

世界成功学第一书

戴尔·卡内基成功学教育全书①

人性的弱点

[美] Dale Carnegie 著

戴尔·卡内基

中国妇女出版社
China Women Publishing House

世界成功学第一书

戴尔·卡内基成功学教育全书①

人性的弱点

How to Win Friends and Influence People

[美] 戴尔·卡内基 著

赵虚年 译

中国妇女出版社

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点/(美)卡内基著;赵虚年译.
—北京:中国妇女出版社,2006.7
(戴尔·卡内基成功学教育全书)
ISBN 7-80203-246-6

I. 人... II. ①卡... ②卡... ③赵... III. ①人际
交往—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 141587 号

人性的弱点

著 者:[美]戴尔·卡内基

图书策划:施袁喜

责任编辑:万立正

责任印刷:王卫东

装帧设计:点睛工作室+读者码文化传播中心

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:北京集惠印刷有限公司

开 本:170×230 1/16

印 张:12.75

字 数:168千字

版 次:2006年7月第1版

印 次:2006年9月第2次

印 数:6001—9000册

书 号:ISBN 7-80203-246-6/G·28

定 价:19.80元

版权所有·侵权必究 (如有印装错误,请与发行部联系)



*How to Win Friends
and Influence People*

原著序

一本行动的书

在20世纪的前35年,美国出版商就出版了20多万册各种不同的书,其中的大部分是枯燥乏味的,销售得也不好。一位闻名全球的大出版公司的负责人最近告诉我,他们的公司拥有75年的出版经验,可是每出版8本书,仍旧有7本书是亏本的。

这是为什么呢?如果如此,我为什么还要写出一本书来?即使我写好了,你又为什么要浪费时间去读它呢?我需要想办法来回答这两个问题。

从1912年开始,我一直在纽约开课,教育成人。最早,我只开设有关演讲的课程,但随着时间的流逝,我发现这些人不仅在讲话的技巧上需要迫切训练,而且在每天的生意和社交场合中,更是亟须如何与人相处的方法。

我还逐渐体会到,自己本身也同样需要这种技巧的训练。回顾我在以往的生活中缺乏技巧的种种情形,实在震惊。我多么希望在20年前就能拥有一本教给我与人相处的书,那将是一本无价之书!

如何与人相处,该是你所面临到的一个最大的问题,如果你是个商人,这问题尤其值得重视。即便你是会计师、家庭主妇、建筑师或是工程师,情形也一样。

数年前，在“卡内基基金会”资助下所做的那次调查和研究，有了一项重要发现！这项发现后来又由“卡内基技术研究院”研究证实。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%的人则认为是出于“人类工程”即人格和领导人的能力。

几年来，我每季都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，总计约有1500位以上的工程师参加了我举办的讲习班。他们前来参加，是由于多年对人际关系的观察和本身的经验，最后他们发现，获得最高酬劳的人，通常并不是那些懂得工程学知识最多的人。

约翰·洛克菲勒在其事业巅峰时期曾经这样说过：“与人相处的能力，如果也能像糖和咖啡一样可以买到的话……比起太阳下的许多事物，我愿意为它多付一些钱。”

芝加哥大学和青年会联合学校进行过一次调查，专门研究成人究竟需要些什么。这项费时两年的调查，耗资2.5万美元，调查的最后一站是康涅狄格州的梅勒登。梅勒登被认为是十分典型的美国市镇，住在这里的成年人受到了访问，并被要求回答156个问题，如“你的专业是什么？做什么生意？你的受教育程度？如何安排休闲时间？你的收入？嗜好？志向？困难？对什么东西最感兴趣？”等。调查结果显示，成年人最关心的是健康，其次是如何了解人，如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使别人的想法同你一样等诸如此类的问题。

负责这项调查的委员会当即决定在梅勒登提供训练课程。他们四处寻找恰当的教科书，结果发现市场上根本没有一本这样的书。后来他们找到一位成人教育专家，问他是否有合乎这些成人需要的书籍。“没有。”他说，“我知道那些成年人需要什么，但他们所需要的书还没有写出来。”

