



人生顿悟力之技巧篇

人性的弱点全集

[美] 戴尔·卡耐基◎著 南 陈◎译



HOW TO WIN
FRIENDS AND
INFLUENCE PEOPLE

本书告诉你：如何赢得朋友并有效地影响他人
生命的美好，取决于与他人相处的智慧和技巧

古吴轩出版社

中国·苏州



人性的弱点全集

[美] 戴尔·卡耐基◎著 南陈◎译

HOW TO WIN
FRIENDS AND
INFLUENCE PEOPLE

古吴轩出版社

中国·苏州

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点全集/(美)卡耐基著;南陈译. —苏州:
古吴轩出版社, 2015. 10

ISBN 978-7-5546-0542-4

I. ①人… II. ①卡… ②南… 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 (2015) 第 224789 号

责任编辑: 徐小良

见习编辑: 李爱华

策 划: 王亚军

装帧设计: 王可飞

书 名: 人性的弱点全集

著 者: [美] 戴尔·卡耐基

译 者: 南 陈

出版发行: 古吴轩出版社

地址: 苏州市十梓街458号

邮编: 215006

Http://www.guwuxuancbs.com E-mail: gwxcbs@126.com

电话: 0512-65233679

传真: 0512-65220750

出 版 人: 钱经纬

经 销: 新华书店

印 刷: 三河市兴达印务有限公司

开 本: 900×1270 1/32

印 张: 11.25

版 次: 2015年10月第1版 第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5546-0542-4

定 价: 36.80元

自序

从1900年到1935年，美国累计出版了二十万种图书。令人遗憾的是，许多书籍都枯燥乏味，没什么读者购买。全美最大的出版公司老板曾经无奈地向我表示：虽然公司成立至今已经有七十五年，但出版的图书却是赚少赔多。

既然如此，那我为什么还要写这本书呢？换句话说，我让读者从二十万种图书中拿起我这一本的信心来自哪里呢？

下面，我来简单地回答一下。

我从1912年开始，为纽约的商业精英们提供培训课程。刚开始我教授公共演讲这一门课，主要是想通过自己多年的实践经验促进成年人独立思考，以便使他们在商务会谈及公开场合中能够更加准

确地表达自己的观点和想法。

在教授课程的过程中，我意识到一个问题：成年人不仅需要提高与别人的沟通技巧，更重要的是必须掌握处理各种人际关系的能力。

也就是从那时候起，我意识到这类培训的重要性。回想起自己的过去，我对自己笨拙的待人接物能力深感震惊。试想：如果在二十年前我面前能够有一本这样的书该有多好啊！它的价值对于我而言是不可估量的。

每个人都要在生活中与人交往，如何处理好人际关系是一个既现实又迫切的难题，这对于商界人士而言尤为重要。

在几年前，卡耐基教学促进基金会曾资助了一项研究，而研究结论在卡耐基科学技术学院的后续研究中不断被佐证。

这个研究结论令许多人震惊：即使是在工程行业等专业性极强、技术为先的行业和领域，个人的成功中专业能力也只占百分之十五的比重，而另外的百分之八十五则来自于他的人格特质和领导能力。

我在费城的工程师俱乐部和美国电气工程师协会纽约分会从事教育培训已经很多年，一千多位工程师都参加过我的培训。他们经过多年的工作实践终于意识到一个问题：在业内收入最高的工程师并不一定是专业上最强的。这令他们感到很困惑，于是向我寻求帮助，希望我能解开这个难题。

毫无疑问，不管是工程、会计、建筑还是其他专业技术性强的行业，只要具有过硬的技术就能找到较好的工作。但如果想要拿到高薪，仅凭专业技能是不够的，他们还必须在专业技能之外具备一定的表达能力、领导和激发他人工作热情的能力。

美国商业巨头约翰·洛克菲勒曾经说过这样的话：“人际交往能力是可以用金钱买到的，它和糖或咖啡那样的普通商品没什么两样。我愿意为购买这一能力而开出高于其他任何商品的价码。”

按照通常的逻辑，既然这种能力如此重要并受到重视，那么美国的每所大学都会设置培养这一能力的课程啊。但我要告诉你的是：一直到我写作这本书时，还没有发现哪所学校开设了这门具有很强实用性的课程。

