

HOW TO WIN FRIENDS
AND INFLUENCE PEOPLE
& HOW TO STOP
WORRYING AND
START LIVING

人性的弱点

全集



[美] 戴尔·卡耐基◎著



★★★★★ 卡耐基最具影响力的作品 ★★★★★



中国城市出版社
CHINA CITY PRESS

人性的弱点

全集

由卡耐基开创并倡导的个人成功学，已经成为这个时代有志青年迈向成功的阶梯。通过他的传播和教导，使无数人明白了积极心态的意义，并由此改变了他们的命运。卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正价值是：他把个人成功的技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。

——约翰·肯尼迪（美国第 35 任总统）

卡耐基作品的唯一目的就是帮助你解决你所面临的最大问题：如何在日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何克服忧虑，创造幸福美好的人生。当你解决这些问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

——拿破仑·希尔（成功学专家、畅销书作者）

成功其实如此简单，只要遵循卡耐基先生这些简单适用的人际标准，你就能获得成功。

——马克·维克多·汉森（《心灵鸡汤》作者）

戴尔·卡耐基先生通过他的演讲和作品，教给人们一些处世的基本原则和生存之道，这是我们每个人都应该学习的人生必修课。

——博恩·崔西（美国著名成功学家、畅销书作者）

在人类出版史上，没有哪本书能像卡耐基的著作那样持久深入人心，也唯有卡耐基的书，才能在他辞世半个世纪后，还能占据我们的排行榜。

——美国《纽约时报》

ISBN 978-7-5074-2584-0



9 787507 425840 >

定价：25.00元

www.citypress.cn

人性的弱点 全集

[美] 戴尔·卡耐基 著
刘 祜 译

中国城市出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点全集：卡耐基成功学100周年纪念版 /
(美)卡耐基 (Carnegie, D.) 著；刘祜译. —北京：
中国城市出版社，2012.6

ISBN 978-7-5074-2584-0

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 (2012) 第074445号

责任编辑	华 风
装帧设计	同人阁图书(北京)有限公司
责任技术编辑	张建军
出版发行	中国城市出版社
地 址	北京市西城区广安门南街甲30号(邮编 100053)
网 址	www.citypress.cn
发行部电话	(010)63454857 63289949
发行部传真	(010)63421417 63400635
总编室电话	(010)68171928
总编室信箱	citypress@sina.com
经 销	新华书店
印 刷	永清县吉祥印刷有限公司
字 数	510千字 印张 25
开 本	710×1000(毫米) 1/16
版 次	2012年7月第1版
印 次	2012年7月第1次印刷
定 价	25.00元

好心态！好人脉！好口才！

只要开始，永远不晚！只要坚持，必定成功！

- 你是否曾因忧虑重重而难以自拔？
- 你是否曾因不善当众讲话而在公众场合脸红心跳，形象大打折扣？
- 你是否曾因不善沟通而错失挣钱的机会，还造成人际关系紧张？
- 你是否曾因缺乏沟通技巧而在商务谈判中被迫一再退让？
- 你是否曾因口才欠佳、不善表达而难以激励团队，扩大自己和企业的影响力？

本书将帮你获得的8项技能

- 1 走出思想的窠臼，思考新观念，获得新视野，发现新抱负。
- 2 快速容易地赢得朋友。
- 3 让你更受人欢迎。
- 4 让别人赞同你的观点。
- 5 提高你的影响、你的名声以及处理事情的能力。
- 6 处理抱怨，避免争论，让你的人际关系融洽愉悦。
- 7 成为一个出色的说话者，一个更令人愉悦的交谈者。
- 8 在你的同伴中激发出热情。

卡耐基作品已被翻译成近百种语言，让全世界亿万读者受益。



从本书获得最大教益的 9 条建议

为了从本书获得最大教益，你必须做到：

- ① 培养一种深刻而强烈的、掌握为人处世原则的欲望。
- ② 在阅读下一章之前，将前面的章节读两遍。
- ③ 阅读的时候，要经常停下来问自己，如何才能运用各项建议。
- ④ 在每个重要的观点旁边做记号。
- ⑤ 每个月温习本书一次。
- ⑥ 抓住每一个可以运用这些原则的机会。将本书作为帮助你解决日常问题的实用手册。
- ⑦ 每当你违反某一项原则而被你的朋友抓到时，给他一点钱，使你的学习成为一种活泼有趣的游戏。
- ⑧ 每个星期对你的进步检查一次。问自己曾犯了什么错，有什么改进，有什么教训，将来该如何做。
- ⑨ 在书后面做记录，写下你在什么时候、如何应用这些原则的。

