

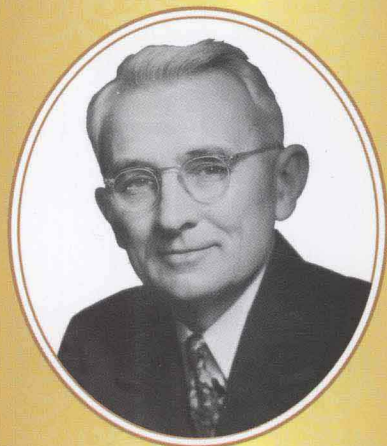
[美] 戴尔·卡耐基 著

20 世纪伟大的心灵导师最成功的经典著作

# HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

# 人性的弱点

## 全集



迄今最完整、最忠实于原著的中译本



商务印书馆国际有限公司

HOW TO WIN FRIENDS  
AND INFLUENCE PEOPLE

# 人性的弱点

全集

[美] 戴尔·卡耐基 著

嘉晟 译

商务印书馆国际有限公司

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

人性的弱点:全集珍藏版 / (美) 戴尔·卡耐基 (Carnegie,D.) 著; 嘉晟译.

—北京: 商务印书馆国际有限公司, 2013.11

ISBN 978-7-5176-0053-4

I . ①人… II . ①卡… ②嘉… III . ①心理交往—通俗读物 IV . ① C912.1 — 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 216459 号

## 人性的弱点 (全集珍藏版)

作 者 戴尔·卡耐基

译 者 嘉晟

项目统筹 彭月兰

出版发行 商务印书馆国际有限公司

(地址 北京市东城区史家胡同甲 24 号 邮编 100010)

(总编室电话 010-65592876 市场营销部电话 010-65598498)

经 销 全国新华书店

印 刷 三河紫恒印装有限公司

开 本 147mm × 210mm 1/32

印 张 14.125

字 数 332 千字

版 次 2014 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5176-0053-4

定 价 32.00 元

版权所有 • 侵权必究

如有印刷质量问题, 请与我公司联系调换。

## 自序

preface

三十多年以来，美国出版的书籍不下于二十万部，但是大部分都是枯燥无味的，甚至还有许多书籍是亏本运营的，我并没有说是很多。世界上一流出版发行公司的总裁，最近曾对我说，他们公司的出版经验已经有七十五年了，但是每出版八本书，就有七本是亏本的。

我何必冒险来写这本书呢？而且在我写好之后，你又为何用心阅读呢？

这两个问题都是很值得重视的。

为了可以很清楚地诠释写这本书的经历，下面简单地介绍几件实例。

从1912年以来，我就在纽约为职业人士教授教育课程。最初时，我只开设了演讲课程，开设这门课程的目的，是为了运用现实的实际经验，更好地训练职业人士在商业团体和交流中，能够很准确地表达出自己内心最明智的想法。

经过几季的培训，我意识到，他们虽然很需要演讲的能力，



但是更需要一些日常生活中为人处世技巧的训练。

我也慢慢地意识到，自己也很需要增强这类的训练。现在回忆起自己的经历，会为自己的缺失而感到惊恐不安。如果在二十年前，我手中有这样的一本书，它所创造的价值是无法估量的。

你当前面对的最大问题，就是如何与人相处。假如你是一名生意人，那么就更应该关注此类问题了；即便你是建筑师、会计师或是工程师，甚至是家庭主妇，也会有同样的需求。

几年前，我在卡耐基慈善基金会的赞助下，开展了一项调查研究，并最终得到了重要的发现，后来卡耐基技术研究所也证实了这一重大发现：从调查的数据上显示，一个人获得经济上的成功，15% 来源于自身的智能，而剩下的 85% 则来源于内心的人格以及领导才能。

数年来，我每次在费城工程师协会开课时，同时也会在美国的电机工程协会开班。有 1500 多名工程师来过我的见习班。根据我多年的观察，最后察觉到，在工程界获得高薪的人，往往不是那些熟悉工程技术的人。

我们可以每周拿出 25~55 美元的薪金，雇用那些工程人员。建筑、会计或者其他专业的技术人才，人才市场中随时有这样的储备。如果有这样的人，除了技术之外，再加上创新能力、领导才能以及激励人的能力，那么他的收入就会很自然地提高好几倍。

