

HOW TO WIN FRIENDS
AND ESTABLISH
HARMONIOUS RELATIONSHIP

人性的弱点

如何赢得朋友并建立
良好的人际关系

〔美〕戴尔·卡耐基 著



最新中文版
卡耐基成功智慧丛书

民主与建设出版社

◎ 卡耐基成功智慧丛书 ◎

卡耐基

人性的弱点

创建良好的人际关系

[美] 戴尔·卡耐基 著

汝 敏 编译

民主与建设出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.) 著; 汝敏编译.
—北京: 民主与建设出版社, 2004

(卡耐基成功智慧丛书)

ISBN 7-80112-182-1

I. 人… II. ①卡…②汝… III. 人间交往—通俗读物
IV. B912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 027337 号

责任编辑 徐昌强

封面设计 正华美信书籍设计

出版发行 民主与建设出版社

电 话 (010) 65523123 65523819

社 址 北京市朝阳区大街吉祥里 208 号

邮 编 100020

印 刷 河北省〇五印刷厂

开 本 880×1230 1/32

印 张 6

字 数 150 千字

版 次 2004 年 6 月第 1 版 2004 年 6 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-80112-182-1/G·252

定 价 16.00 元

注: 如有印、装质量问题, 请与出版社联系。



HOW TO WIN FRIENDS AND ESTABLISH HARMONIOUS RELATIONSHIP

卡耐基成功智慧丛书

戴尔·卡耐基 20世纪最伟大的

成功学大师,美国现代成人教育之父。他一生致力于人性问题的研究,运用心理学和社会学知识,对人类共同的心理特点进行探索和分析,开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。接受卡耐基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。千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

卡耐基在实践的基础上撰写而成的著作,是20世纪最畅销的成功励志经典。卡耐基主要代表作有:《语言的突破》、《人性的优点》、《人性的弱点》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》和《人性的光辉》。这些书出版之后,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。”

人 性 的 弱 点

目 录

序 言 走向成功的捷径 / 1

第一章 人际交往的基本技巧 / 9

1 要想采蜂蜜，就不要打翻蜂巢 / 11

批评是危险的，因为它常常伤害一个人宝贵的自尊，伤害他的自重感，并激起他的反抗。批评所引起的嫉恨，只会降低员工、家人以及朋友的士气和情感，同时指责的事情也不会有任何改善。

2 真心诚意地赞赏别人 / 30

我们供养我们的孩子、朋友和雇员的生

活，但我们对他们自尊心的关注却少得可怜；而且也不知道给他们以赞赏的语言，而这恰恰是生活中的晨曲，将会永远记忆在人们的心灵深处。

3 想钓到鱼，鱼饵必须适合鱼的口味 / 45

能够设身处地为别人着想、洞察别人心理的人，永远不必担心自己的前途。首先要把握对方心中最迫切的欲求。如果能做到这点，就可以如鱼得水，否则就办不成任何事情。

4 从本书获得最大教益的 9 条建议 / 69

我会受人欢迎；我的幸福、我的收入，大部分都是因为我所具备的为人处世的技巧。

第二章 如何让别人喜欢你 / 79

1 如何让你到处受欢迎 / 81

要对他人表示你的关心，这与其他人际关系是同样的道理；而且你这种关心必须是出自真诚的。这不仅使得付出关心的人会得到相应的回报，而得到这种关心的人也会同样有所收获。

2 产生良好印象的简单方法 / 99

行动胜于言论。做一个微笑者，微笑会让人明白：“我喜欢你，你使我快乐，我很高兴见到你。”

3 牢记他人的名字 / 111

富兰克林·罗斯福知道一个最简单、最明显、最重要的使人获得好感的方法，那就是记住别人的姓名，使人感觉受到了重视——但我们中间有多少人能够这样做呢？

4 如何成为优秀的谈话家 / 123

专心致志地倾听正在和你讲话的人，这是最为重要的。至于成功的商业交往，并没有什么神秘的——没有别的东西会比这更使人开心的。

5 如何增加你的吸引力 / 137

通达对方内心思想的妙方，就是和对方谈论他最感兴趣的事情。

6 如何使人马上喜欢你 / 142

在人类行为中，有一条至为重要的法则，如果我们遵守它，就会万事如意；实际上，如果我

们遵守这条法则，将会得到无数的朋友，获得无穷无尽的快乐。这条法则就是：“永远尊重别人，使对方获得自重感。”

第三章 制造奇迹的信函 / 161

附录 把信送给加西亚 / 175

序言：走向成功的捷径

戴尔·卡耐基

在过去 35 年当中，美国的出版商曾出版过 20 多万种图书，但是这些书大多数都乏味至极，许多都是蚀本买卖。有一位世界上最大书店的经理最近就对我说，他的公司尽管拥有 75 年的出版经验，但还是每出版 8 本书就有 7 本亏本。

