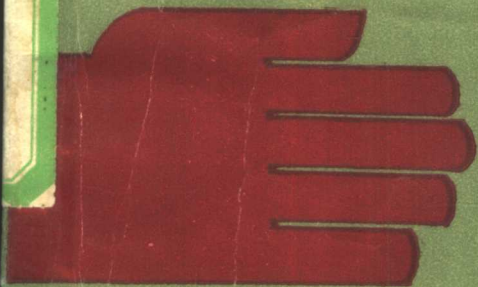
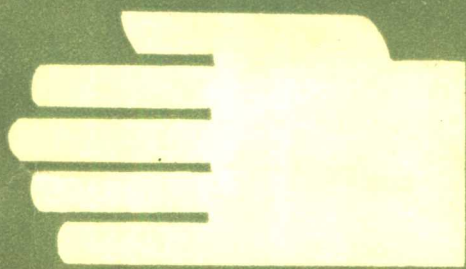


KING
DUODIAN
戴尔·卡内基



人性的弱点

• 如何赢得朋友和增强影响力



人性的弱点

• 如何赢得朋友和增强影响力 •

戴尔·卡内基 著

晨乐 编译

福建人民出版社

一九八七年·福州

人性的弱点

晨乐 编译

福建人民出版社出版

(福州得贵巷27号)

福建省新华书店发行

福建新华印刷厂印刷

开本787×1092毫米 1/32 4.875印张 110千字

1987年2月第1版

1987年2月第1次印刷

印数：1—150,380

ISBN7-211-00002-3 书号：3173·342

C·1

定价：0.80元

出版者的话

本书是根据戴尔·卡内基《人性的弱点》（初版时书名为《如何赢得朋友和影响人们》）编译的。

戴尔·卡内基是美国著名的演说家、作家。一九三六年他根据自己在各地发表的关于人的处世原则的演讲写成此书。尽管书中概括的这些资本主义社会中的处世原则路人皆知，但同令人沉睡的牧师式的说教不同，卡内基在阐述这些交往原则时引用了大量的名人趣闻，让读者从这些人成功与失败的生动实例中得到启示，从而增强了文章的感染力；同时作者风趣幽默的语言，使人读来不仅没有乏味枯燥之感，而且深深为其所吸引。这是该书出版后畅销欧美、风靡全球，获得极大成功的一个重要原因。

《人性的弱点》是从资本主义社会的现实来探讨怎样处理人际关系的。在尔虞我诈的资本主义社会里，一切都商品化了。竞争能夺取对手的市场，微笑可赢得客户的订货……于是，弱肉强食不仅反映为激烈的竞争，也表现于迷人的微笑。总之，只要于我有利，一切都可为我所用。“人性的弱点”既是别人进攻自己的缺口，也是自己捕捉对方的陷阱，如何利用“人性的弱点”也就成为决定竞争双方成败的一个重要因素。因此，胜利者不仅要在资金、市场、社会背景的对抗赛中拥有雄厚的实力，而且也要在利用“人性的弱点”的角逐战里表现出非凡的技艺。卡内基在《人性的弱点》一书里列举的名人趣闻中有不少就是记载“强者”们的这些伟绩的。

推销二手货要把握顾客的变态心理，可以引而不发，让他自愿上钩反而感到占得了便宜；解聘雇员要采取圆滑和体谅的方式，使人不仅不觉得遭遗弃，还能在老板下次需要的时候再来投效；为争夺商品市场要拚命挤垮对方，就不惜工本大杀其价，为避免两败俱伤得谋求妥协合作，能丢弃前嫌握手言欢；风度优雅的布洛亲王贬抑自己而恭维傲慢孤僻的威廉二世产生了巨大奇迹，不仅从逆境中及时挽救了自己，而且使皇上成为他的一个关系牢固的友人；豪斯上校巧妙地使自己的观点很自然地建立在威尔逊总统的脑海中，却让威尔逊总统获得提出新建议的公开荣誉，而他则取得了在国内及国际事务上的影响力超过了内阁这一巨大成果；罗斯福和富兰克林总统谦逊而不武断，竭力与政治领袖们保持良好的关系，尊重议员们的意见，使他们感到高兴，而那些政客们则以支持总统的新法案作为回报……这些杰出的成就尽管富有戏剧性，却无一不是通过利用“人性的弱点”来取得的。