在约翰·洛克菲勒的事业处于巅峰时期时，曾经对白罗雪说：“与人应对的能力，也是一种像咖啡、白糖那样，可以用钱购买的商品。我很乐意为这种商品付出薪金，因为它的价值高于世界上的任何一种东西。”

芝加哥大学曾经与青年会学校联合举行了一次调查研究——



确定成年人的需求！这次调查花费了两年的时间，同时研究的费用是两万五千美元，在梅立顿·康耐铁克举行了最后一部分的调查。梅立顿是公认的美国典型市镇，那里的成年人都是这次调查访问的对象，同时让他们分别回答了 156 个不同的问题。

这类的问题主要包括：你读什么专业？你的学历？你的愿望是什么？你最喜欢的学科？你的收入？你的嗜好等之类的问题。

那次调查的结果表明，健康是一般人最注意的问题；第二关注的便是怎样去了解别人、怎样为人处世、怎样获得别人好感的一些方法技巧。

举办这次调查的委员们，决定为梅立顿的成年人举办一场这类的演讲课。他们一直在努力地寻找有关这类问题的书籍，但是却没有找到一本可供参考的。最后，他们只好去请求一位世界著名的成人教育家，问他是否有一本可供成年人学习的书籍，那位教育家回答道：“虽然我知道现在的成年人需要什么，但是从来都没有人写过他们所需求的书籍。”

根据我的经验，可以确定他的话是正确的。我自己也已经花费了很长的时间去寻找一本在人际关系方面适用的书籍。

因为很多人都渴求有一本这样的书，所以我才尝试着去写一本，这本是我为讲习班所撰写的，希望你也可以喜欢。

为了撰写这本书，我阅读了有关这方面所有的资料，也阅览了迪克斯的报纸信箱、一些离婚案例、双亲杂志以及很多的名著。与此同时，我还雇用了一位曾经接受过培训的人，进行调查研究。他用了一年半的时间，去各大图书馆中查阅遗漏的资料，钻研各种心理学的书籍以及一些杂志文章，仔细研读了无数的名人传记，寻找各个时代的伟人如何与人相处的方法。

我们研读了各个时代的名人传记，了解从凯撒到爱迪生那些



伟人的生平事迹。有关罗斯福的传记，我就收集了一百多本。我们决定不管付出何种代价，都要找出自古以来的为人处世的实际意见。

我也曾经访问过很多世界名人，尽量在他们身上找出与人应对的技巧。

依据这些资料，我写了一篇很简单明了的演讲稿《如何为人处世，以及影响他人》。起初这篇讲稿是很简短的，由于把一部分的内容加以延伸，现在已经成为一篇九十分钟的稿件了。数年来，每次在卡耐基研究所的课程中，我都会把这篇演讲稿讲给他们听。

我讲给他们听的同时，还会要求他们在日常社交中加以实践，然后回到讲习班，讲出自己的经验和心得。这是一项趣味十足的课程。这里的商业人士，急于想自我完善，对于这种新实验的方法表示非常认同。这是为成年人设立的第一个，也是唯一一个人际交往研究的实验室。

这本书并不是在一般写作情境下完成的，而是像婴儿一样一步步成长的。它在实验室中慢慢地成长发育，也是数以千计人的成功的范例。

数年前，我们把这套经验印刷在比明信片还小的卡片上，等到下一个季度，我就会把它印在比明信片大的卡片上。然后依次下去是一本册子，最后到一本书。每次的尺寸、范围都会不断地扩大，直到经过十五年的研究与实验，才得到了这本书。

我们这里的每一个原则，都不是凭空捏造的，而是有很大的实用性。听起来有点不可思议，但是这些原则的确改变了不少人的生活与习惯。

有这样一个实例：有一位拥有三百多名员工的老板，加入我的见习班。数年来，他一直无理地责骂、评判自己的员工，他从



来没有说过什么温和的话语。在研究这本书上的原则后，这位老板改变了自己的态度。在他管辖的机构中，出现了一种忠实合作的精神面貌：原先的三百多个仇人变成了现在的朋友。

在见习班的一次演讲上，他得意扬扬地说：“从前的我，在机构巡视一圈，没有一个人向我打招呼，那些员工看到我之后，就立刻把脸转过去，但是现在他们已经成为我的朋友了，就连门卫，也会叫我的名字，与我很热情地打招呼。”