芝加哥大学和美国基督教青年会学校曾经做过一次历时两年、耗资两万五千美元的调研：成年人到底最希望学习哪种课程？这项调研的最后一站是美国康涅狄格州的梅里登市。

这座典型美国小镇的每一位成年人都填写了一份包含一百五十六个问题的调查问卷，这份问卷的问题很全面也很琐碎，涵盖了受访者所从事的行业、教育背景、如何打发业余时间、收入情况、兴趣爱好、职业理想，以及生活中遇到的问题和困难，最想学习的领域，等等。

最后的统计结果显示，成年人最关心的是自己的健康问题，其次则是与人际交往相关的问题，包括如何更好地待人接物、如何得到别人的喜欢以及如何说服别人。

该项目调研委员会最终决定在梅里登市开设关于人际关系的相关课程。他们当时曾想找一本现成的书作为课程教材，但却一无所获。

他们又求助于成人教育领域的一些权威人士，希望他们推荐一些合适的书籍。专家们是这样回复的：“我很清楚成年人需要什么样的指导和帮助，但能够满足他们这种需求的书还没有被写出来呢。”

我的亲身经历也验证了这一点。我曾经花了大量时间和精力想要找到关于人际关系方面的实用书籍，但最终也无功而返。

基于上面的原因，我最终决定为自己的课程来撰写教材。这就是我写作本书的缘起，我希望大家能够喜欢它。

在前期的准备工作中，我阅读了与这一课题相关的资料，包括报刊专栏、杂志文章、古代哲学家的经典文献和现当代心理学家的最新著作等等。我还专门聘请了一位资深的研究员，他花了一年半的时间在各大图书馆查阅我可能遗漏的知识。

我们两个人一起钻研心理学的专业著作，查阅了大量的期刊文摘，研究了无数的个人传记，试图总结和发掘出古今中外的卓越领导者在人际交往上的独到和高明之处。我们阅读了大量的名人传

记故事，范围从尤利乌斯·恺撒到托马斯·爱迪生，单单是西奥多·罗斯福的传记我们就找到上百个版本。

我们下定决心：一定要挖掘出古往今来所有结交朋友、影响他人的实践理念。

我采访了许多的社会名流，其中既有马可尼、爱迪生等伟大的发明家，也有富兰克林·德拉诺·罗斯福、詹姆斯·法雷等杰出的政治家，还有欧文·扬这样的实业家，克拉克·盖博及玛丽·璧克馥等电影明星，以及包括马丁·约翰逊在内的探险家。我通过访谈的形式试图总结出他们为人处世的独特技巧。

在占有了大量资料的基础上，我准备了一次主题为“如何赢得朋友并影响他人”的简短座谈。这一座谈很快就变成了一个半小时的演讲。多少年来，我每个季度都会在纽约的卡耐基学院讲授这一课程。

在讲授课程时，我会不厌其烦地敦促我的听众们在商务往来和日常生活中运用和实践这些原则和技巧，然后再回到课堂上分享他们的实践结果。

学员们都觉得很有趣——一种关于人性的试验，大家都跃跃欲试，乐此不疲。

所以我在这里可以声明一下：这本书的写作并不是由纯粹的言

语堆砌而成，它是通过对现实世界的不断探索和实践构建而成。而这些探索和实践来自上千名学员的真实经历和体验。

刚开始的时候我们把总结出来的经验印在卡片上。但问题很快就出现了：卡片装不下这些内容。于是我们把卡片做成明信片大小，接下来又印成海报大小，到后来就变成了一系列手册。

这本书就是这样一步步“成长”起来的，在它成长的背后，是长达十五年的试验与研究。

现在你应该清楚了，本书绝非空谈，它产生的效果十分神奇。我曾经亲眼见证过这些原则和技巧是如何颠覆了人们的观念，改变了他们的生活。

我的一位学员是企业家，他手下有三百一十四名员工。许多年以来，他的管理方式都是粗暴型的，曾肆无忌惮地责骂员工，从来没有说过一句感谢或鼓励的话。而在学习了本书中的种种原则之后，这位企业家的处世哲学有了极大的转变，员工们都变得热情忠诚，大家同心协力，公司面貌焕然一新。

他曾经自豪地对我说：“以前在公司里没有一个人向我问好，员工见了我都扭头假装没看见。而现在我和他们打成了一片，连清洁工都直呼我的名字。”毫无疑问，他少了三百一十四个敌人，多了三百一十四个朋友。

现在，这位企业家的公司越做越大，他的生活也更加惬意。最关键的是——他从家庭和工作中得到了原先很少有的快乐。

通过运用书中提到的原则，销售人员的业绩有了显著增长，以前把他们拒之门外的人也都成了他们的新客户。而企业的管理人员也因为运用本书中的原则和技巧承担了更大的责任，得到了更高的待遇。