利用“人性的弱点”确实帮助威尔逊、豪斯上校等人取得了辉煌的胜利，但从根本上来说，这只能加剧资本主义社会的内部矛盾，而挽救不了其必然灭亡的命运。从《人性的弱点》问世至今五十年的实践雄辩地证明，资产阶级的各种处世原则都没能解决资本主义社会不可克服的固有矛盾，利用“人性的弱点”更丝毫没能改变资本主义制度的腐朽性这一天生的致命弱点。

在确立了社会主义制度的新中国，人与人之间建立了真正平等友爱的新型的社会关系，资产阶级的实用主义处世哲学早已被人们摒弃，而利用“人性的弱点”追求个人私利更为全社会所不齿。但作为从资本主义社会脱胎不久的我国社会主义社会，卡内基在本书中提到的“人性的弱点”，在不少人

身上还不同程度地存在着。而在社会交往中，尤其是在对内改革和对外开放中，这些残存的弱点往往成为人们犯错误的诱发因素。

“让我们记住这一点，我们明天所要接触的人，很可能象威尔逊那样具有人性的弱点，所以让我们使用豪斯的技巧吧！”这是卡内基在本书“如何获得合作”一节中给读者的赠言。而今天，“豪斯的技巧”和利用“人性的弱点”则已成为资产阶级在政治、思想、经济领域向无产阶级进行渗透和进攻的武器。为有效地抵制资产阶级思想的侵袭，我们有必要记住这一点：我们明天所要接触的人，很可能象豪斯那样利用人们身上存在着的弱点。所以，让我们警惕“豪斯的技巧”并克服自身存在的弱点吧！从这方面来说，《人性的弱点》是颇值得一读的。同时，认识“人性的弱点”，还有助于我们在平时的待人接物中重视个人态度、讲究工作方法、避免伤害别人；而在他人犯错误的时候又能了解其原因，从而给予同志式的谅解和适时的帮助，这对妥善处理人与人之间的关系、赢得朋友、增进友谊、加强团结、共同进步也是有益的。为此，我们编译了《人性的弱点》一书，把它介绍给国内的读者。

在编译中我们删除了一些段落，文字上也有更动。编译时对各节的标题曾作了调整，增加了副标题；三个部分及各节前面的名言或谚语也是编译者添加的。

巴尔扎克说得好：“只有那些晓得控制他们的缺点，不让那些缺点控制自己的人才是强者。”我们祝愿读者们不断地克服弱点、缺点，成为祖国社会主义建设各条战线上的强者——成为物质文明建设和精神文明建设的强者。

目 录

出版者的话	(1)
第一部 怎样使你受到人们欢迎	(1)
一、到处受欢迎的科学方法	
——对人们真诚地感兴趣	(3)
二、给人留下良好印象的简捷方法	
——微笑	(13)
三、获人好感，不惹麻烦的有效方法	
——记住别人的名字	(20)
四、成为优秀谈话家的简易方法	
——做一个好的听众	(27)
五、如何使别人对你感兴趣	
——谈论对方感兴趣的事物	(36)
六、如何使别人立即喜欢你	
——同对方谈论他自己——以一种诚恳的方式 进行	(40)
七、总结	(51)
第二部 赢得友谊的十二种方式	(52)
一、你无法赢得争论	
——从争论中获胜的唯一秘诀是避免争论	(54)
二、容易引起矛盾的问题如何避免	
——尊重别人的意见，切勿指责对方	(60)

三、已经造成争端的时候如何处置

——如果你错了，就很快地很坦率地承认…(70)

四、通情达理的说服方法

——以一种友善的方式开始……………(76)

五、苏格拉底的谈话技巧

——从双方都同意的事谈起，使对方立即就说：

“是，是。”……………(82)

六、处理抱怨的万灵丹

——诚恳地鼓励对方说出心里话……………(87)

七、如何获得合作

——让合作者觉得那是他的主意……………(93)

