

光盘珍藏版
GUANGPAN
ZHENCANGBAN
CD-ROM



哈佛大学典藏文库

千千万万人的命运，通过阅读此书而改变

人性的弱点 智慧全集

如何赢得朋友并影响他人

作者 [美] 戴尔·卡耐基 This book collected the essential thought and the most exciting content of Carnegie. The only goal was to help people solve the most major problem they faced: How to deal with people and effectively affected others in daily life, commercial activity and social associates; how to defeat the humanity's enemy of survival-anxious and create a happy life. After you have solved these problems through this book, other problems would also be easily solved.



中国国际广播音像出版社

HOW TO WIN FRIENDS & INFLUENCE PEOPLE



哈佛商学院最受欢迎的
谈判课

谈判技巧与策略、沟通技巧、说服技巧

人性的弱点

智慧全集

如何赢得朋友及影响他人

THE BEST WAY TO WIN THE FRIENDS YOU WANT AND INFLUENCE THE PEOPLE YOU WANT TO CHANGE. THE SECRETS ARE SO SIMPLE ANYONE CAN DO THEM. BUT MOST OF US DON'T KNOW THEM. THIS IS WHY. DR. CARNEGIE'S WAY OF THINKING ABOUT LIFE IS A WAY OF THINKING THAT HAS HELPED MILLIONS OF PEOPLE WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE. THE BEST WAY TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE IS TO BE INTERESTED IN OTHER PEOPLE.



HOW TO WIN FRIENDS & INFLUENCE PEOPLE

DALE CARNEGIE

哈佛大学典藏文库

人性的弱点 智慧全集

如何赢得朋友并影响他人

HOW TO WIN FRIENDS
& INFLUENCE PEOPLE

千千万万人的命运，通过阅读此书而改变



作者 [美] 戴尔·卡耐基 南珂/编著

中国国际广播音像出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

e 生代：人性的弱点智慧全集/南珂编著. —北京：
中国国际广播音像出版社出品，2006.7

ISBN 7-900209-02-6

I. e… 人… II. 南… III. 文学—人性的弱点…

e 生代：人性的弱点智慧全集 **南珂 编著**

责任编辑：审 烟

监 制：高延赛

封面设计：耀武书装

版式设计：星火燎原

出品发行：中国国际广播音像出版社

(北京复兴门外大街2号国家广电总局) 邮编：100866

经 销：新华书店

印 刷：北京业和印务有限公司

开 本：787×1092mm 1/16

印 张：21.875

字 数：315千字

版 次：2006年10月北京第1版

印 次：2006年10月北京第1次

ISBN 7-900209-02-6/12.01 定价：36.00元 (1CD)

(版权所有 盗版必究 印制问题 请与印厂调换)

内容简介

NEI RONG JIAN JIE

戴尔·卡耐基，20世纪最伟大的成功学大师，被誉为美国“成人教育之父”。早在20世纪上半叶，当经济大萧条、社会不平等、战争等恶魔正在磨灭人类追求美好生活的心灵时，卡耐基以他对人性的深刻认识，引用大量普通人通过不懈努力最终取得成功的故事，通过他的演讲和写作唤起无数意志消沉者的斗志，激励他们取得辉煌的成功。

卡耐基的课程不仅使千千万万人的事业成功，家庭幸福，也能培养团体精神、合作精神，使公司或企业度过难关，走向成功和胜利。接受卡耐基成人教育的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。美国时代周刊这样评价说：“除了自由女神，卡耐基或许就是美国的象征。”

本书汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容，惟一目的就是帮助人们解决生活中所面临的最大问题：如何在你的日常生活、商务活动和社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何击败人类的生存之敌——忧虑，以创造幸福美好的人生。当你通过本书解决了这一问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

本书自1937年问世以来，销量达5000万册，被译成多种文字，成为西方最畅销的成功励志图书之一，稳居销售排行榜前列。此书之所以长盛不衰，就在于卡耐基先生对人性的独特洞见，以及



它为根除人性的弱点所开出的有效“处方”。正如卡耐基所言：

“一个人的成功，只有15%归结于他的专业知识，另外 85%归于他表达思想、领导他人及唤起他人热情的能力。”

