

超级  
终结版

世界上最成功的励志经典

【美】戴尔·卡耐基 著  
白丁 译

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

# 人性的弱点

全球超过四亿人从中获益匪浅。  
其中不乏军政要员，甚至包括好几位美国总统。  
至少被译成58种语言，销量仅次于《圣经》！

企业管理出版社  
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

# 人性的弱点

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

【美】戴尔·卡耐基 著  
白丁 译

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点 / (美) 卡耐基著 ; 白丁译. -- 北京 :  
企业管理出版社, 2014. 6

SBN 978-7-5164-0811-7

I. ①人… II. ①卡… ②白… 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 (2014) 第092305号

---

书 名: 人性的弱点

作 者: 戴尔·卡耐基

译 者: 白 丁

责任编辑: 张 羿

书 号: ISBN 978-7-5164-0811-7

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路17号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 编辑部 (010) 68453201 发行部 (010) 68701638

电子信箱: 80147@sina.cn zhs@emph.cn

印 刷: 廊坊市兰新雅彩印有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 700毫米×980毫米 16开本 20印张 370千字

版 次: 2014年6月第1版 2014年6月第1次印刷

定 价: 29.80元

---

版权所有 翻印必究·印装错误 负责调换

# 戴尔·卡耐基

被誉为20世纪最伟大的心灵导师和  
成功学大师，美国现代成人教育之父。

美国人戴尔·卡耐基利用大量普通  
人不断努力取得成功的故事，通过演讲  
和书唤起无数陷入迷惘者的斗志，激励  
他们取得辉煌的成功。

此书是戴尔·卡耐基励志经典图书，全球自我教育与成人训练的范本。1937年出版，世界各地至少已译成58种文字，全球总销量九千余万册，拥有4亿读者。

本书旨在帮助您解决所面临的问题：如何在日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何击败人类的生存之敌——忧虑，以创造一种幸福美好的人生。

