

袖珍励志馆

人性的弱点

卡耐基人际
关系教程



HOW TO WIN
FRIENDS AND
INFLUENCE PEOPLE

海潮出版社

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

风靡全球的卡耐基人际关系教程

半个多世纪以来，卡耐基成人教育运动已帮助无数职业男女树立了自己的信心，挖掘出他们蕴藏的潜能，使他们获得了财富和成功。在本书中，卡耐基通过栩栩如生的故事和通俗易懂的原则，让你掌握出人头地的捷径：

- 待人处世的3种基本技巧；
- 让人喜欢你的6种方法；
- 使人信服于你的12大法则；
- 让人心悦诚服的9大秘诀。

责任编辑/陈开仁 王惠平

平面设计/康笑宇工作室

ISBN 7-80151-575-7



9 787801 515759 >

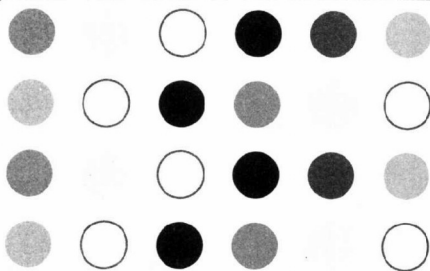
ISBN 7-80151-575-7/C · 27

定价：10.00 元

人性的弱点

卡耐基人际
关系教程

刘 津/编译



HOW TO WIN
FRIENDS AND
INFLUENCE PEOPLE

海潮出版社

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点/刘津编译. - 北京:海潮出版社,2002

ISBN 7-80151-575-7

(袖珍励志馆)

I.人… II.刘… III.个人-修养 IV.B825

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 021496 号

海潮出版社出版发行

(北京西三环中路 19 号 100841)

(电话:010-66969738)

全国新华书店经销

北京铁建印刷厂印刷

880×1230 1/64 开本 5.5 印张 190 千字

2002 年 4 月第 1 版 2002 年 6 月第 2 次印刷

ISBN 7-80151-575-7/C·27

定价:10.00 元

前 言

美国一项权威调查的结果表明：成人最为关注的问题有两个方面，一个是健康问题，另一个是人际关系问题。

一个寒冷的正月的晚上，2500多名青年男女挤进了纽约一家大饭店的宽敞舞厅。早在七点半以前，这里所有的座位均已占满，直到晚上八点，热烈的群众还在不停地往里拥挤，连楼道里都挤满了人。后来者连找个地立脚的地方都那么困难……

这些劳累了一天的人们，居然在这里要站上一个多小时，他们究竟在观看什么？华尔街股市交易的行情？名模时装表演？还是自行车赛？

不，都不是！他们原来是被报上的一则广告吸引而来。二天前，他们拿起《纽约太阳

报》，一幅整版的引人注目的广告吸引了他们。老一套？是的，但信不信由你，在这个世界上最繁华的城市，还有 20% 的人口正靠救济金生活，却有 2500 人都因为同一则广告而离开家庭，赶往广告所指的地点宾夕法尼亚饭店来了。

这则广告刊登于纽约最守旧的一家晚报——《纽约太阳报》，它的读者大多是上层的资产阶级——高级职员、雇主、企业家，这些人年薪都在 2000 - 50000 美元不等。他们蜂拥而至，为的是听一个在他们看来最为新颖、最实用的讲座——“有效的交流与影响他人的技巧”。主讲者：戴尔·卡耐基及人际关系研究会。他们为何对此如此充满兴趣？难道仅仅是因为经济不景气而产生的一种求知欲吗？显然不是，因为这一训练教程，在纽约市已经风行 24 年了，而且每场都听众爆满。

在此期间，15000 多名商人及职业专家接受过卡耐基的训练，甚至有可能比之更多。连那些不肯轻易相信他人，那些思想守旧的机构，也在本单位内提供场地，为其员工接受培训提供便利。

