

第三辑

人性的弱点

【美】戴尔·卡耐基著
路 茫缩写



0019935

WUJIAO



五角丛书

· 文学 · 艺术 · 生活 · 体育 · 娱乐 ·

● 这是一本译成十四国文字，印行一千万册的世界畅销书。作者运用大量心理学知识，对人类共同的心理特点，进行细致入微的探索和分析，提示人们待人接物的处世之道。全书分“怎样使别人喜欢你”、“怎样赢得友谊和事业的成功”、“怎样不伤感情、不引起憎恨而改变他人”三大部分。包括“使你更容易交到朋友”、“使你更容易受到欢迎”、“使你更容易得到别人的同情和支持”、“更容易增加影响力”等二十余个专题。通过阅读，可以从中获得新意念、新目标。

文化出版社



4



2 019 8303 2



0019935

五角丛书

人性的弱点

【美】戴尔卡耐基著 路 茫缩写

上海文化出版社



责任编辑：王牧群

封面设计：陆震伟

人 性 的 弱 点

[美] 戴尔·卡耐基著
路 茫缩写

上海文化出版社出版、发行 上海绍兴路 74 号

总 经 销 上海商务印刷厂印刷

开本 787×960 1/32 印张 3.625 字数 65,000

1986 年 12 月第 1 版 1986 年 12 月第 1 次印刷 印数 1—155,000 册

书 号：10077·3078

定 价：0.50 元

目 录

第一个提示：怎样使别人喜欢你	1
1. 对别人真诚地感兴趣	1
2. 给人以真心的微笑	7
3. 记住别人的名字	12
4. 做一个好的听者	16
5. 谈论别人感兴趣的事情	20
6. 永远使对方觉得重要	24
第二个提示：怎样赢得友谊和事业的成功	29
1. 避免与对方正面争论	29
2. 不要告诉人家你更聪明	33
3. 如果你错了，就真诚地承认	38
4. 以友善的方式开始	43
5. 使对方立即说“是”	48
6. 使对方多多说话	52
7. 让别人觉得这个想法是他自己的	58
8. 从别人的角度多想想	63
9. 对别人的想法和希望表示同情	67
10. 促发他维护自己的高贵动机	72
11. 把想法戏剧性地表现出来	77
12. 挑起竞争的欲望	81

第三个提示：怎样不伤感情、不引起憎恨而

改变他人.....	85
1. 从正面称赞着手	85
2. 间接提醒别人的错误	90
3. 批评他人前先谈自己的错误	93
4. 征求意见,而不直接下命令.....	97
5. 让别人保住面子	99
附录:	102
如何推销你自己	102
作者简介	109

怎样使别人喜欢你

1. 对别人真诚地感兴趣

你要是真心地对别人感兴趣，两个月内你就能比一个光要别人对他感兴趣的人两年内所交的朋友还要多。

为什么要阅读这本书？它将使你知道怎样获得更多的朋友。

当你在街上踟蹰的时候，可能会同一种动物不期而遇。它是谁？为什么素不相识却一见如故？十尺之内就向你摇尾巴。如果你拍拍它，它几乎会跳起来——让你相信它是由衷地喜欢你。而你也坚信在这热情的后面并没有危险：它不图你的钱财，也不要你同它订婚。

这时你是否想过：狗，是唯一不为三餐而付出劳动的动物？为了三餐，母鸡得生蛋，母牛要出奶，鹦鹉要唱歌。而狗只要给你友爱，就不必为三餐发愁。

我五岁时，父亲给我买了一只黄毛小狗，叫提比。它使我的童年十分快乐。每天下午四点半钟，它便坐在走廊上，一双美丽的眼睛逡巡着走道。一

听到我的脚步声，就欢快地跑到我的身边，高兴地又叫又跳。

提比，它从未读过一本心理学方面的书，它凭直觉就知道：最有效的结交朋友的窍门是对别人真心诚意地感兴趣。你要是真心地对别人感兴趣，两个月内你就能比一个光要别人对他感兴趣的人两年内所交的朋友还要多。

但是，却有不少的人毕生都错误地想方设法只使别人对他们感兴趣！

纽约电话公司曾经作过有趣的调查：在电话中哪一个词出现得最多。结果，他们吃惊地发现，在五百个电话谈话中，使用了三千九百五十次的词竟是第一人称的“我。”“我。”“我。”“我。”

