。

多年前，我们开始以一套比明信片略小的卡片让学员获得这些应付人的规则。后来又印了一张较大的卡片，然后是一本小册子，再后是一套小书。现在，经过15年的试验与研究，终于诞生了这本书。

当然，我们这里所归纳的规则不只是一种理论或揣测。它们颇有奇效，听起来似乎让人难以置信，但我确实亲自听到或看见过这些原则改变了许多人的生活与事业。

哈佛著名教授威廉·詹姆士曾说：

与我们应当取得的成就相比较，我们不过是半醒着，我们现在只利用了身心资源的一小部分。广义地说，人类就是这样生活着，远在他应有的极限之内。他有着各种力量，却惯于不会利用。

那些你“惯于不会利用”的力量！本书唯一的目的是帮助你发现、培养和利用自己的那些潜藏未用的资才。

你忠实的朋友

戴尔·卡耐基

Contents 目 录

>> 第一篇 与人相处的基本技巧

Chapter 1

如欲采蜜 勿蹴蜂房 2

批评确实毫无益处，它会将他人置于防卫之地，通常迫使他们努力证明自己。批评也很危险，它伤害一个人宝贵的自尊，挫败他人的重要感，并引发对方的对抗。

Chapter 2

与人相处的大秘密 20

让我们不要老是想着自己的成就、需要，而应尽量去发现别人的优点，然后，不是逢迎，而是出自真诚地去赞赏他们。要“真诚、慷慨地赞美”，而人们也会把你的言语珍藏在记忆里，终生不忘。

Chapter 3

要想钓到鱼，得问鱼儿吃什么.....33

天底下只有一个方法可以影响人，就是提出他们的需要，并且让他们知道怎样去获得。

>> 第二篇 如何使人喜欢你

Chapter 4

照着去做，你必广受欢迎.....46

关心他人与其他人际关系的原则一样，必须出于真诚。不仅付出关心的人应该这样，接受关心的人也理当如此。这是一条双向道——两者皆受其益。

Chapter 5

给人留下良好第一印象的简单办法.....59

世上人人都在寻求快乐，但只有一个确实有效的方法，那就是控制你的思想。快乐不在乎外界的情况，而是依赖于内心的情况。

Chapter 6

若不如此，麻烦即至67

多数人不记得别人的姓名，只因为他们没有下必要的功夫与精力把姓名牢记于心。他们还常常给自己找借口——太忙。

Chapter 7

如何成为一位谈话高手76

如果你希望成为一个善于谈话的人，那就先做一个注意静听的人。要使人对你感兴趣，那就先使人兴致上来，问别人喜欢回答的问题，鼓励他谈论自己及他所取得的成就。

Chapter 8

如何使他人充满兴趣84

懂得与人沟通的诀窍就是：谈论他人最以为贵的事情。

Chapter 9

如何使人立刻喜欢你89

人类行为有个极为重要的法则，这一法则就是——时时让别人感到重要。如果我们遵从这一法则，大概不会惹来什么麻烦，而且可以得到许多友谊和永恒的快乐。

>> 第三篇 如何使人信服你

Chapter 10

你不能从辩论中获胜..... 98

你不能辩论得胜。你不能，因为如果你辩论失败，那你当然失败了；如果你得胜了，你还是失败的。

Chapter 11

如何避免与人树敌..... 104

你永远不会因为认错而导致麻烦。只有如此才能平息争论，诱使对方也能同你一样公正宽大，甚至也承认他或许错了。

Chapter 12

如果你错了，就承认它..... 110

不要忘了那句古语：“用争夺的方法，你永远得不到满足，但用让步的方法，你可得到比你所期望的更多。”

