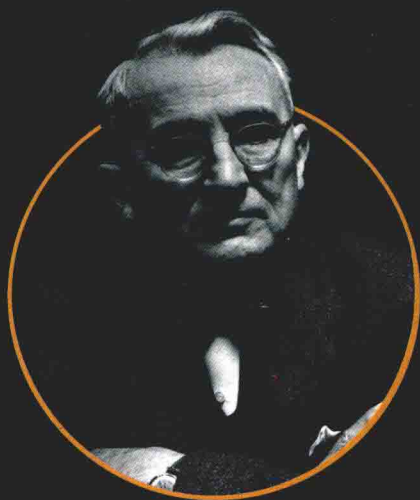


HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE



20 世纪最伟大的成功学大师
美国现代成人教育之父
著名演说家、心理学和人际关系学家

人性的弱点

【美】戴尔·卡耐基 / 著 梅子 / 编译

 文匯出版社

HOW TO WIN
FRIENDS AND
INFLUENCE PEOPLE



【美】戴尔·卡耐基 / 著

梅子 / 编译

人性的弱点

 文匯出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点 / (美) 戴尔·卡耐基著; 梅子编译

— 上海: 文汇出版社, 2016. 11

ISBN 978-7-5496-1888-0

I. ①人… II. ①戴… ②梅… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 239510 号

人性的弱点

著 者 / (美) 戴尔·卡耐基

编 译 / 梅 子

责任编辑 / 戴 铮

装帧设计 / 枫林轩设计室

出版发行 / 文匯出版社

上海市威海路 755 号

(邮政编码: 200041)

经 销 / 全国新华书店

印 制 / 三河市德鑫印刷有限公司 0316-3531029

版 次 / 2016 年 11 月第 1 版

印 次 / 2016 年 11 月第 1 次印刷

开 本 / 880×1230 1/32

字 数 / 170 千字

印 张 / 9

书 号 / ISBN 978-7-5496-1888-0

定 价 / 32.00 元

成功学大师——戴尔·卡耐基

戴尔·卡耐基；美国现代成人教育之父、美国著名的人际关系学大师，被誉为 20 世纪最伟大的心灵导师和成功学大师，他一生中写作了《人性的弱点》《人性的优点》《美好的人生》《快乐的人生》《语言的突破》等多部作品。这些书出版后立即风靡全球，先后被译成几十种文字，被誉为“人类出版史上的奇迹”。

这些书和卡耐基的成人教育实践相辅相成，构成了卡耐基为人处世、通向成功之路的成功学体系，并且通过演讲和书籍唤醒了无数迷惘者的斗志，激励他们追求更完美的人生。

1888 年 11 月 24 日，卡耐基出生于美国密苏里州一个贫苦的农民家庭。父亲经营一个小小的农场，

他和美国中西部农村的其他男孩子一样，度过了清贫而又快乐的童年时代。

他很小就帮父母干杂事、挤牛奶，即使生活贫穷却怡然自得。那个年代还没有实现农业机械化，所以他和父亲干着同样繁重的体力活，帮助父母经营着小农场。

可是他们的生活却并不富裕，辛辛苦苦耕种的粮食可能因为一场洪水就付诸东流，或者因为干旱而枯萎，或者喂了蝗虫。卡耐基看着父亲每天为了生计而不停操劳，发誓决不会在这个小农场度过自己的一生，并且要成就一番事业。

卡耐基的童年和其他农村男孩子也有很大的区别，那是因为他深受母亲的影响。母亲是一名虔诚的教徒，在嫁给卡耐基的父亲之前曾经做过教员。她对卡耐基寄予了厚望，一直鼓励儿子好好读书，希望他将来成为一名传教士或教师。

1904年，卡耐基高中毕业后就进入了密苏里州华伦斯堡州立师范学院读书。虽然他得到了全额奖学金，但是因为家境贫寒还是负担不起学费，所以他不得不四处去打工，以赚取足够的学费。这让他感到耻辱和难过，久而久之养成了一种自卑心理。也正因为如此，他更想要找到出人头地的捷径。

为了找到能赚钱的工作，他打算前往最近的奥马哈市。因为缺少足够的路费，他主动免费为一位牧场主人的马匹喂水、喂食，以便搭这人的便车前往奥马哈市。后来他做了一名推销员，推销火腿、肥皂和猪油等物品，每周的薪水为 17.31 美元，比他父亲一年的收入还要高。