要使别人对你感兴趣吗？那你首先要对别人感兴趣。如果我们老是在别人面前表现自己，只想别人对我们感到兴趣，我们将永远不会有许多真诚的朋友。

维也纳著名心理学家亚佛亚德写过一本《人生对你的意义》。他在书中也说：“对别人不感兴趣的人，他一生中的困难最多，对别人的伤害也最大。所有人类的失败，都出诸于这种人。”或许你是才富八车的饱学之士，读过几十本有关心理学的书籍，恐怕也未必见过这样深刻的论断。

有一次，我在纽约大学选修短篇小说写作的课程。《柯里尔》杂志的主编来给我们上课，他说：“一篇小说，只要读几段，就能感觉到作者是否喜欢别人。如果作者不喜欢别人，那么，别人就不会喜欢他的小说。”

说。”这位主编一再重申：要想成为一名成功的小说家，必须对别人感兴趣。

小说写作如此。待人处世尤其如此。

风靡世界的魔术大师华哲斯顿从未上过一天学，从小靠从铁路旁的标牌上学会识字。但他前后四十年在世界各地为六千万名观众演出，获得了巨大的成功，被公认是魔术师中的魔术师。我请华哲斯顿先生告诉我他成功的秘诀。他说，他懂得的魔术手法跟其他同行一样多，并没有什么特别。但他有两样东西却是别人所没有的：一是他能在舞台上把自己的个性显示出来；二是他了解人类的天性：喜欢别人对自己感兴趣。他说：“许多魔术师会看着观众对自己说，‘瞧，台下一群傻子，略施小技就可以把他们骗得晕头转向。’而我上台前总对自己这么说：‘我很感激，这么多人来看我的表演，是他们给我提供了一种我所喜欢的生活。我要用最大的热情和最高明的手法来满足他们的期望。’”信不信由你，这就是有史以来最受观众欢迎的魔术师的成功秘诀。

同样，哈佛大学校长查尔斯·伊里特博士之所以能成为一个杰出的大学校长，也是因为他无限地对别人尊重、感兴趣。一天，一个名叫克兰顿的大学生到校长室申请一笔学生贷款，被获准了，克兰顿万分感激地向伊里特道谢。正要退出时，伊里特说：“有时间吗？请再坐一会儿。”接着，学生十分惊奇地听到校长说：“你在自己的房间里亲手做饭吃，是吗？我上大学时也做过。我做过牛肉狮子头，你做过没有？要是煮得很烂，这可是一道很好吃的菜呢！”接下去，

他又详细地告诉学生怎样挑选牛肉，怎样用文火焖煮，怎样切碎，然后放冷了再吃。“你吃的东西必须有足够的份量。”校长最后说。

了不起的哈佛大学校长！有谁会不喜欢这样的人呢？

任何人，屠夫、面包师、国王，都喜欢那些欣赏和关心他们的人。第一次世界大战结束的时候，德国的威廉皇帝为了保全自己的生命而逃往荷兰，人民对他恨之入骨，不少人想把他碎尸万段，或者活活烧死，可是却有一个小男孩写了一封简单而诚挚的信给这位德皇。这个小男孩说：“不管别人怎么样，我永远只喜欢威廉当我的皇帝。”这封信把德皇深深地打动了。他邀请小男孩同他的母亲一起去见他。不久，德皇甚至同小男孩的母亲结婚了。这是一件富有传奇色彩的真实的事情。我们从中不是可以悟出一个道理吗？人是需要别人对他感兴趣的。

努力学会为别人效力，做那些不惜花时间、精力和诚心诚意为别人设想的事情，这样才能获得真正的朋友。

长期以来我一直留心打听朋友们的生日。我对自己说：“这一点太重要了！”怎样打听呢？这并不困难。我虽然不相信星相学，但在和朋友聊天时，我常常若无其事地问他是不是相信生辰和一个人的性格有关系，同时随口询问他的生辰是哪一天。于是，我把他告诉我的日期在心里默默地重复着，等他一转身，就把他的姓名和生日记在小本子上，事后再写在月历上。这样，到了某人生日的时候，他就会收到我的

祝贺信和电报。这样做，效果十分惊人。在朋友们的心目中，我是世界上唯一记得他生日的人！

这些人都成了我永久的朋友，他们觉得我是那么真诚地对待他们。这种方法，在商业方面也同样有效。

查尔斯先生在纽约一家大银行供职，他奉命写一篇有关某公司的机密报告。他只知道有一家工业公司的董事长拥有他需要的资料。查尔斯便去拜访这位董事长。当他走进办公室时，一位女秘书从另一扇门中探出头来对董事长说，今天没有什么邮票。“我替儿子收集邮票。”董事长对查尔斯解释。

