

人性的弱点_{全集}

[美] 戴尔·卡耐基 著 亦言 译

完整全译本

How To Win Friends And
Influence People

 中国友谊出版公司

图书在版编目 (C I P) 数据

人性的弱点 / (美) 戴尔·卡耐基 (Dale Carnegie)
著 ; 亦言译. — 北京 : 中国友谊出版公司, 2016.11

书名原文: How to Win Friends and Influence
People

ISBN 978-7-5057-3896-6

I. ①人… II. ①戴… ②亦… 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261624号

书名 人性的弱点
著者 [美] 戴尔·卡耐基
译者 亦言
出版 中国友谊出版公司
发行 中国友谊出版公司
经销 新华书店
印刷 北京中科印刷有限公司
规格 710×1000毫米 16开
23印张 375千字
版次 2017年5月第1版
印次 2017年5月第1次印刷
书号 ISBN 978-7-5057-3896-6
定价 68.00元
地址 北京市朝阳区西坝河南里17号楼
邮编 100028
电话 (010) 64668676
版权所有, 翻版必究
如发现印装质量问题, 请与承印厂联系退换

序言 戴尔·卡耐基的成功之道

那是去年冬天的一个寒冷夜晚，2500 名男男女女挤在纽约一家名叫“宾夕法尼亚饭店”的舞厅里。这家面积宽敞的舞厅，在 7 点半前已座无虚席。时至 8 点钟，仍有一些情绪激动的男女往舞厅里涌。

这个时候，所有的包厢都挤满了人，晚来一步都很难找到站的地方。他们工作劳累了一天之后，还要来到这个地方站一个半小时……这是为什么呢？

是欣赏时装表演，还是观看大明星登台现场演出？

不，全不是，他们是看到报纸上的一则广告，因好奇而来的。那是前一天纽约《太阳报》上占整幅版面的一则引人注目的广告。

那广告是这样刊登的：

怎样增加你的收入；

学习怎样有效力地说话；

如何使自己具备领导者的资格。

不管你信不信，在这个世界上最为繁华的都市里，在社会经济不景气，以致有 20% 的人依赖社会救济金生活时，2500 个人因为看到这个广告，离开自己的家到“宾夕法尼亚饭店”来听演讲。

这则广告不是刊登在普通小型报纸上，而是刊登在纽约市资格最老的《太阳报》上的广告。《太阳报》的大部分读者是公司高级职员、股东、老板、企业家等经济地位属于社会上层的人，他们的年收入在 2000 美元至 50000 美元之间。

他们是来听由戴尔·卡耐基主讲的，一个最实用、最新颖、以“有效力的

讲话，以及事业上影响他人的方法”为主题的演讲，这个演讲是由戴尔·卡耐基演讲研究会及人际关系讲习会主办的。

是什么原因让这 2500 名企业界人士来参加这项演讲研究会的？

难道是由于社会经济不景气，人们反而产生了强大的求知欲？

当然不是这样……卡耐基演讲研究会在纽约市每个季度都有类似演讲，已经进行了 24 年。

在这 24 年里，已经有 1.5 万名以上的商人和工商专业人士接受过戴尔·卡耐基的培训。甚至于像“西屋电器公司”“马克意尔出版公司”“白罗克联合煤气公司”“白罗克商会”“美国电气工程师协会”“纽约电话公司”等规模庞大而观念保守的机构，为本公司的普通职员和高级职员的利益考虑，也在公司内部举办了类似的培训课程。

让这些已在小学、中学、大学毕业了 10 年至 20 年的人，再来接受这种专业培训，很明显，我们的教育体制存在惊人的弊端。

他们要学习、研究什么？就这一重大问题，芝加哥大学、美国成人教育协会和联合青年会学校，曾耗费两年的时间，花费了 2.5 万美元，做了一次调查。

这次调查充分表明，成年人最关心的是自身的健康情况，其次是想更多地掌握在人与人之间发展关系的技巧，他们迫切地想学习与人际交往的生活技巧。他们并不想成为演说家，也不想听那些不靠谱的心理分析……他们想听到的是那些能够立刻在事业上、在社交上、在家庭中应用的建议与忠告。

这些方面的知识，是不是成年人需要学习研究的呢？

“是的，”负责此次调研的主管郑重地说，“非常正确，我们正是想给人们提供他们所急需的知识。”