卡耐基的工作干得很不错，推销业绩是他负责的那个区域的第一名，但他却拒绝升任经理，而是带着所有的积蓄来到纽约，当上了一名演员。作为演员，卡耐基跟着话剧团旅行演出，并且在话剧《马戏团的包莉》中扮演一个小角色。

一年之后，卡耐基发现自己没有演戏的天赋，于是又回到了推销的行业，在一家汽车公司做推销员。

可是，卡耐基的理想并不是成为一名推销员，他每天都为自己不能实现写小说的梦想而苦恼，甚至开始怀疑自己的能力。

有一天，一位老人想买一辆新车，卡耐基又开始背诵那套“推销秘诀”。老人淡淡地说：“我现在还走得动，买车只不过是尝试新鲜事物，因为我年轻时曾梦想成为一名汽车设计师，那时汽车还没有发明出来呢……”

老人的一番话引起了卡耐基的兴趣，随后他们交

谈了很久，谈到了汽车公司的情况，谈到了生活方面的问题。卡耐基向老人讲述了自己的烦恼：“一天深夜，我静静地躺在床上，不断地问自己：我在做什么？我的梦想是什么？如果我梦想成为一名小说家，那么为什么还要浪费时间呢？您认为我的想法对吗？”

老人的脸上露出微笑，随后对卡耐基说：“好孩子，你非常棒！为什么要为自己不喜欢又不能赚大钱的工作浪费时间呢？你不是想实现梦想吗？写作，在今天也是不错的行当呀！”

“不，老先生，我现在不可能放弃工作，除非我已经找到了其他可做的事情。但是我能做什么呢？我是否有能力找到自己满意的工作呢？是否能够过上有意义的生活呢？”卡耐基问。

老人说：“你选择的工作应该是你感兴趣的，并且可以发挥你才能的。既然你很喜欢写作，为什么不尝试一下呢？”老人的话让卡耐基茅塞顿开，也激起了他埋藏在内心但是奔涌已久的写作激情。

从那天起，卡耐基决定改变自己的生活方式。他发誓要成为一位受人尊敬、爱戴的伟大作家……

一次偶然的的机会，卡耐基发现纽约基督教青年会正在招聘一名讲授商务技巧的夜校老师。因为他在大学时代接受过公开演说方面的训练，便鼓起勇气前去

应聘，并且被顺利录用。于是他白天写作，晚上去夜校教课，以赚取生活费。

在教授公开演说课程时，卡耐基不仅讲述了演说的历史，还有演说的原理知识，甚至还发明了一种独特而非常有效的教学方式。他第一次上课时，就直接让班上的学员谈论他们自己在日常生活中发生的事。每一个学员都被点名发言，并且必须克服自己的自卑，在班上讲述自己的故事。

卡耐基后来说：“在误打误撞中，我找到了帮助学员克服恐惧和自卑的最佳方法。”从此以后，卡耐基的这种鼓励所有学员积极参与的教学方法，成为激发学员兴趣和帮助学员克服恐惧的最有效方法。虽然这种方法在当时并没有人运用，但是它确实有非常好的效果。

随后在卡耐基的耐心指导和训练下，很多人都学会了如何说话和如何与人交往，并且扫除了怯懦和自卑，成为了更加自信的人。

可以说，卡耐基的教学模式是当时世界上改变一个人最有成效的方法。这可以从成千上万名毕业学员的来信中得到证明。这些学员包括工厂工人、家庭主妇、政界人士、公司负责人、教师及传教士，等等。而且他的思想非常具有实用性和指导性，适合不同

代社会各类人群，发明之王爱迪生、相对论鼻祖爱因斯坦、印度圣雄甘地、麦当劳的创始人雷·克洛克等，都深受卡耐基思想的影响。

1955年11月1日，卡耐基逝世，只差几个星期就年满67岁。他被葬在自己的家乡密苏里州，永远陪伴着自己的父母。不过，卡耐基的思想和观点却影响着几代美国人，甚至改变着世界，在当时成为了人们走出迷茫和困境的精神支柱。即便在当代社会，它仍然能够指导人们改变自己的思想、完善自己的行为，并且走上成功之路。

