

史上最贴近卡耐基原著思想的权威译本

HOW TO
WIN FRIENDS AND
INFLUENCE PEOPLE

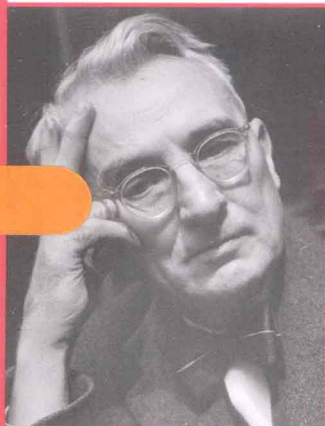
经典·珍藏

人性的弱点

[美] 戴尔·卡耐基 / 著 韩堃 谭吉会 / 译

全球最高端的人际关系学畅销经典
改变命运,从识破弱点开始

20 世纪最伟大的心灵导师带你打通人际的防线
突破事业的关卡 走向心智的成熟



Dale Carnegie

吉林人民出版社

*HOW TO
WIN FRIENDS AND
INFLUENCE PEOPLE*

人性的弱点

[美] 戴尔·卡耐基 / 著 韩 堃 谭吉会 / 译

吉林人民出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

人性的弱点 / (美) 卡耐基著; 韩堃, 谭吉会译

— 长春: 吉林人民出版社, 2013. 12

ISBN 978-7-206-10194-6

I. ①人… II. ①卡… ②韩… ③谭…

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 (2013) 第 297551 号

人性的弱点

著 者: [美] 戴尔·卡耐基 译 者: 韩 堃 谭吉会

责任编辑: 陆 雨 装帧设计: 毛 增 王颖会

吉林人民出版社出版发行 (长春市人民大街 7548 号 邮政编码: 130022)

印 刷: 北京彩虹伟业印刷有限公司

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 14.75 字 数: 130 千字

标准书号: ISBN 978-7-206-10194-6

版 次: 2014 年 1 月第 1 版 印 次: 2014 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 25.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

前言

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

戴尔·卡耐基（Dale Carnegie，1888—1955年），毫无争议的20世纪最具影响力的心灵导师。他的每部著作都风靡全球，被各个国家、各个阶层的人奉若经典。其中尤为突出者，是《人性的弱点》这部书。几十年来，它的累计销量早已过亿，创造了人类出版史上的奇迹，改变了无数普通人的命运。

如此辉煌的成就，是有充分理由的。

卡耐基的成功学，通过社会学和心理学视角，探究人性，从心灵深处挖掘成功的根源，揭示幸福人生的秘密；而故事化的内容、喜闻乐见的写作方式，又使作品的可读性非常高。可以说，卡耐基讲述的成功之道，真正做到了深入浅出，好学易行。

阅读这样的作品，是令人愉快的。在卡耐基的书中，可以看到普通人从卑微走向成功的故事，也可以倾听杰出人物的独得之秘；既能受到处世技巧方面的训练，更有机会对自己的内心进行剖析，从而进行相应调整；既能够抛弃自卑，大胆想象美好未来，也能够以更大的勇气去对抗人之为入无法避免的迷茫……

《人性的弱点》所提供给你的，还不止于此。它倡导一种“美好”的

人生体验：生活富足，内心安宁，人与人之间充满关爱，人与社会和谐、融洽，等等。

这部作品的英文书名为“*How to Win Friends and Influence People*”，意为“如何赢得朋友并影响他人”，内容集中于人际交往方面。在中国，对这本书的普遍译法是“人性的弱点”，这也许是因为，透过表面的关于人际技巧的文字，我们可以清晰地感悟人性——**人际交往的成功，往往是美好人性的胜利；而人际交往的失败，往往伴随着人性的弱点。**

摆在读者面前的这个译本，沿用了“人性的弱点”这个译法。一则是为了照顾中国读者的习惯，二来是强调从人性角度进行阅读。为了加强“人性”视角，我们还从卡耐基的其他著作中精选了一些文字，使本书内容更丰富，阅读起来更透彻。

译者序一

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

沟通，关联。亚里士多德指出，人在本质上是社会性的动物，社会先于个体而存在。可以说，人自出生之日起，便不可避免地陷入了各种关系和不得不进行的沟通中，以维持生存、获得发展。但如何才能借助人性之光，发挥影响，却往往知易而行难。