C 目录 Contents

序言 成功的捷径.....	5
---------------	---

第一篇 人际交往的基本技巧

第1章 要想采蜜，就不要踢翻蜂巢.....	10
第2章 真挚诚恳地赞美他人.....	18
第3章 激发他人的强烈需求.....	25

第二篇 让别人喜欢你的六种方法

第4章 真诚地关心别人.....	36
第5章 微笑待人.....	43
第6章 牢记他人的名字.....	47
第7章 鼓励别人谈论他们自己.....	52
第8章 谈论别人感兴趣的话题.....	57
第9章 让别人感到自己很重要.....	59

第三篇 如何赢得别人的赞同

第10章 永远不要争论	66
第11章 千万不要指责别人的错误	70
第12章 勇于承认自己的错误	76

第 13 章	一切从友善开始	80
第 14 章	让别人多说“是”	85
第 15 章	让别人多说话	88
第 16 章	使别人觉得那是他的主意	91
第 17 章	从对方的立场看问题	94
第 18 章	同情别人的想法和愿望	97
第 19 章	激发对方高尚的动机	101
第 20 章	戏剧化地表达你的意见	104
第 21 章	提出有意义的挑战	107

第四篇 如何更好地说服他人

第 22 章	从赞美和欣赏开始	110
第 23 章	间接提醒对方的错误	113
第 24 章	先谈你自己的错误	115
第 25 章	多用建议，少用命令	118
第 26 章	让对方保住面子	120
第 27 章	称赞对方最微小的进步	122
第 28 章	送人一顶高帽子	125
第 29 章	多用鼓励，使错误更容易改正	128
第 30 章	使人乐意做你建议的事	130

第五篇 使你的家庭生活更幸福

第 31 章	不要挖掘婚姻的坟墓	134
第 32 章	爱对方，并给他自由	138
第 33 章	不要作无用的批评	140
第 34 章	给予真诚的欣赏	141
第 35 章	多从小事上关心你的配偶	143
第 36 章	对家人也要有礼貌	146
第 37 章	不要做“婚姻的文盲”	148
第 38 章	如何与妻子相处	150
第 39 章	如何与丈夫相处	157

第六篇 平安快乐的要诀

第 40 章	保持自我本色	164
第 41 章	养成良好的工作习惯	169
第 42 章	学会放松	172
第 43 章	使自己的工作变得有意思	175
第 44 章	态度可以改变你的生活	180
第 45 章	不要想着报复别人	187
第 46 章	对人施恩勿望回报	192
第 47 章	多想想你已经得到的恩惠	196
第 48 章	培养积极的心态	200
第 49 章	多替他人着想	205
第 50 章	将别人的嫉妒当做对你的恭维	213
第 51 章	不让批评之箭伤害你	215
第 52 章	学会自我批评	218

第七篇 走出孤独忧虑的人生

第 53 章	不要跌入孤独寂寞的陷阱	222
第 54 章	忧虑会使人短命	226
第 55 章	过好今天的每一刻	232
第 56 章	消除忧虑的魔法公式	238
第 57 章	克服忧虑的心理	242
第 58 章	消除思想上的忧虑	246
第 59 章	不要为小事而烦恼	251
第 60 章	摒弃愚蠢的忧虑	255
第 61 章	接受不可避免的事实	259
第 62 章	让忧虑“到此为止”	264
第 63 章	不要锯木屑	268

第八篇 不要为工作和金钱而烦恼

第 64 章	如何减少一半的忧虑	272
第 65 章	做自己喜欢的工作	275

第 66 章	处理好金钱的烦恼	280
第 67 章	正确处理夫妻间的职业冲突	287
第 68 章	做一个理财高手	291

第九篇 防止疲劳永葆活力的秘诀

第 69 章	感到疲劳之前先休息	296
第 70 章	说出心底的烦恼，让青春永驻	299
第 71 章	不要为失眠而忧虑	302

第十篇 如何让你变得更成熟

第 72 章	勇于承担责任	308
第 73 章	困难并不意味着不幸	311
第 74 章	摆脱生活中的不幸	315
第 75 章	拥有坚定的信念	320
第 76 章	相信自己是独一无二的	323
第 77 章	学会喜欢自己	327
第 78 章	不要盲目因袭	331
第 79 章	不要做令人讨厌的人	336
第 80 章	赢得友谊的秘诀	341