责任编辑：张 羿

装帧设计：一轩设计

# HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE & HOW TO STOP WORRYING AND START LIVING

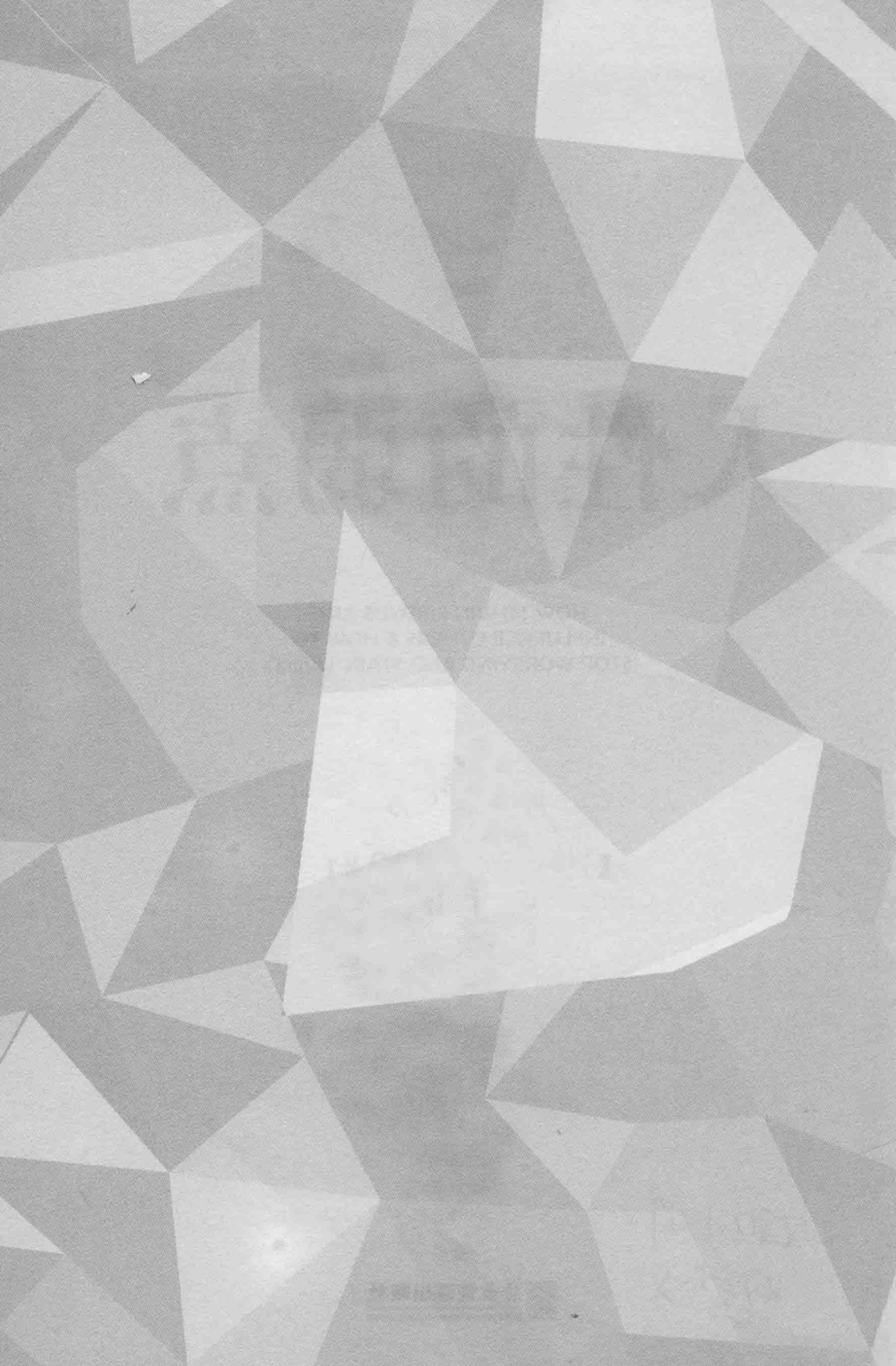
## 目录

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 本书给你的 12 种能量       | 4   |
| 如何将本书效益最大化         | 5   |
| 第一篇 为人处世的基本技巧      | 9   |
| 第二篇 让你处处受欢迎的 6 项法则 | 37  |
| 第三篇 赢得他人赞同的 12 种方法 | 69  |
| 第四篇 9 种方法让你说服他人    | 114 |
| 第五篇 快乐平安的秘密        | 134 |
| 第六篇 9 种方法打造美满家庭    | 182 |
| 第七篇 走出孤独忧虑的人生      | 210 |
| 第八篇 如何修炼成熟的魅力      | 259 |
| 第九篇 解除金钱和工作的烦恼     | 291 |
| 第十篇 活力充沛的人生        | 305 |

# 人性的弱点

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

【美】戴尔·卡耐基 著  
白丁 译





# HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE & HOW TO STOP WORRYING AND START LIVING

## 目录

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 本书给你的 12 种能量       | 4   |
| 如何将本书效益最大化         | 5   |
| 第一篇 为人处世的基本技巧      | 9   |
| 第二篇 让你处处受欢迎的 6 项法则 | 37  |
| 第三篇 赢得他人赞同的 12 种方法 | 69  |
| 第四篇 9 种方法让你说服他人    | 114 |
| 第五篇 快乐平安的秘密        | 134 |
| 第六篇 9 种方法打造美满家庭    | 182 |
| 第七篇 走出孤独忧虑的人生      | 210 |
| 第八篇 如何修炼成熟的魅力      | 259 |
| 第九篇 解除金钱和工作的烦恼     | 291 |
| 第十篇 活力充沛的人生        | 305 |

## 本书给你的 12 种能量

1. 带你走出心理的阴影，给你新思想、新视野、新方向。
2. 让你快速又顺利地交友。
3. 使你更受欢迎。
4. 帮你得到他人的认可。
5. 提升你的实力、你的声望、你的职业素养。
6. 使你得到新仪容、新客户。
7. 提高你赚钱的能力。
8. 让你成为一个更强的营销大师，一个更好的职业经理人。
9. 帮助你平息抱怨，避免争辩，使你与人容易接触。
10. 让你成为一个更优秀的演讲家，一个更有趣味的交谈者。
11. 让你在日常生活中对心理学原则的应用更为自如。
12. 让你成为聚会上的焦点。