这位老板现在有很多的朋友，更重要的是，他在事业上与家庭中都获得了更多的快乐。

很多推销员，用了见习班上的原则，使他们的销售业绩翻了几番。有很多以前没有客源的推销员，现在也有了自己的客户。公司的高层，不但获得了更高的权位，也增加了自己的薪金。上次在见习班做报告的高层，在运用见习班上的原则后，使自己的年薪增高了五万美元。另外的一位煤气公司的高层，由于没有很好地引导别人，公司对他已经有了降职的决定。经过一段时间的训练，不但挽救了他六十五岁被降职的危机，同时也提升了他的薪资待遇。

在一次课程结束后的聚会上，那些太太们对我说，自从他们的丈夫参加了培训，他们的家庭生活也很幸福美满了。

威利姆·贾姆士是哈佛大学的知名教授，他曾经说过：“假如与我们现在的成就做比较的话，我们都处于半醒状态，因为我们只利用了一小部分身心的资源。在我们的极限内，还有很多潜在的能源，可是我们从来都没有去运用它们。”

这本书的目的，就是帮助你发觉、利用潜伏在你身心中的巨大却没有被利用的能源。

假如你在看完这本书的前三章后，对日常生活还没有些许调



整的话，那至少对于你来说，这本书就是一个败笔。因为教育最大的目的，不是求更多的知识，而是付出实际的行动。

这就是一本值得付出行动的书！

卡耐基

1936 年

自 序 // I

**第一卷 为人处世的诀窍** // 001

第一章 少一分责备，多一分理解 // 002

第二章 拿出真实，诚恳赞赏 // 014

第三章 关注他人的核心需求 // 023

**第二卷 给人留下好印象的技巧** // 033

第一章 诚心诚意地对别人感兴趣 // 034

第二章 时时展露你令人倾心的微笑 // 043

第三章 切莫忘记他人的名字 // 049



第四章 专注于聆听 // 055

第五章 了解他人的兴趣，并迎合他 // 062

第六章 巧妙地突出他人的重要性 // 066

### **第三卷** 妙赢他人赞同的要诀 // 077

第一章 避免争论，永不正面冲突 // 078

第二章 真诚待人，勿制造敌人 // 083

第三章 勇于坦承自己的错误 // 091

第四章 友善为先，理智至上 // 096

第五章 让对方给予肯定的回答 // 104

第六章 鼓励对方畅所欲言 // 108

第七章 引导对方主动说出你的意见 // 113

第八章 站在对方的角度分析问题 // 120

第九章 同情别人的需求 // 125

第十章 激发对方内心潜藏的高尚 // 132

第十一章 戏剧艺术化地展现自己 // 138

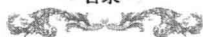
第十二章 提出有价值的挑战 // 142

### **第四卷** 巧妙说服别人的窍门 // 147

第一章 从真诚欣赏开始 // 148

第二章 委婉地指出对方的错误 // 155

第三章 少恶意责备，多鼓励对方 // 160



- 第四章 先说自己的错误 // 163
- 第五章 多建议，少命令 // 168
- 第六章 赞许别人微小的进步 // 171
- 第七章 顾全他人的面子 // 177
- 第八章 给别人一个好名声 // 182
- 第九章 控制说话的主动权 // 187

## **第五卷 保持平安快乐的秘密** // 193

- 第一章 保持本我，做好自己 // 194
- 第二章 拥有良好的工作习惯 // 202
  - 第一条不好的工作习惯：办公桌杂乱无章 // 202
  - 第二条不好的工作习惯：做事不注重轻重缓急 // 205
  - 第三条不好的工作习惯：积压文件，不及时处理 // 206
  - 第四条不好的工作习惯：组织、授权不恰当 // 206
- 第三章 自我放松，不要输给疲倦 // 208
- 第四章 让自己的工作变得丰富多彩 // 213
- 第五章 活在当下 // 220
- 第六章 切勿报复你的敌人 // 230
- 第七章 不要求别人感激你的恩惠 // 237
- 第八章 记得你所得到的恩惠 // 243
- 第九章 在人生中反败为胜 // 250
- 第十章 忘却自我，为他人着想 // 258
- 第十一章 不为不公平的批评而苦恼 // 265