我知道此人的叙述不假。因为我自己就为了寻找一本有关人际关系的实用课本，而费去了好几年的时间。

既然这本书尚未诞生，我便想写出一本，以供教学之用。为了准备这本书，我几乎读遍了与“人际关系”这个主题有关的所有资料——报纸

专栏、杂志专文、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，搜集我以前所遗漏的东西。他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，我们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，我们便阅读了上百本关于他的传记。我们下定决心要不惜一切，找出各年代与“如何获得友谊及影响他人”这个主题有关的各种实用思想。

我本人也拜访了许多闻名全球的知名人士，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，我想方设法去挖掘他们在处理人际关系方面的特殊本领。

由这些材料，我准备了一个名叫“如何获得友谊与影响他人”的教案。没过多久，我便将之发展成一个半小时的演讲。几年来，我一直在纽约的“卡内基学院”的训练课上发表这样的谈话。

除了演讲，我还鼓励听众走出教室，到他们的生意和社交场合去实践，然后再把其经历和达到的成果带回课堂，告诉班上的学员。这是一种非常有趣的作业，这些成年人渴望自我改进，都十分喜欢在一个全新的教室里工作。这是有史以来第一个为成人而设的人际关系实验室。

开始，我们把一些规则印在明信片般大小的纸上。后来，我们改印成大的卡片。然后是单张、小册子，每一次都在尺寸和内容上不断地进行扩充。15年后，这些实验和研究便集结成了教程。

我在这里写下的这些法则，并不只是理论猜测。它们如魔术般令人震惊，许多人都因为应用了这些成功法则而改变了他们的生活。

一位拥有314名雇员的公司老板参加了我们的训练，在此之前，他经常批评和责骂雇员。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生活哲学。现在，他的企业拥有了一种新的忠诚、热忱和团队精神。他把314个“敌人”变成了314个朋友。他高兴地说：“以前，我走在自己的公司里，没有一个人与我打招呼，那些职员一见到我，便把视线移开。但现在，他们都成了我的好朋友，甚至连门卫都亲切地直

呼我的姓名。”

这位老板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幸福……许多人都会为自己所达到的不可思议的成果感到惊奇，有的学员甚至由于过于兴奋，常常在星期日上午打电话给我，因为他们实在等不及要在 48 小时之后，才能在训练班上报告他们的经历。

很多销售人员运用了研究会讲习班上的法则后，他们的销售记录骤然提高。许多过去无法获得的客户，现在也成了他们的新客户。公司机构的高级职员不但获得了更大的职权，而且增加了薪水。一位在费城煤气公司任职的高级职员，由于不能与人很好地相处，公司已有给他降职的打算，但经过这项训练后，他不但解除了降职的危机，还提高了待遇。

参加培训课程结束时的会餐中，那些太太们对我说，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。

一位先生被这些成功法则所鼓动，整个晚上都在和其他的学员热烈讨论。到了凌晨 3 点钟，其他学员都回家了，他仍然激动不已。因为他发现了自己一向所犯的错误，同时更因为一个新的期望在他面前展开，以致兴奋得难以入眠。

他是一个笨蛋吗？错了。他是一个饱经世事的艺术品经销商，精通 3 个国家的语言，而且在欧洲的大学获得了两个学位。

前几天，我收到一位法国贵族写来的信。这封信是他在横渡大西洋的轮船里写的。在信中他提到，这些成功法则的应用，引起了近乎宗教般的狂热。

另一位毕业于哈佛大学的地毯商人也告诉我，在经过 14 个星期的训练之后，他所获得的东西要比在哈佛大学 4 年所学的还多。荒谬吗？可笑吗？神秘吗？你想用什么形容词都可以。而这位保守的哈佛毕业生，是在众人面前公开演讲时说的这番话，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，当晚的听众约 600 人。著名的哈佛教授威廉·詹姆士说过：“与我们所具有的本能相比，我们只不过清醒了一半。我们只运用了身体潜能的一小部分资源。我们有许多能力，都被习惯性地

糟蹋了。”

本书的唯一目的，便是帮助你去发现、开发这些被“习惯性地糟蹋了”的能力。

这是一本行动的书！

A handwritten signature in black ink, reading "Dale Carnegie". The signature is written in a cursive, flowing style with a long horizontal stroke at the end.

