

HOW TO WIN FRIENDS
AND INFLUENCE
PEOPLE

人性 的弱点

如何赢得友谊并影响他人

戴尔·卡耐基 著

韩文桥 译

湖南人民出版社

DALE
CARNEGIE





人性的弱点

如何赢得友谊并影响他人

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

Dale Carnegie

[美] 戴尔·卡耐基 / 著 韩文桥 / 译

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点 / (美) 戴尔·卡耐基著; 韩文桥译.
—长沙: 湖南人民出版社, 2017.9
(作家榜经典文库)
ISBN 978-7-5561-1756-7

I. ①人… II. ①戴… ②韩… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第174760号

责任编辑: 姚晶晶

人性的弱点

RENXING DE RUODIAN

[美] 戴尔·卡耐基 / 著 韩文桥 / 译

全案策划

大星(上海)文化传媒有限公司

出版发行

湖南人民出版社 [www.hnppp.com]

长沙市营盘路东路3号 邮编 410005

深圳市彩美印刷有限公司 印刷

新华书店 经销

2017年9月第1版 2017年9月第1次印刷

889毫米×1194毫米 32开本 9.125印张 16插页

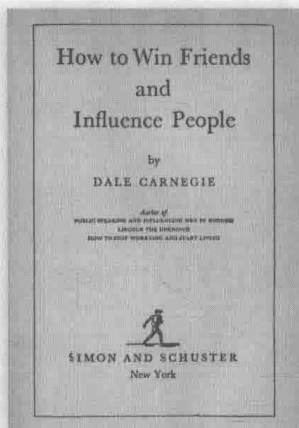
印数: 1-8000 字数: 200千字

书号: ISBN 978-7-5561-1756-7

定价: 49.90元

版权所有 侵权必究

(如有印装质量问题影响阅读, 请联系021-60839180调换)