2 只要你不断反复研读，它必将助你获取成功所必备的那 85%的能力。



目 录

CONTENTS



内容简介 /1

◆ 第1章 人际交往的基本技巧

- 记住他人的名字 /3
- 给他人真诚的赞赏 /9
- 微笑是善意的信使 /14
- 学会推销自己 /20
- 作一个好的听者 /24

◆ 第2章 如何赢得他人的好感

- 如何让人喜欢你 /31
- 注意社交的细节 /34
- 真诚地关心他人 /38
- 对别人无限地感兴趣 /42
- 聊别人感兴趣的事情 /47
- 重视他人,让他感觉自己很重要 /53
- 如果你错了,就坦白地承认 /56
- 坦诚接受他人的批评 /60
- 拥有一颗同情的心 /63

1

How to win
Friends
& Influence People





2 人性的弱点智慧全集

第3章 如何说服他人

- 以友善的方式开始 /71
- 使对方尽快说“是” /75
- 避免与对方正面争论 /80
- 让对方拿主意 /87
- 让对方说服他自己 /91
- 戏剧化地表现自己的意图 /94
- 撩起对方的急切欲望 /98

第4章 如何改变和影响他人

- 了解对方的观点 /105
- 保住别人的面子 /109
- 多多建议而不是命令 /111
- 不要逼着别人认错 /114
- 巧妙暗示,胜过当面指责 /119
- 不要批评、责怪和抱怨 /126
- 激发他人的高尚动机 /132
- 用赞扬的方式开始 /137
- 批评他人前先谈自己的错误 /141

第5章 避免金钱所带来的烦恼

- 合理支配金钱 /147
- 赚点外快 /153
- 有计划的花费 /156
- 抛开奢侈的恶习 /162
- 要节俭,但不要吝啬 /165
- 不要成为节俭的奴隶 /169

第6章 对工作的几点建议

- 一个重要的决定 /175
- 尝试着喜欢你的工作 /181
- 避开创业中的陷阱 /188

第7章 如何驱逐忧虑

- 接受最坏的打算 /193
- 不要理会不公正的批评 /199
- 不要在意别人的误解 /203
- 忧虑会摧毁你的健康 /206
- 不要为小概率事件而忧虑 /210
- 解除忧虑的三个步骤 /216
- 做真实的自己 /222
- 生活在今天 /226
- 不要为小事而烦恼 /231
- 一次只流过一粒沙 /236
- 学会接受不可避免的事实 /239
- 用忙碌消除忧虑 /245

第8章 获得平安与快乐的要诀

- 选择正确的思想 /255
- 勿向困难和缺陷屈服 /262
- 将信念付诸行动 /267
- 勤奋实干是惟一的出路 /271
- 每天都要进步 /275
- 学会放松 /279
- 切勿自暴自弃 /282
- 为自己的行为负责 /286
- 原谅我们的敌人 /291



4 人性的弱点智慧全集

控制自己的脾气 /295

多为别人着想 /298

施恩勿望回报 /303

如何赢得友谊 /308

你需要真正的朋友 /310

◆ 第9章 如何使家庭更幸福

建立成熟积极的心态 /319

切勿喋喋不休 /323

不要忽视生活的细节 /327

不要做婚姻的文盲 /331

欣赏你的爱人 /334

后 记 /337

第 **1** 章

DI YI ZHANG

人际交往的基本技巧





记住他人的名字

- ❖ 获得别人好感的一个最简单、最明显、最重要的方法，就是记住他人的姓名，使他觉得自己受到了重视。
- ❖ 我们应该注意每一个名字里所能包含的奇迹，并且要了解这个名字是完全属于与我们交往的这个人的，没有人能够取代。

很多人不记得别人的名字，只是因为他们不肯花必要的时间和精力去专心地、重复地、无声地把别人的名字耕植在他们的心中，他们为自己寻找借口：我太忙了。

可是，我相信他们绝大多数都不会比西奥多·罗斯福总统更忙，可罗斯福却肯花时间去记忆每个人的名字——即使是他只见过的一位汽车机械师。

克莱斯勒公司为罗斯福先生特制了一部汽车。张伯伦和一位机械师把车子送到白宫。我手上有一封张伯伦先生的来信，讲述了这次白宫之行。

“我教罗斯福总统如何驾驶一部装有许多特别装置的车子，而他则教会了我很多有关如何对待别人的艺术。”张伯伦先生在信中说，“当我被召至白宫的时候，总统非常地和气而愉悦。他直呼我的名字，使我感觉非常舒服。尤其给我留下深刻印象的是，他对我展示给他和告诉他的那些东西非常地感兴趣。那部汽车经过特别的设计，可以完全靠手来操纵（罗斯福小时患过小儿麻痹症，双腿落下了残疾——