戴尔·卡内基

如何利用本书的 9 个建议

1. 如果你要从这本书里获得最大的益处,有一个必须具备的条件,一个比任何定例或技术都重要的基本条件。你必须有这种基本的条件。不然,你再怎么研究,也不会有多少用处。如果有这种天赋的才智,你即使没有看这篇建议的文章,也能获得奇迹。

这种奇妙的条件是什么?那是一种深入的、想要学习的欲望,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。替你自己做这样的想象——如果将这些原则运用自如,将使你接触到多彩多姿的环境;在经济报酬上,将有更多的帮助。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的增加,那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,以得到一个整体印象。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读的。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,问问自己如何运用书中的每一项原则。

4. 阅读这本书时,可以用各种色笔来做记号。遇到一项你认为能运用的建议时,就在文字下面画一条线。如果看到一项极好的建议,那么就在那些句子旁边做上记号。如果在这本书上,有着各种各样的画线和记号,不但有趣,而且也可更有效地复习。

5. 有位女士在一家极具规模的保险公司,担任经理职务已有15年的时间。她每月都要把公司所发出的保险单再看一遍。她年复一年,日复一日,都在看同样的保险单。她这么做是为什么?因为经验告诉她,只有那样,才能使她把保险单上的条款牢牢记住。

有一次,我几乎花费了两年的时间,写了一部有关演讲的书稿。我发现我必须反复地翻阅写过的部分,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,只有恒久的、深切的温习,才能使这些原则的运用成为习惯。

6. 萧伯纳曾这样说过:“如果你想‘教’一个人某件事,那他永远也不去学了。”所以,你如果要把这本书中所研究的原则加以应用,那就应在遇到有这样的机会时,运用这些原则。如果你不这样做,很快就会忘记书上所看的内容。只有是切身运用过的学识,才会深深地留在脑海里。

你或许会感觉到,并不能随时随地应用这些原则。是的,我也有这样的感觉,因为我虽然写了这本书,但实施我所建议的主张仍不容易。

举一个例子,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,找出别人的错处,要比找出对方值得称颂的事容易多了。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。你是在尝试一种新的生活方式,那是需要时间和毅力的,需要每天实施的。

所以你要常翻阅这本书,把这本书当做如何沟通人与人之间关系的实用手册。无论什么时候,只要你一遇到特殊的问题,像如何管理孩子,如何使妻子顺从你的意思,如何满足一个气愤的顾客,你可以试着去做书中的提议,说不定就会有奇迹般的发现。

7. 和你的妻子、子女或是同事来个约定,当你违反某一项原则时,就罚几分钱或几元钱,使学习的过程显得生动而有趣。

8. 华尔街一家极具声誉的银行的一位经理,有一次在我讲习班的演讲中,说出他如何利用一套高效率的方法提高自我。这位银行经理只受过很短的正式学校教育,可是现在他是美国极受到重视的一位理财家。他认为他今天的成就,得力于他自己所构思出来的方法,下面就是他的叙述。

这些年来,我一直用记事本记下每天所有的事,利用星期六晚上的若干时间做自我检讨和启发反省的工作。我家里人向来不替我在星期六订约会。每个星期六晚饭后,我自己独处一间房里,翻看我的记事本,回忆这一个星期来所有的会谈、讨论和各项集会。我问自己:

“那时候,我有没有什么地方做错了?”

“如何做才是对的,我如何做才能提高自己?”

“从那次经验中,我学到了些什么?”

