

人性的弱点



教你做人做事 为人处世

【美】卡耐基 著

刘超译

HOW TO WIN FRIENDS
AND INFLUENCE PEOPLE

 四川大学出版社

人性的弱点

【美】卡耐基 / 著

刘超 / 译

How To Win Friends And
Influence People



四川大学出版社

责任编辑:袁捷
责任校对:刘金鑫
封面设计:尹健
责任印制:王炜

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点 / (美) 卡耐基著; 刘超译. —成都:
四川大学出版社, 2018. 3
ISBN 978-7-5690-1626-0

I. ①人… II. ①卡… ②刘… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.11-49
②G05

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 046799 号

书名 人性的弱点
RENXING DE RUODIAN

著者	(美)卡耐基
译者	刘超
出版	四川大学出版社
地址	成都市一环路南一段 24 号 (610065)
发行	四川大学出版社
书号	ISBN 978-7-5690-1626-0
印刷	成都博瑞数码科技有限公司
成品尺寸	148 mm×210 mm
印张	11
字数	217 千字
版次	2018 年 5 月第 1 版
印次	2018 年 5 月第 1 次印刷
定价	39.80 元



版权所有◆侵权必究

◆读者邮购本书,请与本社发行科联系。
电话:(028)85408408/(028)85401670/
(028)85408023 邮政编码:610065
◆本社图书如有印装质量问题,请
寄回出版社调换。
◆网址:<http://www.scupress.net>

卡耐基

(Dale Carnegie

1888年11月24日—1955
年11月1日)

美国著名人际关系学
大师，美国现代成人教育
之父，西方现代人际关系
教育的奠基人，被誉为20
世纪最伟大的心灵导师和
成功学大师之一。

《人性的弱点》荟萃了卡耐基思想理论的精华部分，是卡耐基成功学的奠基之作，并长期居于畅销书排行榜之上。该书创作于1936年，作者通过讲述大量普通人经过不断努力取得成功的故事，唤起了无数迷惘者的斗志，激励了无数处于困境中的人，引导他们走上了成功的道路。

序

一本行动的书

在 20 世纪的前 35 年，美国出版界就出版了 20 多万册各种不同的书，其中大部分枯燥乏味，销路不畅。一位闻名全球的大出版公司负责人告诉我，他们的公司拥有 75 年的出版经验，可是每出版 8 本书，就有 7 本处于亏损。

若果真如此，我为什么还要写出一本书呢？即使我写得足够之好，读者又为什么要浪费时间去读它？我需要回答这两个问题。

从 1912 年开始，我一直在纽约开授成人教育讲座。最初我只开设演讲的课程，但随着时间的流逝，我发现听众不仅在讲话的技巧上需要迫切训练，而且在每天的生意和社交场合中，更是亟须了解如何与人相处的艺术。

我还逐渐体会到，自己本身也同样需要这种艺术的训练。回顾我以往生活中缺乏与人相处之道的这种种情形，实在震惊。我多么希望在 20 年前就能拥有一本教给我与人相处的书，那将是一本无价之书！

如何与人相处，是你所面临的一个最大的问题，如果你是

一个商人，这个问题尤其值得重视。即使你是会计师、家庭主妇、建筑师或工程师，情形也是一样的。

几年前，在“卡耐基基金会”资助下所做的那次调查和研究，有了一项重要发现！这项发现后来又由“卡耐基技术研究院”研究证实。调查资料显示，在工商界，约有 15% 的人认为成功来自本人的技术和知识，而另外 85% 的人则认为是出于“人类工程”即人格和领导人的能力。

几年来，我每季都在费城工程师协会开办课程，同时也在美国电机工程协会纽约分会开课，总计约有 1500 位以上的工程师参加了我举办的讲习班。他们前来参加，是由于多年对人际关系的观察和本身的经验，最后他们发现，获得最高酬劳的人，通常并不是那些懂得工程学知识最多的人。

约翰·洛克菲勒在其事业巅峰时期曾经这样说过：“与人相处的能力，如果也能像糖和咖啡一样可以买到的话……比起太阳下的许多事物，我愿意为它付出更多的钱。”

芝加哥大学和青年会联合学校进行过一次调查，专门研究成人究竟需要些什么。这项费时两年的调查，耗资 2.5 万美元，调查的最后一站是康涅狄格州的梅勒登。梅勒登被认为是十分典型的美国市镇，住在这里的成年人受到访问，并被要求回答 156 个问题，如“你的专业是什么？做什么生意？你的受教育程度？你如何安排休闲时间？你的收入？你的嗜好？你的志向？你的困难？你对什么东西最感兴趣？”等等。调查结果显示，成年人最关心的是健康，其次是如何了解人，如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使别人的想法同你一样诸如此类的