但他们四处寻找有关这方面知识的书籍时，却发现从来没有人撰写过能够帮助人们解决在人际关系中遇到的日常问题的著作。

人类悠久的历史文化发展到现在，有关希腊文、拉丁文以及高等数学的高深著作极其丰厚，但这些著作在当前并不受普通成年人的欢迎。现在人们渴求的是那些指导自己解决日常生活中的人际关系问题的书籍，却完全找不到。

这就是为什么会有 2500 人看到那则广告，冒着严寒，抱着急切的心情来到“宾夕法尼亚饭店”听演讲。因为这里才有他们寻找了很久而没有找到的东西。

以前这些人在学校里看了很多书，学习了很多书本上的知识，他们相信只

要拥有书本里的知识就能够解决生活中的一切问题。当他们在事业中经历了数年的困难与挫折之后，他们终于对过去所学的那些知识失望了！他们发现那些成功人士所拥有的知识，并不是从书本上能够学到的。那些成功人士善于言谈，能够影响和左右他人的行为与思想。

不久他们还发现，如果想做一名大型企业的总裁，人格魅力和交流能力比死记拉丁文和哈佛大学的文凭更为重要。

在纽约《太阳报》刊登的那则广告里明确指出，参加“宾夕法尼亚饭店”集会的人们将会感到对自己的人生“极有意义”，事实也确实如此。

15位曾接受过这门课程培训的人士，被请到主席台的扩音器前。主持人给予他们每人180秒钟的演讲时间，让他们说出他们经历的各种事情。每人一用完180秒钟，主持人“砰”的一声敲响槌子，大声宣布：“演讲时间到，换下一位！”

整个演讲的过程就像一群水牛在平原上迅速跑过，台下的观众就是为了欣赏这样的表演。

站在主席台扩音器前的，有连锁商店高级职员、面包商、商业公会会长、银行家、卡车推销员、化学品推销员、保险商、造砖公会秘书、会计师、牙医、建筑师、威士忌酒推销员、基督教科学施行人、从印第安纳保力司斯专程来纽约进修这门课程的药剂师、为了自己重要的3分钟演讲而从哈佛赶来的律师，这些人涵括了美国商业界的各个方面。

第一位上台演讲的人叫“奥海亚”，他生长在爱尔兰，只上过4年学，之后来到美国，刚开始从事机械方面的工作，后来换了职业。

到他40岁的时候，家庭成员逐渐多了起来，他没有足够的钱维持生活，便改行从事卡车销售的工作。奥海亚原来是一个很自卑的人，正如他所说的，他在走进一间办公室之前，总会在外面走来走去，犹豫很长的时间，直到心里鼓起非常大的勇气才敢推开办公室的门走进去。这份卡车推销员的工作让他觉得毫无趣味，当他失去信心，正想重拾以前的工作，回到机械工厂去时，他接到一封信邀请他去参加卡耐基有效力的讲话课程的研究会。

奥海亚并不愿意去参加这个研究会，他害怕自己在和大学毕业的人交往时会不知所措。可是他的妻子却一再要求他去，她说：“或许这个研究会会对你有些帮助……上帝明白你需要这些。”奥海亚听从了妻子的劝说，来到集会的地

方，但他还没有充足的勇气和信心走进门，当时他在人行道上站了5分钟之久才进去。

最初几次尝试演讲的时候，奥海亚紧张得昏天黑地。但几周之后，他面对听众时的恐惧心理已经消除了，并且喜欢上了这样的演讲……听众越多就越高兴！奥海亚的自卑感和对客户的恐惧心理从此消除了，月收入增加了很多。现在，他已经是纽约市的“明星推销员”之一了。

那个在“宾夕法尼亚饭店”的夜晚，奥海亚来到了2500位听众的面前，他无比高兴地讲述了自己成功的经历。全体听众被他的故事所感染，不时发出一阵阵愉快的笑声……在观众的眼里，即使是一个职业演讲家，也不会有他那样的演讲效果。

接下来上台演讲的是一位白发苍苍的银行家——梅雅，他是11个孩子的父亲。他首次参加卡耐基研究会讲习班培训的时候，发现自己的大脑一片空白，半天都说不出话。现在，他极好的演讲口才和幽默感向大家生动地证明，只有拥有与他人有效交流的技能，才能成为一名优秀的领导者。

