

全球最畅销的励志经典
改变千万人人生的一本书

HOW TO WIN FRIENDS
AND INFLUENCE
OTHERS & HOW TO
STOP WORRYING
AND
START LIVING

人性的弱点

全集



Dale Carnegie

Human's Merits

[美] 戴尔·卡耐基 / 著

袁村野 编译

大众文艺出版社

HOW TO WIN FRIENDS
AND INFLUENCE
OTHERS & HOW TO
STOP WORRYING
AND
START LIVING

[美]戴尔·卡耐基/著

袁村野 编译



人性的弱点

全集

How

erits

大众文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点全集 / (美) 卡耐基原著 ; 裘田野编译.
—北京: 大众文艺出版社, 2009.12
ISBN 978-7-80094-772-8

I. 人… II. ①卡…②裘… III. 人间交往—通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 243839 号

责任编辑:冰宏

封面设计:后浪文化

出版发行:大众文艺出版社

(北京市东城区交道口菊儿胡同 7 号)

邮 编:100009

印 刷:广东昊盛彩印有限公司

地 址:广州市白云区良沙路陈洞村台头街 6 号

电 话:020-37409175

开 本:850 毫米×1168 毫米 1/32

印 张:12

字 数:290 千字

版 次:2010 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

定 价:28.00 元

版权所有,翻版必究。

注:如有印、装质量问题,请与印刷厂联系。

序一：我为什么要写此书

XUYIWOWEISHENMEYAOXIECISHU

在过去的 35 年中，美国出版社曾印刷过 20 多万种书籍，大多数是极枯燥、无味和沉闷的，许多是亏了本的。一位世界上最大的书局的经理最近对我承认说，他的公司有 75 年的出版经验了，但还是每出版 8 种书就有 7 种书是亏本的。

那么为什么我还要冒险写作此书呢？在我写好之后，你为什么还要费事去读呢？这些问题都很有道理，但读完下文你便一目了然了。

1912 年起，我在纽约为职业成人讲授教育课程。最初，我只开设了演讲术课程——用实际的经验训练成人在商业面洽以及团体中能站着思想，更加清楚、有效、镇定地发表自己的思想。

经过几个季节的培训，我渐渐觉得，这些成人虽然急需说话的训练，但他们更迫切需要在日常事务及人际交际方面得到更好的训练。我自己也深切需要这种训练。应付人恐怕是你所遇到的最大问题了，如果你是一位商人，更是如此。是的，即使你是一位会计师、家庭主妇、建筑师或工程师也是如此。数年前在卡耐基金会的资助下所作的调查研究表明——这一结果后来又由



卡耐基技术研究院另外的一项研究所证实——在技术工作方面的工程中,一个人事业的成功,约有 85%是由于人类工程——即人格和领导他人的能力。

数年前,我每季在费城工程师协会举办课程,同时也在美国电机工程协会分会开班。1500 位以上的工程师去过我举办的讲习班。我由多年的观察和经验发觉,在工程中获得最高酬劳的人,往往不是懂得工程学知识最多的人。

我们可以付出每周 25 元到 50 元的代价,雇用工程、会计、建筑或其他专业的技术人才,市场上永远不缺少此类人。但是除了技术、知识之外,再加上能发表自我见解的能力、担任领袖的能力、激发他人的能力,那么他的收入,就自然很高了。

约翰·洛克菲勒在他事业鼎盛的时候,曾经向白罗雪这样说过:应付人的能力,也是一种可以购买的商品,就像糖和咖啡一样。他又这样说:我愿意对那种能力付出酬劳,它的代价要比世界上任何东西都高。

芝加哥大学和青年会联合学校曾举行一次调查,肯定成人究竟要研究些什么!

那笔研究费用是 25000 元,同时花了两年的时间,调查的最后部分,是在梅立顿康耐铁克举行的。那地方被人认为是典型的美国市镇,梅立顿镇上的每一个成年人都作为访问对象,同时请他们回答 156 个问题。

这些问题就像你的职业或专业是什么?你的教育程度如何?你的志愿是什么?你需要解决的问题是哪些?你如何利用空闲的时间?你的收入是多少?你的嗜好是什么?你最喜欢的学科是什么?调查人员所提出的是这一类问题。

调查的结果显示:健康是一般人最注意的。至于第二种兴趣,就是如何了解别人,如何与人相处,如何使人喜欢你,如何使他人同意你的想法。

举办这项调查的委员会,决定替梅立顿的成人举办一个包



含这些内容的课程。他们努力寻求有关这种主题的实用书籍，可是无法找到。最后，他们去见一位世界著名的权威成人教育家，问他是否有满足这些成年人需要的书。那位教育家回答：我虽然知道那些成人需要些什么，可是他们所需要的这类书，却从未有人写过。