## 如何将本书效益最大化

本书中所告诉你的原则，必须出于由衷才会有效。

我不想看到人们用无耻的骗术，去欺骗大家。因为我所讲的，是一种新的生活方式。

一、如果你想要将本书的效益最大化，有一个必须具备的基本条件，一个比任何技术都重要的基本条件。你必须有这个基本条件。否则，不管你怎样研究，都不会有什么用处。当然，如果你有这种天赋的能力，你完全不用去看书中让人受益良多的建议，就能获得成功。

那么，这种奇妙的基本条件是什么？

它是一种潜在的、强烈的学习欲望，一个提升你社交能力的强烈决心。

怎样激发你的这个冲动呢？不断提醒自己，让你明白这些原则对你是如何重要。替你自己做这样的想象——如果将这些原则运用自如，你所接触到的世界将会焕然一新；在经济能力上，又有更大的提升。你要不间断地跟自己说：“我这么受人欢迎，我拥有这么多快乐，那是因为我了解了巧妙的社交技巧。”

二、把每一章快速地看一遍，只得到一个概念时，可能你就想看下一章了。但是，我希望你不要这样，仅仅是为了消磨时间的除外。假如，你是为了提高你处理人际关系的技巧而阅读，那么你应该用心地阅读这一章，这才是省时省力又有收益的办法。

三、在你用心阅读的时候，不妨稍稍停顿一下，想一想你从中学到了什么，又该如何去运用这些建议。不管何时何地，你都应该这样问自己。

四、阅读本书时，手里拿一支红笔，遇到某项你感兴趣且能运用的建议时，就在这行字下面画上一条线。如果看到一条非常好的建议，那么就在那些句子下面，画上粗线，并做出重要的符号标记。这本书上有着像这样的画线和符号后，不但增加你阅读的趣味，也能提高温习的效率，会更加让你受益。

五、我有一个朋友，他是一家很有名的保险公司的经理，他每年、每月都要审阅公司所发出的保险单，时间已长达15年了，注意，这些保险单是一样的。他这么做是为了什么？因为经验告诉他，这是使他记忆保险单上的条款的唯一办法。

某次，我差不多用了两年的时间去写一部有关演讲的稿子。我发现，我必须反复重读，才能把书稿里的内容记得清楚。

所以，你如果想将本书的效益最大化，就不能草草地看过一遍就了事。你必须把这本书仔仔细细地阅读，然后每个月都抽出一些时间去温习，同时要放在你的书桌上，不时地翻看。要记住，只有持之以恒地温习，才能将这些原则的运用变为习惯。

六、萧伯纳曾这样说过：“如果你教给一个人某件事的结果，他将永远都不会去学了。”他讲的是正确的，学习是一种自动自发的过程。

所以，你想要将本书中所建议的原则运用自如，那就得只要有机会就去实践，去运用这些原则。如果你不这样做，书本上的所有内容你会忘得一干二净。因为只有切身运用过的知识，才会深深地留在脑海。

你可能会说，想要随时随地找出这些原则加以实施，是件困难的事。是的，我也曾有同感，就在我写这本书的时候，想要实施我所建议的原则，都觉得困难。

但是，我可以找出这样一个例子：当有人让你觉得不开心时，批评、斥责，要比去了解别人这么做的原因容易得多。也就是说，找别人的碴儿，要比找别人的优点容易多了。说自己需要的，比说别人所感兴趣的，也显然简单得多。因此，在你阅读本书的时候，这一点你别忘了：你不仅仅是要获得书中的知识，而且要养成一种新的习惯。你是去尝试一项新的生活方式，这是需要时间的，持之以恒的实践必不可少。