我发觉每周进行这样的反省会使自己感到很不愉快,但也发现了自己不少错误。这样过了数年,犯的错误渐渐减少了。这个自我反省的方法持续了好几年,对于我来讲,和我所尝试的其他任何方法相比,它更为有益。

这种方法,帮助我改进了我决断的能力,也使我跟人交往时,受到许多帮助。

为什么不采取和这位银行经理类似的方法,检讨你对本书里的原则的应用程度?如果你这样做,我认为会有两个效果:

第一,你会发觉自己正在从事一项有趣而又宝贵的教育课程。

第二,你会发现自己与人相处的能力正在逐渐地伸展和成长。

9. 不妨再加上一本记事本,记录下自己是如何运用这些原则的。要把日期、成果和对方的姓名都清楚地记下来。这样的记录,可以激发你更加努力。

为了充分利用这本书,获得更多的帮助,你应该:

(1) 有急切的欲望,想精通人际关系中的各种原则。

(2) 当你要看下一章之前,先把上一章仔细地看两次。

(3) 经常思考如何才能运用本书中的每一项建议。

(4) 画下重点。

(5) 每月温习本书。

(6) 遇有机会时就应用这些原则。把本书当做工作指南或活用手册,帮助你解决日常碰到的问题。

(7) 当你违反某一项原则时,就罚几分钱或几元钱,使学习的过程显得生动而有趣。

(8) 每星期做一次检讨。看自己犯下了什么错误,有哪些地方需要改进,或自己学到了什么教训等。

(9) 不妨再加上一本记事本,写下自己是如何运用这些原则的。

第一篇	与人相处的基本技巧
第 1 章	如果想采蜜,就不要踢翻蜂房 /2
第 2 章	真诚地赞美别人 /10
第 3 章	唤醒他人心中的渴望 /19
第二篇	使人喜欢你的六条规则
第 1 章	要对别人真心感兴趣 /32
第 2 章	如何给人好印象 /41
第 3 章	记住他人的姓名 /48
第 4 章	做一个善于聆听的人 /55
第 5 章	谈论别人最感兴趣的事情 /64
第 6 章	永远让别人感到他自己很重要 /67
第三篇	如何赢得他人同意的十二条规则
第 1 章	你不可能在争辩中获胜 /80
第 2 章	如何避免制造敌人 /86
第 3 章	如果你错了就承认 /95
第 4 章	从友善开始 /101
第 5 章	设法使对方立即说“是” /110
第 6 章	给他人说话的机会 /115
第 7 章	如何使人与你合作 /120
第 8 章	站在他人的立场上来看问题 /125
第 9 章	了解每个人所需要的 /128
第 10 章	激起对方高尚的动机 /134

第 11 章 使你的想法具有天才的戏剧效果 /139

第 12 章 能让他人不断面临刺激和挑战 /142

第四篇 使人同意你的九条规则

第 1 章 给予真诚的赞赏 /148

第 2 章 如何批评才不致招怨 /153

第 3 章 先说出你自己的错误 /156

第 4 章 没有人喜欢被人指使 /159

第 5 章 顾全对方的面子 /162

第 6 章 如何鼓励他人获得成功 /165

第 7 章 给他人一个美好的名声 /169

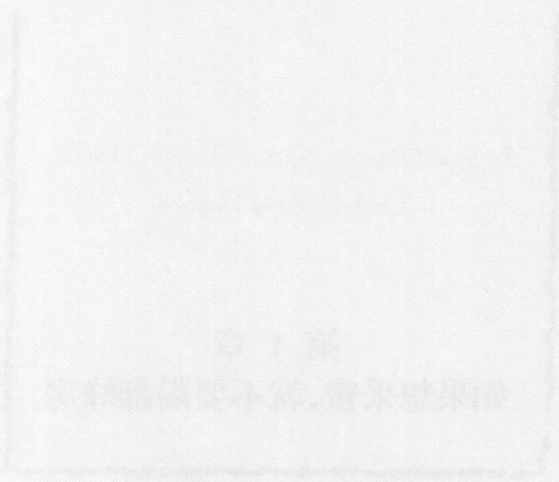
第 8 章 使错误看起来容易改正 /172

第 9 章 使人乐意去做 /175

附 录 戴尔·卡内基的成功之道（洛维·汤姆士）



作者：[Name]
译者：[Name]