这些已经离开学校 10 年或 20 年之久的成人们都自愿前来接受这种训练。这一事实表明，我们的学校教育与社会生活的需求确有一段惊人的差距。那么，成人究竟需要什么？这确实是一个一句话难以综述的问题。而为了回答这一问题，美国芝加哥大学、美国成人教育协会和青年联合会曾花费了 25000 美元，耗时 2 年，在全美进行了一个调查。调查结果显示：成人最为关注的健康问题，其次是人际关系问题，他们要学会与人交往和影响他人的技巧。他们不想成为演说家，也不想去听那些枯燥无味、脱离实际的心理咨询指导，他们需要的是能够让自己在事业、社交和家庭中即学即用的真诚建议。

在中学和大学时期，他们曾浏览过许多书籍，他们似乎只有一个信念：知识，只有知识才是经济和事业的酬劳。但在若干年的事业生涯之中，在经过一次次生活的困苦与折磨之后，他们深感失望，而且又悟出了另一个道理：那些在事业上获得重要成功的人除了知识以外，更重要的是要具备一种生存的技能——善于讲话，善于转移和改变他人的思想，善于

推销自己和“出售”自己的意见。

他们意识到：如果自己要戴上船长的帽子，要驾驶事业的轮船，自我的人格与说话的能力，有时比哈佛的文凭还要重要。

卡耐基的事业正是无数美国人士好欲渴求的东西，他起初设立的只是一种演讲术的课程，但来的学生都是商界人士；其中有许多人在三十年中没有见过教室的内部。大部分人对于学费都是分期付款的；他们要获得结果，并且要很快地获得——次日便能在商业面洽上及团体谈话上应用的结果。

为了求得一种迅速而实用的效果，卡耐基发展了一种特殊的训练方法——一种演讲术、推销术、人类关系及实用心理学的惊人的混合。不受死板的规则所拘束，他创造了一种课程，不但非常真实而且非常地有趣。当课程结束时，班中的人自己组织了俱乐部，每两周集会一次，继续多年。费莱台尔费亚有 19 个人的一组在冬季每月集会两次，已有 17 年之久。常有人驾着汽车疾行 50 里或 100 里去上课。有一个学生习以为常地每星期从芝加哥到纽约来。

哈佛大学著名心理学家与哲学家威廉·詹姆士教授认为，普通人只开发了蕴藏于自己体内的十分之一的能力。卡耐基因为帮助职业界男女开发他们蕴藏着的才能，在成人教育中创造了一种最重要的运动。

尽管卡耐基先生已经离开人世近半个世纪，但他所创立的这一成人教育运动日益波及全球。在日益开放与发展的中国，无数成年人也像当初的美国人一样，他们渴求生存和发展，他们也急需生存的技巧与手段。在我国的一些城市，已开设有专门的卡耐基人际关系学与演讲口才训练班，为无数有志成功者传授成功之道。

本书的内容为卡耐基思想与事业的精髓，全书从人性本质的角度，挖掘出潜藏人们体内的 60 大弱点，一个人只有认识自己，不断改造自己，才能有所长进，直至最后的成功！

目 录

第一篇 待人处世的基本技巧

1. 如欲采蜜,勿蹴蜂房 (3)

- 人就是这样,做错事的时候只会怨天尤人,就是不去责怪自己。
- 善解人意和宽恕他人,需要有修养自制的功夫。

2. 与人相处的大秘密 (22)

- 人类本质里最深远的驱动力就是“希望具有重要性”。
- 天底下只有一种方法可以促使他人去做事。那就是想别人所想。

3. 要想钓到鱼,得问鱼儿吃什么 (37)

- 成功的人际关系在于你能捕捉对方观点的能力;还有,看

一件事须兼顾你和对方的不同角度。

- 天底下只有一种方法可以影响他人，那就是提出他们的需要，并让他们知道怎样去获得。
- 能设身处地为他人着想，了解别人心里想些什么的人，永远不用担心未来。

第二篇 使人喜欢你的六种途径

1. 做到这一点你就处处受人欢迎 …… (53)

