

经典
未删节版

How To Win Friends And Influence People

人性的弱点 大全集

[美] 戴尔·卡耐基 著
宋奕婕 译

出版70余年来，全球数亿读者的共同选择

成就人生的指南，改变命运的智慧
发掘自身的潜力，乐享精彩的人生

出版70余年来，全球数亿读者的共同选择

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

人性的弱点 大全集

宋奕婕 译

经典未删节版

中国妇女出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点大全集 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.) 著;
宋奕婕译. —北京: 中国妇女出版社, 2012. 6

ISBN 978 - 7 - 5127 - 0429 - 9

I. ①人… II. ①卡… ②宋… 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 (2012) 第 082453 号

人性的弱点大全集

作 者: [美] 戴尔·卡耐基 (Carnegie, D.) 著

译 者: 宋奕婕

责任编辑: 宋 文

封面设计: 尚世视觉

责任印制: 王卫东

出 版: 中国妇女出版社出版发行

地 址: 北京东城区史家胡同甲 24 号 邮政编码: 100010

电 话: (010) 65133160 (发行部) 65133161 (邮购)

网 址: www.womenbooks.com.cn

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京联兴华印刷厂

开 本: 170×240 1/16

印 张: 19.5

字 数: 400 千字

版 次: 2012 年 8 月第 1 版

印 次: 2012 年 8 月第 1 次

书 号: ISBN 978 - 7 - 5127 - 0429 - 9

定 价: 25.00 元

版权所有·侵权必究 (如有印装错误, 请与发行部联系)

一本行动的书

仅在 20 世纪的前 35 年里，美国出版商就出版了多达 20 多万册不同的书，其中大部分销售得并不好，因为内容太过枯燥乏味。一位全球闻名的大出版公司的负责人跟我交谈时告诉我，他们的公司拥有 75 年的出版经验，可是仍然会出现平均每出版 8 本书就有 7 本书是亏本的情况。为什么会这样呢？如果这种情况不能得到改善的话，我写出一本书来又是为了什么呢？还有，即使我写好了，又凭什么让别人浪费时间去读它呢？这两个问题需要我想办法去解决。

我从 1912 年开始就一直在纽约讲课，从事成人教育。最初的时候，我只开设与演讲有关的课程，但随着时间的推移，我惊讶地发现，我所教的人不仅在讲话的技巧上迫切需要训练，在每天的生活和社交场合中，他们更是亟须被教导如何更好地去与人相处。甚至于连我自己都逐渐体会到，我本身也同样需要这种技巧的训练。回顾自己在以往生活中缺乏交流技巧的种种表现，实在是令我震惊。我是多么希望在 20 年前就能拥有一本教给我如何与人相处的书，那于我将会是一件无价之宝！

现在的你所面临的一个最大的问题，应该就是如何与人相处吧？如果你是一个商人，那这个问题就显得尤为重要。即便你只是会计师、建筑师、工程师，甚至是家庭主妇，这样的技巧也一定是你需要的。

据调查资料显示，在工商界，约有 15% 的人认为成功是由于本人的技术和知识，而另外 85% 的人则认为成功是由于“人类工程”，即人格和领导人的能力。这项重要的发现源于数年前在卡耐基基金会的资助下所做的一次调查和研究，后来又得到了卡耐基技术研究院的研究证实。

近几年来，每季度我都会在费城工程师协会举办课程，同时也在美国电机工程协会纽约分会开课，总计大约有 1500 位以上的工程师参加过我



举办的讲习班。他们之所以会来参加，是由于通过多年对人际关系的观察和本身的经验使他们得出了一个结论——那些获得最高酬劳的人，通常并不是懂得工程学知识最多的人。

处于事业巅峰时，约翰·洛克菲勒曾经这样说过：“如果可以像买糖和咖啡一样，去用钱买与人相处的能力的话……比起太阳下的许多事物，我更愿意为那种能力多付一些钱。”

芝加哥大学和青年会联合学校曾耗时2年、耗资2.5万美元，进行过一次调查，专门研究成人究竟需要些什么。调查的最后一站是在被认为是十分典型的美国城镇康涅狄格州梅勒登进行的。住在这里的成年人接受了访问，并被要求回答156个问题，包括你的专业是什么、做什么生意、你的受教育程度是怎样的、你的休闲时间是如何利用的、你的收入是多少、你有什么嗜好、是否有远大志向、有没有遇到什么困难、对什么东西最感兴趣”等。