第十一篇 克服恐惧当众演讲的技巧

第 81 章	当众演讲的基本技巧	346
第 82 章	培养演讲的信心	354
第 83 章	简单有效的演讲方法	361
第 84 章	做好演讲前的准备	367
第 85 章	赋予演讲生命力	375
第 86 章	与听众融为一体	380
第 87 章	发表演讲的技巧	386
第 88 章	在实践中应用	391

C 目录 Contents

序言 成功的捷径.....	5
---------------	---

第一篇 人际交往的基本技巧

第1章 要想采蜜，就不要踢翻蜂巢.....	10
第2章 真挚诚恳地赞美他人.....	18
第3章 激发他人的强烈需求.....	25

第二篇 让别人喜欢你的六种方法

第4章 真诚地关心别人.....	36
第5章 微笑待人.....	43
第6章 牢记他人的名字.....	47
第7章 鼓励别人谈论他们自己.....	52
第8章 谈论别人感兴趣的话题.....	57
第9章 让别人感到自己很重要.....	59

第三篇 如何赢得别人的赞同

第10章 永远不要争论	66
第11章 千万不要指责别人的错误	70
第12章 勇于承认自己的错误	76

第 13 章	一切从友善开始	80
第 14 章	让别人多说“是”	85
第 15 章	让别人多说话	88
第 16 章	使别人觉得那是他的主意	91
第 17 章	从对方的立场看问题	94
第 18 章	同情别人的想法和愿望	97
第 19 章	激发对方高尚的动机	101
第 20 章	戏剧化地表达你的意见	104
第 21 章	提出有意义的挑战	107

第四篇 如何更好地说服他人

第 22 章	从赞美和欣赏开始	110
第 23 章	间接提醒对方的错误	113
第 24 章	先谈你自己的错误	115
第 25 章	多用建议，少用命令	118
第 26 章	让对方保住面子	120
第 27 章	称赞对方最微小的进步	122
第 28 章	送人一顶高帽子	125
第 29 章	多用鼓励，使错误更容易改正	128
第 30 章	使人乐意做你建议的事	130

第五篇 使你的家庭生活更幸福

第 31 章	不要挖掘婚姻的坟墓	134
第 32 章	爱对方，并给他自由	138
第 33 章	不要作无用的批评	140
第 34 章	给予真诚的欣赏	141
第 35 章	多从小事上关心你的配偶	143
第 36 章	对家人也要有礼貌	146
第 37 章	不要做“婚姻的文盲”	148
第 38 章	如何与妻子相处	150
第 39 章	如何与丈夫相处	157

第六篇 平安快乐的要诀

第 40 章	保持自我本色	164
第 41 章	养成良好的工作习惯	169
第 42 章	学会放松	172
第 43 章	使自己的工作变得有意思	175
第 44 章	态度可以改变你的生活	180
第 45 章	不要想着报复别人	187
第 46 章	对人施恩勿望回报	192
第 47 章	多想想你已经得到的恩惠	196
第 48 章	培养积极的心态	200
第 49 章	多替他人着想	205
第 50 章	将别人的嫉妒当做对你的恭维	213
第 51 章	不让批评之箭伤害你	215
第 52 章	学会自我批评	218

第七篇 走出孤独忧虑的人生

第 53 章	不要跌入孤独寂寞的陷阱	222
第 54 章	忧虑会使人短命	226
第 55 章	过好今天的每一刻	232
第 56 章	消除忧虑的魔法公式	238
第 57 章	克服忧虑的心理	242
第 58 章	消除思想上的忧虑	246
第 59 章	不要为小事而烦恼	251
第 60 章	摒弃愚蠢的忧虑	255
第 61 章	接受不可避免的事实	259
第 62 章	让忧虑“到此为止”	264
第 63 章	不要锯木屑	268

第八篇 不要为工作和金钱而烦恼

第 64 章	如何减少一半的忧虑	272
第 65 章	做自己喜欢的工作	275

第 66 章	处理好金钱的烦恼	280
第 67 章	正确处理夫妻间的职业冲突	287
第 68 章	做一个理财高手	291

第九篇 防止疲劳永葆活力的秘诀

第 69 章	感到疲劳之前先休息	296
第 70 章	说出心底的烦恼，让青春永驻	299
第 71 章	不要为失眠而忧虑	302

第十篇 如何让你变得更成熟

第 72 章	勇于承担责任	308
第 73 章	困难并不意味着不幸	311
第 74 章	摆脱生活中的不幸	315
第 75 章	拥有坚定的信念	320
第 76 章	相信自己是独一无二的	323
第 77 章	学会喜欢自己	327
第 78 章	不要盲目因袭	331
第 79 章	不要做令人讨厌的人	336
第 80 章	赢得友谊的秘诀	341

第十一篇 克服恐惧当众演讲的技巧

第 81 章	当众演讲的基本技巧	346
第 82 章	培养演讲的信心	354
第 83 章	简单有效的演讲方法	361
第 84 章	做好演讲前的准备	367
第 85 章	赋予演讲生命力	375
第 86 章	与听众融为一体	380
第 87 章	发表演讲的技巧	386
第 88 章	在实践中应用	391

序 言

.....

