

〔 全 譯 本 〕

人性的弱點



雷 吟 譯
Dale Carnegie 著

人類出版史上第三暢銷書

〔 本 譯 全 〕

人 性 的 弱 點



雷 吟 譯
Dale Carnegie 著

人類出版史上第三暢銷書

人性的弱點 / Dale Carnegie著；雷 吟譯. -- 初版. -- 台南市：

大孚，民 68

面； 公分

譯自：How to win friends and influence people

ISBN 957-765-093-7 (平裝)

1. 修身 2. 人際關係 3. 成功法

192.1

83005410

人性的弱點

(編號 F1105)

譯者：雷吟

發行人：傅寶泰

出版者：大孚書局有限公司

地址：台南市德光街六十五號

電話：(〇六)二六八二八六五

傳真：(〇六)二六八二四八九

劃撥帳戶：〇〇三五四七五四

登記證：局版台業字第〇一五四三號

印刷者：大孚書局有限公司

初版：一九七九(民68)年五月

初版六刷：一九九六(民85)年六月

定價：一二〇元

◎版權所有・翻印必究

法律顧問：蕭雄淋律師

你一生中重要的一本書

「人性的弱點」在世界各地至少已譯成五十八種文字，全球總銷售量已達九千餘萬冊，擁有四億讀者。除聖經及論語之外，無出其右者。

原著者以人性的各種弱點為基礎，提出了這一套令我們面紅耳赤、怦然心跳的人際關係學，使世界人類的相處之道為之一新。

雄心萬丈的青年企業家、業務員、家庭主婦、學生、熱戀中的情侶……不管你是什麼人，這都是一本讓你驚喜，使你思想更成熟，舉止更穩重的好書。我們相信這將是你一生中重要的一本書。

封面：未經修飾過的人性與魔鬼何異？

這本書對你有十二種功用

1. 使你脫離心理的舊轍，給你新思想，新眼光，新志向。
2. 使你交友迅速而且容易。
3. 使你更受歡迎。
4. 幫助你得人同意於你。
5. 增加你的勢力，你的聲望，你的成事的能力。
6. 使你得到新主客，新主顧。
7. 增加你賺錢的能力。
8. 使你成為一個更好的推銷員，一個更好的高級職員。
9. 幫助你處理報怨，避免辯論，使你保持與人接觸順利愉快。
10. 使你成為一個更好的演講員，一個更有趣的談話者。
11. 使心理學的原則容易在你的日常接觸上應用。
12. 幫助你在你交往的人中激起熱忱。

目 錄

譯者序		二	
前言——本書作者代爾·卡耐基的成功	羅威·湯姆士選述		七
原著序——「這本書的完成」	代爾·卡耐基		二二
第一篇 待人的基本技巧		二七	
第一章 如果你要採蜂蜜、切莫踩蜂房		二八	
第二章 待人的大秘訣		三九	
第三章 能做到這點就可左右逢源，否則到處碰壁		五〇	
如何從這本書裡獲得最大效益		六五	
第二篇 使人喜歡你的六種方法		七一	
第一章 如果這樣做，你將到處受歡迎		七二	

第三篇 得人同意於你的十二種方法

第二章	如何給人好印象	八四
第三章	你要避免發生麻煩，就請這樣做	九一
第四章	如何養成優美而得人好感的談吐	九八
第五章	如何使人感到興趣	一〇八
第六章	如何使人很快的喜歡你	一一二
提要		一二四
第一章	你不可能在爭辯中獲勝	一二五
第二章	如何避免製造敵人	一二六
第三章	如果你錯了就承認	一三三
第四章	使你走上理智的大路	一四三
第五章	蘇格拉底的祕密	一五〇
第六章	處理一個抱怨者的安全手法	一六一
第七章	如何使人跟你合作	一六六
第八章	一個創造奇蹟的公式	一七二
第九章	每個人所需要的	一七九
第十章	人人都喜歡的吸引力	一八三
		一九〇

第十一章	實行、推進，別停頓下來	一九六
第十二章	當你無計可施時，不妨試試這個	一九九
提 要		二〇二

第四篇	改變人而不觸犯或引起反感的九種方法	二〇五
-----	-------------------	-----

第一章	如果你必須批評，這是開始的方法	二〇六
第二章	如何批評才不致招怨	二一二
第三章	先說出自己的錯誤	二一四
第四章	沒有人喜歡接受命令	二一八
第五章	讓對方保持他的面子	二二〇
第六章	如何鼓勵人們成功	二二三
第七章	給狗取個好名字	二二八
第八章	使錯誤看起來容易改正	二三二
第九章	使人們樂意做你所要的事	二三五
提 要		二三八

第五篇	創造奇蹟的信件	二四一
-----	---------	-----

第六篇	使你的家庭更快樂的七種方法	二五一
-----	---------------	-----

第一章	如何最快速的自掘婚姻的墳墓	二五二
第二章	愛——就讓他自在的生活	二五九
第三章	這樣做你就快要離婚了	二六二
第四章	使人快樂的方法	二六六
第五章	對女人特別有意義的事	二七〇
第六章	如果你要快樂，別忽略了這些	二七三
第七章	不要做一個「婚姻的文盲」	二七七
提要		二八〇
附錄		二八二

譯者序

這本「人性的弱點」一書，已有「前言」羅威·湯姆士（Lowell Thomas）的鄭重推薦，和作者代爾·卡耐基（Dale Carnegie）「序」中的簡介，應可以使讀者知道這本書是如何完成的。譯者願意簡短的再加上一句——這是一本真正對讀者有益，值得閱讀的書。

