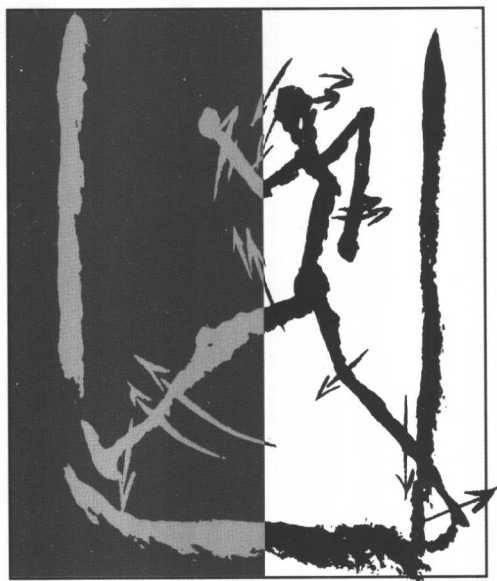


戴尔·卡耐基 著

●本书自出版以来销量已突破一千万本，帮助数百万人  
改变了一生的命运，至今仍持续畅销中。

# 人性的弱点

(全译本)



HOW TO WIN FRIENDS  
AND INFLUENCE PEOPLE

江西人民出版社

经典成功学丛书



# 人性的弱点

(全译本)

**HOW TO WIN FRIENDS  
AND INFLUENCE PEOPLE**

戴尔·卡耐基著 殷金生译



江西人民出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点/(美)卡耐基著;殷金生译. —南昌:

江西人民出版社, 2002.8

ISBN 7-210-02334-8

I. 人… II. ①卡…②殷… III. 人际关系学-通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据据核字(2000)第 55867 号

### 人性的弱点

戴尔·卡耐基著

殷金生 译

江西人民出版社出版发行

江西新华印刷厂印刷 新华书店经销

2002 年 8 月第 8 版 2002 年 8 月第 1 次印刷

开本: 850mm × 1168mm 1/32

印张: 9.75 字数: 180 千

ISBN 7-210-02334-8/G·48 定价: 19.00 元

---

江西人民出版社 地址: 南昌市新魏路 17 号

邮政编码: 330002 传真: 8511749 电话: 8511534(发行部)

E-mail: jxpph@163.net

(赣人版图书凡属印刷、装订错误, 请随时向承印厂调换)

## 出版者言

在人的一生中，能尽早阅读《人性的弱点》的人，实在值得庆贺；因为，他绝对比别人更快迈向成功之路，进而影响一生的命运。

我们知道，原著自出版以来销量已突破一千万本，帮助了百万人改变了一生的命运，至今仍在持续地畅销中，这就是我们为什么要再次出版它的原因。

正如戴尔·卡耐基先生在他的著作中说道：“一般人所缺乏的，并不只是如何在商场上运用辩才，克敌制胜的能力；他们所缺乏的，根本是一种与人相处的社会合作能力。”反思我们自身对人的了解有多少？如何与人相处？如何受人欢迎？如何使自己的想法受到他人之认同？在此次出版过程中，我们惊讶地发现，我们对人的本性认识竟是那样的缺乏，从而使我们在人际交往中会有那样多的误区。本书作者亲自拜访了他那个时代一些名声卓越的成功人物，如富兰克林、罗斯福、

## 人性的弱点

克拉克·盖博等，从他们那里积累了极珍贵、极难得的对处理人际关系问题的独特见解与作法。这也正是此书独特实用之处。因为它不仅简洁地阐明了与人相处的各个方面的基本技巧，而且还辅以商场中很多实战事例加以生动演说，让你豁然开朗。在阅读它的过程中，一同在卡耐基的以人性作实验主题的实验教室里，挑战你旧有的思维模式，处事方法，实在是受益非浅。可以说，这本书是由万人的经验与智慧累积出来的结晶，往后，甚至还包括你、我的。

至此，不得不对卡耐基先生如上所述佩服得五体投地，恨不得将其每一精华转化成生活中的一部分，付诸实践！其中最为感动的是：书中说道：“人性虽有缺乏，但若能激发对方的高贵情操，多数人都会真的以诚实、守信等美德反求诸己，化冲突为祥和。所以，请试着去激发对方的高贵情操。”不知你是否愿意去敞开你的心灵之门，不仅试着去挑战自己，也关怀并激发他人的高贵情操？