最后的调查结果显示，最为成年人关心的问题是健康问题，其次就是如何了解他人、如何与人相处、如何使别人喜欢自己、如何使别人的想法变得跟自己一致等人际交往的问题。负责这项调查的委员会当即决定在梅勒登开设一系列的训练课程。但是他们却遇上了一个阻碍：他们四处寻找适用的教科书，但结果却发现，市场上根本没有一本可供他们用来作为教材。之后，他们找到一位成人教育专家，向他咨询是否有合乎这些成人需要的书籍。“没有，”这位专家肯定地回答说，“我知道那些成年人需要什么，但知道他们需要的书还没有被写出来。”

这位专家的话我是很赞同的，因为我自己就曾经为了寻找一本适用于人际关系方面的课本而耗费了好几年的时间。

也正是因为并没有这样的书出版，我才萌生了写出一本这样的书以供教学之用的想法。而为了准备这本书，我几乎读遍了所有与人际关系这个主题有关的资料——报纸专栏、杂志专栏、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，搜集我没有找到的资料。他为此研究过数不清的传记，探究各年代伟大人物如何处理人际关系，从恺撒到爱迪生。在准备的日子，我跟他一起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，我们就阅读了上百本与他有关的传记。我们下定决心要不惜一切代价地找出各年代与如何获得友谊及影响他人这个人际关系主题有关的各种实用思想。

而且，我本人也去拜访了许多全球闻名的成功人士，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。我想方设法地去挖掘他们在处理人际关系方面的特殊本领，希望能给我的书提供更多的资源。

我利用这些材料准备了一个名叫“如何获得友谊与影响他人”的教案，并将其发展成一个半小时的演讲。几年来，我一直在纽约卡耐基学院的训练课上发表这样的演讲。除了对那些材料的阐述，我还鼓励我的听众走出教室，到他们的生意圈和社交场合去实践，然后再把他们的经历和取得的成果带回课堂，告诉班上的学员。

这种有趣的作业，使得这些渴望自我改进的成年人都十分喜欢在这样一个全新的教室里工作。可以说，我所开设的这些课，是有史以来第一个为成人而设的人际关系实验室。最初的时候，我们把一些规则印在明信片般大小的纸上。后来，我们改印成较大的卡片。开始的时候是单张纸，最后成为了一本小册子，每一次都会在尺寸和内容上进行不断地扩充。15年后，这些实验和研究便集结成了教程。所以，我在本书中所写下的，并不是一些理论上的猜测。它们有着如魔术般令人震惊的效果，要知道，许多人都因为应用了这些成功法则而改变了他们的生活。

曾经有一位拥有314名雇员的公司老板参加了我们的训练，参加训练之前，他经常动不动就批评和责骂雇员，他甚至觉得每天上班的时候他所面对的是314名“敌人”，不停地跟他们做着抗争。而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处世哲学。而将那些法则应用到他的公司之后，现在他的企业中拥有了一种新的忠于公司的思想和团队精神。他把314个“敌人”变成了314个朋友。他非常高兴地对我说：“以前，我走在自己的公司里，每个人见到我的时候都会把视线移开，更不用说上前跟我打招呼了。但是现在，他们都成了我的好朋友，甚至连



门卫都会亲切地直呼我的姓名跟我打招呼。”不仅如此，这位老板在获得公司雇员的友谊的同时，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快乐和幸福。

在运用了一些成功法则后，许多人都会为自己所达到的成果感到惊奇，那简直令人难以相信。有的学员甚至因为过于兴奋，常常会在星期日上午给我打电话，向我报告他们的经历，因为他们实在是等不及在 48 小时之后才能在训练课上报告他们的经历了。