梅雅现在在华尔街工作，而在过去的25年里，他在新泽西州克里夫顿生活。在那时候，他极少参与社会活动，与他相识的人不超过500个。

自从参加卡耐基课程培训以来，与以前相比，他发生了很大的变化。有一次，梅雅收到了报税账单，看后，他发现账单上的数目很不合理，这让他非常愤怒。要是在过去，他只会在家里生闷气，或是对附近的邻居发点牢骚。但在这件事情的处理上，梅雅同过去大不一样。他立刻戴上帽子出门，来到镇里集会的地方，在大众面前指出税单上不合理的地方，将心里的愤怒发泄出去。

因为梅雅这次在愤怒中发表的演讲，克里夫顿镇上的人们都极力劝说他去参加镇参议员的竞选。他接纳了人们的建议，连续几周到镇上各个公共集会场所发表演说，指出当地镇政府许多政策的不当。

当时竞选镇参议员的有96个候选人，选举开票时，梅雅居然以绝对优势的票数名列第一。就在宣布他当选的这一天，他成为这个有40000人口的镇子的名人。短短几个星期的演讲，他认识的朋友，是他过去25年里认识的朋友总和的80倍以上。梅雅从政之后，他的经济收入和他以前相比，增加了10倍。

第三个演讲的，是规模宏大的全美食品制造公会的会长，对着2500位听众，他讲述了当初在董事会站出来发表意见的缘由。

在卡耐基演讲研究会培训后，他的身上发生了两件惊人的事情：一是不久他当选为该公会的会长，二是他担任会长这个职位，要求他在全美食品行业的各个集会上发表演说，演讲摘要将由美联社刊登在全美各家报纸和商业期刊上。

在学习演讲后的两年当中，他为其公司产品做的免费宣传，比过去耗费 25 万美元做产品广告的效果还要好。这位会长坦率承认，过去他打电话到下曼哈顿地区，邀请该区商业界主要人物吃饭时，会感到紧张和不安。可是，自从他有了到全美各地演讲的经历之后，现在那些人打电话邀请他吃饭，都会因感到占用了他的宝贵时间而向他道歉。

提高演讲口才能力是一个人成名和成功的捷径，它能使人成为大众瞩目的焦点。讲话能博得别人好感的人，能得到意料之外的功绩和成效，那是单凭他的真实才学所达不到的。

当前，成人教育运动风靡全国，本书的作者戴尔·卡耐基便是在此项运动中获得最强大力量的人。他曾听过或评点过的演讲比任何一个人人都多。根据漫画家力波黎的一幅“你相不相信”的漫画，我们知道了卡耐基曾倾听、评点过的演讲，有 15 万人次。要是这个数字没有给人留下深刻印象的话，那么把这个数字做另一种比喻——那就是从哥伦布发现美洲的日子算到今天，几乎每天都会有一次演讲。再打个比方，要是所有在卡耐基面前做过演讲的人，每个人只花 3 分钟的时间，一个个地出现在他眼前演讲的话，他就必须花费整整一年的时间来倾听，而且在这一年里日夜不停，才能把他们的话听完。

卡耐基的事业充满了成功与挫折，他的经历让人感到惊诧，并且向人们证明，当一个人充满创造意识与事业激情时，是能够成就一种在平时难以想象的事情的。

卡耐基出生在密苏里州一个距铁路有 10 英里远的乡村，12 岁之前，他没有看见过电车；而现在，46 岁的他，对世界各地的情形，从香港到哈摩费斯特，已相当熟悉了，甚至有一次，他差点就到了寒冷的北极。

这个在密苏里州长大的孩子，为了每小时能挣到 5 美分，捡过杨梅，割过野草；而现在他组织研讨会、办讲习班、培训大公司高级职员发表演讲，每分钟能够挣到 1 美元。

这个曾经在南达柯托西部牧牛的孩子，后来在英国威尔士亲王的赞助下来到了英国，并在那里举行了他的精彩演讲。

他曾经有过 6 次在听众面前演讲失败的经历。在那之后，他做了我的私人经理，而我通过对卡耐基的训练，使他在很多方面取得了成功。

卡耐基在年轻的时候努力奋斗，就是为了受到良好的教育。那个时候，他在密苏里州西北部的老农场上，命途多舛，受尽磨难……他的船具被暴涨的河水冲走，船身被撞坏，年复一年的大水淹没农田，冲走稻谷。因为瘟疫，家里圈养的肥猪都死了，牲畜价格持续走低，牛骡卖不出去，而银行威胁他们，要取消他们家抵押品的赎取权。