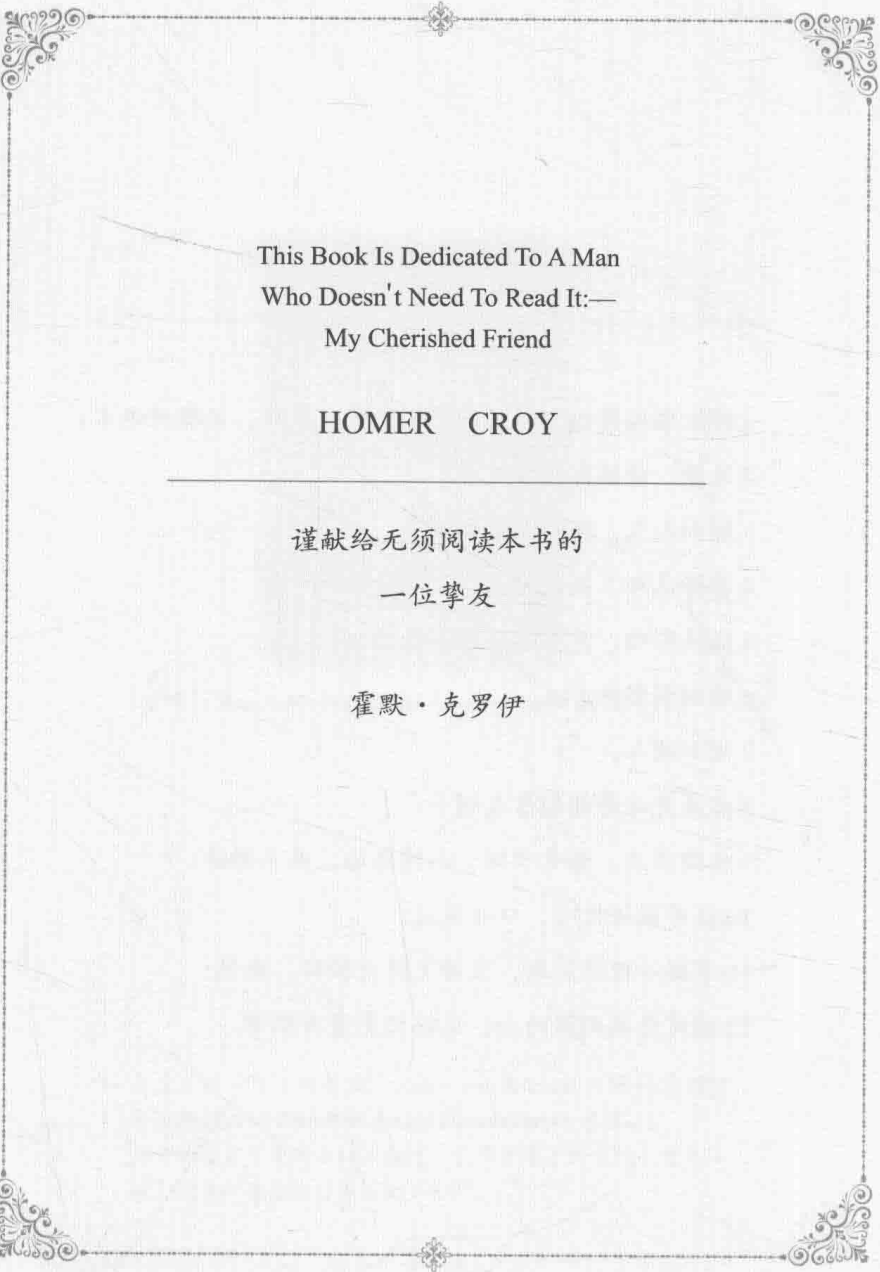


1937年版 *How to Win Friends and Influence People* 英文原版扉页¹

-
- 1 版本说明：本书根据美国 Simon and Schuster 出版公司 1937 年版的 *How to Win Friends and Influence People* 译出。为方便读者了解本书内容精髓，在尊重原著的基础上首次以核心阅读价值为主旨提炼章节标题。

本书将助您实现12个目标

- 1.摆脱思维窠臼，树立新观念，扩大视野，发现新追求；
- 2.迅速、轻松地获得友谊；
- 3.增加人气，更受大家欢迎；
- 4.获得认可，赢得赞同；
- 5.提高影响、声望以及办事能力；
- 6.结识新客户；
- 7.增加收入；
- 8.成为更优秀的销售或领导；
- 9.化解矛盾，避免争端；人情练达，关系融洽；
- 10.提升说话技巧，口吐莲花；
- 11.掌握心理学法则，生活变得更轻松、愉悦；
- 12.启发感染周围的人，让他们更富有热情。



This Book Is Dedicated To A Man
Who Doesn't Need To Read It:—
My Cherished Friend

HOMER CROY

谨献给无须阅读本书的
一位挚友

霍默·克罗伊

自序

成书缘起

20 世纪前 35 年间，美国出版商推出过 20 多万本不同种类的书，数目巨大，但绝大多数都属于枯燥乏味之作，最终成为商业败笔。没错，我说的就是“绝大多数”！

全球最大的一家出版公司的老板，曾发自肺腑地告诉我，即使公司有 75 年出版经验，每出 8 本书就有 7 本亏本。

形势如此严峻，为什么我偏要冒这么大风险再写一本呢？即使出版了，又有什么价值吸引读者？

两个问题都很棘手，但非空穴来风。请允许我一一作答：

1912 年，我在纽约开设了一门教育培训课程，旨在为商业人士做专业演讲培训。刚开始我只教授演讲课，用我自身的经验来训练成年人，让他们在职场和公众场合能冷静、清晰、有效地表达个人观点。

但一段时间后，我渐渐发现，这些人不仅仅需要演讲训练，在日常生活和各种人际交往中，他们更需要技巧和策略方面的

训练。

不仅是他们，我发现，就连我自己也急需这方面的训练。每每回忆起过去，我经常会因为这方面相关知识的匮乏而深感焦虑。我想，要是20年前就有今天这本书就太好了！无疑，那时的我一定会感到如获至宝！

怎样才能更好地进行人际交往，是你我遇到的最大问题，不论您是家庭主妇、建筑师或工程师，对于商务人士更是如此。卡耐基基金会前几年赞助过一个调研工作，发现并证实了一个重要的社会现象：即便是在工程技术领域，那些少数拿高薪的员工，大概只有15%与他的专业知识有关，而其余85%则取决于他们处理人际关系的技巧。换句话说，一个技术人员的成功，更多与他的人格魅力和领导力密切相关，而非专业知识。

