

经典
珍藏版

HOW TO WIN FRIENDS
AND INFLUENCE PEOPLE

人性的弱点

[美] 戴尔·卡耐基 著 刘昭华 译

 中国纺织出版社

经典
珍藏版

HOW TO WIN FRIENDS
AND INFLUENCE PEOPLE

人性的弱点

[美] 戴尔·卡耐基 著 刘昭华 译

 中国纺织出版社

内 容 提 要

戴尔·卡耐基是20世纪伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父。他一生致力于人性问题的研究，运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点，进行探索和分析，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式，他被誉为“成人教育之父”。

本书汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容，是作者最成功的励志经典。主要包括：与人相处的基本技巧、平安快乐的要诀、如何使人喜欢你、如何赢得他人的赞同、如何更好地说服他人、让你的家庭生活幸福快乐等。书中为大家提供了一些有益的指导，能帮助你走出迷茫和困境，重新找到自己的人生。

图书在版编目（CIP）数据

人性的弱点：经典珍藏版 /（美）卡耐基著；刘昭华译。—北京：中国纺织出版社，2014.7

ISBN 978-7-5180-0612-0

I. ①人… II. ①卡… ②刘… 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080199号

策划编辑：库 科 责任编辑：赵晓红

特约编辑：李 猛 责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码：100124

销售电话：010—87155894 传真：010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

官方微博<http://weibo.com/2119887771>

北京楠萍印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

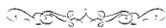
2014年7月第1版第1次印刷

开本：710×960 1/16 印张：16

字数：177千字 定价：29.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

卡耐基自序



我知道，在过去的35年中，美国各大出版社出版的书籍多达20多万种，这些书籍中大部分内容是极为消沉的。正是因为这样，这类书无法让读者满足，销量自然也就受到了很大的影响，致使出版社不断亏本。当然，我之所以这样说不是没有任何依据的，因为世界上最大的书局的总经理对我说过，他们的出版经验已经高达75年，但是，在这35年中，他们每出8本书就会有7本书是亏本的。

这样的境况似乎很不乐观，如果我着力去写一本书，很可能也会面临失败。那么，我为什么还要去冒险写下这本《人性的弱点》呢？为何在我写好之后，你们却还会费神去读它呢？其实，这一切和我自身的经历是无法分开的。

1912年，我开始为职业成人教授课程。起初的时候，我只是希望能够用实际的经验告诉这些人，在商业面洽或者团体中，都要站着去思想。因为只有这样，他们才能更清楚、更有效地分析现况，才能更加自信地表达自身的观点和看法。

在经过一段时间的培训后，我渐渐发现，这些职业成人固然需要在说话表达上进行训练，但他们更需要在日常事务中就如何与他人进行交往方面进行训练。当然，不仅他们，我自己也需要在这方面有所提升。

世界上的人千姿百态，每个人都是独一无二的，都是很难“应付”的。如果你是一名商人，要想更好地经商，要想和合作伙伴更好地合作，就要掌握交往的技巧。即便你是一个家庭主妇，即便你是一名不起眼的清洁工，交往的艺术是永远都要具备的。

在我进行授课的几年中，有很多知名的工程师以及会计师也参加了我的培训。这些人都具备高学历和高智商，但是，他们为何还要参加我的培训呢？其实答案很简单，在多年的工作中，他们发现，在工程界以及会计界得到报酬最多的人往往都不是懂得专业知识最多的人。相反，那些似乎什么都不懂，但却具备领导能力和管理能力的人，往往能够很高地领导他人，激发别人的热忱。由此一来，他们也就能从中获得丰厚的收益。

曾经我自己也花费了很多年的时间去寻找这样一本书：它能够教会我如何与人交往，教会我如何处理与他人之间的关系。但是，我却迟迟没有找到，于是，我决定自己写这样一本书，仅供班级内部使用。我说的这本书就是《人性的弱点》，我希望我的学员能够更好地领会，也希望你们能够喜欢。

为了完成这本书，我曾经阅读了我所能够找到的所有资料，我还雇佣了一个专门受过训练的打字员。之后，我和这名打字员花费了一年多的功夫，游走在各大图书馆，不断地钻研心理学专域。除此之外，我们还会搜索很多的伟人传记，爱迪生等人都是我们了解的对象。

当然，仅仅阅读书籍是不行的，我还亲自访问了数十位成功人士，约翰逊、马可尼等人我都亲自拜访过。为了做好准备，我花费了很多的时间，迟迟没有下手，为的就是了解更多伟人的故事，了解更多交际交往过程中的技术。