既然如此，那我为什么还敢冒险来再写一本书呢？而且在我写完之后，你又有何必要花时间和精力去读它呢？这两个问题当然都很有道理，就让我来一一回答你吧！

为了解释清楚我写这本书的理由和经过，我要简单地提到汤姆森在《成功的捷径》一书中谈到的几个事实。

从 1912 年开始，我就在纽约为那些职业和专业男士及女士们开教育讲座。我最初只开了关于演讲的讲座，这种讲座主要是用实际经验来训练成年人，使他们在商业洽谈及公共场合中敢于表达自我，沉着自若，以便更清楚、更有效、

更镇定地发表他们的意见。经过一段时间的讲座之后，我逐渐发现这些人虽然需要那种提高他们演讲效果的训练，但是他们更需要在日常事务和交往中加强与人相处的艺术训练。

我也逐渐发现我自己也非常需要这种训练，当我现在回忆起那时的情形时，就会对自己贫乏的知识感到惶恐和不安。我真希望在 20 年前手中就有这么一本书，让我提高自己在这方面的技能，那么这将是一件珍宝！

如果你是位商人，那么你所面临的最大困难将是如何与人打交道。不过，即使你是一位会计，或一位家庭主妇、建筑师或工程师，同样也是如此。几年前由卡耐基基金会赞助的一项调查研究，显示了一个最为重要的事实——即使在工程技术工作方面，一个人所获得的高额薪水中，大概只有 15% 是因为他的技术知识，而其他的 85% 则是因为他的为人处世，也就是他的个人品质和才能的发挥。

我每个季度在费城的工程师俱乐部开设讲座已经有许多年，同时还在美国的电机工程学会纽约分会开设讲座，大约超过 1 500 人听过我的讲座。经过多年的观察，我发现到我这里来的工程师得到的报酬最高的，并不是那些工程学知识最多的人。我们可以花费每周 25 元到 50 元的薪水雇用工程、会计、建筑和其他专业方面的技术人才，在社会上这种人才多的是；但是除了有技术知识之外，又善于表达自己内心思想、同时又具备领导才能和激发他人才能的能力的人，

他们的收入必然会高于其他人。

美国的“石油大王”洛克菲勒在他的事业达到巅峰的时候，曾这样对布鲁什说：“如何与他人打交道的能力也是一种可以购买的商品，这正如同糖和咖啡一样。我愿意付出比世界上任何东西都要高的代价来购买这种能力。”

难道你不认为每个大学都应该开设这种实用课程，来开发我们这个世界上最宝贵的能力吗？但是直到我写这本书为止，我还没有发现哪个大学开设了这种既实用又存在迫切需求的课程。芝加哥大学和青年会联合学校曾经做过调查，以考察成年人究竟关心哪些事情。这项调查耗资 25 000 美元，花了两年时间，调查的最后部分是在康涅狄格州的米利顿进行的。这是一个典型的美国城镇。镇上的每个成年人都被调查过，他们被要求回答 156 个问题，例如“你的职业和专业是什么？”“你接受过什么教育？”“你如何打发闲暇时间？”“你的收入是多少？”“你有什么爱好？”“你的志向是什么？”“你有什么问题？”“你最喜欢什么学科？”……调查表明，成年人最关心的是健康，接下来的问题就是人——包括如何了解人、如何与人相处、如何让别人喜欢你、如何使别人赞同你的意见……

于是，这个调查委员会决定在米利顿为成年人开设这样一门课程，他们尽了最大的努力来寻找这方面的有关教材，但是最终什么也没有找到。最后他们找到一位世界著名的成

人教育权威人士，问他是否知道有哪些书符合成年人的这些需求。这位权威人士回答说：“没有。我知道这些成年人需要什么，但是他们所需要的书至今都没人写过。”

据我所知，他所说的话是对的，因为我自己也花费了许多年的时间来寻找这种关于人际关系方面的实效书，但是这种书至今还没有。于是我就尝试着为我的学生写了一本，也就是你眼前的这本书。我希望你会喜欢它。

为了写好这本书，我将我所能找到的所有材料都作了仔细阅读，包括迪克斯的报纸信箱问答、离婚法庭记录、父母杂志，以及阿弗斯特教授、阿德勒和詹姆士的著作，等等。而且我还雇用了一位受过专业训练的书记员，花了一年半左右的工夫，在图书馆阅读我所遗漏的东西，研究各种心理学专著，翻阅了成百上千篇杂志文章，还抄录了许许多多的传记，以了解各个时代伟大人物是如何与他人打交道的。我读过从凯撒到爱迪生的各个时代的伟人的传记，以了解他们是如何为人处世的。我决心不惜花费时间和金钱，一定要找到一种有关社会交往和影响他人的高效实用的方法。

我还亲自访问过几十位成就卓著的人物，其中有几位还是世界著名人物，例如马可尼、罗斯福、欧文、盖玻尔、比可弗、约翰逊，尽力了解他们的为人处世之道。

我在这些材料的基础上准备了一篇简短的演讲稿，题目就叫《如何与他人交朋友以及影响他人》。之所以说这篇演

讲稿很短，因为它最初确实是很短，不过现在已经扩充成一篇一个半小时的演讲稿。我多年以来每个季度都在纽约的卡耐基研究所做这篇演讲。

我为我的学员演讲，鼓励他们在工作、社会交往中广泛试验，然后回到班上讲述他们的经验和成果。这是一项多么有趣的工作啊！这些人完全被我这种新型的实验方法迷住了，这也是有史以来为成年人创设的最早的、也是惟一的人际关系课程。