Chapter 13

一滴蜂蜜甚于一加仑胆汁..... 116

我们都应该认识到一点：人的思想不易改变。你不能强迫他们同意于你，但你完全有可能引导他们，只要你温和友善。

Chapter 14

苏格拉底的秘密 123

下次你告诉别人犯错的时候，请记住苏格拉底的这一有效的法则，问些温和的问题——一些能引发别人做出“是”反应的问题。中国有句格言最能反映东方人的智慧：以柔克刚。

Chapter 15

应对抱怨的安全阀 130

当他人还有许多意见要发表的时候，他是不会注意你的。所以要忍耐一点，用一颗开放之心听取他人讲话，并诚恳鼓励他完全发表自己的意见。

Chapter 16

如何赢得合作 133

没有人喜欢接受推销，或被人强迫去做一件事。我们都喜欢按照自己的意愿购买东西，或照自己的意志行动，我们喜欢别人征询我们的愿望、需求和意见。

Chapter 17

让你创造奇迹的公式 138

对方为什么会有那样的思想和行为，其中自有一定原因。探寻出其中隐藏的原因来，你便得到了了解他人行动或人格的钥匙。

Chapter 18

每个人到底想要什么 142

你明天要遇见的人，有四分之三是为了同情而饥渴。给他们同情，他们就会即刻喜爱你。

Chapter 19

人人欢迎的诉求方式 150

我们很难找到一个放之四海皆有效的法则，任何事情都会有一些例外。例如你已有一套适用办法，何必再更改？

Chapter 20

运用戏剧性手段表达自己的意图 156

这是一个充满戏剧性的时代，仅靠一点点语言的叙述是不够的。真理需要我们使之更生动，更有趣，更加戏剧化，你必须恰当运用表演的艺术。

Chapter 21

如果别的招都不灵，试试这个 159

要做成事情，“有效的办法是激起竞争。不是勾心斗角的竞争，而是相互取胜的欲望。”

>> 第四篇 如何更好地说服他人

Chapter 22

指正他人错误的方法 164

当我们听到他人对自己的优点加以称赞以后，再去听一些不愉快的话，自然会觉得好受一些。

Chapter 23

如何批评而不招致怨愤 171

间接提出别人的错失，要比直接说出口来得温和，且不会引起别人的强烈反感。

Chapter 24

首先陈述你自己的错误 175

承认一个人本身的错误——就算你还没有改正过来——也可以帮助改善行为。

Chapter 25

没有谁喜欢受人指使 178

提问的方式不仅让你的命令显得温和，而且还能激发你所提问之人的创造力。如果一个人参与做出某一促使决议形成的命令，他一定会更乐意加以接受并执行。

Chapter 26

保全他人的面子 181

保留他人的面子！这是一个何等重要的问题！而我们却很少会考虑到这个问题。

Chapter 27

激励他人获得成功 185

“称赞，是温暖他人心灵的阳光，没有阳光、我们就没有花儿和收成。然而，我的很多人只会向他人吹来阵阵批评的寒风，我们总是不愿将赞许的温暖阳光撒向我们的伙伴。”

Chapter 28

学会给人戴高帽 190

有一句古语说：“给狗一个恶名，不如把它吊死”。但给它一个好名——看有何结果！

Chapter 29

让错误看起来容易纠正 192

如果你告诉自己的孩子、丈夫，或他人，他在某件事上真是愚笨，他对某事没有天赋，或者他做的都错了……那么你就差不多消除了他要做出改进的各种动力。

Chapter 30

让他人乐意去做你想要做的事..... 194

这种给人授衔和权威的办法对拿破仑有效，
对你也同样有效。

>> 第五篇 平安快乐的要诀

Chapter 31

切勿喋喋不休..... 198

在所有一切烈火中，地狱魔鬼所发明的狞恶
的毁灭爱情的计划，喋喋不休是最致命的。它像毒
蛇的毒汁一样，永远侵蚀着人们的生命。

Chapter 32

不要试图改造和批评对方..... 203

“与人交往，第一件应学的事情就是不要干
涉他们自己快乐的特殊方法，如果那些方法不激烈
地与我们相冲突的话。”

Chapter 33

真诚地欣赏对方..... 207

如果一个女人完全要在她丈夫那里求得快
乐，她必须在他的欣赏与真诚中得到。如果那欣赏
与真诚是实际的，那他的快乐也就得到了答案。

Chapter 34

注重生活中的小事.....211

婚姻终究就是一串琐事。忽视这一事实，将造成家庭生活的灾难。

Chapter 35

如何与女性相处.....217

“婚姻是我们是否成熟的最好试金石。”你若不想关心别人，最好是自己独处。

Chapter 36

如何与男性相处.....229

一个人是否能愉快地接受自己的性别，与其是否结过婚并没有什么关联，而是与其个人的心理态度和情绪状况有关。