因此，你要经常阅读本书，将本书视为提升人际关系的指导手册。不论何时，只要你遇到一个特殊问题，比如如何跟小朋友相处、如何让妻子跟随你的思路、如何平息搞定一个怒气冲天的顾客！这都是些生活中常遇到的事，当你翻开本书，尝试着去做其中的某项建议，说不定就会有奇妙无比的发现。

七、这也许是个新奇而出格的尝试，当你的妻子、子女或者是同事，他们找出你违反某一项原则时，你就向他们支付一美分，或者是一美元算是对自己的罚款。

八、在华尔街，有一家声誉非常好的银行，他们的一名经理在我讲习班的一次演讲中，分享了他如何做到改进自己的一个极有效的方法。

这位银行经理，正式受学校教育的时间很短，但是，他现在是美国极受重视的一位理财专家。他认为他今天的成就，得益于他所构思出来的方法。

他说：“我有一个约会的记录本，记了这些年来所有约会的时间及事件。我家里从来不替我在星期六安排约会，因为他们知道我要在星期六的晚上花上一些时间，做自我检讨、自我启发、自我反省的工作。在这天的晚饭后，我会单独在一间房里，翻看我的约会记录本，回忆这一周以来，所有的会谈、讨论和各种聚会，我会问自己：‘那一次，我有没有做错什么？’‘如果有，怎样做才是对的，怎样做才能改进自己？’‘从那次经验中，我得到了些什么教训？’我发现每个星期这样的反省会把自己弄得很不开心，但同时，我又常常对自己所犯的这些错误感到惊讶。这样过了几年后，这些错误渐渐减少，后来这些错误也消失了。现在，经过这种自我反省后，我便有了这种自我分析、自我教育的方法，每年如此，持之以恒，对我来说，这比我所尝试的其他任何方法都更有用。

“这种方法，已经让我的决断能力得到了很大提升，它使我跟人们接触时有一个非常好的收益。”

为什么不用跟这位银行经理相似的方法来检验你对本书里的原则的实践程度？假如你这么做，会得到两个结果：一是你会发现自己在从事一项有趣又十分有益的教育课程；二是你会发觉你的社交能力在不断地提高。

还可以再加上一个记事本，把你实践这些原则后的效果记入这个记事本中，

要记录得很清楚，把日期、对方的姓名和效果都写下来。使用这样一个记事本，可以激励你加倍地努力，同时，这些记录是项有趣又有意义的工作。

为了将本书效益最大化，你必须：

- 一、养成一种潜在的、强烈的学习欲望，一个提升你社交能力的强烈决心。
- 二、在看下一章前，先把这一章仔细地阅读两遍。
- 三、在你用心阅读的时候，不妨稍稍停顿一下，自己如何才能实行本书中的每一项建议。
- 四、在有重要意义的字句下面画直线，再标上一些符号。
- 五、每月不间断地温习这本书。
- 六、只要有机会就去实践、去运用这些原则，把本书视为“活用手册”。
- 七、把学习当作游戏，在你的朋友发现你违反其中某项原则时，给他一美元。
- 八、每周做一次检讨：问自己犯了什么错误，哪些需要改进，又该如何改进。
- 九、再加上一个记事本，记录你什么时候、如何运用了这些原则。



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

## 第一篇

# 为人处世的基本技巧

- ◎ 如欲采蜜，勿蹴蜂房
- ◎ 给人真诚的赞赏
- ◎ 影响他人的方法

## 第一章

# 如欲采蜜，勿蹴蜂房

---

1931年5月7日，纽约市发生了一桩有史以来最让人震惊的剿匪事件，凶手叫克劳雷，是个烟酒不沾、有“双枪手”之称的罪犯。他被包围在西尾街的情人公寓中。

150名警察和侦探将他在顶楼的藏身之处围了个水泄不通。他们在屋顶上打了一个洞，企图使用催泪弹将这个“杀害警察的人”熏出来。警方的狙击手已把机枪安置在附近四周的建筑物上。一个多小时之后，原来清静的纽约住宅区，被一阵阵惊心刺耳的机枪、手枪声打破了宁静。克劳雷在一间堆满了杂物的房间的椅子后面躲藏着，并不断地向警方开火。纽约的人行道上还从来没有出现过这样的情况，一万多名惊恐万状的老百姓目击了这场枪战。