多年来，每个学季我都去费城工程师俱乐部和美国机电工程学会纽约分会授课，1500多人听过我的课。这些人之所以来听课，是因为他们也发现拿高薪的工程师通常并不是专业最强的人。我们知道，一般工程师、会计、建筑师或其他专业人士都可以用正常薪水雇用。但只有那些既懂专业知识，又善于表达并兼备领导团队能力的人，往往才有机会获得更高薪酬。

洛克菲勒曾在事业巅峰时期断言：“假如获得人际交往能力可以像购买糖或咖啡等商品那样，我宁愿付出比世界上任何商品的价值都高昂的代价来获得这种能力。”

每所大学都应该开设人际关系这门课。这样就可以开发和增强我们利用这种宝贵知识财富的能力，难道不是吗？可惜的是，直到我写本书之时，还未曾听说哪所大学开设了相关课程。

芝加哥大学曾携手青年会联合大学做过一项调查，专门研究成年人到底最关心哪些事情。

这项调查共花费 25000 美元，耗时两年。调查最终在美国康涅狄格州的梅里登市这座典型的美国城镇落下帷幕。当时，镇上所有成年人都参与了调查，他们各自回答了 156 个问题，例如：职业和特长、教育程度、休闲方式、收入状况、爱好、理想志向、有何困难、喜欢哪些学科……最后的调查显示，这些成年人除了最关心健康问题，接下来最关心的事情就是人际关系，包括怎样识人、怎样处世、怎样才能受到欢迎以及获得说服别人的能力等等。

调查组最后决定，很有必要在梅里登市为成年人开设一门人际关系的课。他们费尽周折，却很难找到一本相关教材，一本都没有。最后，他们找到成人教育的权威人士，了解有关教材的信息。这位权威人士叹息说：“你们找的真没有啊！虽然我很清

楚这些成年人的需求，但是相关教材至今还未问世。”

的确如此。据我所知，多年以来，我也一直苦苦追寻这本书，但一无所获。我决定为我的人际关系课程亲自撰写一本书。现在呈现在您面前的正是这本书，希望能得到您的喜爱。

为了写好这本书，我寻遍能找到的所有资料，有报纸、杂志、家庭法庭案例、古代哲学和现当代心理学著作。不仅如此，我还聘请了一位专业的研究员协助我的工作。我们一起泡在图书馆长达一年半的时间，查询、梳理各种心理学方面的专著，阅读成千上万篇杂志文章以及无数伟人传记，了解他们处理人际关系的相关信息。我们投入大量人力、物力，不遗余力地进行这项工作。从恺撒到爱迪生，查阅了各个时期的名人传记，仅仅是西奥多·罗斯福的相关传记就多达 100 多本。

此外，我们还亲自大量走访当代成功人士，其中包括发明家马可尼和爱迪生，政治领袖人物富兰克林·罗斯福和詹姆斯·法雷，商业精英欧文·杨，电影明星克拉克·盖博和玛丽·碧克馥、探险家马丁·约翰逊等人，试图通过深入采访研究他们维护人际关系的技巧。

基于以上工作，我准备了一篇简短的演讲《如何赢得友谊并影响他人》，当时这的确是一篇非常简短的文字。不久之后，我把这篇短文不断丰富到可以演讲 1.5 小时。每个学季，我都

在纽约卡耐基研究院讲给那里的成人学员们听。

演讲中，我鼓励学员勇于实践，把所学的知识运用到工作和社交当中，然后将反馈信息和成果在班上和大家分享。这是一件非常有意思的事。那些渴望成功的男女学员们，完全被这门课牢牢吸引住，听得津津有味。也可以说，这是人类历史上最早创立的、唯一的成人人际关系课程。

本书的写成并非一蹴而就。它像小孩成长一样，在实践中逐渐完善、丰满，汲取了成百上千名学员的实际经验和智慧。

多年前我只是把一些支离破碎的人际法则写在小卡片上，逐渐收集整理好，把它们印在较大的纸张上，再后来就整理成册，一直到最后竟然成了一本书。每一页内容，我都多次修改和增补。历经 15 年的实验和研究，今天这本书终于和读者见面了。