成功的捷径

在20世纪前35年当中，美国的出版商曾出版过20多万种图书，但这些书大多数都乏味至极，许多都是赔本买卖。“许多。”是我说的吗？世界上最大书店之一的老板就对我说，虽然他的公司拥有75年的出版经验，但还是每出版8本书就有7本亏本。

既然如此，那我为什么还敢冒险来再写一本书呢？而且在我写完之后，你又何必去读它呢？这两个问题都很有道理，就让我来一一回答！

从1912年开始，我就在纽约为那些商业和专业男士及女士举办教育讲座。最初我只开了演讲的课程，用实际经验来训练成年人，使他们在商业洽谈及公共场合中沉着自若，更清楚、更有效、更镇定地发表他们的意见。

经过一段时间，我逐渐发现这些人虽然需要高效演讲的训练，但是他们更需要在日常事务和社会交往中与人相处的技巧训练。

我也逐渐发现我自己也非常需要这种训练。当我回忆起那时的情形时，就会对自己贫乏的知识感到惶恐不安。我真希望在20年前手中就有这么一本书！这将是一件珍宝！

你所面临的最大困难可能是如何与人打交道，尤其当你是一位商人时更是如此。当然，如果你是一位家庭主妇、建筑师或工程师，同样也是如此。几年前由卡内基基金会赞助的一项调查研究，显示了一个最为重要的事实——后来被卡内基技术研究院所做的其他研究证实的事实。这些调查表明，即使在工程技术工作方面，一个人所获得的高额薪水中，大概只有15%是因为他的技术知识，而大约85%则是因为他的为人处世技巧，也就是他的个人品质和领导才能。

许多年来，我每个季度都要在费城的工程师俱乐部开设讲座，同时还在美国电机工程学会纽约分会开设讲座。大约有1500多人听过我的讲座。他们之所以到我这里来，是因为他们经过多年的观察发现，工程师得到报酬最高的，通常不是那些工程学知识最多的人。例如，我们可以以正常的薪水雇用工程、会计、建筑或其他专业方面的技术人才。但是既有技术知识，又善于表达自己内心思想，同时又具备领

导才能和激发他人热情的人，往往能获得更高的收入。

洛克菲勒在事业达到巅峰的时候，曾这样说：“与人打交道的能力也是一种可以购买的商品，这正如同糖和咖啡一样。我愿意付出比世界上其他任何东西都要高的代价来购买这种能力。”

难道你不认为每个大学都应该开设这种实用课程，来开发我们这个世界上宝贵的能力吗？但是直到我写这本书为止，我还没有发现哪个大学开设了这种既实用又需求迫切的课程。

芝加哥大学和青年会联合学校曾经做过一项调查，以考察成年人关心哪些事情。

这项调查耗资25000美元，花了两年时间。调查的最后部分是在康涅狄格州的米利顿进行的。这是一个典型的美国城镇。镇上的每个成年人都被调查过，他们被要求回答156个问题，例如“你的职业和专业是什么？”“你接受过什么教育？”“你如何打发闲暇时间？”“你的收入是多少？”“你有什么爱好？”“你的志向是什么？”“你有什么问题？”“你最喜欢什么学科？”……调查表明，成年人最关心的是健康——接下来的问题就是人，包括如何了解人、如何与人相处、如何让别人喜欢你、如何使别人赞同你的意见。

于是，这个调查委员会决定在米利顿为成年人开设这样一门课程。他们努力寻找这方面的实用教材，但一本都没有找到。最后他们找到一位世界著名的成人教育权威，问他是否知道有什么书符合成年人的这些需求。“没有，”他说，“我知道这些成年人需要什么，但是他们所需要的书至今都没人写。”

据我所知，他的话是对的，因为我自己也花了许多年的时间来寻找这种人际关系方面的实效书。既然这种书至今还没有，于是我就尝试着写了一本，用于我自己的课程。这就是你眼前的这本书。希望你们喜欢它。