问题。

负责这项调查的委员会当即决定在梅勒登提供训练课程。他们四处寻找恰当的教科书，结果发现市场上根本没有一本这样的书。后来他们找到一位成人教育专家，问他是否有合乎这些成人需要的书籍。“没有。”他说，“我知道那些成年人需要什么，但他们所需要的书还没有写出来。”

我知道此人的叙述不假。因为我自己就为了寻找一本有关人际关系的实用课本，而费去了好几年的时间。

既然这本书尚未诞生，我便想写出一本，以供教学之用。为了准备这本书，我几乎读遍了与“人际关系”这个主题有关的所有资料——报纸专栏、杂志专文、刑事法庭的记录、古代哲学家和当代心理学家的著作等。此外，我还聘请了一位受过训练的研究专家，花了一年半的时间跑遍各地图书馆，搜集我以前所遗漏的东西。他研究过数不清的传记，探究各时代伟大人物如何处理人际关系。从恺撒到爱迪生，我们阅读这些伟人的传记，研究这些人的日常生活。仅西奥多·罗斯福，我们便阅读了上百本关于他的传记。我们下定决心要不惜一切，找出各时代与“如何获得友谊及影响他人”这个主题有关的各种实用思想。

我本人也拜访了许多闻名全球的知名人士，如发明家马可尼和爱迪生，政治领袖富兰克林·罗斯福，商业巨子欧文·扬，电影明星克拉克·盖博和玛丽·皮卡佛，以及探险家马丁·詹森等，我想方设法去挖掘他们在处理人际关系方面的特殊本领。

由这些材料，我准备了一个名叫“如何获得友谊与影响他

人”的教案。没过多久，我便将之发展成一个半小时的演讲。几年来，我一直在纽约的“卡耐基学院”的训练课上发表这样的谈话。

除了演讲，我还鼓励听众走出教室，到他们的生意和社交场合去实践，然后再把其经历和达到的成果带回课堂，告诉班上的学员。这是一种非常有趣的作业，这些成年人渴望自我改进，都十分喜欢在一个全新的教室里工作。这是有史以来第一个为成人而设的人际关系实验室。

开始，我们把一些规则印在明信片般大小的纸上。后来，我们改印成大的卡片。然后是纸单、小册子，每一次都在尺寸和内容上不断地进行扩充。15年后，这些实验和研究便集结成了教程。

我在这里写下的这些法则，并不只是理论猜测。它们如魔术般令人震惊，许多人都因为应用了这些成功法则而改变了他们的生活。

一位拥有314名雇员的公司老板参加了我们的训练，在此之前，他经常批评和责骂雇员。研究过本书所提到的几个成功法则之后，这位老板完全改变了自己的生活哲学。现在，他的企业拥有了一种新的忠诚、热忱和团队精神。他把314个“敌人”变成了314个朋友。他高兴地说：“以前，我走在自己的公司里，没有一个人与我打招呼，那些职员一见到我，便把视线移开。但现在，他们都成了我的好朋友，甚至连门卫都亲切地直呼我的姓名。”

这位老板同时还获得了更多的利润和休闲时间。更重要的

是，他在事业和家庭中都得到了更多的幸福……许多人都会为自己所达到的不可思议的成果感到惊奇，有的学员甚至由于过于兴奋，常常在星期日上午打电话给我，因为他们实在等不及要在 48 小时之后，才能在训练班上报告他们的经历。

很多销售人员运用了研究会讲习班上的法则后，他们的销售记录骤然提高。许多过去无法获得的客户，现在也成了他们的新客户。公司机构的高级职员不但获得了更大的职权，而且增加了薪水。一位在费城煤气公司任职的高级职员，由于不能与人很好地相处，公司已有给他降职的打算，但经过这项训练后，他不但解除了降职的危机，还提高了待遇。

参加培训课程结束时的会餐中，那些太太们对我说，自从她们的丈夫参加这项训练后，她们的家庭更美满、更快乐了。

一位先生被这些成功法则所鼓动，整个晚上都在和其他的学员热烈讨论。到了凌晨 3 点钟，其他学员都回家了，他仍然激动不已。因为他发现了自己一向所犯的错误，同时更因为一个新的期望在他面前展开，以致兴奋得难以入眠。

