

戴尔·卡耐基

HOW TO
WIN FRIENDS AND
INFLUENCE PEOPLE

人性的弱点

最新全译本



出版史上第3畅销书。《人性的弱点》可让你在人际交往中如鱼得水。本书已经铸造了千万个社交高手，并将继续改变更多普通人的命运。

海潮出版社

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

戴尔·卡耐基

人性的弱点

最新全译本

林 染◇编译

海潮出版社

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点/林染编著. —北京:海潮出版社,2003
ISBN 7-80151-754-7

I. 人… II. 林… III. 人间交往—通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 074660 号

人性的弱点

林染编译

☆

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969738
(北京市西三环中路 19 号 邮政编码 100841)

北京飞达印刷责任有限公司印刷

开本:880×1230 毫米 1/32 印张:12 字数 270 千字

2003 年 9 月第 1 版 2004 年 3 月第 3 次印刷

印数:10000-13000 册

ISBN 7-80151-754-7/C·103

定价:21.80 元



戴尔·卡耐基

戴尔·卡耐基出生于1888年11月24日，逝世于1955年11月1日，享年67岁。是美国著名成人教育家。他运用心理学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创和发展了一种融演讲术、推销术、做人处世术、智力开发术为一体的独特的成人教育方式。

卡耐基所著载誉世界的《人性的弱点》、《人性的优点》、《人性的光辉》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》、《语言的突破》，和由卡耐基的门人亚瑟·裴尔博士所著、阐释卡耐基学说的《积极的人生》、卡耐基夫人姚乐丝·卡耐基按照她丈夫的哲学模式所著《写给女孩的信》、卡耐基的妹妹朵乐蒂·卡耐基根据她哥哥搜集的名言、警句所辑《智慧的锦囊》，构成了卡耐基做人处世、走上成功之路的全部作品，它们不仅是卡耐基成人教育的教科书，也是趣味无穷使人受益匪浅的优秀读物。



如何从这本书里获得最大效益

1.如果你想从这本书里获得最大的益处，有一个必需具备的条件，一个比任何原则都重要的基本条件。你必需有这种基本的条件。不然，你无论如何研究，也不会有多少用处。

这种奇妙的条件是什么？那是一种主动、深入的学习欲望，一个增加你应付他人能力的强烈决心。

你如何触发这样一个冲动呢？经常提醒你自己，让自己知道这些原则对你是何等的重要。让你自己作这样的想象——如果将这些原则运用自如，将使你接触到多姿多彩的环境；在经济利益上，又如何能有更多的帮助。你要一次又一次地跟自己说：“我所以受人欢迎，我所获得的快乐和我酬劳收入的增加，都是由于我知道了应付他人的技巧。”

2.把每一章迅速地阅读过，会得到一个概念，你或许想接着就看下一章，可是，我希望你别这样。除非你仅是为了消磨时间而阅览的——如果你是为了增加你在人与人之间的关系中的技巧而阅读，那么你应把这一章详细研读，这才是省时间和最有效果的办法。

3.当你阅读的时候，不妨稍微地停一下，思索你读到的是



些什么?你这样问自己——在何时何地,你如何运用书中的这一项建议。

4.阅读这本书时,手里应拿一只红墨水钢笔,或是红色原珠笔——遇到一项你认为能运用的建议时,就在这行字旁边划出一条线。如果看到一项极好的建议,那么就在那些句子旁边,划出一列“xxxxx”的符号。如果在这本书上,有着像这样的划线和符号后,不但使你有更多的趣味,也可迅速有效地温习,同时使你获得到更大的益处。

5.我认识一个人,他在一家极具规模的保险公司担任经理职务已有十五年的历史。他每月查阅公司所发出的保险单,他每月、每年,都查阅同样的保险单。他这么做是为了什么?因为经验告诉了他,那是使他记住保险单上条款的惟一的办法。

有一次,我几乎花费了两年的时间,写一部演讲术的书稿。我发觉我必需反复地重读,才能把书稿内容很清楚地记下来。

所以,你如果要从这本书里,获得真实持久的益处,不能草率地看过一遍就认为够了。你把这本书详细阅读过后,每月应该抽出若干的时间加以温习,同时要放在你书桌上,不时地翻看。别忘记,只有恒久地,深切地温习,才能使这些原则的运用成为习惯。