## 读者心语



这是一个为管理者提供绝佳培训资料的工具！太多太多的人被放在管理者的位置上，但他们从未被教导过如何去管理他人。假若你想教导人们懂得如何激励、对待他们的员工和同事，在今天商业化的社会中如何前进，这是一本极好的书。

一位读者（来自 Washington, D.C.）



这是一幅成功的蓝图。本书教导你如何去影响人们，最重要的是，它提醒我们去激励他人积极地生活。戴尔·卡耐基所展示出来的方式，激励你我重视在精神层面上朝着美好抱负前进。这本书将给你带来成功的喜悦和鼓舞，它将激励你心去更好地生活在这世上。

一位读者（来自 South Bend, IN）



这是一部让你惊奇的书！它描述了如何使人们喜欢你、信任你、对你投资，相信你和你的判断力的方法。我以前从未读到过这样一本居然使你想去结识他人，聆听并激励他人的书。事实上我并不是一位领导者或推销员，于是我便推测我不会从这本书中受益。但我错了，在这本书中，它为所有人设计了处事方式，帮助并提高你与人面对面时的交际能力。

一位读者（来自 Nottingham, England）

摘自全球最大的亚马逊网上书店，本书读者粘贴栏。

# 目 录



|                    |   |
|--------------------|---|
| 序言 .....           | 1 |
| 帮助你充分利用本书的建议 ..... | 6 |

|                      |   |
|----------------------|---|
| 第一部分 与人相处的基本技巧 ..... | 9 |
|----------------------|---|

|                       |    |
|-----------------------|----|
| 第一章 批评、责备是无补于事的 ..... | 11 |
|-----------------------|----|

伟人表现人伟大的方式，是在于他们对小人物的宽容与体谅。

|                       |    |
|-----------------------|----|
| 第二章 与人和睦相处的最大秘密 ..... | 23 |
|-----------------------|----|

给予他人由衷的认可，和毫不吝惜的赞美，人们会感怀在心，牢记着你的每一句话，甚至在你早就忘掉自己的赞美之后，他们仍视同珍宝般反复地自记忆中取出，慢慢地品味、咀嚼。

|                          |    |
|--------------------------|----|
| 第三章 与人相交的不二法门：投其所好 ..... | 35 |
|--------------------------|----|