译者注)。一大群人围在车子的四周参观，他说：‘我认为这部车子真是太棒了。你只要一按按钮，它就可以发动了，驾驶起来毫不费力。真不简单——我不知道它是怎么会动的。我真希望有时间把它拆开来，看看它究竟是怎么发动起来的。’

“当罗斯福的朋友和助理在那里赞赏车子的时候，他们在我的面前对我说：‘张伯伦先生，我很感激你为制造这部汽车所花的时间和精力。造得太棒了。’他赞赏冷却器，特殊的后镜和钟，特殊的前灯、椅套，座位的设置以及车厢里特制而带有他姓名缩写字母的行李箱。换句话说，他注意到了每一个他能感觉到的我花过不少心思的细节。他还特别把这些特殊部件指给自己的太太以及柏金斯小姐、劳工部长和他的秘书们看。他甚至把那名年老的黑人司机叫进来，说：‘乔治，你要好好地特别照顾这部车子。’当介绍结束的时候，总统转向我，说：‘嗯，张伯伦先生，我已经让联邦储备委员会等待了三十分钟，我想我最好还是回办公室去吧。’

“我带了一位机械师跟我一起到白宫——我们抵达时，他就被介绍给了罗斯福。那个机械师是一个爱害羞的人，他一直躲在角落里，总统只听到一次他的名字。但是，在离开我们之前，总统找到了机械师，握了他的手，并喊出了他的名字，感谢他到华府来。他的道谢一点也不造作。他说的完全是心里话，我完全可以感觉出来。

“回到纽约没几天，我收到一张罗斯福总统的签名照片，以及一小段谢辞，再度感谢我的工作。他竟然肯花时间这样做，真令我感到万分的感动！”

罗斯福总统知道，获得别人好感的一个最简单、最明显、最重要的方法，就是记住别人的姓名，使别人觉得自己受到了重视。

但我们有多少人会去这么做呢？

当我们被介绍给一个陌生人，聊上几分钟后，在临别说再见的时候，我们多半早已忘了对方的名字。

一名政治家说：“从政的第一课就是：记住选民的名字就是政治才能，忘记就是湮没。”

法国皇帝，也是拿破仑的侄儿——拿破仑三世得意地说，即使日

理万机，仍然能够记得每一个他所认识的人。

他的方法非常简单。如果他没有清楚地听到对方的名字，就会说，“很抱歉，我没有听清楚，请再说一遍。”如果对方的名字很少见，他就会说：“您能告诉我您的名字怎么写吗？”

在和对方的谈话中，他会把那个人的名字重复说上几次，试着在心中把它跟那个人的表情、容貌等特征联想在一起。如果对方是个重要的人物，拿破仑三世就要更进一步。一等到他旁边没有人，他就把那个人的名字写在一张纸上，仔细看看，聚精会神地深深记在他心里，然后把那张纸撕掉。这样做，他记住的就不仅是几个字母，而是活生生的有眼睛、有耳朵的印象。

记住别人的名字并运用它，并不是国王或公司经理的特权，它对于我们每一个人来说都同样重要。

凯·诺丁汉是通用汽车厂的一位普通职员，他通常在公司的餐厅吃午餐。他发觉在柜台后工作的那位女士总是愁眉苦脸。她站在那儿已经快两个小时了，对她而言，他不过又是另外一个顾客。他说了所要的东西，她在小秤上称了片火腿，然后给了几片莴苣，几片马铃薯片。

第二天，他又去排队。同样的人，同样的脸。不同的是，他看到了她胸前别着的工作牌。他微笑着喊她的名字：“尤丽丝。”然后告诉她自己要什么。结果同样的钱，她给了他夹了一堆火腿，三片莴苣和一大堆马铃薯片，多得快要掉出盘子来了。

名字能使人出众，它能使他（她）在人群中显得卓而不凡。我们应该注意每一个名字里所能包含的奇迹，并且要了解名字是完全属于与我们交往的这个人的，没有人能够取代。我们所做的和我们要传递的信息，如果从对方的名字着手，就会显得特别的重要。不管是女服务生还是公司总裁，在我们与别人交往时，名字总会显示它奇妙的作用。