如翼传媒开创之时，我再次进入一个陌生的领域。偶读友人相赠的《How to win friends and influence people》，即《人性的弱点》的英文版，顿觉开朗：从心理学、管理学、营销学，从公司管理、员工沟通、团队建立，从客户揣测和交往，不同角度不同时间品读均能深获其益。白驹过隙，不觉十载，如翼已拥有“户外大牌”“机场”“商圈”“院线”及“巡展”五大媒体运营业务线，成为能够覆盖全国300多个城市的“全国户外媒体深度网络发展商”和“全国创新型展示媒体运营专家”。业内友人曾感叹如翼成长的速度并探寻秘方，我笑言尽在此书中。时代在变，国度相异，然人性略同。

当前社会关系网络的日益拓宽，经济市场的瞬息万变，选择的丰富多样，在这样嘈杂环境下，影响力和说服力愈发成为一种珍贵至极的“超能力”。

那么，我们如何克服与他人沟通的恐惧，如何得到同事的信任与支持，

如何建立通畅的团队沟通并施加影响，如何不卑不亢地与高层交往协作，如何引导客户接纳我们的想法而非只做客户的“应声虫”，如何在更替迅速的残酷商业竞争下生存发展？

通过近十年来对此书的反复精读，小有收获，私以为上述问题的答案尽可融为：诚信开放、勇担责任、解决问题、严谨执行、学习创新、积极正面、锲而不舍、共求发展。研读和理解客户所求，共同追求价值提升，我想这便是如翼发展的能量之源。

中国已在世界舞台上发挥着越来越重要的作用。面对此管理“圣经”，如翼也希望以己之力，为当代更多的中国人注入自信，享受顺畅愉悦的人际关系，最终能够实现自己梦想，勇攀成功阶梯。

韩 莹

译者序二

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

在我的处女作《看懂中国保险的第一本书》出版时，本来有机会与汇智博文传播公司合作，遗憾的是，阴差阳错未能成行。然而我却因此与志则成为了朋友。

30年前，当我刚刚从学校步入社会，尚在懵懵懂懂的时候，偶读了卡耐基先生的著作《人性的弱点》。当时那种爱不释手的场景至今历历在目。他仿若一个智者对你循循善诱，告诉你做人做事的道理，让我获益匪浅。

30年以后，当我重读《人性的弱点》的时候，一个新的感悟油然而生。如果说当时得到的是一种方法的话，那么，今天则启迪了我的观念，让我重新思考人性和人生。

目前，人们的物质生活极为丰富，精神世界却显得异常空虚，很多人似乎多有抱怨，少有幸福感。微信微博等公共媒体充斥着调节心态或者励志的名言，但是，人们的精神状态却并没有因此而得以改观。也许客观存在的一些社会矛盾可能会使得一些人心理失衡，但是，自己的心理状态终究要靠自己来把握。那么，如何让自己心态平和，首先需要了解自己，了解人性的弱点，反思自己的欲望，检讨自己的行为，包容他人的所为。有了这样的原则，很多问题会迎刃而解。

卡耐基先生的《人性的弱点》问世已经近 100 年，该书的发行量早已突破了 1000 万册，不计其数的人因为这本书改变了自己的命运。与其他所谓的成功学相比，它没有空泛的道德说教，也没有虚幻的精神催眠，相反，以朴实的语言和生动具体的事例，为我们提供了具有可操作性的行为指导。

因此，当志则提出我们共同合作，重新出版卡耐基的百年经典《人性的弱点》的时候，我欣然应允。因为，我觉得《人性的弱点》无异于心灵的鸡汤，滋润着人们的心田。也希望通过我们的努力，能够为更多的人带来了精神的快乐和生活的幸福。

谭吉会

目录

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

前言 / 01

译者序一 / 03

译者序二 / 05

► 第一章

做一个让别人喜欢的人

与人为善，主动帮忙 / 2

真诚地赞赏他人 / 8

谈论对方最感兴趣的话题 / 15

微笑动人心 / 20

能够叫出每一个人的名字 / 26

善于倾听，让别人多谈谈自己 / 32

► 第二章

争论是最无效的沟通

与人争辩是最无价值的事 / 40

尝试去了解他人的想法 / 45

态度友善地说服对方 / 52

给他人多说话的机会 / 59

激发对方更崇高的动机 / 65

▶ 第三章	苏格拉底的秘密——引导对方多说“是” / 72
引导是达到目的的捷径	将你的想法变成对方的主张 / 77
	让对方乐意去做你希望的事 / 82
	激发对方的强烈需求 / 87
	让对方感到你重视他 / 94
	用肉代替皮鞭 / 101
	创造奇迹的信件 / 106
▶ 第四章	要想采蜂蜜，就不要捅蜂窝 / 114
不要批评，要交谈	先表扬，后批评 / 120
	在批评对方前先自我反省 / 125
	第一时间承认自己的错误 / 129
	千万别直接说：你错了 / 135
	委婉的力量 / 142