在课后与学员的会餐中，许多位太太对我说，自从她们和丈夫一起参加了这项训练后，她们的家庭生活变得更美满、更快乐了。

我还记得有一位先生因为被这些成功法则所感动，整个晚上都在和其他学员热烈讨论。到了凌晨 3 点钟，其他学员都回家了，他依旧激动不已。他说自己发现了自己经常犯的错误，同时一个新的期望又在他面前展开了，以至于他兴奋得难以入眠。他是一个不谙世事的年轻人吗？不是的。他可是一位饱经世事的艺术品经销商，精通数个国家的语言，而且在欧洲的大学获得了两个学位。

另一位毕业于哈佛大学的地毯商人也曾经跟我说，14 个星期的训练，他从中所获得的东西，比在哈佛大学 4 年所学习到的还多。这听起来荒谬吗？可笑吗？还是让你觉得很神秘？你可以用你能想到的任何形容词来形容这件事。但是这番话，是这位保守的哈佛毕业生在众人面前公开演讲时说的，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，当晚的听众大约有 600 人。

著名的哈佛教授威廉·詹姆士也说过：“与我们与生俱来的本能相比，我们的能力只不过清醒了一半。我们只运用了所有身体潜能中的一小部分资源。我们有许多的能力，都被习惯性地糟蹋了。”

所以，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。

相信我，这是一本行动的书！

戴尔·卡耐基

使用本书的9个最佳建议

1. 如果你想要从这本书中得到最大的收益，那么你必须具备一个条件，一个比任何方法或技巧都更为重要的基本条件。不然的话，不管你花费多少心思和时间去研究，最终也不会有多少用处。如果你天生就有这种才智，那么即使没有看这篇文章，你也一定能够获得奇迹。

那这个必备的奇妙条件是什么？那就是一种深入的、想要学习的欲望，一个增强你应付他人的能力的强烈决心。

或许有人会问，这样的冲动怎么才能被触发呢？你只需要经常提醒你自己，让自己知道这些原则对你是何等的重要就可以了。你可以做出这样的想象——如果你能够自如地运用这些原则，那么你就可以接触到多姿多彩的环境；而在经济报酬上，你也将得到更多的收获。你要一遍又一遍地对自己说：“我之所以会受人欢迎，还能获得那么多的快乐，甚至酬劳也增加了，这一切的原因，都是由于我知道了与人相处的技巧。”

2. 把每一章快速地阅读一遍，在脑海中形成一个整体印象。或许你已经迫不及待地想看下一章了，但是先等一等，我希望你别这样。除非你的阅读仅仅是为了消磨时间，如果是希望增加你在人际交往中的技巧而阅读，那么就先把这一章再详细地研读一遍，这才是最省时间，同时最有效果的办法。

3. 在你阅读的时候，一定不要仅仅是阅读。在中间你不妨稍微地停一下，思索一下你刚刚读到的原则，问问自己应该如何将它从书中运用到现实中。

4. 记得做一些读书笔记。在阅读这本书的时候，你可以选择用不同颜色的笔做不同的记号，表示不同的阅读感受。比如看到一项对你很有用的建议时，就在文字下面画一条线。如果看到一项非常棒的建议，那么你就



可以在那些句子旁边画上你喜欢的记号。如果在这本书上有着各种各样的线和记号，不但看起来更为生动有趣，而且复习起来也更加有效率。

5. 我曾经听说过一位在一家极具规模的保险公司担任经理职务已经15年的女士的事迹。她每个月都会把公司所发出的保险单再重新仔细地看一遍。年复一年，日复一日，她不停地在看同样的保险单。这看起来似乎毫无意义，那她为什么要这么做呢？因为她的经验告诉她，只有通过那样的方法，她才能将保险单上的条款牢牢地记住。有一次，我用了几乎2年的时间，来写一部有关演讲的书稿。而我发现，一旦我停止翻阅写过的部分，我根本无法把书稿内容很清楚地记下来。

也就是说，如果你想要从这本书中获得真实而持久的好处，那么就不能够仅仅草率地看过一遍就将书本置之脑后了，那是不够的。在你把这本书详细阅读过之后，每月你都应该抽出若干的时间来加以温习，而且最好是将本书放在你的书桌上，不时地翻看一下。要知道，只有持久地、深入地温习，才能将这些原则运用到你的行动中，并最终成为你的习惯。