第十二章 欣赏别人的批评 // 269

第十三章 自我批评 // 273

## 第六卷 叱咤风云的职场艺术 // 279

第一章 推销自己的秘诀 // 280

第一，得体的形象 // 280

第二，言语要得体大方 // 282

第三，自信地表现本我 // 283

第四，妥当地解决问题 // 284

第二章 职场中的口才表达 // 286

第三章 掌握与上司交流的学问 // 291

第一，主动出击 // 292

第二，学会提意见 // 292

第三，勇敢地表达自己 // 293

第四，正面批评与指正 // 294

第五，注意自己的语言表达 // 295

第六，把握提条件的度 // 295

第四章 掌握与同事交流的艺术 // 297

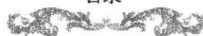
第一，多一分赞赏，少一分指责 // 297

第二，调节心态，端正态度 // 298

第三，学会幽默，调节氛围 // 298

第四，善于聆听，少发言 // 299

第五，学会委婉拒绝 // 299



第六，不要触及交谈的禁忌 // 300

## 第五章 把握与下属的沟通智慧 // 301

第一，明朗、正确地下达命令 // 301

第二，随时准备与下属谈心 // 302

第三，批评要有效 // 303

## 第六章 职场的禁忌 // 305

第一，家产问题 // 305

第二，薪水 // 306

第三，公司之间的对比 // 306

第四，避免口无遮拦 // 307

第五，窥探别人隐私 // 308

## 第七卷 家庭幸福的相处之道 // 309

### 第一章 与女性的相处之道 // 310

第一，不断赞赏和感谢她 // 312

第二，要对妻子关怀、慷慨 // 313

第三，不要邋遢，注重自己的形象 // 315

第四，了解她的辛勤付出 // 316

第五，做妻子的坚强后盾 // 316

第六，懂得分享妻子的爱好 // 317

第七，时刻向妻子展示你的爱 // 318

第八，不要用缄默让妻子饱受煎熬 // 320

### 第二章 与男性的相处之道 // 322



第一，兰质蕙心，通情达理 // 323

第二，做个无微不至的女性 // 323

第三，做个善于聆听者 // 325

第四，与丈夫步调一致 // 325

第五，不要太能干 // 326

第六，保持自我本色 // 326

第七，作为女人，要喜欢自己 // 327

第三章 切忌恶意的批评 // 328

第四章 真诚地赞美对方的优点 // 330

第五章 不强行改变对方，给对方自由 // 333

第六章 不要把离婚当儿戏 // 336

第七章 数落是魔，一触即发 // 339

第八章 注意生活中的小细节 // 345

第九章 有绅士风度，礼貌待人 // 348

第十章 及时地阅读有关婚姻性生活的书籍 // 352

第十一章 做好性沟通 // 355

第十二章 保持愉快的氛围 // 359

第十三章 妥善处理夫妻间的职业冲突 // 364

## **第八卷** 与金钱和平共处 // 369

第一章 金钱的本意 // 370

第二章 不要为金钱烦恼 // 375

第一，把实际消费记录在纸上 // 377



第二, 拟订一份适合自己的预算计划 // 377

第三, 花钱要物有所值 // 378

第四, 不要为自己的收入而苦恼 // 378

第五, 投保 // 379

第六, 让子女养成对金钱负责的好习惯 // 379

第七, 家庭主妇也要为家庭经济方面出一份力 // 379

第三章 通过学习, 提高财商 // 383

第四章 养成一种节约的好习惯 // 388

第五章 节约不等于吝啬 // 391

第六章 减少可观的消费 // 396

## 第九卷 具有魔力的信函 // 401

## 第十卷 为自己的一生做个计划 // 409

第一章 树立目标 // 410

第二章 选定一生的起跑点 // 413

第三章 绘出生命的宏伟蓝图 // 416

第四章 做好一生最重要的决定 // 418

第五章 拥有一份适合自己的计划 // 424

第六章 进行自我盘点 // 429

第七章 适时调整自己的人生计划 // 432



# HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

第

一

卷

## 为人处世的诀窍