因为对生活失去了信心，卡耐基病倒了，他的家人迫不得已，出卖了家里的田产权，在密苏里华伦斯州立师范学校附近另购置了一个农场。当时，每天用 1 美元可以在镇子上获得食物和住宿，可是年轻的卡耐基却支付不起。所以，他只能住在乡下，每天骑马往返于学校和家之间 3 英里长的路程。在家时，他挤牛奶、砍木头、喂猪，点着煤油灯，在微弱的灯光下研究拉丁文动词，直到眼睛疲惫得看不清楚，累得低着头打瞌睡。

有的时候，卡耐基要到半夜才能睡觉，可是他把闹钟定在凌晨 3 点。他父亲饲养了一种优良品种的猪，在冬天寒冷的夜晚，小猪要是经受不了，就会有冻死的危险；因此，根据小猪的习性，人们一般会将小猪安放在有保暖设备的地方，并且在凌晨 3 点的时候，给它们吃下热乎乎的猪食。在那寒冷的深夜，卡耐基只要听到闹钟响声，就会毫不犹豫地温暖的被窝里爬起来，把篮子里的小猪带到它母亲的身边，等它们吃完母乳之后，又将它们领回到火炉那里。

当时，他所在的州立师范学校，有 600 名左右的同学，卡耐基没有钱居住在学校附近，所以每天必须骑马回家，因为他没有适合骑马的服装，这让他感觉有点屈辱。这样的生活环境让卡耐基的内心蒙上了自卑的阴影，同时也使他迫切地想通过成功的方式实现自我价值。他看到学校里一些同学享有特殊的声望与地位，比如足球、棒球队里的球员，以及辩论会、演讲比赛中的优胜者，等等。

卡耐基知道自己是个没有运动才能的人，所以他下定决心要在一次演讲比赛中做一个优胜者。为了准备这个演讲比赛，他花费了几个月的时间苦练。在家和学校间的路上飞驰往返时，他坐在马鞍上练习；在家里干活时，他一边挤牛奶一边练习；他爬到谷仓里的一堆稻草上大声演讲，题目是“制止日本移民的必要”，洪亮的声音吓跑了一群鸽子。

虽然卡耐基费尽心思做准备，可还是一次又一次地失败，这让他失去了勇气和信心，几乎要去自杀！可是后来情况慢慢变了，他不止一次地取得优胜，学校里每次演讲比赛都是如此。

别的学生向他请教，经过他的指导和训练，也取得了优胜！

毕业后，卡耐基开始将他的函授课程出售给尼白雷斯加西部以及华敏东部沙山里从事农业和放牧业工作的人们。

卡耐基为此付出了极大精力和热情，可是却丝毫不见进展，他失望极了。中午，他回到尼白雷斯加的一家旅店里，因为失望而倒在床上失声痛哭。他多么想回到学校读书，远离这艰难的生活，可是他不能这样。他决心到奥玛哈寻找别的工作，可是他连买车票的钱都没有，没有办法，只能搭乘货车；为了抵消车费，一路上他要为拉车的马喂食。

在奥玛哈南部，卡耐基找到了一份为“亚马公司”贩卖咸肉、肥皂和动物油的工作。他负责达柯脱西南部地区，它属于印第安人村落间的畜牧地。卡耐基搭乘货运火车、长途马车，或是骑着马在工作的地区来往。晚上他在简陋的小旅店里住宿，那里套房之间只用一块布帘隔开。

他开始钻研阅读推销方面的书。有的时候，他骑着野性的小马去和当地的土著人玩纸牌游戏。他也开始学习如何收账。如果有从内地来的店主无法支付咸肉或者火腿的货款时，卡耐基就从橱子里拿一打鞋子卖给在铁路上工作的人，用卖鞋子的钱付清“亚马公司”的账单。

卡耐基经常搭乘货运火车每天行驶 100 英里的路程。每当火车停下来卸货，他就会赶到市镇里去，得到三到四个商人的定货。当火车准备启动，响起汽笛声时，卡耐基又匆忙地从市镇赶回来。他跳上火车的时候，车子已经开始缓缓移动了。

在这两年中，卡耐基的工作表现非常出色，可是他却在即将晋升的时候辞职了。之后，他到了纽约，在美国戏剧艺术学院搞研究，然后，又游历全美各地，还曾出演舞台剧。但是卡耐基明白自己的条件，知道自己不可能在戏剧表演方面有任何发展，于是，他再次回到了推销工作的岗位上，为“展克特汽车公司”做推销卡车的工作。