第一篇

与人相处的基本技巧

Fundamental Techniqgues in Handling People

每个人都有自己的长处和短处，在与人相处时，应根据自己的长处和短处，采取不同的态度和方式。本书旨在帮助读者掌握与人相处的基本技巧，提高人际交往能力。本书共分五章，第一章介绍人际交往的基本原则，第二章介绍如何建立良好的人际关系，第三章介绍如何化解人际冲突，第四章介绍如何提高人际交往的效率，第五章介绍如何维护良好的人际关系。



*If You Want to Gather Honey, Don't
Kick Over the Beehive*

第 1 章 如果想采蜜,就不要踢翻蜂房

因批评而引起的羞愤,常常会使雇员、亲人和朋友的情绪大为低落,并且对应该矫正的现实状况,丝毫也不会改变。

尖刻的批评与斥责,总是无济于事。尽量设身处地地去想问题,他为什么这么干,这比起批评和斥责要有效得多,同时也让人生出同情、忍耐和仁慈之心。批评不但不会改变事实,反而会招致愤恨。

1931年5月7日,纽约发生了该市有史以来最为轰动的一次围捕事件。经过了几个星期的搜寻,那个著名的“双枪手”克罗里终于陷入穷途之境,被困在了西尾街他女友的公寓中。150名警员和侦探在他顶楼的藏身之处展开包围。他们在屋顶打了一个洞,试图用催泪弹把凶手克罗里给熏出来。同时,他们把机关枪架在周围的建筑物上。于是有一个多小时,在纽约一个原本幽静的住宅区内,不断地响着砰砰的手枪声和嗒嗒的机枪声。克罗里伏在一把垒满杂物的椅子后面,不断地朝警员开火。上万名惊恐的民众看着这场枪战。在纽约的街道上,从未发生过这类事情。

当克罗里被捉到的时候,警察总督莫隆尼宣布,这位双枪恶徒是纽



约有史以来最危险的罪犯之一。“他杀人，”总督说，“连眼都不眨一下。”但是“双枪手”克罗里对自己有什么看法呢？我们知道他的看法，因为当警方朝公寓开火的时候，他写了一封《致有关人士》的信。而当他在写这封信的时候，鲜血从他的伤口涌出，在信纸上留下一道红色的血迹。在信中，克罗里说：“在我的衣服之下是一颗疲惫的心，但这颗心是仁慈的，不会伤害任何人。”

在这之前不久，克罗里和女友开车在长岛一条郊外的道路上亲热。一位警员走到他的汽车旁，说：“让我看看你的驾照。”

克罗里掏出他的手枪，一言不发地朝那位警员连开数枪。当那位警员倒下去的时候，克罗里从汽车里跳出来，又朝那个不能动弹的尸体开了一枪。这就是自称“在我的衣服之下是一颗疲惫的心，但这颗心是仁慈的，不会伤害任何人”的凶手。

克罗里最后被判死刑。当他抵达辛辛监狱的死刑室时，他是否曾经说：“这是我杀人的下场？”没有。他说的是：“这是我自卫所得到的结果。”

这则故事的要点是：“双枪手”克罗里不曾责怪自己任何事。这是匪徒中一种不寻常的态度吗？如果你这样想的话，那么听听下面这段话：

“我一生中最好的时光，都花在为别人提供轻松的娱乐、帮助他们得到快乐上，而我所得到的却是辱骂，是一种被人搜捕的生活。”

这是阿尔·卡朋所说的。他是美国昔日的头号公敌——横行芝加哥的最阴险的黑帮头子。阿尔·卡朋不曾责怪自己，他真的以为自己是大众的恩人，一个不受感激而受误解的大众恩人。

苏尔兹，纽约最恶名昭彰的歹徒之一，后来，在纽约被另一伙歹徒杀死。在生前一次报纸访问中，他说他是一名大众恩人。他相信自己真的是一名恩人。在这一方面，我跟辛辛监狱的典狱长刘易士通过几次很有意思的信。他说：“牢里的罪犯，几乎没有一个认为自己是坏人。他们跟你我一样是人，因此他们辩解，他们会告诉你他们为什么会撬开保险箱，为什么随时要扣动扳机。他们大多数人，都有意以一种不论是错误的或合乎