这本书并不是像普通的书那样写成的，而是像孩子般逐渐成长的。它在实践中成长发育，并吸收了成百上千人的经验及智慧。最初，我只是把这些规则写在和明信片差不多大小的卡片上；在下一个学期，我又将它们印在较大的卡片上；然后是印在一本小册子中；再往后，就成了一小套书。它的篇幅和内容在不停地扩充，在经过 15 年的实验和研究之后，终于成了现在这本书。这本书中所说的不仅仅是理论，它的神奇功效听起来似乎让人难以相信，但是我确实看见这些原则让许多人改变了他们原先的生活，走上了成功之路。

例如上个学期有一个学员，他是一位老板，他手下有 314 个员工，长期以来他总是用各种批评和责难的口气数落这些员工，对他们从来没有赞扬和鼓励。当他学习了这本书中所提到的各项规则以后，他的人生观得到了很大的改变。

现在，他的公司到处都是精诚合作的态度，每个员工都从以前的敌人变成了他的朋友。他在一次班级演讲中得意地说道：“以前我在我的公司中走动的时候，没有人跟我打招呼。我的员工看到我走近时，会立即转过脸去。但现在他们都成了我的好朋友，甚至连看门的值班员都直接叫我的名字。”

这位老板现在获得了更多的利润，也有了更多的闲暇时间，而且更加重要的是，他在工作和家庭中得到了更多的幸福。

还有许多推销员因为采用了这些规则，从而迅速增加了他们的销售额。例如有许多人找到了新的客户，而这些客户他们在以前是根本找不到的。那些公司高级职员也通过采用这些规则而得到了提升，获得了更多的薪水。例如有一位高级职员在班上的演讲中说道，他的年薪增加了 5 000 美元，主要是因为他采用了这些规则。还有费城煤气公司的一位高级职员，他因为喜欢和别人争风吃醋，又加上领导无方，已经被公司决定降职处理，但是在接受这项训练之后，65 岁的他不仅没有被降职，而且还晋升了职务，增加了薪水。

还有许多次，那些参加毕业聚会的夫人对我说，自从她们的丈夫接受了这种训练之后，她们的家庭变得更加和谐快乐了。

尤其是那些男士们，他们常常对自己在工作上所获得的新成就感到惊异，认为这一切就像是魔幻一般不可思议！有

时他们甚至会在激动万分的时候打电话到我家来，迫不及待地想告诉我他们所取得的新成就。

例如有一名学员在和他的同学进行了热烈而又漫长的谈话之后，发现了自己的错误，内心感到非常不安。但更重要的是，经过这次谈话，他发现自己面前有一条美好的前程，这使得他好几天都无法入睡。这个人是谁呢？难道他是一个没有经过什么训练、遇到任何新的东西就会兴奋难耐的人吗？当然不是，他是一个拥有高学历的、历尽沧桑的艺术家，他的社会交往很广泛，可以流利地说 3 种外语，还获得了两所外国大学的学位。

当我正写这本书的时候，我还收到了以前班上一名德国学员的来信。这是一位德国贵族，他的先辈早在好几代以前，就在德国贵族夏恩斯勒的帐下担任终身军官。他这封信是在大西洋一艘轮船上写的。他在讲述自己如何运用这些原则时，怀着一种近乎宗教的热情。

还有一位学员，他是一位老纽约人，哈佛大学毕业，在社交界名气很大，而且非常富有，有一个地毯公司。他说他在 14 个星期中通过这种方法学到的关于影响他人的艺术，比在大学 4 年中所学到的还要多。这听起来好像很荒唐？是不是有些可笑啊？你当然可以不相信这种说法，但我只是如实告诉你一位成就卓著的、具有保守主义倾向的哈佛毕业生 1933 年 2 月 23 日（星期四）晚上，在纽约的雅尔俱乐部当

着 600 多人的公开演讲中所说的内容。

哈佛大学著名教授汤姆森曾这样说道：“和我们所应该取得的成就相比，我们不过是半醒着。现在我们只利用了我们身心资源的一小部分。从广义上来说，人类生活在自身潜能远远没有开发的狭小天地中。人类具有各种潜力，但却不曾开发和利用。”

开发你所拥有的“但却不曾利用的”的潜能！这正是本书惟一的目的——帮助你发现、发展、利用自身潜在的却又未曾利用的资源。

普林斯顿大学前任校长希尔本博士也说道：“教育，只有教育才是应对生活中各种问题的有效手段。”

如果你读了这本书的前三章之后，还感到难以应对生活中的各种情况，那么我认为这本书至少对你来说是完全失败的，因为“教育的伟大目的，不是知识，而是行动。”

这是一本教人如何行动的书。

像其他许多序言一样，这篇序言已经太长了。就让我们现在开始吧！让我们立刻言归正传，请打开第一章。

第一章

人际交往的基本技巧