这本书绝不是理论堆砌或天马行空的想象，它的确有“化腐朽为神奇”的现实指导意义。听起来似乎匪夷所思，但这都是我亲眼所见、亲耳所闻的，这本书上所讲的法则，的确确实改变了许多人的生活轨迹。

有位学员是企业家，他手下有 314 名员工。长期以来，他总是喋喋不休地对员工进行批评、指责，一句好听话也没说过。当接触并学习了这本书里的法则后，他的人生态度发生了

极大转变。现在，他的公司充满了上下团结一致、和睦、精诚合作的工作氛围。之前 314 名剑拔弩张的“敌人”，变成了 314 名朋友。

这位学员自豪地讲述了这一巨变：“以前我走进公司，没有人理睬我。员工见到我，立刻把脸转到一边。而现在他们都成了我的朋友，连门卫见面都亲切地远远地对我打招呼。”

他不仅在生意上获得了不起的成功，而且现在拥有更多闲暇时光。最重要的是，他还从家庭和工作里获得比之前多得多的幸福感。

无数销售人员也从本书中学到人际交往技巧，从而快速提升销售业绩。有时新客户很难接触，而读过此书的销售员很快就结识了新客户，职位提升，薪水大增。一些公司高级职员兴奋地讲述了他们的成功经历：一位在费城天然气公司的高级职员，以前喜欢争胜好强，也没有多少领导才能。在他 65 岁时，公司准备给他降职。幸运的是，接受本书里的人际训练之后，他非但没有降职，反而得到了晋升，拿到更多薪水。

每学期毕业聚会上，很多夫妻说：自从他们（或配偶）接受人际训练后，家庭生活变得更加幸福美满。这样的事情，我听到不止一次。学员们经常对获取的成功欣喜不已，感觉不可思议，经常在周末给我打来电话，激动地报告他们的新成绩、

新收获。

有的学员互相之间就书中的法则进行探讨，越聊越起劲，一直聊到凌晨3点，最后发现其他人早就回家了。有人和别人探讨之后，猛然发现自己的未来无限美好，激动得彻夜难眠。

这会是谁？一个没有学识，没见过世面，一接触新事物就兴奋的人吗？不！绝不是。这是一位拥有高等学历、久经商场的艺术经销商，他社交广泛，能流利地讲三种外语，拿到欧洲两所大学的学位。

在我写这篇文章的时候，我收到一位德国贵族的来信，他在横渡大西洋的邮船上给我写下这封信。他的祖辈在德国贵族霍亨索伦王朝的军中任军官。他谈了很多运用书中处世法则之后的切身感受，简直对这些法则顶礼膜拜到无以复加的地步。

另有一名学员，在纽约土生土长，毕业于哈佛大学，拥有一家地毯公司，非常富有。通过对这些法则的实践运用，仅仅14个星期，他说这些处世法则的艺术让他受益实在太大了，甚至远远超出他大学四年的全部所学。

您或许感到荒唐、可笑、不可思议？或许您嗤之以鼻。但我所说的这位作风保守的哈佛毕业生，就是哈佛大学大名鼎鼎的威廉·詹姆斯教授。在取得无数成功之后，他当众做过一场演讲，慨叹这些法则的奇妙。这次演讲发生在1933年2月23

日，星期四晚上，当时有大约 600 名听众见证了这次演讲。我可以如实转述给大家——

教授说：“回顾我们所取得的一切成绩，我们其实只能算得上是‘半睡眠状态’。因为我们只开发了自身潜力的一小部分。从某种意义上讲，我们创造的成绩只是一小部分潜在在发挥作用，而绝大部分潜能还远远没有触及。”

本书的终极目标，就是帮助我们释放自身潜能，发展并利用这些潜能创造奇迹。让我们一起学习如何开发自身潜能吧！

普林斯顿大学校长希本博士曾说过：“要应对生活中的各种问题，唯有学习。”

要是您读了这本书的前三章，依然对生活中的问题感到茫然失措，那么这本书对于您来说就是失败的。因为您要像斯宾塞说的那样：“学习的最大目的不是学习本身，而是行动。”