以我的经验，我知道他的话是对的，我自己也已经费了很多年的时间，在寻求一本实用有效果的、关于人与人之间关系的书籍。

由于很多人希望有这样的书，我才尝试写了一本，那是为我讲习班所写的，希望你也会喜欢它。

当然，我们这里所定的规则不只是一种理论或揣测。它们颇有奇效，听起来似乎让人不足以为信，但我确实亲自听到或看见过这些原则改变了许多人的生活与事业。

一位手下有 340 个雇员的老板加入了这一训练课程。多年来，他曾没有限制或顾虑地指使、批评或指责雇员。他不会从自己的口中发出仁慈的称道与鼓励。在研究本书的原则之后，这位老板完全改变了他的人生观。从此，他的厂里也充满了一种从未有过的忠诚、热忱与合作精神，340 个仇敌变成了 340 个朋友。

无数推销员因为运用了这些原则，他们的销售业绩直线上升。许多人已经开了新户头——他们以前无法奢求的户头。高级职员得到了更大的职权、更多的薪俸。一位高级职员每年薪水增加 5000 元，因为他实行了这些规则。

屡次参加课程训练的妻子们说，自从她们的丈夫受了这种训练后，自己的家庭比以前更加快乐了。

男人们常对他们所得的结果感到惊异，全像幻术似的。有时候，他们迫不及待地打电话到我家中来，因为他们不能等待 48 小时之后，在正常上课的时间报告他们的成就。

本书的唯一目的就是帮助你发现、发展和利用自己的那些潜伏未用的资才。

序二：如何更好利用本书的建议

XUERRUHEGENGHAOLİYONGBENSHUDEJIANYI

如果你想从本书得到最大的益处，有一个必不可少的条件，一个比任何规则或技巧更重要的基本条件。除非你拥有这种基本的必须条件，否则，一千个技巧也没有多少用处。如果你真有这种成功的主要天赋的话，你可以创造奇迹，而不需要读那些从本书中得益最多的建议。

这种神奇的条件是什么？那就是一种深刻驱使自己学习的欲望，一个增加你的人际交往能力的强烈愿望。

你如何能实现这样的一种渴望呢？

常常提醒你自己这些原则对你如何重要。

请为你自己想一想，能自如地运用这些原则后，在你追求更丰富的社会与经济的报酬上能如何地帮助你。一而再、再而三地对你自己说：“我的受人欢迎，我的快乐，我的收入，大部分都在我的人际交往技巧上。”

在你阅读的时候，常常停下来，想想你读的是什么，问你自己什么时候、什么事情，你能如何应用那种建议。这样的阅读，比

“狗追兔子只顾向前跑”的方法，对你的帮助大得多。

阅读时手拿一支红蜡笔、铅笔或自来水笔，遇到一个你觉得能用的建议，在旁边画一条线。如果是极好的建议，那么在每个句子下面画一条线或画上“xxx”。在一本书上做符号或画线，使读书更有趣味，更容易迅速地复习。

我们的忘事速度真的惊人。

所以，如果你要从本书得到一种真实、持久的益处，不要认为粗略浏览一遍即可。在详细读过以后，你每月应该花费数小时的时间复习它；每天放在你面前书桌上不时翻阅，常常使你自己注意你还有很多可以改进的地方。

不要忘记：只有长久而有序的复习和应用，才能使这些原则的运用成为习惯的、不知不觉的行为，此外没有别的方法。

萧伯纳曾说过：“如果你教一个人什么事，他永远也学不会。”

萧伯纳是对的。

学习是一种主动过程。

我们因做而学，所以，如果你想自如地运用你在本书中所研究的原则，你需要做些应用它们的事情，凡遇到机会就采用这些原则。如果不这样，你很快就会把它们忘掉，只有用过的知识才会长久留在你的脑子里。

经常参考这本书，将本书作为人际关系的一个工作手册，无论什么时候。特别是在你遇见特殊的问题时，如教育一个孩子，让妻子赞同你的观点，或满足一个愤怒的顾客。

让家人帮助监督你，每次遇到你违背本书的原则时，你就得向他们缴纳罚金！使运用这些规则成为一个有趣的游戏。注意，也许他们会使你破产，除非你认真履行书中的法则。

请看看华尔街著名的银行家郝威尔以及富兰克林是如何改正错误的，你何不运用他们的方法检查一下你应用这些原则的





状况？这样做至少有两个好处：

第一，你会发现自己开始了一种珍贵而有趣的学习过程。

第二，你会发现自己人际交往、享受人生的能力增强了。

常写日记。将你成功运用本书原则的过程记录下来。尽量具体，记下人名、日期及结果。一本这样的记录会激励你更加努力，多年后，当你无意中回顾时，你一定会觉得非常有意思，而且非常珍贵！