有一位管理人员和我说最近刚加了薪水。而另一位管理人员在费城天然气公司工作，他已经六十五岁，由于有着好强的个性和领导不力正面临着被降职，而我的培训课不仅帮他摆脱了危机，还为他带来了升职加薪的机会。

在每学期课程结业时，我都会举行宴会招待学员，这时候总有人特意告诉我：自从他们的伴侣（妻子或丈夫）参加了这门课程的培训以后，家庭生活和谐了许多，也增添了许多快乐。

大家对于自身的改变都感到很神奇，他们总是迫不及待地和我分享他们的经验和实录，甚至会提前打来电话汇报相关情况，都等不及上课时再讲这些。

某一节课上我讲授的原则对一位学员触动很大，他和同学们讨论至深夜。一直到了后半夜，人们都陆续离去了，而他却仍在思考。他对于自己以前犯过的种种错误幡然醒悟，豁然开朗。他仿佛看到了自

己未来生活的美好图景，以至于激动得一天一夜都无法入眠。

他为什么对新鲜的观念能全盘接受呢？难道他很幼稚肤浅吗？事实上这位学员是一位艺术经销商，他见多识广，曾念过两所欧洲大学并熟练掌握三门外语。

在写这篇序言的过程中，我收到了一位德国贵族绅士的来信。作为一位曾在霍亨索伦王朝的军队中担任高级军官的后裔，他热情洋溢地分享了自己运用这些原则的心得体会。

一位纽约的富豪曾这样评价我的课程：在为期十四周的培训中，他学到的影响他人的知识和技能比他在哈佛大学四年中学到的都要多。你觉得他的说法荒唐可笑吗？

不管你怎么想，我要强调的是：我只是将他的感想如实地转述给大家。这位事业成功但作风保守的哈佛毕业生是在纽约的耶鲁俱乐部当众说出这些感言的，时间是1933年2月23日的晚上。

哈佛大学的资深教授威廉·詹姆斯曾经说过这样的话：“人类所具备的潜能许多都没有被人们认识和开发。人类的身心力量只有极小的一部分得到了发掘和发挥。人类囿于自身的习惯性思维，从来没有将与生俱来的诸多能力发挥到极致。”

而我写作这本书的唯一宗旨就是帮助大家挖掘“与生俱来的诸多能力”，唤醒我们的身心潜能并从中获益。

普林斯顿大学前校长约翰·希本博士曾经说过：“什么是教育？教育就是解决生活问题的能力。”

如果你读了本书的前三章以后，没有提高自己解决生活问题的能力，那么这本书对你而言就是失败的。

赫伯特·斯宾塞曾经说过：“教育的最大目的并非增进知识，而是增进行动。”

而这本书，就是一本行动之书。

戴尔·卡耐基

1936年

使用本书的九个建议

1. 如果你想让这本书发挥最大的效用，有一个不可或缺的条件。这一点比书中讲到的任何原则和技巧都更加重要。如果你不能满足这个条件，那么一千条、一万条理论对你而言都没有什么意义，也没有什么用处。而如果你能满足了这个条件，那么你无需学习任何建议都可以成就自我。

这个条件或者说要求到底是什么呢？那就是要有强烈而持续的学习欲望，以及想要提高自己人际交往能力的坚定决心。

如何激发并保持这种学习欲望呢？你要在自己的日常生活中时刻提醒自己这些原则和技巧的重要性，想象一下这些原则和技巧能够给你带来的更丰富多彩、更幸福惬意、更能够实现自我价值的美

好生活。你要反复地提醒自己：“人际交往能力的高低决定了我在人群中的受欢迎程度、我的幸福感和自我价值的实现。”

2. 你可以先快速地浏览一下本书的每一章节，这样能够大致了解全书的体例结构。也许你很想迫不及待地读完整本书，但这是不现实的——除非你只是把读这本书当作业余的一种消遣。如果你真的想提高自己为人处世的能力，那么就要在浏览一遍后再回过头来仔细阅读全书。这样会令你事半功倍。

3. 在阅读的过程中你要不时停下来仔细思考一下正在读的章节内容，然后问问自己：我在什么样的场合能够实践这些具体的原则和技巧呢？

4. 在读这本书时应该拿着一支笔，这样就可以把对自己有益的原则和技巧做个标记。如果这个原则或技巧十分重要，那就要用下划线或者星号重点标出。你会发现，这样做会让读书的过程更加有趣，并且有利于以后的温习。