起初的时候，我并没有以图书的形式将《人性的弱点》的雏形展现给学员，而是以明信片和小册子的形式让学员不断地进行认识。直到1937年初的时候，这本书才正式诞生。舒斯特出版公司对此进行了第一次出版，历时15年。所以，我可以非常坚定地说，这本书绝对不是一本普通意义上的书，更不是我随意写就的书。它就像小孩子一样，经历了漫长的成长过

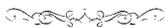
程。为了能够写好这本书，为了能够将人际交往过程中的技艺和“诀窍”展现给大家，我花费了大量的时间。我始终相信，这本书对人们是有很大的帮助的，它一定能够让你们不断发展和利用潜意识中的那些未用的天资和才干。

詹姆士是哈佛大学的知名教授，他曾经这样说：“和我们应该成为的样子相比，我们始终处在半睡半醒的状态，现在所利用的智慧只是身心资源的很小一部分。其实，人就是这样不断地生活着，与应有的极限相比，只是九牛一毛。现在的人们有着很多的力量，但却始终无法发挥出来。”

是的，每个人的身心中都有很多未用的天资和才干，也就是“习惯性不会运用的天资”。我之所以决心去写这本书，最主要的目的就是唤醒人类的“意识”，不要让“习惯性不会运用的天资”继续沉睡。虽然在本书刚刚出版的时候，没有太大的销量，但是，我始终坚信，这是一本能够指导你切身实践的书，是一本通读“人性”的“秘籍”。如此说，并非我夸大其词，因为我真实地亲自听到也见到了很多人借助本书，不断地改变，圆满了生活，成就了事业。

念竣·懂擦恢

前言



戴尔·卡耐基曾经说过：“赚百万美元易，留隽永之言难。”但是，戴尔·卡耐基还是冒着极大的风险写下了《人性的弱点》一书。这本书于1937年第一次出版，由于受当时社会环境的影响，这本书的销量并不乐观，第一版仅售出了5000册。面对这样的结果，戴尔·卡耐基和舒斯特出版公司都没有感到意外，抑或是他们就没有期盼《人性的弱点》这本书能够在当时畅销。然而，令所有人惊叹的是，随着社会的发展，人类思想的不断进步，人类追求的东西不断更新。《人性的弱点》这本曾经在“垂死边缘”挣扎的书一夜走红，占领了绝大多数的市场。

尤其是在经济大萧条时期，这本书更是触动了读者的痛楚，满足了很多人的需求。也正是因为这样，很多出版社纷纷出版本书，并不断地进行修订，为的是满足读者的需求。虽然《人性的弱点》起初的时候没有译本，但是，在今天，《人性的弱点》已经成为大众市场长盛不衰的“精神食粮”，它的译本涵盖了当今世界所有的语言，满足了世界不同人群的需求。

或许有人会说，既然戴尔·卡耐基的《人性的弱点》如此畅销，为何还要不断地出现“新译本”以及“修订本”呢？其实，这个问题的答案很简单，当你了解了戴尔·卡耐基，你也就找到了答案。戴尔·卡耐基是一个追求完美的人，他一生中都在不断地修订自己的作品，不断提升作品的价值。尤其是在教学中，戴尔·卡耐基更是具备超人的敏锐感，能够非常清晰地感知不断变化的潮流。因此，直到1955年，戴尔·卡耐基去世，他一生都在更新自己的教学内容和教学方法。有人曾经这样说过：“如果卡

耐基还能再活20年，他一定还会不断地更新自己的教学方法，不断地为世人带来全新的认知。”

前面我们已经很清楚地告诉大家，本书是在1937年第一次出版的，当时发行的原版中，有很多具有名望的人物，能够对当时的读者产生巨大的激励作用。但是，书中那些具有名望的人对于现如今的人来讲，却是陌生的，这也为读者更好地聆听“人性的弱点”造成了阻碍。为了满足人类的需求，为了将戴尔·卡耐基出版本书的意义淋漓尽致地发挥出来，后人对此进行了重新翻译，同时也进行了一定的修订。

今天，我们所奉上的这本《人性的弱点：经典珍藏版》，涵盖了戴尔·卡耐基所有的思想，也对那些古老而又陈旧的故事和词汇进行了认真修饰。当然，在重新翻译的过程中，我们并没有改变本书的内容，只是对一些陈旧的故事进行了更新。我们也没有抛却卡耐基狂傲不羁的写作风格，相信读者在阅读本书的时候，定能体会到独属于卡耐基的精神魅力。