八、创造奇迹的一项公式

——真诚地试着从别人的角度来看事情……………(100)

九、每个人所要的

——对别人的想法和希望表示同情……………(104)

十、使人乐于为之的方法

——激发人们的高尚动机……………(111)

十一、电视、广播都这么做，你何不也试一试

——把你的想法戏剧性地表现出来……………(117)

十二、如果什么方法都不见效，试试这个吧

——提出挑战……………(121)

十三、总结……………(124)

第三部 不伤感情，不引起憎恨地批评

他人的五种方法……………(125)

一、如果你必须批评人，这是最好的开场白

——从称赞和诚挚感谢着手……………(126)

二、令人心悦诚服的批评方法

——先提到你自己的错误·····	(131)
三、不遭人怨恨的批评方式	
——间接地提醒他人注意他自己的 错误·····	(135)
四、领导者的批评艺术	
——启发，而不是直接下命令·····	(137)
五、胜利者的应有风度	
——让别人保住面子·····	(139)
六、总结·····	(142)
结束语·····	(143)
附：作者简介·····	(144)

第一部

怎样使你受到人们欢迎

在这里我们必须运用我们的机智；否则，不管我们以什么方式赢得了人们的好感，我们都有在不知不觉中以同样方式失去这种好感的危险。

——欧洲格言

要吸引朋友，须有种种品性。自私、小器、嫉妒、不喜欢成人之美、不乐闻人之誉的人，不能获得朋友。

——马尔顿

在智慧提供给整个人生的一切幸福之中，以获得友谊为最重要。

——伊壁鸠鲁

成功的第一个条件是真正的虚心,对自己的一切敝帚自珍的成见,只要看出同真理冲突,都愿意放弃。

——斯宾塞

待人亲切温和,并不表示软弱与没有信心,而是力量与果断的标志。……力量与宽容总是共在的。

——卡利勒·吉布伦

要散布阳光到别人心里,先得自己心里有阳光。

——罗曼 罗兰

用真、善、美塑造的性格,能到处受人欢迎。

——托尔斯泰

你要记住,永远要愉快地多给别人,少从别人那里拿取。

——高尔基

一、到处受欢迎的科学方法

——对人们真诚地感兴趣



对别人不感兴趣的人，他一生中困难最多，对别人的伤害也最大。所有人类的失败，都出自于这种人。

——阿德勒

为什么不阅读这本书，以便知道怎样获得朋友呢？为什么不研究有史以来，结交朋友的高明技巧呢？

谁有这种本事？或许你明天走到街上就能碰到它。当你和它的距离在十英尺以内的时候，它会开始摇摇尾巴。如果你停下来，拍抚它，它几乎会从它的躯壳里跳出来，让你知道它对你多么友好。而且你知道在这种热情表示的背后，并没有什么隐而不露的动机：它不会要你买房地产，也不想和你结婚。

你是否停下来想过狗是唯一不必为三餐而工作的动物？母鸡必须生蛋；母牛必须产奶；鸚鵡必须唱歌。而狗只要对你表示友好，它就能得到吃的。

当我五岁的时候，父亲花了五十美分买了一只小黄狗。它成了我童年的快乐源泉。每天下午四点半左右，它总是坐在前厅，一对美丽的眼睛不断注视着走道，一旦听到我的声音，或者看到我摇晃着饭盒穿过矮树林的时候，就会跳起来，飞也似地跑上小山丘来迎接我，又跳又高兴地叫着。

第比（狗名）跟我做了五年的好朋友。后来在一个晚上——我永远忘不了那个悲惨的晚上——在离我十英尺左右，它被雷电击死了。第比的死，是我孩提时代的一个悲剧。

第比，你从未读过一本心理学的书，你也不需要读，你凭直觉知道，一个人只要对别人真心感兴趣，在两个月内就能比一个要别人对他感兴趣的人在两年之内所交的朋友还要多。我再重复一遍：