6. 爱尔兰剧作家萧伯纳曾这样说过：“如果你想‘教’一个人某件事，那他永远也不去学了。”所以，如果想要应用这本书中所介绍的原则，那就一定要在遇到有这样的机会时，主动地去运用这些原则。如果你不这样去做，那你很快就会忘记书上所看的内容。只有切身运用过的学识，才会深深地留在脑海之中。你或许会感觉到，并不能随时随地应用这些原则。是的，这不仅仅是你的困扰，我也是这样的。虽然这本书是由我撰写的，但实施我所建议的主张却并不是一件容易的事。

举个例子来说，当人们使你不愉快时，批评、斥责要比了解对方的观点容易得多。也就是说，找出一个人的错处，要比找出他值得称颂的优点容易多了。跟别人聊天的时候，谈论你自己所需要的，也比谈论对方所需要的显得自然得多。所以当你读这本书的时候，有一点你不能忘记：你不只是要从书中获得知识，还要养成新的习惯。因为尝试一种新的生活方式，是需要时间和毅力的，你必须每天都强化这些原则。

所以，常翻阅这本书是非常有必要的，你应该把这本书当做如何与人沟通的实用手册。不管是在什么情况下，只要你遇到让你觉得难以处理的



问题，比如如何管教孩子、如何使妻子顺从你的意思、如何满足一个气愤的顾客等情况，你都可以试着按照书中的建议去做，说不定你会看到奇迹出现。

7. 你还可以和你的妻子、子女或是同事来个约定，如果你违反某一项原则，那么就罚几分钱或几元钱，为学习的过程增添一丝乐趣。

8. 在我的讲习班演讲的人中，有一位在华尔街极具声誉的银行工作的经理，他讲述的是他如何利用一套高效率的方法提高自我的故事。这位银行经理并没有经过长期的、正式的学校教育，但是现在的他是美国极受重视的一位理财家。他在演说中将他今天的成就，归功于他自己所构思出来的方法，下面就是他的叙述：

这些年来，我每天都会坚持用记事本记下所有发生的事情，然后利用星期六晚上的若干时间来做自我检讨和启发反省的工作。我的家人都了解我的这个习惯，因而从来不会替我在星期六订任何的约会。每个星期六晚上和家人一起用过晚饭后，我都会在一间房里独处，然后翻开我的记事本，慢慢地回忆这一个星期来所有的会谈、讨论和集会。

那个时候我会问自己：

“那个时候，我有没有什么地方做错了？”

“应该怎么做才是对的，我如何才能更好地提升自己？”

“从这次事情中，我应该学到什么？”

毫无疑问的，每周进行的反省使我自己感到非常不愉快，但是我却能从中发现不少自己的错误和不足。这样过了很多年，我犯的错误渐渐减少了。于是我持续用这个方法进行自我反省，对我来说，和所尝试过的其他任何方法相比，它更为有效果。

这种方法帮助我改进了决断的能力，也使我跟人交往时，受到许多帮助。

何不用和这位银行经理类似的方法，来检查一下自己对本书中的原则的掌握？如果你这样做，我认为至少会有两个效果：

第一，你会发现自己正在学习的教育课程非常有趣而且宝贵。

第二，你会发现自己与人相处的能力正在逐渐地提高和成长。



9. 不妨再为自己准备一个记事本，记录下自己对书中原则的运用情况。要把运用原则的日期、成果和对方的姓名都清楚地记录下来。这样的记录，绝对可以让你变得更加努力。

所以，为了充分利用这本书，获得更多的帮助，你应该记住9个建议：

1. 有想精通人际关系中各种原则的急切欲望。
2. 先把上一章仔细地看两次，再往下看下一章。
3. 不局限于书本，经常思考如何才能在现实中运用本书中的建议。
4. 用笔记下重点。
5. 每月对本书进行温习。