- 凡不关心别人的人，必会在有生之年遭受重大困难，并且大大伤害到其他人。
- 只有你真正关心他人，才能赢得他人的注意、帮忙和合作，甚至最忙碌的重要人物也不例外。
- 如果我们想结交朋友，就要先为别人做些事情——那些需要花时间、精力、体贴、奉献才能做到的事。

2. 给人良好第一印象的简单办法 …… (68)

- 微笑也不能欺骗他人。
- 如果你希望别人很高兴地见到你，你必须高兴地会见别人。
- 世上人人都在寻求快乐，但只有一个确实有效的方法，那就是控制你的思想。
- 多数人的快乐同他们所决意要得到的相差不多。

3. 若不如此,你就会碰到麻烦 …………… (78)

- 记忆姓名的能力在事业与交际上是非常重要的。
- 人们极重视他们的名字,因而他们竭力设法使之延续。
- 多数人不记得姓名,只因为他们没有下必要的功夫与精力把别人的姓名牢记在心。他们给自己找借口:他们太忙。

4. 成为一位良好交谈者的简单办法 …… (88)

- 如果你想成为一个善于谈话的人,那就先做一个注意静听的人。
- 始终挑剔的人,甚至最激烈的批评者,常会在一个忍耐、同情的静听者面前软化降服。
- 如果你要知道如何使人躲避你,背后笑你,甚至轻视你,这里有一个最好的办法——决不静听别人说话,不断地谈论你自己。

5. 如何使人感兴趣 …………… (99)

- 与人沟通的诀窍就是:谈论他人最以为贵的事情。

6. 如何使人即刻喜欢你 …………… (105)

- 人类行为有个极为重要的法则——时时让别人感到重要。
- 差不多你所遇见的每一个人都自以为在某些地方比你优秀。所以,要打动他们内心的最好方法,就是巧妙地表现你衷心地认为他们很重要。
- 与他人谈谈他们自己,他们会愿意听上好几个钟头。

第三篇 使人信服你的十二种方式

1. 不要非得赢得争论 (115)

- 我们绝不可能对任何人——无论其智力的高低——用口头的争斗改变他的思想。
- “不要辩论！”真正的推销术，不是辩论，也不要类似于辩论。人类的思想不是通过辩论就可以改变的。
- 如果你辩论、争强、反对，你或许有时获得胜利；但这种胜利是空洞的，因为你永远得不到对方的好感。

2. 如何避免与人敌对 (123)

- 如果你过于直率地指出别人的错误，再好的意见也不会被人接受，甚至会受到很大的伤害。
- 你在教人的时候，要好像若无其事一样。事情要不知不觉地提出来，好象被人遗忘一样。”
- 你可以利用眼神、音调，或手势来指责别人的错误，这与言辞表达一样有力。

3. 如果你错了，当即承认 (130)

- 假如我们知道自己势必遭受责备时先发制人，自己责备自己，这样岂不比让别人责备好得多？听自己的批评，不比忍受别人的斥责容易得多吗？
- 任何愚蠢的人都会尽力为自己的错误进行辩护——而且多数愚蠢的人都会这样做——他承认自己的错误，使人出众，并给人一种尊贵高尚的感觉。

- 用争夺的方法,你永远得不到满足,但用让步的方法,你可得到比你所期望的更多。

4. 给他人一滴甜蜜 (137)

- 人的思想不易改变。你不能强迫他们同意于你,但你完全有可能引导他们,只要你温和友善。
- 一滴蜂蜜要比一加仑胆汁能招引更多的苍蝇。如果你想赢得人心,首先要让他人相信你是最真诚的朋友。那样就像有一滴蜂蜜吸引住他的心,也就有一条坦然大道,通往他的理性。

5. 让对方开口说“是” (146)

- 懂得说话技巧的人,会在开始就得到许多“是”的答复。
- 如何让对方一开始就朝着肯定的方向作出反应,这对你们的结果是很重要的。
- 当你与别人交谈的时候,不先讨论你不同意的事,要先强调——而且不停地强调——你所同意的事。
- “是”的反应其实是一种很简单技术,却为大多数人所忽略。