一个人只要对别人真心感兴趣，在两个月内就能比一个要别人对他感兴趣的人在两年之内所交的朋友还要多。

但是我知道，你也知道，许多人却错误地想方设法用使别人对他们感兴趣的办法来赢得朋友。

当然，这种方式没有用。别人不会对你感兴趣的。他们只对自己感兴趣——不论早上、中午，或是晚上。

纽约电话公司对电话中的谈话，做了详细的研究，想找出哪一个字眼在电话中最常被提到。你大概也猜到了，这个字就是第一人称的“我”。在五百次电话谈话中，这个字被使用了三千九百五十次。“我”、“我”、“我”……。

当你拿起一张你也在内的集体合照，你最先看的是谁呢？

如果你认为别人对你感兴趣，那就先回答这个问题；如果你今天晚上遇到不测，将有多少人 would 来参加你的葬礼？

为什么别人会对你感兴趣？除非你先对他们感兴趣。现在拿出你的笔来，记下这个原则：

如果我们只是通过在别人面前表现自己来使别人对我们感兴趣的话，我们将永远不会得到许多真实而诚挚的朋友。朋友——真正的朋友，不是用这种方法交来的。拿破仑就是个反面的例子，他最后一次和约瑟芬见面时

说道：“约瑟芬，我是世界上有史以来最幸运的人；但是，此刻，你是我在世上唯一能够依赖的人。”而历史学家们却怀疑他是否真的能够依赖她。

已故的奥地利著名心理学家阿尔夫·阿德勒写过一本名为《人生对你的意义》的书。在书中，他说：“对别人不感兴趣的人，他一生中困难最多，对别人的伤害也最大，所有人类的失败，都出自于这种人。”

你也许读过几十本有关心理学的书籍，恐怕还没见到一句对你我来说都更有意义的话。我不喜欢重复，但是阿德勒的这句话太深刻了，我要把它重述出来：

“对别人不感兴趣的人，他一生中困难最多，对别人的伤害也最大。所有人类的失败，都出自于这种人。”

我在纽约大学选修一门关于短篇小说写作的课程时，有一次，柯里尔杂志的主编来给我们上课。他说，每天他拿起送到他桌子上的十来篇小说，只要读上几段，就能感觉作者是否喜欢别人。如果作者不喜欢别人，别人就不喜欢他的小说。

这位激动的主编在讲授小说创作的过程中，曾两次停下来为他不得不说这些大道理而致歉意。同时他还说道：“我现在在所说的，和教师告诫你们的是同样的道理。但是请记住，如果你想成为一名成功的小说家，就必须对别人感兴趣。”

如果小说写作真是如此的话，那么你可以确定，在待人处世方面更应该这样。

詹斯顿是一位魔术大师，被公认为魔术师中的魔术师。在四十年里，他在世界各地不断以极高明的技巧令人惊奇万分。共有六千万人次观看了他的表演，而他也几乎赚了二百万美元的利润。当詹斯顿最后一次在百老汇演出的时候，我花了一个晚上呆在他的化妆室里——请他把成功的秘诀告诉我。

他的成功是因为学校教育吗？不，他几乎没进过校门。他的学校教育几乎与此无关，因为他很小就离家出走，成了一名流浪者，并以搭货车、睡在谷堆里、挨家乞讨为生。仅仅靠坐在车上看着铁道沿线上的各种标志才识了字。

他的魔术知识是否特别高明？不。他告诉我，关于魔术手法的书已经有好几百种，而且至少有几十人跟他懂得一样多，但他具备其他人所没有的两个特点。首先，他能在舞台上把他的个性表现出来。他是个表演大师，了解人类天性。他的每一个动作、手势、语气，以至眉毛的变化，事先都经过很仔细的预习，配合得几乎分秒不差。但是除此之外，詹斯顿还对别人真诚地感兴趣。他告诉我，许多魔术师会看着观众，心里说：“坐在那儿的人是一群傻瓜、笨蛋，我把他们骗得团团转是没错的。”但詹斯顿的方式完全不同，每次走上台，他就会对自己说：“我很感激这些观众，因为他们来看我的表演，使我增加了收入，过着很好的生活。我要把最出色的技巧，表演给他们看。”