那次谈话没有结果，董事长不愿意提供任何资料。查尔斯回来后感到十分沮丧。然而幸运的是，他记住了那位女秘书和董事长所说的话。第二天他又去了。让人传话进去说，他要送给董事长的儿子一些邮票。董事长高兴极了，用查尔斯的原话说：“即使竞选国会委员也没有这样热诚！他紧握我的手，满脸笑容。‘噢，乔治！他一定喜欢这张。瞧这张，乔治准把它当作无价之宝！’董事长连连赞叹，一面抚弄着那些邮票。整整一个小时，我们谈论着邮票。奇迹出现了：没等我提醒他，他就把我需要的资料全都告诉了我。不仅如此，他还打电话找人来，把一些事实、数据、报告、信件全部提供给我。出门我便想起一句一个新闻记者常说的话：此行大有收获！”

查尔斯满载而归。他并没有发现什么新的真理，远在耶稣出生的一百年前，著名的老罗马诗人西

拉斯就已说过：“你对别人感兴趣，是在别人对你感兴趣的时候。”

因此，如果你想要别人欢迎你，你就该记住第一个信条：

对别人真诚地感兴趣。

2. 给人以真心的微笑

抬起头来，注意四周，向人们微笑，你就已经面向成功了。

有一个女人，她没有发现大多数男人都意识到的一点：那就是一个女人的仪容和表情比她身上的穿戴更为重要。在纽约的一个宴会上，这个获得一大笔遗产的女人想给每个人都留下良好印象，于是，貂皮大衣、钻石、珠宝……可是她偏偏没有对自己的面孔下功夫。她的表情尖酸、自私。而这，恰恰成了男人们从她那儿带走的主要印象。

与之相反的是查尔斯·史考勃，他对我说过一句话：“真正值钱的是不花一文钱的微笑。”他是钢铁大王安祖·卡耐基的高级助理。他的性格以及他那使人喜欢甚至为之倾倒的才能，使他获得很大的成功。而他性格中最具有魅力的是：他那动人的微笑。

微笑，果真富有神奇的力量。有一天下午，我跟巴黎的一位家具制造商在一起。说实话，我真想找点借口溜之乎也，或者掏出笔来在报纸上胡乱画些什么。直到他脸上展露出微笑的时候，我才感到室外的太阳冲破了乌云，感到他毕竟同他制造的家具

不一样。

微笑所表示的是：我喜欢你，很高兴见到你，使我快乐的是你。

我这里说的不是那种不真诚的微笑，那种微笑是骗不了任何人的。我说的是一种真正的、发自内心的、令人感到温暖而又愉快的微笑。纽约百货公司的一位人事经理对我说，他宁可雇用一名有可爱的笑容而没有中学文凭的女孩子，也不愿雇用一個摆着陪审员面孔的哲学博士。

因此我鼓励成千上万的商人花一周的时间整天去对别人微笑，然后再回来谈谈收获，看看微笑在市场上获得了多大的价值。

有个朋友叫威廉·史坦哈。他是纽约证券股票边外市场的一员。他给我来信说：“结婚十八年来，我很少对我的太太微笑，我是百老汇最闷闷不乐的人。既然你鼓励我微笑，我就不妨试试吧。于是，第二天早上梳头时，我对着镜子中满面愁容的自己下令说：‘毕尔，你得微笑，把脸上的愁容一扫而光；现在立刻开始，微笑。’于是，我转过身来，跟我的太太打招呼：‘早安，亲爱的。’同时对她微笑，她怔住了，惊讶不已。我说：‘从此以后你不用惊愕，我的微笑将成为寻常的事。’至今已有两个月了，每天早上我都对她微笑。结果怎样呢？这竟改变了我的生活！两个月中我们家所得到的幸福比去年一年还要多。现在，我对大楼的电梯管理员微笑。对大楼门廊里的警卫微笑。对地铁的出纳小姐微笑。当我在交易所时，我对那些从未见过我微笑的人微笑。于是我发现每一

个人都对我报以微笑。我带着这种轻松愉悦的心情去同一些满腹牢骚的人交谈，一面微笑，一面恭听。过去很棘手的问题，现在变得容易解决了。毫无疑问，微笑给我带来了许多的方便和更多的收入。我对同行说，我最近学到的哲学——微笑——功效不凡啊！他马上承认说，过去和我相处真费劲，我每天哭丧着脸，使他也闷闷不乐。最近才有了改变。他说我微笑时简直充满了慈祥。我也改变了一味批评他人的坏习惯。我学会了赞美、赏识他人，努力使自己用别人的观点看事物。这真的改变了我的人生。从此我快乐、富有，拥有友谊和幸福——这是真正重要的。不会微笑的人在生活中将处处感到艰难。”