5. 我的一位女性朋友在一家保险公司担任业务经理。她每个月都会把公司当月签署的保险合同浏览一遍，十五年如一日。其实这些保单有许多是重复的，但她坚持亲自审读完所有的合同。我曾问她为什么要这样做？她答：经验告诉我，这是唯一能够将所有条款牢记于心的方式。

我曾经花了很长时间撰写一本关于公共演讲的书籍。在写作过程中我总要时不时地翻回到以前的章节看一看，不然就很难记得有些内容是不是已经写过。你要知道，人们遗忘一些事物是很快的。

如果你真的想从这本书中受益，只匆匆地翻阅一遍显然是不够的。在把本书通读以后，建议你每个月再抽出几小时回顾一下书中的内容。你可以把这本书放在每天都能看得到的地方，比如床头，比如桌子上。经常性地翻一翻，来提醒自己的未来拥有广阔的进步空间。一定要记住，不断积极地温习并加以应用是将理论变为习惯的唯一方法。

6. 萧伯纳有一句名言：“人们永远无法被‘教’会。”他的话是正确的。学习是一个自动自主的活动过程，人们都是从实践中学习的。如果你下定决心掌握本书中所讲述的原则和技巧，那就要付诸行动，抓住每一个可能的机会来运用和实践这些理论——只有在实际生活中使用过的知识才会牢牢地在一个人的脑海里扎根。

当然，也许本书中的原则和技巧并不能适用于所有的场合。我在写作过程中也清楚地意识到要完全实践这些建议是有一定难度的。举个例子，当你心情不好的时候，发怒和指责甚至谩骂比试着去理解他人要容易得多；而挑错也比夸奖一个人更容易；人们总是不自觉地谈论自己想说的事情而非对方想听的东西，所以在你阅读这本

书的时候一定要提醒自己：你并不是在汲取理论知识，而是在培养新的生活习惯，寻求一种全新的生活态度。而这些习惯和态度需要大量的时间、长期坚持和在日常生活中不断实践。

你一定要把这本书当作一本生活、工作中的行动指南。每当你需要解决诸如管教自己的孩子、说服家人或者安抚情绪激动的客户等具体问题时，不能听任自己的本能反应，因为第一反应往往是错误的。你一定要把书翻到你当初重点标记的那些章节，试试用这些全新的理念去指导自己的行为，看看它们有什么样的神奇效果。

7. 你可以考虑设定一个小游戏：和你的家人或同事协商，每当你违反了本书的一个原则时，就给他们一角钱或一块钱。这样你掌握这些理论和技巧会更快。

8. 华尔街一家银行的总裁曾经在课堂上分享了他提高自我的方法。他没怎么接受过正规的学校教育，但却是全美国最有名的银行家之一。他把自己事业的成功归功于一套自创的方法：

“我习惯把每天的日程都记录下来，这一习惯坚持了许多年。我周六晚上总是独处——那是我固定用于自我反省和自我评估的时间。吃过晚饭，我会打开自己的日程簿，回想这一周的所有会谈、讨论和会议。我会问自己以下问题：

“上次我犯了什么错误？

“我的哪些做法是正确的？如何才能表现得更好？”

“在这次经历中我能学到什么新的知识或技能？”

“最初这种每周回顾的做法让我觉得很不开心，我也会为自己曾经做过的种种错事懊恼不已。但随着时间的流逝，这些年我犯的错误越来越少，有时我都会情不自禁地夸奖自己：你干得不错。多年来我一直坚持这一自我分析、自我教育的过程，它让我受益匪浅，远胜过其他的任何方法。

“自我分析、自我教育的过程提高了我的决策能力和水平，让我在为人处世方面取得了巨大的进步。我向大家强烈推荐这个方法。”

其实你也可以仿效这位银行家，用同样的方法审视一下自己是如何应用本书原则的。这样做至少有以下好处：

首先，这是一个十分有趣而且不用付出任何代价的学习过程；

其次，你会发现自己待人接物的能力会得到飞速提高。

9. 把你对本书原则和技巧的实践成果详细记录下来，写下你的名字、日期和具体成就。记录自己的成就能够激励你不断取得新的进步。试想一下：许多年以后，当你在某个深夜偶然翻到自己写下的成果，这是多么有趣的事情啊！

如果你想要让这本书发挥最大的效用，请：

(1) 培养自己学习处理人际关系技巧的强烈欲望。