当克劳雷被抓到的时候，警察总监马罗南指出，这个暴徒是纽约治安史上最危险的一个罪犯。这位警察总监又说：“克劳雷杀人时连眼睛都不眨一下，他将会被判处死刑！”

可是，“双枪手”克劳雷又是怎么看待自己的呢？

当警方围击他藏身的公寓时，克劳雷写了一封公开信，写信的时候因伤口流血，那张纸上留下了他的血迹！他在信中说：“在我衣服下跳动的是一颗疲惫的心，而这颗心是仁慈的，它不会伤害任何人。”

这件事发生前不久，克劳雷在长岛的一条公路上和女友调情。突然有一个警察走到他停着的汽车旁边，说：“让我看看你的驾驶执照。”

克劳雷不说一句话，拔出手枪便向那位警察连开几枪。当警察倒地之后，克劳雷跳出汽车，抓起警察的枪，朝着俯卧的尸体又连开数枪。这就是克劳雷所说的：“在我衣服下跳动的是一颗疲惫的心，而这颗心是仁慈的，它不会伤害任何人。”

克劳雷被判处死刑——坐电椅。当他走进受刑室时，他是否说过像“这就



是杀人的下场”一类的话呢？不，他说的是：“这就是我为了保护自己而得到的结果。”

从中可见，克劳雷并没有觉得自己有任何过错。

那是罪犯中一种常见的态度。如果你是这样想的，再听听下面这些话：“我将一生中最好的岁月给了人们，使他们获得幸福愉快，过着舒服的日子，而我所得到的只是耻辱，过一种被追捕的生活。”

这是卡邦所说的话。他是美国的头号公敌，横行在芝加哥一带，一个最凶恶的匪首。可是，他从不责怪自己，他真的认为自己是一个对公众有益的大好人——一个没有受到赞许，而一直被人误会的人。

苏尔兹，纽约最臭名昭著的罪犯，在纽约被枪弹击倒前，也有过这样的言辞。他接受新闻记者采访时说，他是一个对大众有恩的人。其实，他在纽约是个令人发指的穷凶极恶之徒。

就这个问题，我曾经和星星监狱的监狱长刘易有过一次有意思的交流。他说：“在星星监狱中，几乎没有哪个罪犯会认为自己是个坏人。他们的人性就跟你我一样，他们有这样的看法和解释。他们会这样告诉你，为什么要撬开保险箱？为什么会接连地放枪伤害人？他们甚至为自己辩护反社会反现实的行为，而且都坚信自己不应该被关入监狱。”

如果卡邦、克劳雷、苏尔兹和在监狱中的暴徒，完全不自责，也不将错误归咎到自己身上，那你我所接触的人又会如何呢？

已故的华纳梅格，曾这样承认说：“我在 30 年前就已经明白，责备人是愚蠢的事。因为要克服自己的缺陷已经非常困难了。”华纳梅格很早就明白了这一点，但是我在这个冷漠的世界中探索了 30 多年，然后才豁然领悟——100 次中有 99 次都不会自责，没有人会为了任何一件事情来批评他自己，无论错误严重到怎样的程度。

世界著名的心理学家斯金纳用实验证明：一个在学习方面表现良好而得到奖励的动物，要比学得不好而受到斥责的动物学得快，而且能够记住它所学的东西。进一步研究还显示，人类有同样的情况。我们采取批评的方法并不能让别人产生永久性的改变，相反，只会引起嫉恨。

另一位伟大的心理学家席勒也说：“我们总是希望得到别人的赞扬，同样我们也非常害怕别人对自己的指责。”批评是毫无作用的，因为它使人增加一层防御，而且竭力地替自己辩护。批评也是危险的，它会伤害一个人的自尊自重的感觉，并激起他的反抗。批评所引起的嫉恨，会降低员工、家人或者朋友的士气和情感，同时所指责的事情也不会有任何改善。批评对于事情并没有任何改善的地