6.萧伯纳曾这样说过:“如果你教一个人某件事,他永远不去学了。”萧氏所讲是对的。

学习是一种自动的过程。

所以,你如果要把这本书中所研究的原则运用自如,那就在遇到有这样的机会时,来动用这些原则。如果你不这样做,很快就会把书上所看的内容忘记干净——原因是切身运用过的知识,才会深深地留在脑海中。



你或许会感觉到，随时随地找出这些原则加以实施，是件困难的事。是的，我也有这样的感觉，因为我写这本书的时候，要实施我所建议的主张，尚觉困难。

我可以找出这样一个例子——在人际交往中，我们找出别人的错处，要比找出对方值得称赞的事容易多了。谈论你自己所需要的，比谈论对方所需要的，也显得自然得多。所以你读这本书的时候，有一点你别忘了，你不只是要获得书中的知识，同时要养成你新的习惯。你是在尝试一项新的生活方式，那是需要时间，持久力和每天实施的。

所以你要常阅读这本书，把这本书看作是如何沟通人与人之间关系的活用手册。无论什么时候，如果你遇到一件特殊的问题时——诸如如何管理小孩子……如何使妻子顺从你的意思……如何满足一个气愤的顾客！这都是些常会遇到的事，当你翻开这本书，试着去做其中的某项提议，说不定就会有奇迹的发现。

7.这或许是个新奇而有效的尝试，当你的妻子、子女或是同事，找出你违反某一项原则时，你不妨付出一角，或是一元给他们，作为对自己处罚的罚款。

8.华尔街一家颇具声誉的银行中的一位经理，有一次在我讲习班的演讲中，说出他如何做到改进自己的一项极有效的办法。这位银行经理，只受过很短的正式学校教育，可是现在他是美国颇受重视的一位理财家。他认为他今天的成就，得力于他自己所构思出来的方法，下面就是他的做法。我现在说出这位经理当时所讲的情形：

这些年来，我有一本约会的记录簿，记上所有约会的时间。我的秘书从来不替我在星期六订约会；原



因是她知道我要利用星期六晚上的若干时间，作自我检讨、启发反省的工作。那天晚饭后，我自己独处一间房里，翻看我的约会记录簿，回忆这一个星期来，所经过的会谈、讨论和各项集会，我问自己：

“那次，我做错了些什么……”

“如何做才是对的——我如何做才能改进自己？”

“从那次经验中，我得到了些什么教训？”

我发现每周这样的反省，会使自己感到很愉快，可是我经常对自己的错误感到惊讶。这样过了数年后，这些错误渐渐减少，终于不再发生了。现在，经过这样的自我反省后，使我的自我分析和自我教育的能力不断地提高，比我所尝试的其他任何方法，都更为有益。

为什么不用和这位银行经理类似的方法，检讨你对这本书里的原则的实行程度？如果你这样做，会获得两种结果：

第一、你会发觉自己在从事一项有趣，而又宝贵的教育课程。

第二、你会发现你应付人的能力，在逐渐地伸展和成长。

9.不妨再加上一本记事簿——把你实施这些原则后的效果，记入这本记事簿中，要写得很清楚，把日期、效果和对方的姓名记下来。使用这样一本记事簿，可以激励你更加的努力——这些记录，是项有趣又有意义的工作。

为了使你从这本书中，获得更多的益处，你必须：

1.养成一种主动研究人与人之间关系的习惯，并有运用自如的欲望。

2.当你要看下一章前，先把这一章仔细地再看两次。



3.当你阅读的时候，常停下来自问，你如何才能实行这本书中的每一项建议。

4.在有重要意义的句子旁边，加上一些符号。

5.按月复习这本书。

6.每遇有机会时，就实施这些原则，把这本书视作为“活用手册”，帮助你解决日常遇到的问题。

7.每当你的朋友发现你违反其中某项原则时，给他一角或是一元。把你的学习当作一种有趣的游戏。

8.每星期作一次检讨。追问你又犯了什么错误，有哪些地方需要改进，将来该怎么做。

9.不妨再加上一本记事簿，写明你什么时候、如何地运用了这些原则。



原著序

——戴尔·卡耐基

三十五年来，美国出版商出版了二十多万部各种不同的书，其中大部份是枯燥乏味的，许多是亏了本的。有一位列入世界上第一流的出版公司的负责人，最近这样对我承认说，他公司拥有七十五年的出版经验，可是每出版八本书，依旧有七本书是亏本的。