为了写好这本书，我读了能找到的所有材料，包括报纸专栏、杂志文章、家庭法庭记录，以及旧哲学家和新心理学家的著作。而且我还雇了一位训练有素的研究员，花了一年半的工夫，在图书馆阅读我所遗漏的东西，研究各种心理学专著，翻阅了成百上千篇杂志文章，还抄录了许许多多的传记，以了解各个时代的伟大人物是如何与他人打交道的。我们读过从恺撒到爱迪生的各个时代的伟人传记。我还记得，仅西奥多·罗斯福的传记我们就看了一百多本。我们决定不惜花费时间和金钱，一定要找到各个时代都曾用过的有关赢得朋友和影响他人的高效实用的方法。

我自己还拜访过几十位成功人士，其中一些人还是世界著名人物——例如发明家马可尼和爱迪生，政治领袖富兰克林·罗斯福和詹姆斯·弗雷，商业领袖欧文·扬，电影明星克拉克·盖博和玛丽·毕克馥，探险家马丁·约翰逊——尽力了解他们的为人处世之道。

我在这些材料的基础上准备了一篇简短的演讲稿，题目就叫《如何赢得朋友以及影响他人》。我说它短，因为它最初确实很短，但不久就扩充成一篇一个半小时

的演讲稿。多年来我每个季度都在纽约的卡内基研究所为成年人做这篇演讲。

许多年以前，我刚开始只是把这些规则写在和明信片差不多大小的卡片上，在下一个季度，又将它们印在较大的卡片上，然后是印在一本小册子中，再往后就成了一小套书。它的篇幅和内容每次都有所扩充。经过15年的实验和研究之后，终于成了现在这本书。

这本书所说的不仅仅是理论或猜测，它们就像魔法一样有效。这听起来似乎难以置信，但我确实确实看见这些规则改变了许多人的生活。

例如，有一个人参加了这些课程，他手下有314名员工。长期以来，他总是不停地批评和责难他的员工，对他们从来没有赞扬和鼓励。当他学了这本书所讨论的各项规则以后，这位雇主的人生观发生了很大的改变。现在，他的公司充满了新的精诚合作的精神，314个敌人变成了314个朋友。他在一次班级演讲中得意地说道：“以前我在我的公司中走动的时候，没有人跟我打招呼。我的员工看到我走近时，会立即转过脸去。但现在他们都成了我的朋友，甚至连看门员都直接叫我的名字。”

这位老板现在获得了更多的利润，也有了更多的闲暇时间——而且更重要的是，他在工作 and 家庭中得到了更多的幸福。

还有数不清的推销员因为采用了这些规则，从而迅速增加了他们的销售额。例如许多人找到了新的客户，而这些客户他们以前是根本找不到的。那些公司高级职员也因此得到了晋升，获得了更多的薪水。例如有一位高级职员就说，因为采用了这些规则，他的薪水大大增加。还有费城煤气公司的一位高级职员，因为喜欢争强好胜，又加上领导无方，65岁时被公司决定降职。接受这项训练之后，他不仅没有被降职，而且还晋升了职务，增加了薪水。

还有许多次，那些参加毕业聚会的妻子或丈夫对我说，自从她们的丈夫（或她们的妻子）开始这种训练之后，他们的家庭变得更加快乐了。

人们常常对自己所获得的新成就感到惊异。这一切就像魔术一样！有时他们甚至会在星期天激动万分地打电话到我家来，迫不及待地报告他们所取得的成就。

在写这章的时候，我收到了以前班上一名德国学员的来信。

这是一位德国贵族，他的祖先曾在德国贵族霍亨佐勒恩的帐下世代担任终身军官。他这封信是在一艘横渡大西洋的轮船上写的，讲了他运用这些规则的情况，怀着一种近乎宗教的热情。

还有一位学员，他是一位老纽约人，哈佛大学毕业，而且非常富有，有一个地毯公司。他说他在14个星期中通过这种方法学到的关于影响他人的艺术，比大学4年中所学到的还要多。很荒唐吗？可笑吗？难以置信吗？你当然可以不相信这种说法，但我只是如实地告诉你一位守旧的、成就卓越的哈佛毕业生1933年2月23日（星期四）晚上在纽约的雅尔俱乐部面对大约600人的公开演讲中所说的内容。

“和我们所应该取得的成就相比，”哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯曾这样说道，“我们不过是半醒着。现在我们只利用了我们身心资源的一小部分。从广义上