译者 刘昭华

2013年12月

目 录

第一篇 如何与他人相处

- | | |
|-------------|-----|
| 停止责备他人 | 002 |
| 真诚地赞赏他人 | 004 |
| 站在他人的角度考虑问题 | 008 |

第二篇 如何让自己平安快乐

- | | |
|--------------|-----|
| 永远保持自我本色 | 012 |
| 养成良好的工作习惯 | 015 |
| 不要让疲倦征服自己 | 018 |
| 以快乐的心态面对人生 | 021 |
| 不要报复你的敌人 | 024 |
| 不要要求别人感激你的恩德 | 026 |
| 为“已得到”感到满足 | 029 |
| 每天都要带给别人快乐 | 032 |
| 正视并欣赏他人的批评 | 035 |
| 制订属于自己的人生目标 | 038 |

第三篇 如何赢得他人的喜爱

- | | |
|--------------|-----|
| 真心友善地对待他人 | 042 |
| 微笑，微笑 | 045 |
| 记住对方的名字 | 048 |
| 领会倾听的艺术 | 051 |
| 谈论对方感兴趣的话题 | 053 |
| 优雅不粗俗的人更惹人喜爱 | 056 |
| 让别人觉得自己很重要 | 059 |
| 学会真诚地关心别人 | 062 |

第四篇 如何让他人信服你

- | | |
|--------------|-----|
| 避免陷入争论 | 066 |
| 敢于承认自己的错误 | 069 |
| 用友好的方式进行交流 | 072 |
| 让对方说“是” | 075 |
| 耐心并且虚心听完对方的话 | 079 |
| 激发他人高尚的情操 | 081 |
| 戏剧化地表达你的想法 | 084 |
| 发起挑战的激励法 | 087 |

第五篇 如何更好地改变他人

用真诚的赞赏开始谈话	092
委婉地指出他人的错误	095
永远先谈自己的错误	097
切勿直接下达命令	101
给别人留足面子	103
尊重他人的意见	107

第六篇 如何让你的家庭生活幸福快乐

今天你的家庭气氛好吗	112
切勿喋喋不休	114
别尝试强迫对方	117
学会化解与恋人之间的矛盾	120
真诚地赞美爱人、认可爱人	122
和爱人建立共同的兴趣爱好	125
时刻理解和信任对方	128
不要让“性”成为婚姻的炮弹	130
避开婚姻中的各种盲区	132
教育子女是父母的最高职责	135

第七篇 如何使你变得更加成熟

- | | |
|----------------|-----|
| 勇于担当责任是成熟人生的开始 | 140 |
| 困难不等于不幸 | 142 |
| 在“放手”之后变成熟 | 145 |
| 将坚定的信念付诸行动 | 148 |
| 我就是独一无二的 | 150 |
| 学会喜欢自己 | 153 |
| 不要做让人生厌的人 | 156 |
| 主动争取并珍爱友谊 | 159 |

第八篇 如何走出孤独忧虑的人生

- | | |
|--------------|-----|
| 管理好自己的情绪 | 164 |
| 忧虑是长寿的克星 | 166 |
| 不要担忧不可能到来的苦恼 | 170 |
| 人不能总活在过去 | 172 |
| 消除烦闷的灵丹妙药 | 174 |
| 在繁忙中遗忘忧虑 | 177 |
| 不要为小事斤斤计较 | 180 |
| 勇敢地接受最糟糕的结果 | 183 |
| 让忧虑“到此为止” | 186 |

第九篇 如何解除工作和金钱的烦恼

明确工作的真正动力	192
选择自己喜欢做的工作	194
不要频繁地换工作	197
金钱不是人生的全部	200
解决夫妻间的职业冲突	203
合理规划你的收入	206
奢侈，是亘古不变的恶习	208

第十篇 如何防止疲劳，保持充满活力的人生

疲劳之前先休息	214
不要让烦恼在心中堆积	217
为自己营造轻松的心境	220
摆脱失眠的困扰	223
附录一 经典性格测试	227
附录二 缔造自我奇迹的秘密	240

第一篇



如何与他人相处

停止责备他人

美国行为学家里斯·约瑟夫的实验证明：当动物因某种好的行为而常常受到奖赏时，它们的学习能力和速度就会加快，且持续力也会更久；而当动物因某种坏行为而常常受到处罚时，它们不论是学习能力、速度还是持续力都会比较差。这个实验在人身上也会产生同样的结果。批评、责怪和抱怨不但不会改变事实，反而会因此招致他人的愤恨，影响人际关系。我们要知道，与人相处讲究的是和善，因此，在社交中应尽量避免赤裸裸的正面批评、责怪和抱怨。