目 录

C O N T E N T S

第一章 与人相处的基本技巧 / 001

1. 如欲采蜜，请勿打翻蜂巢 / 002
2. 真诚地赞赏他人 / 018
3. 激发他人的强烈需求 / 033

第二章 六种让别人喜欢你的方法 / 058

1. 到处受欢迎的方法 / 059
2. 给人良好印象的简单方法 / 074
3. 牢记他人的名字 / 085
4. 学会倾听他人讲话 / 096
5. 谈论别人爱听的话题 / 109
6. 如何使人即刻喜欢上你 / 114

第三章 如何赢得别人的认同 / 130

1. 你不会在争论中受益 / 131
2. 如何避免树敌 / 138

3. 勇于承认自己的错误 / 152
4. 以友好的方式开始 / 161
5. 苏格拉底的秘密 / 175
6. 给对方说话的机会 / 181
7. 如何架起合作的桥梁 / 190
8. 获得奇迹的妙方 / 199
9. 同情对方会产生神奇的效果 / 204
10. 人人都爱的“高尚动机” / 212
11. 将你的想法戏剧化 / 219
12. 当无路可走时，试试这个 / 223

第四章 成为领导者，如何去改变他人 / 228

1. 如果你必须批评别人，那么请这样开始 / 229
2. 如何批评别人，又不让别人讨厌你 / 236
3. 批评别人之前，先批评自己 / 239
4. 没人喜欢被指点 / 244
5. 给别人留有颜面 / 247
6. 如何激励别人成功 / 251
7. 给别人戴一顶“高帽子” / 257
8. 不要让错误难以挽回 / 263
9. 如何让别人甘愿做你建议的事情 / 269



PART 1

FUNDAMENTAL TECHNIQUES
IN
HANDLING PEOPLE



第一章

与人相处的基本技巧



1. 如欲采蜜，请勿打翻蜂巢

1931年5月7日，美国纽约市民目睹了一场惊心动魄的枪战。纽约警方当时正在全力追捕一名叫作“双枪杀手”的罪犯克劳雷，并将他包围在纽约市西尾街的一座公寓内。

150名全副武装的警察将克劳雷所在公寓的顶楼藏身处团团围住。为了将他从公寓逼出来，警察在屋顶凿了一个洞，并投入催泪瓦斯，但并没有成功。

随后，警方在公寓四周架设了多架机枪，对克劳雷进行扫射。克劳雷隐藏在堆满杂物的大沙发后面，手里握着一支短枪连续向警察射击。双方展开了激烈的枪战，阵阵刺耳的机枪、手枪声持续了一个多小时。

枪声打破了这栋高档小区原本的平静，成千上万的市民涌上街头，观看这场激烈的警匪枪战。在此之前，纽约街头从来没有发生过如此激烈壮观的场面。

克劳雷被捕后，警察局长马罗南愤慨地表示：克劳雷杀人

时连眼睛都不眨一下，残暴无比，他是纽约治安史上最为危险的一个罪犯……他应该被判处死刑。

可是，“双枪杀手”克劳雷却并不这么认为。

当警察围攻克劳雷时，他写了一封公开信，信中这样写道：“我的身体里有着一颗疲惫的心，但是这颗心是仁慈的，它不愿意伤害任何人！”当他写这封信时，伤口正流着血，在信纸上留下了鲜红的血迹。

可是，前不久克劳雷却做了一件十分残忍的事情。

那天，他驾驶着汽车在长岛的一条公路上飞驰着，并且和车上的美女调着情。一名警察示意他停车，并来到克劳雷的汽车旁边说：“请出示您的驾驶执照。”

克劳雷一句话也没说就拔出手枪，朝着这个警察连开数枪，使其当场身亡。克劳雷还不肯罢休，跳下汽车，捡起警察的手枪，又朝着尸体开了一枪。

做出这种残忍行为的人能有“一颗仁慈的心”吗？这种杀人如麻的人会“不忍心伤害别人”吗？

最后，克劳雷被判死刑。

也许你会想：这次他应该有所醒悟了吧？你错了。直到坐在电椅上，他还在为自己辩解：“我这样做，完全是为了保护自己。”