那么我又如何还敢冒险，来写这本书呢？而且在我写好后，你又为什么要费事去读它呢？

是的，这两个都是很值得重视的问题。

为了要清楚解释完成这本书的经过，我需简略地介绍几件事实。

从1933年开始，我在纽约替商界和其他专业的男女办一项教育课程。最初时，我只举办了演讲的课程——这种课程的目的，是运用实际经验，训练成人在商业洽谈和团体中，能依照自己的思想，更清晰、更有效、更镇静地发表他们的意念。

可是经过几个季度后，我发觉这些人，固然深切地需要有效的讲话训练，但他们更迫切地需要是在日常生活及交际上如

何与人相处的技巧训练。我自己也渐渐觉察到，我也深切地需要这种训练。我现在回想这些年来情形，对自己所缺乏的技巧感到惶恐不安，二十年前我手里如果有这一本书，它的价值那是无法估量的了。

如何应付人，那该是你所面临到的一个最大的问题，如果你是个商人，这问题尤其值得受到重视。即使你是会计师、家庭主妇、建筑师，或是工程师，也会有同样的情形。

数年前，在“卡耐基基金会”资助下，所作的那次调查和研究，有了一项重要发现！这项发现后来又由“卡耐基技术研究院”研究证实。从调查出来的资料上显示，一个人经济上的成功，有15%是由于本人的技术和智力。而其中的85%，却是取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热情的能力。

数年前，我每季在费城工程师协会举办课程，同时也在美国电机工程协会分会开班。总计约有一千五百位以上的工程师去过我举办的讲习班。他们到我这里来之后，由于我多年的观察和经验，最后发觉，在工程界获得最高酬劳的人，往往不是懂得工程知识最多的人。

我们可以付出每周二十五元到五十元的代价，雇用工程、会计、建筑、或其他专业的技术、智力之外，再加上能发表自我意识的能力，有能担任领袖能力的，有能激发他人能力的，那么他的收入，就自然地提高了。

约翰·洛克菲勒在他事业鼎盛的时候，曾经向白罗雪这样说过：“应付人的能力，也是一种可以购买的商品，就像糖和咖啡一样。”他还说，“我愿意对那种能力付出酬劳，它的代价要比世界上任何东西都高。”

芝加哥大学和青年会联合学校曾举行一次调查，确定成年



人究竟要研究些什么！那笔研究费用是两万五千元，同时花了两年的时间，调查的最后部份，是在梅立顿镇举行的。那地方被人认为是典型的美国市镇，梅立顿镇上的每一个成年人都作为访问的对象，同时请他们回答出一百五十六个问题。

这些问题就如——你的职业或专业是那一行？你的教育程度如何？你的志愿是什么？你需要解决的问题是哪些？你如何利用暇余的时间？你的收入是多少？你的嗜好是什么？你最喜欢的学科是什么？等等，调查人员所提出的都是这一类的问题。

那项调查的结果显示出健康是一般人最注意的，至于第二种兴趣，那就是如何了解别人，如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使他人同意你的想法。

举行这项调查的委员会，决定替梅立顿的成年人，举办一项这样的课程。他们努力地寻求有关这样内容的一本实用书籍，可是却无法找到一本。最后，他们去见一位世界著名的权威成人教育家，问他是否有适合这些成年人所需要的书。“没有，”那位教育家回答，“我虽然知道那些成人需要些什么，可是他们所需要的这类书，却从未有人写过。”

由我的经验所得，知道他的话是对的，我自己也已经费了很多年的时间，在寻求一本实用有效，关于人与人之间关系的书籍。

由于很多人希望有这样的书，我才尝试地写了一本，就是这本书，这是为我讲习班学员所写的，希望你也会喜欢它。

我为了准备撰写这本书，曾经读过所有我能找到的，有关这方面的资料。包括“迪克斯”报纸信箱问答，其他如离婚法庭的记录、双亲杂志，以及多种著名的著作。同时，我还雇用一位受过训练的人去研究、探索。他费了一年半的时间，在各图书馆中阅读我所遗漏了的资料，探究各种心理学的专集，流

览多种文章，探索无数的伟人传记，以便找出各时代大人物对人是如何的沟通。

我们读过各种时代的伟人传记，读过那些领袖人物的生平铁事，从凯撒到爱迪生。关于罗斯福的传记，我就收集了一百多本。我们决定不惜任何时间、金钱，以便找出自古以来，任何人所用过的，关于交友和影响他人的切实的意见。