► 第五章
磨砺心智，走向成熟

- 迈开成熟的第一步——勇于承担责任 / 148
- 盲目跟风是一种不成熟的表现 / 152
- 没有谁可以替代你，你就是最独特的你 / 157
- 别把自己看得太小了 / 162
- 别指望他人感激你的付出 / 167
- 学会放下，报复是对自己最大的伤害 / 172
- 吵闹会毁了你的幸福 / 177
- 没有人会踢打一只死狗 / 181
- 不公平是这个世界的真相 / 185

► 第六章
幸福人生充满正能量

- 你的人生就是你想象中的样子 / 190
- 拥有信仰并付诸行动 / 195
- 不要只盯着缺少的东西，你拥有的已经很多 / 199
- 别在小事上耽搁太久 / 203
- 没有人会去锯木屑 / 209
- 困难也许是另一种幸运的开始 / 214
- 接纳不幸，才能摆脱不幸 / 218

► 第一章

做一个让别人喜欢的人

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

与人为善，主动帮忙

不仅要主动关心他人，而且还应该表现出你的真诚。

为什么要通过阅读本书学习如何吸引他人，而不是向最善于交友的动物学习呢？这种动物随处可见，在距离它还有 3 米多远时，它就摇尾巴打招呼；如果轻轻地爱抚它，它会直起身子表示兴奋之情。更重要的是，它只是在表示它的喜悦，并没有其他的要求。

狗是唯一不需要为了生存而付出劳动的动物，其他动物都不行。为了生存，奶牛得产奶，母鸡得下蛋，金丝雀得唱歌，只有狗，除了给予这个世界友爱之外，再不必付出任何东西。

五岁那年，父亲买了一只小黄狗，我童年的欢乐都是它带给我的。每天下午，它都坐在院子里静静地望着远处的小路，迎接我回家。当它听到我的声音或者看到我的身影时，就飞快地跑过来，兴奋地跳着、叫着欢迎我。

这只小黄狗不懂心理学，当然也不必懂心理学。它与生俱来的能力使它懂得真诚待人，可以让它在两个月里结交很多好朋友——这一成绩，是使用交友技巧的人花费两年时间也达不到的。

问题在于，人们都知道，有些人始终都在努力让别人被他吸引、对他感兴趣。但这是徒劳的，大部分人不仅不会被这种人吸引，也不会对任何

人感兴趣，因为他们一天到晚只关心他们自己。

事实的确如此。人们在打电话时，最常说的是什么字？纽约电话公司调查了五百次电话通话，发现人们总共使用了 3990 次“我”这个人称代词。人们在看到一张有自己身影的集体照时，最先看的是谁？毫无疑问是他自己。如果你认为有很多人关注着你，那么请问，如果你死了，会有多少人为你送别？

如果希望得到别人的关心，除非你首先做到主动关心别人，否则别人没有义务关心你。现在，请记住这些话吧：**如果只想着如何吸引别人，如何使别人对我们产生兴趣，那我们将远远无法得到真正的朋友。**

在拿破仑最后一次见到约瑟芬时，他对约瑟芬说道：“过去，我是全世界最幸运的人；现在，你是我唯一信赖的人。”尽管如此，约瑟芬是否真的得到了拿破仑的信赖，在历史学家眼里还打着问号，但可以肯定的是，拿破仑得到了约瑟芬的信赖。

在《生命意味着什么》一书里，奥地利精神病学家、心理学家尔弗雷德·阿德勒写道：“一个既不关心任何人，也不对任何人产生兴趣的人，不仅自身的生活困苦不堪，还会给其他人带来伤害。正是由于他们的存在，人类才遭遇了失败。”

我在纽约学习小说写作时，聆听过一位来自某著名杂志的编辑的讲座。他说，他的办公桌上总是堆满了小说稿，只要随手拿起一篇，随便读上几段，就能知道作者是否关心他人。他说：“如果他们不关心周围的人，那么他们的小说也不会受欢迎。我要说的是，作为一个优秀的小说家，一定要主动关心他人。”