克劳雷临死前都没有醒悟，对自己所犯下的罪行没有一丝自责。

或许你觉得克劳雷这种心态并不常见。

那么再来看看这些话：“我为了让人们幸福快乐，过上舒服的生活，献出了一生中最好的岁月，可是得到的却只是侮辱和唾骂，甚至成为了人人喊打的亡命之徒。”

这是美国赫赫有名的黑社会头子卡彭所说的话，他曾是美国头号罪犯，在芝加哥为所欲为。可是，他并不觉得自己是一个凶残的罪犯，反而觉得自己是一个没有得到赞许、被人误解的人。

还有一位名叫休斯的罪犯，他犯下的罪行也令人发指。但在接受新闻记者的采访时，他却认为自己是一个有益于纽约市民的好人。其实，整个纽约都知道他是一个无恶不作的罪犯。

我和纽约辛辛监狱的监狱长刘易斯·劳斯曾经针对这个问题沟通过，他说：“在辛辛监狱中，大部分罪犯并不认为自己是坏人，他们认为，在人性这方面，他们和你、我是一样的。他们甚至还会为自己辩护，之所以会撬开保险箱，会接二连三地开枪伤人，都只是为了反对社会的不公平，因此他们觉得自己是不应该被囚禁起来的。”

我们可以看到，休斯、卡彭、“双枪杀手”克劳雷，以及被关进监狱中的暴徒们，他们完全没有自责，而是把罪行全部归到他人或是社会身上。

那么，我们平时接触的人又是如何的呢？

已经去世的约翰·华纳梅克曾说：“在30年前，我就明

白一个道理，批评别人是愚蠢的行为。我不会埋怨上帝没给我聪明的头脑，反而给别人更多的智慧，因为仅仅是克服自己的缺陷就已经很困难了。”

华纳梅克早就领悟到的道理，我却摸索了 30 多年，才有所醒悟。那就是一个人不论做错了什么事，100 次中有 99 次都不会自责，不论这错误会有多严重。

闻名世界的心理学家史金勒曾经做过一个实验：动物做出好的行为并获得奖赏，其学习速度会变快，持续力也更久。而因为做出坏行为受到处罚的动物，其学习速度则变慢，持久力也比较差。

研究显示，这个原则在人类身上也会产生同样的效果。也就是说，批评和惩罚不仅不会使对方改正，反而会起到适得其反的效果，招来更大的抱怨和愤恨。

另一位伟大的心理学家希勒也表示：“更多的证据显示，我们总是希望得到别人的赞扬，同样我们也都害怕受到他人的指责。”

批评起不到什么作用，它只能使人采取守势，并促使他人极力为自己的错误进行辩护。

批评是一种危险的行为，因为它常常伤害到他人的自尊，打击了他人的自信，甚至激起他人激烈的反抗。

批评会使人产生羞愤的心理，使其情绪大为低落，并且对应该矫正的事情没有一点的帮助和好处。在历史上，有很多批

评反而产生反效果的事例，这都能说明批评对于事情的发展并没有很好的改善作用。

俄克拉荷马州的乔治·约翰逊在一家建筑公司担任安全检查员，其主要职责就是检查工地上的工人是否按规定戴安全帽。每当发现有工人在工地上不戴安全帽时，他便会严厉地指责其违反规定，并要求当场改正错误。

可是，结果却是：受到指责的工人很不服气，即使当时戴上了安全帽，等他一离开，也会立马把安全帽拿掉。

发现这一状况后，约翰逊决定改变方式。当他再看见工人不戴安全帽时，不是趾高气扬地利用自己的权威去指责工人，而是和颜悦色地询问帽子戴起来是否舒服、帽子尺寸是否合适。

他还会以朋友的口气提醒工人戴安全帽的重要性，然后建议他们在工作时最好戴上安全帽。

这样一来，约翰逊的工作取得了很好的效果，工人们不仅会自觉地戴上安全帽，还与约翰逊建立了良好的关系。

这样的事例真是举不胜举。现在我们再看一个事例：

美国前总统西奥多·罗斯福和塔夫脱之间因为政见不同产生了严重分歧，并且引发了一场激烈的争论。这场争论导致了共和党的分裂，而伍德洛·威尔逊趁机入主白宫，并在第一次