譯者對於這本書，以不偏離原著題意內容的原則下，儘量運用通順、流暢的文句，使讀者看來沒有生硬、吃力的感覺，就像閱讀出於國人手筆的作品。

這本「人性的弱點」一書，係代爾·卡耐基有關他「人際關係學」著述的全部作品。雖然本書不是專門寫給商界人士看的，但書中引例，大多是商場經驗，所以無論是想改變待人處事技巧或想賺錢的人，這本書是最好的指引。細酌淺嚐之餘，更能體會此書之博大精深。願讀者皆能有所受益，實為本書之最大意義。

目錄

譯者序		二
前言——本書作者代爾·卡耐基的成功	羅威·湯姆士選述	七
原著序——「這本書的完成」	代爾·卡耐基	二二
第一篇 待人的基本技巧		二七
第一章 如果你要採蜂蜜、切莫踩蜂房		二八
第二章 待人的大秘訣		三九
第三章 能做到這點就可左右逢源，否則到處碰壁		五〇
如何從這本書裡獲得最大效益		六五
第二篇 使人喜歡你的六種方法		七一
第一章 如果這樣做，你將到處受歡迎		七二

第三篇 得人同意於你的十二種方法

第二章	如何給人好印象	八四
第三章	你要避免發生麻煩，就請這樣做	九一
第四章	如何養成優美而得人好感的談吐	九八
第五章	如何使人感到興趣	一〇八
第六章	如何使人很快的喜歡你	一一二
提要		一二四
第一章	你不可能在爭辯中獲勝	一二五
第二章	如何避免製造敵人	一二六
第三章	如果你錯了就承認	一三三
第四章	使你走上理智的大路	一四三
第五章	蘇格拉底的祕密	一五〇
第六章	處理一個抱怨者的安全手法	一六一
第七章	如何使人跟你合作	一六六
第八章	一個創造奇蹟的公式	一七二
第九章	每個人所需要的	一七九
第十章	人人都喜歡的吸引力	一八三
		一九〇

第十一章	實行、推進，別停頓下來	一九六
第十二章	當你無計可施時，不妨試試這個	一九九
提 要		二〇二

第四篇	改變人而不觸犯或引起反感的九種方法	二〇五
-----	-------------------	-----

第一章	如果你必須批評，這是開始的方法	二〇六
第二章	如何批評才不致招怨	二一二
第三章	先說出自己的錯誤	二一四
第四章	沒有人喜歡接受命令	二一八
第五章	讓對方保持他的面子	二二〇
第六章	如何鼓勵人們成功	二二三
第七章	給狗取個好名字	二二八
第八章	使錯誤看起來容易改正	二三二
第九章	使人們樂意做你所要的事	二三五
提 要		二三八

第五篇	創造奇蹟的信件	二四一
-----	---------	-----

第六篇	使你的家庭更快樂的七種方法	二五一
-----	---------------	-----

第一章	如何最快速的自掘婚姻的墳墓	二五二
第二章	愛——就讓他自在的生活	二五九
第三章	這樣做你就快要離婚了	二六二
第四章	使人快樂的方法	二六六
第五章	對女人特別有意義的事	二七〇
第六章	如果你要快樂，別忽略了這些	二七三
第七章	不要做一個「婚姻的文盲」	二七七
提要		二八〇
附錄		二八二

前言——本書作者代爾·卡耐基的成功

羅威·湯姆士選述

那是去年一個寒冷的冬夜，兩千五百位男女擠進紐約一家「賓雪凡尼亞飯店」的舞廳裏。在七點半前，這店面積寬敞的舞廳裏已座無虛席，全部客滿，時間到八點鐘時，那些情緒熱烈的男女羣衆，還是往裏面湧去。

這時樓廂也擠滿了人，遲一步進來的，要找個站立的地方都不容易了。他們忙完一整天疲累的工作後，還要來這裏站一個半小時……那是爲什麼？

觀賞時裝表演？

看大明星登臺實況演出？

不，都不是；這些人是看到報上一則廣告，而被吸引來的。那是前天，他們從紐約的太陽報上，看到一則整幅版面，引人注意的廣告。

那幅廣告上這樣刊登出：

「增加你的收入，

學習如何有效力的講話，

準備做個領導者的資格。」

信不信由你，在這個世界最繁華的都市裏，社會不景氣的情況下，有百分之二十的人口

依賴救濟金生活的時候，有兩千五百人由於看到那則廣告，離開自己家庭到「賓雪凡尼亞飯店」去。

這廣告不是刊登在普通小型報紙上，而是登在紐約市最夠資格的「太陽報」上。「太陽報」的讀者，大部份是社會上層經濟階級的人——一般高級職員，東主老板，和企業家諸類，他們每年收入從兩千元，到五萬元不等。

這些男女們，是來聽一個最實用、最新穎的，一項「有效力的講話，以及事業上影響他人的方法」的學理演講——由「代爾·卡耐基」——有效力的講話及人類關係講習會主辦。

那兩千五百位工商界男女，為什麼來參加這項演講研究會？

那是由於社會不景氣，而所產生的求知慾？

顯然不是的……這種研究會的課程，在紐約市每一季對滿廳的人士的演講，已經有二十四年了。

在那期間，有一萬五千名以上的商人，和專業者受過代爾·卡耐基的訓練。甚至於那些規模宏大，寧願守舊，不輕易聽信人的機構，像「西屋電器公司」，「馬克意爾出版公司」，「白羅克聯合煤氣公司」，「白羅克商會」，「美國電氣工程師協會」，和「紐約電話公司」等，也在自己機構裏，爲了他們普通職員和高級職員的便利，而舉辦了這種訓練研究會。

這些人離開小學、中學、學院，已經十年或二十年了，再來接受這項訓練，這是對我們教育制度上驚人欠缺的一項明顯發現。