这本书不是教给您高深莫测的理论，或者茶余饭后的谈资，而是教您如何实际行动。

Dale Carnegie

戴尔·卡耐基

1936年8月

获取本书最大收益的9个建议

1. 阅读本书，要想有最大收获，您必须满足一个前提条件。这个条件比书里提到的任何技巧和法则都重要，一旦不能满足，即使学一千条、一万条技巧和法则也徒然无用。或许您天赋极高，很容易就满足这个条件，那么您不必看这些技巧和法则就可以成就自我。

创造奇迹的前提条件是什么？是强烈的求知欲。只有强烈的求知欲才会坚定您的决心，才会源源不绝地激励您，提高人际交往能力。

话说回来，求知欲如何增强？其实，求知欲与书中的法则相辅相成。只有您经常、持续地对自己强调这些法则的重要性，您的求知欲才不会泯灭。可以试想一下，当您完全掌握并能灵活运用书中的法则时，您将创造奇迹、财富，生活品质随之陡增，人生变得更加充实、美满；请不断告诉自己：“人际交往能力决定了我受大家欢迎的程度，我要幸福，我要富裕。这一切的一切，都要看我能否掌握书里所说的人际交往技巧。”

2. 拿到书先浏览一遍，有一个大致印象。如果纯粹为了消磨时间，请不要急着精读；当您有强烈提高人际交往技巧的欲望，

那么您便可以开始阅读了。切记要仔细阅读感兴趣的每一页，这样不但节省时间，而且能更好地学到知识。

3. 阅读，不要囫囵吞枣，要思考品味。同时向自己不断发问：何时、何地、何种情况下，我可以恰当地运用这些知识。

4. 拿一支笔，随时做笔记。看到有启发或感触的地方，在旁边做上标记，或画一条线，标个星号以示重要。这样不仅可以提高阅读乐趣，而且便于日后复习。

5. 有位女士，在一家大型保险公司做了 15 年经理。每个月她都要详细看一遍当月签订的合同。月复一月，年复一年，同样的工作不知重复了多少遍。我问她为什么？她说，她的经验证明，只有这样，才能确保把保险的每一项条款熟记于心。

我曾花两年时间，写过一本关于演讲的书。我发现即使是我亲笔所写，为了能记住其中的内容，还得反复查看。千万不要高估您的记忆力。

因此，真的想从本书获益，绝不要匆匆浏览一遍，然后束之高阁。读完一遍，最好每个月花上几个小时温习一下；最好把书置于案头，方便随时查看。这样，您就可以大大加强对知识的记忆。最重要的是，切记把书中的所学付诸生活实践。长期坚持下去，书中的法则就会变成习惯。学习没有捷径可走。

6. 萧伯纳说：“你很难教会一个人什么。”没错，学习是发挥

主观能动性的过程。边学边做，才能巩固知识。要想真正掌握书中的知识，您要千方百计地寻找机会，把这些知识应用到实践中，不然您很快就会忘得一干二净。切记，只有实践过的知识，印象最深刻。

或许您认为很难做到时时刻刻把这些知识都变成实践，对此我也能理解。事实上，即使在我写本书的此时此刻，我也很难把书中的所有法则、建议全部应用到生活中。

当发怒时，您很可能立刻就指责别人。因为这样，比耐心倾听和了解别人更容易做到；挑剔总比欣赏更容易；谈论自己比理解别人简单。这样的例子数不胜数。因此，阅读本书，要不断提醒自己：您不是为了获取知识而阅读，您是为了养成良好的新习惯而阅读。您学习的是一种全新的生活方式，需要时间、恒心、不断实践和练习。

本书也可以看作是一本“指导人际关系的行动手册”。不论何种场合，教育子女也好，说服家人也好，或者平息客户的怒火时，您首先要做到不冲动，因为冲动永远是不对的。接下来，您应该求助本书了，看看您之前在书上做的标记，尝试按照书上的建议去应对，最后看看，是不是会有奇迹发生。

7. 每当处理与配偶、子女或同事之间的人际关系时，若您没有做到书上的要求，可以试着给对方一毛钱或一块钱，以示对自己的惩罚。这样学习知识的过程，就变成一个有趣的游戏。

8. 华尔街一家大型银行的董事长，他在我的课上做过一次演