如果这是创作优秀小说的诀窍，那么，这种诀窍同样适用于与人交往方面。

当魔术大师霍华德·塞斯顿在百老汇演出时，我与他有过一次彻夜长谈。我向他请教成功的秘诀，他告诉我，教授魔法的书籍有数百本之多，

其他魔术师掌握的不比他少，但有两点，是他胜过他们的地方。第一，哪怕只是一个动作、一个声调、一个手势，他都要在上台前用心排练，做到了分毫不差。第二，他对观众是满怀热情的。在上台之时，他总是对自己说：“我感谢我的观众，没有他们的爱戴，就没有我的成功。我要竭尽全力带给他们最精彩的表演。”

苏曼·亨克夫人与霍华德·塞斯顿有着相同的经历。她是最著名的“瓦格纳”演唱家，她原来的生活充满了悲剧。尽管生活非常不幸，但她还是坚持了唱歌的事业，最终凭借惊人的技艺轰动一时。她认为，她之所以能取得成功，就是因为对听众满怀热情。

另一位名叫乔治·戴克的小提琴演奏家，也有类似经历。他原本只是一位小提琴爱好者，由于过不惯退休养老的日子，就以拉小提琴打发时光。起初，他凭借主动关心别人的热情态度，结交了很多小提琴演奏家。后来，他被越来越多的听众所熟知，终于变得小有名气。凭借对小提琴的热情和兴趣，这位年逾七十的老人取得了成功。

主动关心他人和对他人感兴趣，也是西奥多·罗斯福总统受人欢迎的原因之一。詹姆斯·艾莫斯是西奥多·罗斯福总统的贴身秘书，在他所著的《我心中的英雄》一书中，记载了这样一个故事：

我的妻子没有见过美洲鹑，有一次，她问总统先生，美洲鹑是什么样子的。总统先生耐心地给她做了解答。几天之后，我妻子的电话响了，是总统先生打来的。他告诉我妻子，此时窗外正好有一只美洲鹑，如果她看看窗户外面，就能亲眼看到它的样子了。

像这样关心身边的人的小事儿，是总统先生经常做的事情。不论什么时候，只要他从我们的住宅前面经过，不论是否看到了我们的身影，他都要亲切地向我们打招呼。

卸任总统以后，西奥多·罗斯福有时会去白宫拜访塔夫脱总统。见到

昔日身边的工作人员时，他依然能准确地叫出他们的名字，还和他们一一问好。有人这样说道：“这几年来，我从来没有像今天这样高兴过。如果有人给我一百块钱，要买下我的这一天，我都会拒绝。”

的确，遇到这样的上司，谁能不爱戴他们呢？

发自肺腑地关心别人，也是哈佛大学校长查尔斯·伊利亚博士深受全校师生爱戴的原因之一。以下就是查尔斯·伊利亚博士关心学生的一个事例。

一天，一位名叫克莱顿的一年级新生来找查尔斯·伊利亚，希望能从助学基金中得到 50 美元的贷款。拿到贷款以后，克莱顿正准备告辞，却被查尔斯·伊利亚叫住了。他说道：“听说你自己在宿舍做饭？如果你觉得满意，我不认为有什么不妥。我在读大学时也时常自己做饭。对了，你做过肉饼吗？如果用牛肉做肉饼，再煎得久一些，那可真是一道美味佳肴啊！以前我总是这样做肉饼。”之后，他又详细地告知克莱顿，怎样才能做出美味的肉饼。

在商业领域应用这一道理会有效果吗？我也有例子。

费拉德尔菲亚的科纳福尔是一位燃料经销商。多年以来，他一直试图将燃料卖给本市的一家大型连锁超市，但一直没有如愿，因为这家超市从外地一位燃料经销商那里进货，而且运货路线还从他的事务所附近经过。这使得科纳福尔更为恼火，甚至痛骂他们是国家的罪人。

我建议科纳福尔换个策略试试。我在学员中举办了一场“连锁超市对国家的影响是好还是坏”的辩论会，并说服他作为反方，为连锁超市辩护。

为了准备辩词，科纳福尔再次登门拜访那家连锁超市的老板。以下是他告诉我的故事：

见到超市老板以后，我开门见山地说道：“我来找你，不是给你推销