6. 把本书当做工作指南或行动手册，在遇见困难的情况下使用书中的原则。

7. 如果违规了就给予自己小小的惩戒，使学习的过程变得生动而有趣。

8. 每星期做一次检讨。检讨自己犯下了什么错误，有哪些地方需要改进，或者自己学到了哪些教训等。

9. 准备一个记事本，写下自己对于这些原则的运用情况。

CONTENTS 目 录

上篇 如何更好地与他人相处

第一章 与人相处的基本技巧 / 2

- 不懂自责是人的天性 / 3
- 责怪他人是一种习惯 / 5
- 嘲讽的批评是无用的 / 8
- 赞美是人性的需要 / 12
- 获得尊重感的方式 / 14
- 真诚地赞美他人 / 17
- 唤醒他人心中急切的欲望 / 20
- 了解对方的观点 / 23
- 以双赢为最终目的 / 26
- 激发自我表现的心理 / 30

第二章 获得他人欢心的准则 / 33

- 与人交往要付出真心 / 34
- 让他人喜爱自己的方法 / 35



人性的弱点大全集

- 真心地去关注他人 / 37
- 对别人显示你的兴趣 / 40
- 学会向他人微笑 / 44
- 微笑有着惊人力量 / 47
- 用微笑传递你的心意 / 50
- 记住他人姓名的效果 / 52
- 人们对自己的姓名很重视 / 55
- 再忙也能记住他人的名字 / 57
- 做一个高明的聆听者 / 60
- 争吵之前先聆听 / 62
- 用聆听软化挑剔 / 64
- 鼓励别人进行演说 / 67
- 让他人感到自己很重要 / 70
- 出乎意料的收获 / 75
- 找到他人重视的东西 / 78
- 谈论他人感兴趣的话题 / 81

第三章 赢得他人认同的 12 条规则 / 85

- 争辩没有胜利者 / 86
- 避免制造无谓的敌人 / 90
- 有错就要敢于承认 / 95



- 先给出友善的态度 / 100
- 设法让对方说出“是” / 105
- 保留他人说话的权力 / 109
- 促使他人主动合作 / 113
- 以他人的角度来看问题 / 117
- 了解他人心理的需求 / 120
- 给对方一个高尚的动机 / 125
- 把你的想法表演出来 / 129
- 给他人不断的挑战和刺激 / 132

第四章 改变他人意志的 9 条规则 / 135

- 送上真诚的赞美 / 136
- 如何批评才不致招人怨恨 / 140
- 先说出你自己的错误 / 142
- 没有人喜欢被人指使 / 145
- 为对方保全面子 / 147
- 鼓励他人获得成功 / 149
- 给人一个美好的名声 / 153
- 使事情看起来更容易 / 155
- 使人乐意去做对你有利的事 / 158



中篇 如何让你的生活更美好

第五章 让你的人生远离压力 / 162

- 坚信自己的独一无二 / 163
- 保持自我的重要性 / 167
- 规避疲劳和焦躁的最佳方法 / 170
- 疲劳感的出现及消解疲劳之道 / 175
- 怎样消除厌倦 / 179
- 学会不断地鼓动自己 / 183
- 懂得知足才懂得快乐 / 186
- 学会珍惜和感恩 / 188
- 坦然面对别人的批评 / 193

第六章 对美好的生活充满希望 / 198

- 不要为打翻的牛奶而哭泣 / 199
- 积极乐观的重要性 / 201
- 把柠檬做成柠檬水 / 206



- 保证良好的睡眠质量 / 210
- 警惕忧虑的危害 / 214
- 分析并解除忧虑的办法 / 218
- 忙碌可以消除忧虑 / 222
- 不为身边琐事烦恼 / 226
- 计算概率消除担忧 / 231
- 生活状态由思想决定 / 236

第七章 要与他人和睦相处 / 240

- 取悦别人以取悦自己 / 241
- 恶意的批评是他人的自我满足 / 245
- 向自己的缺点说再见 / 248

下篇 如何成功地进行演讲

第八章 让演讲成功的基本原则 / 252

- 演讲的基本技巧 / 253
- 树立演讲者的自信 / 256



演讲成功的捷径 / 260

第九章 了解演讲、演讲者和听众 / 263

演讲前的准备 / 264

让演讲者散发活力 / 266

让听众进入你的演讲 / 268

第十章 让演讲成功的方法 / 271

鼓舞式演讲 / 272

通告式演讲 / 276

演讲的一些方法 / 280

如何介绍演讲者、颁奖与领奖 / 284

附 录 戴尔·卡耐基的成功之道 / 289