6. 处理抱怨的管用的办法 (154)

- 很多人为了让别人的意见同自己保持一致,他们往往采用一种错误的策略:说话太多。
- 当我们的朋友胜过我们时,他们获得了一种自重感;但当我们胜过他们时,他们会产生一种自卑感,并引起猜忌与嫉妒。
- 不要时时向他人夸大自己的成就,我们要谦逊,这样永远能使人喜欢你。

7. 如何得到他人合作 (161)

- 没有人喜欢接受推销,或被人强迫去做一件事。

8. 解除疑虑的有效办法 (167)

- 对方为什么会有那样的思想和行为,其中自有一定的原因。
- 在与人会谈以前,如果对于我所要说的,及他似乎要回答的东西没有一个极清楚的观念,我情愿在那人办公室的人行道上踱上两小时。而不愿走进他的办公室。

9. 每个人需要什么 (172)

- 人类普遍地追求同情。
- 为真实的或想象的不幸而感到“自怜”,这差不多是人类的一种共同习惯。

10. 人人喜欢的动机 (182)

- 我们每一个人在内心都把自己理想化,都喜欢把自己行为的动机赋予一种良好的解释。因此,如果我们想改变他人,就应该使之产生一种高尚的动机。

11. 电影和电视中做得到,你为何做不到? (189)

- 真理需要我们使之更生动,更有趣,更加戏剧化,你必须恰当运用表演的艺术。

12. 没别的办法管用时,试试这个! …… (193)

- 激发他人产生一种向上的精神——一种确实有效的方法!
- 要做成事情的办法,是激起竞争。当然不是勾心斗角的竞争,而是相互取胜的欲望。

第四篇 做一个好领导的九种能力

1. 称赞并欣赏他人 …… (201)

- 当我们听到他人对自己的优点加以称赞以后,再去听一些不愉快的话,自然觉得好受一些。
- 长途电话,辩论! 激烈的谈话! 都没有用。

2. 如何批评他人而不激发矛盾 …… (209)

- 有许多人在真诚地赞美他人之后,喜欢拐弯抹角地加上“但是”两个字,然后开始一连串的批评。
- 间接提出别人的错误,要比直接说出口来得温和,且不会引起别人的强烈反感。

3. 先指出自己的错误 …… (214)

- 承认一个人本身的错误——就算你还没有改正过来——也可以帮助改善行为。

4. 没有人喜欢受人指使 …… (218)

- 给他一种自重感,这样他就会与你保持合作,而不是背叛。
- 以提问的方式来代替命令。

5. 给人留下面子 (222)

- 保留他人的面子！这是一个何等重要的问题！而我们却很少会考虑到这个问题。
- 纵使别人犯错，而我们是正确的，如果没有为别人保留面子，就会毁了一个人。

6. 如何激励他人获得成功 (227)

- 讲到改变人，假如你我激励我们所接触的人，认识他们所具有的宝藏，我们所能做的，比实际上改变的人还多。我们真能改变他们。

7. 良言一句三冬暖 (232)

- 如果你要在某方面改进一个人，就要做得好像那种特点已经是他的显著特性之一。
- 差不多每一个人——富人、穷人、乞丐、盗贼——保全所赐予他的这诚实的名誉。

8. 使他人的缺点看起来容易改正 (237)

- 如果你告诉自己的孩子，丈夫，或他人，他在某件事上真是愚笨，他对某事没有天赋，或者他做的都错了……，那么你就差不多消除了他要作出改进的各种动力。但如果我们用相反的办法，宽容他人，鼓励他人，使事情好像容易去做，使对方知道你相信他有能力去做，他对这事有尚未发掘的才干——他为了争胜就会终夜练习。

9. 让人高兴做你想做的事 (240)

- 永远使对方乐于做你所提议的事。
- 获得权威感，这是人类的一种天性。