我不知道你们是否也有批评、指责和抱怨他人的习惯。如果有，那么请马上改掉它。因为它们和建议、鼓励比起来，力量要小得多，并且对方也不愿意接受。所以，当你们面对别人的过失或是错误的时候，应该多一些建议和鼓励，少一些批评和责备。只有这样做，才能建立良好的人际关系。

下面，让我们再看看德国工程师弗莉达是如何通过建议和鼓励来帮助她的下属改正错误的。

弗莉达是一位出色的工程师，工作十分严谨，不允许出现一点错误。当然，她不仅严格要求自己，对下属的要求也十分严格，因此她没少换秘书。最近新来的秘书小姐显然不符合她的标准，因为她常常把弗莉达口述的信息传达错，而且几乎在每一次传达过程中，都有很大的差别。这令弗莉达很生气，经常对秘书一顿责骂，但是秘书的错误依然存在，在传达口述指令上没有一点儿改进。

弗莉达开始反思是不是自己待人的方式不正确，因此她尝试改变自己

的方式。一次，当她再次知道秘书曲解自己命令的时候，不再指责她，而是坐到秘书的旁边，语气平和地对她说：“我在以前工作的时候也经常错误地理解上司的意思，后来，我逐渐养成了这样一个习惯：在每次接到上司的命令后，我会努力地去理解，如果实在不理解我就会再次问上司。之后没有多长时间，我就再也没有犯过这样的错误了。身为下属，尤其是秘书，如果连上司的命令都没有办法传达清楚，最后会导致很严重的后果。所以我认为，在这方面，我们都要好好地改进一下，你认为呢？”弗莉达停顿了一下，拍了拍秘书的肩膀，然后接着对她说：“我相信你有能力把这份工作做得非常好！”

经过此事后，秘书采用了弗莉达推荐的方法，她放下了自己的面子，有不明确的问题就会问弗莉达。从那以后，秘书在传达口述指令的时候再也没有出过错误，整个公司的各个机构之间的配合也越来越好了。

从上面的事例不难看出，建议和鼓励的确比批评、指责、抱怨更能发挥威力，更能帮助别人改正错误、提升自己。要知道，负面的批评、指责容易让人产生抵触情绪，使其不会将心思放在改正错误上，而且更重要的是会令对方产生厌恶之感，影响人际关系。而鼓励和建议则不同，它们不仅具有建设性意义，还能够给人力量和信心，从而能使之快速地改掉错误。

所以，如果你们发现别人犯下了错误，请不要马上跳出来批评、指责和抱怨，而是要给对方一些鼓励和建议。这样，对方会心甘情愿地听你们的话，而你们也达到了自己的目的，更重要的是你们还会因此获得别人的喜爱，赢得良好的人际关系。

[原则一]

不要批评、责
备、埋怨他人。

真诚地赞赏他人

在开始本节话题之前，我想问大家一个问题：怎样才能让别人心甘情愿地帮你做事呢？我相信各位一定会说出各种各样的办法。但我想告诉你们的是，要想让别人心甘情愿地帮你做事，就要给他最想要的东西来交换。由此一来，这又产生一个新的问题：一个人最想要的东西是什么呢？

通常情况下，我们很难准确地揣摩别人的心理，但对大多数人来说，他们所需求的东西主要包括以下几个方面：

- (1) 充足的食物和睡眠。
- (2) 健康的身体。
- (2) 金钱或者需用金钱购买的物品。
- (4) 性满足。
- (5) 未来生活的保障。
- (6) 子女的幸福。
- (7) 渴望被人重视。

通过观察我们可以看出，除了最后一项外，其他几项对于当今大多数人来说相对是比较容易得到的。但是在这七个方面中，“被人重视”却是现代人内心最强烈、最渴望的需求。美国哲学家约翰·杜威也很赞同这个观点，记得他说过这样一句话：“人类骨子里最根源的驱动力就是希望自己具有重要性。”

在现实生活中，我们每个人都会有一种向别人证实自己重要的欲望，即使是向陌生人。比如走在大街上的男士们，通常会从心底发出一种期盼，希望对面年轻漂亮的女士能够多瞧上自己一眼，并希望自己能给她留