好，现在就开始进入正题吧！愿你成为人际交往的高手，拥有一个美好、幸福的人生！

目 录



第一章 把握人际交往的关键 15

了解鱼的需求	16
我要喜欢你	23
管住自己的舌头	28
如要采蜜,不可弄翻蜂巢	30
抓住每一个机会	36
扩大交际范围	39
让对方有备受重视的感觉	41
莫与小人较劲	48
无事也登“三宝殿”	52
该告别时就告别	53

第二章 把别人吸引到身边来 56

仪表是你的门面	57
---------------	----

练就一流口才	62
甜美而有韵律的声音	65
练就关照他人而不造作的功夫	67
对别人无限地感兴趣	70
制造戏剧化效果	74

第三章 不露痕迹,改变他人

77

用赞誉作开场白	78
说人之前先说自己	81
不要把意见硬塞给别人	85
“旁敲侧击”更使人信服	89
“高帽子”的妙用	92
批评勿忘多鼓励	95

第四章 交谈如何更愉快

99

十之八九,你赢不了争论	100
假如我是他	103
牵着他人的舌头走	107
争取让对方说“是”	110
鼓励对方多说	114
无声胜有声	118
四分之三的人渴望得到的	120
从双方都同意的事说起	127
使用建议的方式	134

第五章 做好一生的规划 137

目标是人生的灯塔	138
确立人生的起跑点	141
描绘生命的蓝图	143
拥有自己的计划	145
对自己进行“盘点”	149
不断翻新人生计划	152

第六章 与金钱和睦相处 156

金钱的本来意义	157
提升财商	161
节俭意味着明智	165
节俭的别名不叫吝啬	167
减少消费,你也做得到	172
避开负债陷阱	176
为你的明天而储蓄	179

第七章 学会“享受”工作 186

工作是生活的第一要义	187
------------------	-----

树立正确的工作态度	194
没有工作的热忱,就没有生活的出路	198
别让激情之火熄灭	204
比薪水更宝贵的	208
别把工作当苦役	212
从工作中获得快乐	215
六十五岁不退休	220

第八章 写给将为或已为人妻的女子 226

前面总是有目标	227
你我来自不同的星球	229
做丈夫最忠实的听众	233
成为丈夫身旁的“信徒”	239
不要干预他的工作	242
你可以使他了不起	246
我的生命掌握在你的手里	250
携手应对生活的挑战	255

第九章 营造幸福家庭 259

对婚姻的忠告	260
解读问题婚姻	262
甜言蜜语永不嫌多	264
将批评赶出家门	266

停止致命的唠叨	270
让爱成熟	274
经营你的“性”福人生	280
夫妻间也要殷勤有礼	283
爸爸们,请回家	285

第十章 踏上轻松快乐之旅 292

顺应生命的节奏	293
放掉包袱	296
内心的平静	301
拿自己开玩笑	304
拿开捂住眼睛的双手	309
因为你快乐,所以我快乐	312
学会从损失中获得	314
不要期望他人的感恩	319
报复只会伤害自己	324
走出孤独的人生	329

第十一章 成就完美与和谐 335

最高形式的美	336
学会调适自己	338
善于比较	340
将逆境变成一种祝福	343

不要重复老路	345
走向平静的未来	347
播种美丽,收成幸福	349
和谐的生命乐章	351

第十二章 逐步迈向成功 354

跌倒不算失败	355
从做愚人开始	357
不行动,只会让事情更糟	361
英雄总是谦卑的	364
对不公正的批评——报之一笑	367
走出失败者的阴影	371
成功并非总是用“赢”来代表	374
剪掉多余的	376
磨刀不误砍柴工	379
成熟只寓于追求的过程中	380

第一章

把握人际交往的关键



了解鱼的需求

•成功的人际关系在于你能捕捉对方观点的能力；还有，看一件事须兼顾你和对方的不同角度。

•天底下只有一种方法可以影响他人，那就是提出他们的需要，并让他们知道怎样去获得。

•能设身处地为他人着想，了解别人心里想些什么的人，永远不用担心未来。

每年夏天，我都会去梅恩钓鱼。我喜欢吃杨梅和奶油，然而基于某些特殊原因，我发现水里的鱼爱吃水虫。

所以在钓鱼的时候，我就不作其他想法，而专心一致地想着鱼儿们所需要的。

我也可以用杨梅或奶油作钓饵，和一条小虫或一只蚱蜢同时放入水里，然后征询鱼儿的意见——“嘿，你要吃哪一种呢？”

为什么我们不用同样的方法来“钓”一个人呢？

有人问路易特·乔琪，何以那些战时的领袖们，退休后都不问政事，唯独他还身居要职呢？

他告诉人们说：“如果说我手掌大权有要诀的话，那得归功于我的心里明白，当我钓鱼的时候，必须放对鱼饵。”

我们怎么会扯到这上面来，那是无知的、不近情理的？世上唯一能够影响别人的方法，就是谈论人们所要的，同时告诉他，该如何才能获得。

明天你希望别人为你做些什么，你就得把这件事记住，我们