只要能激起他人强烈的欲望，你自会拥有一切、支配一切，并获得充分的支持；否则你永远都将孤独无援。

**第二部分 六个使人喜欢你的秘诀 ..... 47**

**第一章 处处受欢迎的窍门 ..... 49**

只有付出我们的关怀，别人才有可能反过来关怀我们。

**第二章 留给人良好印象的方法 ..... 59**

今天要试着微笑，而且要从现在就开始。

**第三章 牢记他人的名字 ..... 67**

完美的品格，是得由无数的小小牺牲才能换来的。所以，请花时间牢记他人的名字。

**第四章 作个好听众 ..... 75**

如果你希望自己变成一个很好的谈话对象，千万可别忘了，一定要先从一个好的听众做起。

**第五章 如何引入兴趣 ..... 87**

知道对方的兴趣所在，引他打开话匣子。

**第六章 瞬间博得好感 ..... 93**

一种无价的满足，是来自自己帮助他人得到快乐，却又丝毫不求回报的心灵享受；那样的享受，即使是在多年后，亦将萦绕在你心中，使你获得真正的安慰。

**第三部分 改变他人想法的十二妙方 ..... 109**

**第一章 莫逞口舌之能 ..... 111**

据理力争，偶然或许能让你得到一些胜利的快慰，但那种胜利是空洞的，因为你永远得不到对方的好感。

**第二章 如何避免树敌 ..... 119**

永远不正面违拗别人的意见，同时也绝不固执己见。

### **第三章 勇于认错 ..... 133**

如果自己是错的，只要能勇于认错，不但不会遭外界批评，反而还会受到原谅，甚至尊敬。“退后一步，海阔天空”。

### **第四章 诉诸理性的妙方 ..... 139**

要想捕杀一只苍蝇，一加仑苦涩的胆汁，还不如一滴甜美的蜂蜜来的有效。

### **第五章 苏格拉底的秘密 ..... 147**

以特定的技巧，设法让对方首肯，回答一些不得不说“是”的问题，进而纠正对方原先坚持的错误论点。

### **第六章 如何应对他人的抱怨 ..... 153**

要把说话、表现的机会，让给别人！学会做一个聆听的人！

### **第七章 如何获得合作 ..... 161**

让对方亲身参与到你的想法中来，并给他主动权。

### **第八章 一个功效神奇的秘方 ..... 171**

能学到设身处地为人着想，它在你未来事业和工作上的助益，绝对是无可限量的。

### **第九章 设身处地为人着想 ..... 177**

同情是人类最普遍的一种需求，要学会设身处地的去替别人想想！

### **第十章 激发对方的高贵情操 ..... 183**

试着去激发对方的高贵情操。多数人都会以诚实、守

信等美德反求诸己，化冲突为祥和。

## **第十一章 戏剧化的表达技巧 ..... 189**

试试以另一种较生动有趣的方法来进行表达。

## **第十二章 激发挑战竞争之意识 ..... 193**

要想提高产能，最有效的方法就是刺激竞争心理，但并不是一种只知为钱的利益之争，而是一种追求卓越的好胜心。

## **第四部分 匡正他人错误的九个方法 ..... 199**

### **第一章 先礼后兵的艺术 ..... 201**

在责备他人之前，先就其优秀之处，不吝褒奖，始能奏效。

### **第二章 旁敲侧击胜过当头一棒 ..... 207**

要想道出别人的缺失，与其给他当头一棒，莫若旁敲侧击，给他一点暗示。

### **第三章 先反求诸己、次苛责于人 ..... 211**

先让对方听到自己承认缺失，再从而指正他的错误，收到的效果，绝对比一味的责怪要强上千倍。

### **第四章 命令无效、请教事成 ..... 215**

你是不是可以考虑这么作法？你认为这样是不是会好一点？注意为他人保留一丝选择的余地。

### **第五章 替人留点面子 ..... 219**

替对方保留住面子，考虑到对方的自尊，这是很重要的一件事。

**第六章 鼓动创造奇迹 ..... 223**

多用奖励来取代鞭打，用抚慰来代替责骂。只要对方稍有进步，就毫不吝惜地付出我们的赞赏。

**第七章 赞美创造事实 ..... 229**

要想矫正某人的缺点，不妨反过来先赞美对方的其他优点，他才会乐于迎合你的期望，进行自我矫正。

**第八章 给予对方充裕的信心 ..... 233**

善于鼓励，使他人勇于放手去作！

**第九章 赐冠封爵的妙用 ..... 237**

要改变、说服他人，请替他戴顶高帽子。

**第五部分 利用信件创造奇迹 ..... 243**

**第一章 利用信件创造奇迹 ..... 245**

一个小小谦卑的要求，就能让对方感受到受尊重的快感，使事件得以顺利发展。

**第六部分 创造家庭幸福的六大秘方 ..... 253**

**第一章 婚姻幸福的第一禁忌——唠叨 ..... 255**

一味挑剔、唠叨，无疑是在替她的家庭幸福挖掘死路。

**第二章 爱你的另一半 ..... 261**

永远别尝试去改变你的另一半，试着去欣赏他的全部。

**第三章 父亲的忏悔 ..... 265**

家庭不幸福的原因，正是那些无谓而繁琐的争执和冲突。

**第四章 讨女人欢心的万灵法宝····· 271**

女人真正的幸福，是来自丈夫的赞美与爱，天底下再没有其他事物能取而代之的了！

**第五章 多付出几分关怀与爱····· 275**

让生活中多一分浪漫与新奇！

**第六章 婚后更要殷勤好礼！····· 279**

殷勤、礼节，是婚姻生活中最重要的润滑剂。使荒芜的家园，重新滋长出艳丽的花卉，使家中再度洋溢出芬芳的气息。

**第七章 性问题的影响力····· 283**

构成婚姻幸福的因素不一而定，性问题不过是其中之一，然而却有着决定性的影响。

**你是个标准丈夫吗？····· 287**

**你是个好太太吗？····· 288**

**卡耐基主要著作目录····· 289**

**戴尔·卡耐基的生平····· 290**

## 序 言

在过去的 35 年中，美国出版市场上推出的各类图书，林林总总不下 50 万册，然而多数都销售平平，有的甚至是大蚀老本，损失不貲。一家已有 75 年历史的美国出版公司老板曾经当面向我表示，尽管他们公司累积了 75 年的出版经验，至今仍是赔多赚少，平均每出 11 本书，才能有一本获利。

在这样的出版环境下，各位想想，我又何德何能，敢跻身作者之林，投入这么一个惨惨乏力的出版市场呢？

早自 1912 年开始，我就在纽约展开了我的社会人士教育工作，刚开始的时候，我只作了一门有关谈吐演说的课程，教导人们如何在商场上运用辩才、克敌制胜，以及如何在应征职业时，推销自己，发挥潜能等等。