卡耐基在机械方面一窍不通，也不情愿费心研究，那段时间他情绪低落，过得很不开心，每天都要说服自己去工作。他希望能够有空闲时间，写他在学

校的时候曾经想过要写的那种书。于是他再次辞职，决定到夜校当老师来维持生活，其他时间全部放在了写作上。

虽然卡耐基下了这样的决心，可是他却不知道要教些什么。他回忆起自己在大学里取得的成绩，他发现让自己自信、勇敢、镇静起来的，就是曾经接受过的演讲术训练。他从演讲训练中获得的与人沟通交往的能力，比他在大学所有课程里获得的还要多。于是，他请求纽约青年会学校给他一个机会，为社会各个阶层开设一个演讲术的学习班。

让一个商人变成演讲家？这简直是荒唐的事儿，太可笑了！纽约青年会学校曾经尝试办过这样的学习班，但是从来都没有成功过。

学校拒绝每晚支付2美元给卡耐基，但卡耐基依然愿意按收取学员的雇佣金的方法，来为这些人讲授培训课程。如果按照卡耐基自己的方式计算，那么被培训的人们在这3年内，要依照雇佣金的形式来支付卡耐基为他们培训的酬劳，这已经不是每晚2美元，而是每晚30美元了。

就这样，卡耐基的培训讲习班逐渐得到了发展。各地的青年会、其他城市的商业机构都知道了这件事，他们纷纷邀请他去演讲，于是卡耐基成为一个著名的演讲教授。他得以往返于纽约、费城白地玛等地方，随后又去了法国巴黎、英国伦敦。这段时间里，卡耐基撰写了《演讲与商业的关系》一书。此书完成后立刻成为所有青年会、美国银行公会、全美信用人协会的正式教材。

现在，每一个季度到卡耐基那里接受演讲培训的人，比在纽约22个学院和大学所附设的演讲培训班学习的人还要多。

在演讲方面卡耐基有他自己独到的见解，他认为在情绪激动的时候，无论是谁，都能说得出口来。即使一个最软弱无能的人，在街上被人一拳打倒在地，他也能够立刻站起来说话。这一刻，他所显示出来的口才和激动的情绪，所说的话句句指向重点，当时的他，完全可以与大演说家威利姆相比。对此，卡耐基解释道：只要一个人内心充满热情与坚定的自信，那么他在众人面前发表演说是非常容易的。

卡耐基说，要想让自己自信起来，就要做好你害怕做的事情，并得到一次成功的体验。所以，每天卡耐基讲课的时候，都要强迫在座的每一个学生说话。来上课的学生都会互相同情，因为他们都有相同的状况。这样不断地训练，让他们增加了勇气、信心和热情，并且能够自然地将这些体现在他们私人的交谈中。

卡耐基可以告诉你，这些年他依靠教授演讲术所得的收入只是偶然而已，并不是他用来维持生活的全部。他说，他最重要的工作是帮助别人克服他们自身的恐惧，增加他们的勇气。

一开始，卡耐基设立的培训只有演讲，可去他那里的人都是一些工商界的人士，而并非学生，那些人里有的已经 30 年没有进过课堂了。大部分去卡耐基那里接受培训的人，都是分期支付学费的，他们希望通过培训迅速取得成效，甚至能够在第二天的业务接洽或是公司的全体会议上运用他们所学到的东西，因此，他们要求培训的内容高效、实用。

于是，卡耐基开发出一种奇特的培训方法——将推销方法与演讲术、人际关系及应用心理学有效地结合起来。

卡耐基所建立的培训班，从来就不受死板的规则约束，他的培训课程真实而且有趣。毕业后，培训班的学员成立起一个俱乐部，每两星期都要聚会一次。费城就有一个 19 人的俱乐部，每年冬天聚会两次，这样已经持续了 17 个年头。他们中有的人开车行驶 50 英里到 100 英里的路途到聚会地点，其中一个在芝加哥的学员每星期都要赶到纽约参加聚会。

哈佛大学著名教授威利姆·詹姆士评价卡耐基的培训课程时说，普通人在生活工作中只使用了自己十分之一的潜能，而卡耐基通过自己开发的方式，帮助人们释放出自己的全部潜能，这是成人教育的一项极其重要的内容。