他是一个笨蛋吗？错了。他是一个饱经世事的艺术品经销商，精通 3 个国家的语言，而且在欧洲的大学获得了两个学位。

前几天，我收到一位法国贵族写来的信。这封信是他在横渡大西洋的轮船里写的。在信中他提到，这些成功法则的应用，引起了近乎宗教般的狂热。

另一位毕业于哈佛大学的地毯商人也告诉我，在经过 14 个星期的训练之后，他所获得的东西要比在哈佛大学 4 年所学的还多。荒谬吗？可笑吗？神秘吗？你想用什么形容词都可以。

而这位保守的哈佛毕业生，是在众人面前公开演讲时说的这番话，时间是 1933 年 2 月 23 日星期四晚上，地点是纽约的耶鲁俱乐部，当晚的听众约 600 人。著名的哈佛教授威廉·詹姆士说过：“与我们所具有的本能相比，我们只不过清醒了一半。我们只运用了身体潜能的一小部分资源。我们有许多能力，都被习惯性地糟蹋了。”

本书的唯一目的，就是帮助你去发现、开发这些被“习惯性地糟蹋了”的能力。

——这是一本行动的书！

戴尔·卡耐基

1936 年

目 录

第一篇

与人相处的基本技巧

- 第 1 章 如果想采蜜，就不要踢翻蜂房 /3
- 第 2 章 真诚地赞美别人 /15
- 第 3 章 唤醒他人心中的渴望 /29

第二篇

使人喜欢你的六条规则

- 第 1 章 要对别人真心感兴趣 /47
- 第 2 章 如何给人留下好印象 /61
- 第 3 章 千万要记住他人的姓名 /71
- 第 4 章 做一个善于聆听的人 /83
- 第 5 章 谈论别人最感兴趣的事情 /97
- 第 6 章 永远让别人感到他自己很重要 /103

第三篇

如何赢得他人同意的十二条规则

- 第 1 章 你不可能在争辩中获胜 /123

- 第2章 如何避免制造敌人 /133
- 第3章 如果你错了就承认 /147
- 第4章 从友善开始 /155
- 第5章 设法使对方立即说“是” /169
- 第6章 给他人说话的机会 /177
- 第7章 如何使人与你合作 /185
- 第8章 站在他人的立场上来看问题 /193
- 第9章 了解每个人所需要的 /199
- 第10章 激起对方高尚的动机 /209
- 第11章 使你的想法具有天才的戏剧效果 /217
- 第12章 能让他人不断面临刺激和挑战 /221

第四篇

使人同意你的九条规则

- 第1章 给予真诚的赞赏 /231
- 第2章 如何批评才不致招怨 /239
- 第3章 先说出你自己的错误 /243
- 第4章 没有人喜欢被人指使 /249
- 第5章 顾全对方的面子 /253
- 第6章 如何鼓励他人获得成功 /257
- 第7章 给他人一个美好的名声 /263
- 第8章 使错误看起来容易改正 /267
- 第9章 使人乐意去做 /271

第五篇

一封创造奇迹的信件

一封创造奇迹的信件 /279

第六篇

幸福家庭的七大法则

第1章 唠叨是在自掘婚姻坟墓 /293

第2章 不要试图去改变对方 /301

第3章 家庭生活的核心：千万不要指责 /305

第4章 赢得爱人喜欢的绝招 /307

第5章 女人只在乎这些细节 /311

第6章 夫妻也应相敬如宾 /315

第7章 婚姻破裂的四大原因 /319

附录

戴尔·卡耐基的成功之道（洛维·汤姆士）/325

第一篇

与人相处的基本技巧

第 1 章

如果想采蜜，就不要踢翻蜂房

因批评而引起的羞愤，常常会使雇员、亲人和朋友的情绪大为低落，并且对应该矫正的现实状况，丝毫也不会改变。

尖刻的批评与斥责，总是无济于事。尽量设身处地地去想问题，他为什么这么干，这比起批评和斥责要有效得多，同时也让人生出同情、忍耐和仁慈之心。批评不但不会改变事实，反而会招致愤恨。

1931 年 5 月 7 日，纽约发生了该市有史以来最为轰动的一次围捕事件。经过了几个星期的搜寻，那个著名的“双枪手”克罗里终于陷入穷途之境，被困在了西尾街他女友的公寓中。150 名警员和侦探在他顶楼的藏身之处展开包围。他们在屋顶打了一个洞，试图用催泪弹把凶手克罗里给熏出来。同时，他们把机关枪架在周围的建筑物上。于是有一个多小时，在纽约