然而时日一久，我渐渐发现一般人缺乏的，并不只是发表演说、说服他人的能力，他们缺乏

## 人性的弱点

的，根本是一种与人相处的社会合作能力。

对从商的人来说，如何与人应对确是门重大的学问，而这门学问，即使是对一名家庭主妇、一名建筑师，甚或一名工程人员，都可能造成极大的影响。根据某基金会的一项研究显示，即使是在工程界这种极具技术性的行业内，其中的成功者，全靠专业知识及技术成功的，亦不过占15%，而剩下的85%，则全赖于他们领导群伦，知人善任的能力。

在我多年的教学经验中，来求助于我的学生，从事电子、工程和各项专业的从业人员，总数绝不下1500人。他们之所以会来上我的课，正是因为他们经过多年的努力和观察之后，发现在他们的行业中，真正能获得高薪、享有高位的人，并不只是最具专业知识和技术的工程人员，他们还需具备善于表达自己、善于领导他人、带动属下工作热情的能力。

约翰·洛克菲勒曾说：“只要是一个真正懂得领导统驭，能够知人善任的人，我比谁都愿意以重金礼聘他，来助我一臂之力。”

问题就在于当今各大学中，却不见有人针对这一特殊的需求，开设一门课程或是学分，供学生们选读，教育与实际社会需求之脱节，由此可见一斑。

芝加哥大学和美国基督教男青年会曾经作过一项调查，调查主题是：成年社会人士真正渴望学到的，究竟是什么？

此一调查工作历时两年，花费资金近 2500 美金。该调查工作的最后一部分，是选在康乃迪克州的麦里登市进行。因为该市被认定是一个较具典型与代表性的美国城市。在调查中，该市所有的成年人都曾接受过访问，并受邀回答了 156 个问题，至于问题内容，则不外乎：你从事何种行业？你的教育程度如何？你如何打发闲余时间？你的收入情形如何？你有那些嗜好？你的期望与野心为何？你有那些困难？以及你最喜欢学到些什么样的知识？等等。

调查结束后，他们立即进行统计、分析，结果发现一般成年人首要关心之事，是本身的健康问题。其次就是对人的了解——包括如何认识人？如何与人相处？如何广结好友，受人欢迎？如何使自己的想法受到他人之认同等等。

于是，该组织于调查完结之后，随即打算在麦里登市开课，并着手针对此一主题，寻找一本适用之教科书，结果一本也找不出来。

这种结果，对我来说倒是见怪不怪，因为我本身在基督教男青年会教授人际关系学多年，也是一直没能找到一本像样、适用的教科书。

就是在这种情形之下，我才不揣浅陋，自己动手写了一本，以供课堂上使用。

为了写这本书，我阅读了一切有关的书籍、杂志、并雇请一位专业研究员，代我遍访各地图书馆，收集其中相关资料，以免造成遗珠之憾，从心理学到名人传记，几乎全都列入了参考对象。

## 人性的弱点

此外，我还亲自拜访了当今一些名声卓越的成功人物，如马可尼、富兰克林、罗斯福、歌文·杨、克拉克·盖博、马丁·强生等，几乎全是些世界知名的人士，从他们那里，我发现了许多他们对处理人际关系问题独特见解与作法，而这些都是极珍贵、极难得的经验之谈。

除此之外，我还四处展开巡回演说，以“如何结交朋友，影响他人”为题，发表个人论见，并鼓励前来听讲的学生，要他们照着我建议的原则和方法，应用到实际生活中，并请他们将实验结果与心得带回课堂上，与其他学生切磋、研究，结果果然引起了多数人的热衷与兴趣，而我的实验教室——一间以人性作实验主题的教室，终于在我的苦心经营下成立了。

所以，这本书的内容，绝不只是作者个人天马行空的幻想，更不是空穴来风、不切实际，它是由万人的经验与智慧累积出来的结晶。

前普林斯顿大学校长约翰·希本曾说：

“教育的目的，在于使人们具备面对现实生活的绝对能力！”

阅读本书，如果你读完前三章之后，你还不能在面对现实生活上稍有长进，那我这本书的价值，就得大打折扣，你大可将书关上，把它扔到字纸篓里去！

反之，各位如觉得从书中真能得到启示，那我还要奉劝各位，本书撰写之目的，并不只要大家去读，还得要大家将所学付诸行动才行！