洛维·汤姆士

前言 如何有效地从本书中获利

这本书告诉你的定律和原则，必须在实行时，发自内心才能生效。

我希望阅读这本书的人，不用各种方式去欺骗他人。

在这本书里，我要告诉人们的只是一种全新的生活方式。

（一）如果你想在这本书中获取最大的益处，就必须具有一个基本条件，这个条件比这本书里讲述的任何定律或技巧更为重要。你一定要具备这个基本条件，否则，即使你花费更多的时间来学习、研究这本书，都不会有任何用处。如果你天生拥有这种才能，那么，即使不去看书中那些最能够让你得到益处的建议，也能够生活中创造奇迹。

那么，这种神奇的条件是什么呢？它就是驱使你深入学习的冲动，一种要增强你社交能力的强烈愿望。

你怎么触动这样的一种欲望呢？那就是要时刻提醒自己，使自己明白书里的这些原则对于你是何等的重要。你还要为自己做以下的假设：我如果能够将这些规则在日常生活和工作中运用自如，那么我的生活将变得多姿多彩；这些知识将帮助我在经济收入方面取得意想不到的成效。你得每天反复地跟自己说：“我之所以受到人们的欢迎，我之所以能够在生活和工作中获得快乐，我的经济收入之所以增加，那是因为我学会了如何与他人相处。”

（二）把每一个章节迅速地阅读完，或许你从中得到了一个概念，于是你想接着看下一个章节，我建议你不要这样做。除非，你是为了打发无聊的时光这样去做。如果你是为了增强在生活和工作中与人有效交往的技能而阅读这本书的，那么请你仔细研读这个章节，因为这才是你最节省时间又能够取得成效的办法。

(三) 在读这本书的时候，你不妨稍微停下来，想一想你读到的是一些什么东西。你要这么向自己提问——我将在什么合适的时间与地点，如何很好地运用书中的每一个建议。

(四) 当你阅读的时候，请在手上拿一支红色钢笔，或一支红色圆珠笔，这样，在你读到一个觉得能够在日常生活中运用的建议时，就可以在这行字的下边划上一条线作为标记。如果遇到的是一个对你非常有帮助的建议，你就在这行字旁边做出“×××××”的记号。这本书上遍布像这样的线条与记号，不但能够让你的阅读变得更有趣味，而且也使你有效地温习，让你受益良多。

(五) 我认识一个在一家规模很大的保险公司工作的人，他担任经理职务已经15年了。他每个月都要看一遍公司发出去的保险单，每年都是如此。他这样做有什么意义呢？他的经验表明，这是唯一能让他记住保险单上条款的方法。

有两年时间，我几乎花费了全部精力，写出了一部关于演讲术的专著，之后，我发现我如果不一遍一遍反复阅读这部书稿，就无法将它的内容很好地记住。

因此，你要是想从这本书上学习到能够长时间有价值的东西，就不能认为简单地看一遍就够了。在你仔细地阅读完这本书之后，每个月要拿出一些用来复习的时间，而且要把这本书放在容易取到的地方，以便随时翻开看看。切记，要想把书中的原则变成你生活中的习惯，就必须持久而周密地复习。

(六) 萧伯纳曾就学习这样的事情说过：“如果一个人只是接受教导，他就不会自己去学。”萧伯纳这样说是对的，因为学习永远是一个自觉的过程。

因而，你要是想把这本书所探讨研究的与人相处的规则运用自如的话，那就得在相应的时机加以运用。你要是不这样去实践，那么你将很快地忘记你从这本书上学到的知识。因为只有将自己从书本里学到的知识灵活地运用到生活工作当中，它才会在你脑海里留下深刻的印痕。

也许你会觉得，将你所学习到的知识时刻运用到你的生活和工作当中是一件困难的事情。你是对的，因为我自己也常有这样的感觉。就在我编写这本书时也意识到，要在已经习惯的生活当中实施我在书中的建议，会有相当的难度。

我能够随手例举出一个事实，那就是，当他人让你感觉不愉快的时候，批评和指责的方式要比去主动了解对方的想法的方式容易。我们能够轻易地找出他人身上的错误，而找出他人值得赞美的地方确实很困难。在日常生活当中，