我曾经亲自访问过世界著名的成功人物，尽量从他们身上，找出他们在人与人关系上所运用的技术。

通过这些资料，我准备了一篇简短的演讲稿。我用的题名是“如何交友和影响他人”。起初这篇文章是短的，后来将内容伸展扩大，现在已是一篇需要用一小时又三十分钟时间的演讲稿了。这些年来，我每一季在纽约的“卡耐基研究院”课程中，都把这篇讲稿说给学员们听。

我演讲给他们听，并且也请他们在商务和社交上加以实验，然后回到讲习班，说出他们的经验和所得到的成就。这是一项多么有趣味的课程！

这本书，并不是按一般写作规律所完成的，而是像孩子那样成长起来的。它是从实验室中生长发育，是由数千人的经验所提炼的。

许多年前，我们把一套社交规则印在不比明信片大的一张卡片上。到了下一季时，我们印在一张比过去较大的卡片上。然后是印一本小册子，再后是一套小书。每次尺寸、范围，都加以扩大、充实，直到目前，经过十五年的试验和研究，才出现了这本书。

我们在书中所定的规则，不仅仅只是理论，而且效力神奇。听起来似乎无法相信，可是这些规则的应用，确实改变了不少人的生活和习惯。



现在就有这样一个例子——上一次，有一位拥有三百一十四名员工的老板，加入了这个讲习班课程。这么多年来，他不加限制，毫无顾忌地驱使、批评、斥责他的员工。至于仁慈、道义和鼓励，从没有从他嘴里说过。在研究这部书中所讨论的规则以后，这位老板骤然地改变了他的人生观。他所负责的公司，出现了一种忠诚、热忱、合作的精神；原来三百一十四“仇敌”，变成了三百一十四“朋友”。

他在讲习班一次演讲中，得意地说：“从前我在我的公司中巡视，没有人向我打招呼，我的那些员工们看到我走近，马上把脸转了过去，可是现在他们都是我的朋友了，甚至于连外面守门的，都叫我的名字向我打招呼！”

这位老板现在有更多的盈利，更多的余暇，还有更重要的，就是他在业务上和家庭中获得了更多的快乐。

有很多的推销员，运用了这些原则，使他们销售的记录骤然提高。有许多过去无法获得的客户，现在都成了他们的新客户。公司的高级职员，不但获得了更大的职权，而且还增加了他们的薪金。有一位上季度来讲习班做报告的高级职员说，由于实行了这些规则后，使他年薪增加了五万美元。另外一位费城的煤气公司高级职员，由于不能巧妙地引导别人，已有降职的可能。可是经过这项训练后，不但挽救了他现年六十五岁降职的危机，同时还使他得到了晋升而提高了待遇。

在参加课程结束的聚餐会中，有些太太对我说，自从她们的丈夫参加这项训练后，她们的家庭更美满、更快乐了。

哈佛大学一位教授威利姆·贾姆士曾这样说过：“如果我们应有的成就作个比较，我们只是朦胧半醒着，我们只利用了身心一小部分的能源。我们在极限之内，尚有更多的能源，可是习惯性地不加以利用。”



潜伏在你身心，那些你习惯地不加以利用的能源——这本书惟一的目的，就是帮助你发现它、开发它、利用它——那些是你孕育在身心，尚未利用的财富！

如果你看完这本书的前三章后，对你应付生活和工作中的麻烦，如果不变得很从容，至少对你来讲，我认为这本书是一个完全的失败！因为，教育最大的目的，不仅是求知识，而是实际的行动。

这就是一本行动的书！



人性的弱点

RENXINGDE RUODIAN

目

录

MULU

如何从这本书里获得最大效益

原著序——戴尔·卡耐基

第一篇

与人相处的基本技巧

1. 急于称赞，迟于寻错 〈3〉
 2. 发自内心的赞赏 〈14〉
 3. 适应环境，引起渴望 〈24〉
- 提要：与人相处的基本技巧 〈38〉



人性的弱点

RENXINGDERUODIAN

人性的弱点

RENXINGDERUODIAN

目
录

第二篇

处处受欢迎的 6 个秘诀

1. 真诚地关心他人 〈41〉
 2. 充满人情味的微笑 〈52〉
 3. 都认为自己的名字很重要 〈60〉
 4. “两个耳朵一张嘴”——多听多说 〈68〉
 5. 搔人就搔到痒处 〈78〉
 6. 用喜欢来换喜欢 〈82〉
- 提要：处处受欢迎的 6 个秘诀 〈94〉