他宣称，他没有一次在走在台上时不对自己重复说：“我爱我的观众，我爱我的观众。”可笑吗？荒谬吗？你要怎么想都可以。我只是不加评语地把一位有史以来最著名的魔术师成功的秘诀告诉你罢了。

舒曼——海思杰夫人也对我说过相类似的话。尽管饥饿和悲伤以及生命中充满了的悲剧，使她有一度曾经想杀死她自己和她的婴孩，但她还是一直唱着，终于成了有史以来最卓越的演唱家之一。她也坦率地说出她成功的秘诀之一就是
对别人无限地感兴趣。

这也是西奥多·罗斯福异常受欢迎的秘密之一。他使他的仆人都喜爱他。他的那位黑人男仆詹姆斯·阿默斯曾写过

一本关于他的书，取名《西奥多·罗斯福——他仆人的英雄》，阿默斯在书中写了这样一段富有启发性的话。

我妻子有一次问总统关于一只鹌鸟的事。因为她从未见过鹌鸟。于是总统详细地描述了一番。不久以后，我们小屋里的电话铃响了。我妻子拿起电话，才知道是总统本人打来的。他是特意来告诉她，我们屋子窗口外面正好有一只鹌鸟，如果她往外看，就能看到。罗斯福时常做这类小事。每次他经过我们的小屋，如果看不到我们，他就会轻轻地叫着“呜、呜、呜，安妮！”或“呜、呜、呜，詹姆斯！”。这是他表示友好的一种招呼习惯。

仆人怎能不喜欢一个象他这样的人呢？任何人都不会不喜欢他。

有一天，卸任后的罗斯福到白宫去。不巧，塔夫脱总统和夫人都不在。这时，他那种真诚对待卑微身份的人的态度完全体现出来了：他同白宫的所有旧仆人打招呼，而且能叫出每个人的名字，甚至连厨房里的姑娘也不例外。

当他见到厨房的阿丽丝时，就问她是否还烘制玉米面包。阿丽丝回答说，她有时为其他仆人烘制一些，但是楼上的人都不吃。

“他们的口味太差了，”罗斯福颇为不平地说，“等我见到总统的时候，我会这样告诉他。”

阿丽丝端出一块玉米面包放在盘子上给他，他一面吃着一面向办公室走去，在经过园丁和工人的身旁时，还不断跟他们打招呼……。

“他对待每一个人，就和以前一样。”仆人们互相低声讨论着。而一名叫艾克·胡佛的仆人眼中含泪地说：“这是

近两年来我们唯一有过的愉快日子，我们任何人都不愿拿这个美好的日子去换一张百元钞票。”

也正是因为对别人的事情强烈地感兴趣，使得查尔斯·伊里特博士成为有史以来最成功的一位大学校长——他从南北战争结束后到第一次世界大战前五年，一直担任哈佛大学校长。下面是伊里特博士做事方式的一个例子。有一天，一个名叫克立顿的学生到校长室去借五十美元的学生贷款。这笔贷款被批准了。“当我万分感激地致了谢，正要离去时，”——克立顿自己叙述道——“伊里特校长说：‘请再坐会儿。’然后他对我说：‘听说你在自己房里亲自做饭吃，我并不认为这是坏事，只要你所吃的食物适当，份量足够。我念大学时也这样做。你做过牛肉狮子头吗？如果把牛肉煮烂，就是一道好菜，因为不会造成浪费。当年我就是这样做的。’然后他就耐心地教我怎样做牛肉狮子头吃。”

我从个人的经验中发现，一个人对别人真诚地感兴趣的话，就可以从即使是极为忙碌的人那儿，也得到关心，取得帮助。

几年前，我在布鲁克林文理学院讲授小说创作这门课，我们希望邀请当时最著名的那些作家来，请他们把写作经验告诉我们。因此我们写信给他们，说明我们热爱他们的作品，殷切希望能够得到他们的指导以及获知他们取得成功的秘诀。每封信都有大约一百五十名学生的亲笔签名。信中写道，我们知道他们非常忙，忙得没有时间去准备一篇演讲稿。因此，我们附上一些关于他们自己以及有关写作方法的问题，请他们回答。他们很喜欢我们的做法。结果，他们都想方设法赶到学校来给我们上课。