谈论自己所需要的，比谈论他人所需要的事情显得正常与自然。因此，你在阅读这本书的时候，千万不要忘记，你不仅是要从书本里获得新的知识，与此同时，还要通过学习新的知识来培养自己新的生活习惯。因为你是在尝试一种需要时间与耐心，而且每天都要实践的新的生活方式。

因此，你得经常阅读这本书，并且把它看成改善自己与他人关系的活手册。因为无论何时，你在生活当中都会遇到一些特殊问题，比如怎么教育孩子，怎么让妻子明白你的想法，怎么满足一个气愤的顾客，等等。这些都是在日常生活里经常要遇到的事情，当你翻阅本书，并试着去实施书中的某个建议时，说不定就会有奇迹出现。

（七）这也许是个冒险而又有突破性的尝试，那就是当你的妻子、儿女，或者同事，在你实施新的生活习惯时，找出你违背某个原则的事，你有必要付出10美分或者1美元，作为自己违规的罚款。

（八）有一次，在我的学习班里演讲的人中，有一位在华尔街一家极负盛名的银行里担任经理职务的人，他讲到一项对于改进自我很有效果的方法。这个曾经只接受过短期正式教育的银行经理，现在是美国的一位非常著名的理财家。他认为他所想到的方法决定了他现在取得的一切成就，我把他当时所讲的话记下来，以下就是他所做的：

我有一本记录所有约会时间的记录本。我的家人从来不替我预定周六的约会，他们知道周六晚上是我自我反省和思考的时间。每到周六晚上，我都要把自己一个人关在房间里，翻看我这一周的约会记录，回忆所有的讨论和谈话以及各种会议，我不断地向自己发问：

“那一次，我有没有做错什么？”

“我该怎样让自己有所进步，怎样做才是正确的？”

“那次的经验让我收获了什么？”

每个周六，这样的反省总会让我感到很不高兴，可是我却诧异于自己犯过的错误，就这样，经过了很多年，我犯的错误慢慢变少，直到不再犯了。现在，这种自我反省的方法对我来说，比我尝试过的任何其他方式都要有效，所以我将这种方式坚持了下去。这种方式已经让我在决策能力和社交方面有了很大进步，我从中受益匪浅。

为什么不试试这位银行经理的方法呢？检验一下你从这本书里学习到的东西是否已经在生活中得到了实践。这样做，你将发现自己正在从事一项生动有趣而又重要的学习课程，还会发现在你学习了新的知识后，自己的社交能力随着新知识的增长得到扩充与成长。

（九）在以上的基础上，你不妨随身携带一个记录本，时刻记录你在生活和工作当中灵活运用书中那些建议后的效果，并且写清楚事情的经过、与你打交道的人的姓名，以及这件事最后的结果。在记录本上记录这些，是有趣而富有意义的，它能够激励你在今后的生活和工作当中更加努力。

做到以下几点，能使你从这本书中得到更多的收获：

1. 养成一种深入探索人际关系潜藏原则的习惯，并且将这一习惯带入日常的生活中加以灵活运用。
2. 在阅读下一章前，先把本章认真地读两遍。
3. 当你阅读这本书时，要经常停下来问问自己，怎么才能将书中的每一项建议都运用到实践中去。
4. 在你觉得有重要帮助的字句下面加一些符号。
5. 每个月都要复习这本书。
6. 把这本书当作你解决工作和生活当中遇到问题的活手册，一有机会就将这些原则运用到实践中去。
7. 让你的朋友监督你，每当他们发现你违反某条原则，你就要交出1美元，像游戏一样地学习。
8. 每周自我反省一次，问问自己这一周都做了什么错事，哪些地方有待进步，该如何改进。
9. 最好再准备一个记录本，用来记录你的实践经历。

戴尔·卡耐基

目 录

序言 戴尔·卡耐基的成功之道 / 1

前言 如何有效地从本书中获利 / 11

第一篇 如何与他人友好相处

第一章 喜欢批评就没有朋友 / 3

第二章 真诚地赞赏他人 / 12

第三章 站在他人的角度看问题 / 20

第二篇 如何赢得他人的喜爱

第一章 真心地关注他人 / 33

第二章 留下好的第一印象 / 44

第三章 记住别人的名字 / 50

第四章 领会倾听的艺术 / 56

第五章 谈论对方感兴趣的话题 / 64

第六章 让别人觉得自己很重要 / 68

第三篇 如何让他人认可你

第一章 不要与他人争论 / 81

第二章 尊重他人的意见 / 87