有的时候，要记住一个人的名字并不容易，尤其是当遇到一个奇怪的名字的时候，一般人都不愿意去记它，心想：算了！这么难记，就叫他的小名好了。



6 人性的弱点智慧全集

推销员希德尔·利维曾经遇到过一个名字非常难记的顾客。他叫尼古德玛司·帕帕都拉斯，别人因为他的名字难记，通常都只叫他“尼古”。利维告诉我们说：“在我拜访他之前，我特别用心地反复练习了几遍念他的名字。当我用全名同他打招呼：‘早安，尼古德玛司·帕帕都拉斯先生’时，他简直目瞪口呆。过了几分钟，他都没有答话。最后，他热泪盈眶，他说：‘先生，我在这里生活了三十五年，还从来没有一个人试着用我真正的名字来称呼我。’”

不用说，最后，尼古德玛司·帕帕都拉斯成为了利维的忠实顾客。

通常人们对自己的名字都很重视，常常不惜以任何代价使自己的名字永垂不朽。几个世纪以来，那些贵族们和许多企业家都积极资助艺术家、音乐家和作家，以求他们的作品能够献给自己。而图书馆和博物馆里那些最有价值的收藏品，大多是来自于那些担心他们的名字会从历史上消失的人。纽约公共图书馆拥有大批亚司都氏和李竺克斯氏捐献的藏书；大都会博物馆保存了本杰明·亚特曼和JP·摩根的名字。几乎每一座教堂的彩色玻璃窗上，都刻上了那些捐赠者的名字以作纪念。

钢铁大王安德鲁·卡内基成功的原因何在呢？虽然是钢铁巨头，但实际上他对钢铁的制造知识懂得很少。他手下有好几百个经理人，每个人都比他更了解钢铁。

但是安德鲁·卡内基知道怎样为人处世，这就是他发大财的原因。在小时候，安德鲁·卡内基就表现出了杰出的组织才华和领导的天才。在他十岁的时候，他就发现人们对自己的姓名都看得很重要。他便利用这项发现，去赢得别人的合作。

孩提时代的安德鲁·卡内基生活在苏格兰，有一次他抓到一只兔子，那是一只母兔。接着他很快发现了一整窝的小兔子，可是他却没有东西喂它们。

于是他想出了一个很妙的主意，他对附近那些孩子们说，如果他们以后能找来足够的苜蓿和蒲公英，喂饱那些兔子，他就用他们的名字来给那些小兔子命名，结果孩子们争相送来了丰富的食物。

这个方法太灵验了，安德鲁·卡内基一直牢记在心。

多年以后，他在商界利用这同样的人性弱点，获取了巨额利润。例如，他打算把钢铁路轨卖给宾夕法尼亚铁路公司，而艾格·汤姆森正是该公司的董事长。于是，安德鲁·卡内基在匹兹堡修建了一座巨大的钢铁工厂，取名为“艾格·汤姆森钢铁工厂。”

当安德鲁·卡内基与普尔门公司在为争得联合太平洋铁路客车的经营权而斗的不可开交时，他又想起了以前的成功经验。

在仔细听完安德鲁·卡内基关于将两个公司的客车业务合并的建议时，普尔门显得颇感兴趣，但他却迟迟没有下决定，最后，他问道：“那新公司将叫什么名字呢？”

“当然叫‘普尔门客车公司’。”卡内基的回答让普尔门极为兴奋。最后，两家公司终于按照安德鲁·卡内基的想法达成了一致。

安德鲁·卡内基还一直以自己能够亲口叫出他手下数千个普通员工的名字为荣。他很得意地表示，在他的工厂内未曾发生过任何罢工事件。他这种记住及重视他的商界朋友和公司员工名字的方式，是他领导才能的秘密之一。

德克萨斯州商业股份有限银行的董事长巴德罗夫相信，公司愈大就愈冷酷。他认为惟一能够使它温暖一点的办法，就是记住别人的名字。他说假如有个经理告诉我，他无法记住别人的名字，就等于告诉我，他无法胜任一项很重要的工作，他等于是流沙上做着他的工作。

凯伦·荷西是加利福尼亚环球航空公司的空中小姐，每次航班她都努力练习去记住机舱里所有旅客的名字，并在为他们服务时称呼他们。这使得她备受乘客们夸奖，有直接告诉她的，也有给航空公司写信的。有位旅客曾这样写信给航空公司说：“我好久没有搭乘环球航空的飞机了，但从现在起，我只坐环球航空的飞机。因为你们让我觉得坐你们的航班好像是回到家一样，这对我来说有着重要的意义。”

音乐家伯德斯基先生曾经使那位普尔门列车上的黑人厨师乔治·库柏觉得自己很重要，因为伯德斯基总是称呼他为“库柏先生”。伯德斯基曾十五次到周游美国，在各地热烈的听众前面进行表演，每一