这封信出自于一位老练、足迹遍及世界各地的股票经纪人之手。他以买卖证券为生，这一行十分难干，百分之九十九的人都栽了跟斗。

你不喜欢微笑吗？那你得强迫自己，当你只身独处时，你试试强迫自己吹起口哨，或者强迫自己哼上一段小曲，表现你似乎已经很快乐了，这也许会使你真的快乐起来。哈佛大学的威廉·詹姆斯教授说：“从现象上看，似乎是先有感觉再产生行动，但事实上行动和感觉是同步进行的。行动在意志的直接控制之下，但我们也能够间接地控制不在意志直接控制下的感觉。因此，当你不愉快的时候，要想变得愉快的主动方式是：愉快地坐起来，愉快地看看四周，使自己的言行好象已经愉快起来……。”

所有人都在追求幸福，但是能得到幸福的可靠的方法只有一个，那就是靠控制你的思想来得到它。

幸福的源头不在我们外边，而在里边。天生表情忧郁、不善微笑的人应当记住这一点。

弗兰克林·贝特格是全美国最著名的推销保险人士之一。他说他许多年前就发现了带微笑的人永远受欢迎。所以，他在进入别人的屋子之前，总要停留片刻，想想需要他感激的事情，于是，脸上便展现出开朗的、由衷而热情的微笑；当微笑即将从脸上消失的刹那间，他推门进去。

弗兰克林·贝特格深信：他推销保险的成功同这个诀窍有很大的关系。

下面，我们再听听艾勃·哈巴德是怎样讲的：

当你出门时，抬起头来，注意四周，用微笑向人们问好。用力地与人握手。不要浪费一分钟的时间去想你的敌人，让你心中充满欢乐，想着你喜欢做的伟大而美好的事情，想着那个你希望成为有办法的、诚恳的、有用的人的目标。这样，你每时每刻都会向那个杰出的目标靠拢。一旦你的事业获得了成功，你将发现正是你自己掌握了实现你的希望所需要的机会。

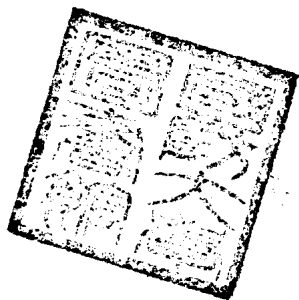
抬起头来，注意四周，向人们微笑，你就已经面向成功了。

记住并应用哈巴德的忠告吧。同时，再记住聪明绝顶的中国古人的一句格言：“和气生财。”

微笑，它不花费什么，但却创造了许多成果。它丰富了那些接受的人，而又不使给予的人变得贫瘠。它产生在一刹那间，但却给人留下永久的记忆。它创造家庭快乐，建立人与人之间的好感。它是疲倦

者的休息，沮丧者的白天，悲哀者的阳光，又是大自然的最佳良药。但它无处可买，无处可求，无处可借，也无处可偷，因为：在你把它给予别人之前，实在没有什么实用的价值。所以，假如你要获得别人的喜欢，第二个信条是：

给人以真心的微笑。



3. 记住别人的名字

记住人家的名字，而且很轻易地叫出来，等于给别人一个巧妙而有效的赞美。

吉姆法里从来没有进过一所中学，但是在他四十六岁之前，已经有四所学院授予他荣誉学位，并且成了民主党全国委员会的主席、美国邮政总局局长。他成功的秘诀在哪里呢？原来，他有一种记住别人名字的惊人本领。

我去访问他，向他请教：“据说你可以记住一万个人的名字。”

“不。你弄错了，”他说。“我能叫出五万个人的名字。我在为一家石膏公司推销产品的时候，学会了一套记住别人名字的方法。”

他说这是一个极其简单的方法。他每当新认识一个人，就问清楚他的全名、家里的人口，以及干什么行业、住在哪里。他把这些牢牢地记在脑海里。即使一年以后，他还是能够拍拍别人的肩膀，询问他太太和孩子的情况。难怪有这么多拥护他的人！

在罗斯福竞选总统期间，吉姆法里每天都要写好几百封信，给遍布西部和西北部各州的熟人。然