

人性的弱点

戴尔·卡耐基【美】

概述

一个人经济上的成功，的有百分之十五是由于本人的技术，和智识。而其中百分之八十五，都是出于「人类工程」即人格，和领导人的能力。

学习条件：

有一种**深入、内驱的学习欲望**，一个增加你应付他人能力的**强烈决心**。

第一章·待人基本技巧

如欲采蜜，勿蹴蜂房

如果想要采蜜，就不要用脚踢蜂房。比喻想让一个人有好的表现或成果不要用强硬极端的手段，那样会起到反面效果

批评不但不会改变事实，反而会招致愤恨，从而事与愿违。

德国军队里的士兵们，在发生某一件事后，不准许立即申诉、批评。他需要怀着满肚的怨气睡去，直到他这股怨气消失。

要显示一个伟大人物的伟大之处，那就要看他如何对待一个卑微的人。

与人相处的大诀窍

天下只有一个办法能使人去做任何一件事：使人自己愿意去做那件事

佛洛依德：凡你我所做的事，都处于两种动机：**性的冲动、能成为伟人的欲望**。

杜威：人类天性中最深切的冲动——成为重要人物的欲望。

林肯：「每个人都喜欢受人恭维」

贾姆士：人类天性至深的本质，就是渴望为人所重视。

人类尤其在意【自重感】

于是：

- 没有人内心深处不喜欢别人的赞赏
- 许多人以自己的名字来命名物品以获取自重感
- 精神错乱的人，在他错乱的精神世界中，找到了现实中无法获得自重感。

爱默逊：「凡我所遇到的人，都有胜过我的地方，我就学他那些好的地方。」

所以：待人时，请献出你真实真诚的赞赏。

左右逢源

世界上唯一能影响对方的方法，就是谈论他所要的，而且还告诉他，如何才能得到它。

钓鱼：不要想自己想要的（自己的欲望），而要想鱼儿所想（虫子）。用此法“钓人”。

知道了别人想要的是什么，就可以利用它想要的东西，调动他、操控他。

例子：如果你不愿意你的孩子吸烟，你不需要教训他，只需告诉他，吸烟可能使他不能参加棒球队，或是不能在百码竞赛中获得胜利

从你来到世界上这一天开始，你所有的每一种举动，出发点都是为了你自己，都是因为你需要些什么。

人类行为是由我们的基本欲望产生的，是我们无意识/有意识的内部需求所驱动的。

对于想要说服人家的人，最好的建议，是无论在商业中、家庭中、学校中、政治中，都要先激起对方某种迫切的需要，若能做到这点就可左右逢源，否则到处碰壁。

「恩地·卡耐基」有过一椿启发人的事：他嫂嫂为她两个儿子忧急成病，这两个孩子在耶鲁大学念书，可能由于他们自己事情很忙，而把家信给疏忽了，却没有想到家里忧急挂念的母亲。

两个儿子不回信

经典

「恩地·卡耐基」知道这件事后，他给两个侄儿写了封闲谈的信。他在信后附上一句，说是给他们每人寄上五元钞票一张。

写信说寄了钱，但制造忘了装进去的假象

可是，他并没有把钱装入信封。

于是，两个儿子没有收到钱，必然回信

很快的回信来了，两个侄儿谢谢他们的叔父，而他们也信中带上这样一句钱没有收到。

明天你要劝说某人去做某件事，在你尚未开口前，不妨自己先问：我如何能使他要做这件事？

关于人与人之间，建立关系的艺术，这里有一个很好的建议：

如果有一个成功秘诀的话，那就是如何得到 对方『立场』 的能力；

「得到对方的立场，由对方的观点来看事物，正同由我们的观点一样」，然而 99% 的人都很少站在对方立场，思其所思。

推销：要推销人们需要（显式/隐式）的东西，要激发他们的需要。

销售：站在买主的角度思考他们需要什么。

设身于他人境地，解他人意念活动。永远站在别人立场去打算、设想，并由对方的观点，去观察事物的趋向。

「表现自己，那是人性最主要的需要。」

35 页那几个例子真的好，多温习一遍。

第二章·使人喜欢你 6 法

1. 如何让人喜欢你？

电话公司调查，人最常用的字是——我

大多数人终身的错误，就是只想着别人关心、关注自己，对自己发生兴趣

如果我们只是想使人注意，使人对我们发生兴趣，我们永远不会有很多真诚的朋友……朋友，真正的朋友，不是那样交到的

《生活的意义》：一个不关心别人，对别人不感兴趣的人，他的生活必遭

受到重大的阻碍、困难，同时会给别人带来极大的损害、困扰，所有人类的失败，都是由于这些人发生的。

当我们想要交朋友，应该先出来替别人做一些需要时间、精力、公义、体恤的事。

西罗斯：要想别人对我们发生兴趣，我们先要对别人发生兴趣。

要使别人喜欢你，**第一条规则就是：真诚对别人发生兴趣**

2.如何给人好印象

一个人的行动，比他所说的话，更有具体的表现，而人们脸上的微笑，就有这样的表示：我喜欢你，你使我快乐，我非常高兴见到你！

为什么人们那么喜欢狗？我相信也是同样的原因……你看牠们那么的喜欢跟我们接近，当牠们看到我们时，那股出于自然的高兴，所以人们也就喜欢了牠们

微笑是从内心发出的，那种不诚意的微笑，是机械的、敷衍的，也就是人们所说，那种「皮笑肉不笑」的笑容，那是不能欺骗谁的，也是我们所憎厌的。

如果你希望别人用一副高兴、欢愉的神情来接待你，那么你自己先要用这样的神情去对别人

我曾经向上千个商界人士建议，于**每天的每一个时候，遇到人就展开一个轻松的微笑。**

如果自己笑不出来，那么有2方式：

1. 强迫自己微笑，如果自己一个人，吹吹口哨唱唱歌，尽量让自己高兴起来，就好像你自己真的很快乐一样。

有一条路径可以把你带到快乐的境界——让自己知道，快乐是自己内在的心情，不需向外界寻求。

2. 用思维驱动改变自己：幻想那个自己想成为的人。要时时把自己想象作怀有才干，待人诚恳，有益于社会的一个有用的人。你有了这种想法后，会时时刻刻的改变你自己，使你的人格渐渐变成这种典型。

保持一种正确的心理状态--**勇敢、诚实，和乐观。**

让人喜欢你的第二项规则：**微笑！**

3. 如何避免麻烦？

吉姆——帮助罗斯福进入白宫

他能记住 5 万人的名字。每到一个地方都会去见熟人，吃饭、谈论。罗斯福也是一样，总是记住每一个人都名字。

人们讨厌别人把自己的名字叫错，人们非常重视自己的名字

这是他童年的一页回忆：这个苏格兰男孩曾经获得一只兔子，是母的。这头母兔，很快的生下一窝小兔来。可是，找不到可以喂小兔吃的东西。但是「恩特·卡耐基」想出一个聪明的主意来。他跟邻近的那些小孩子说，如果谁去采小兔吃的东西，这头小兔就用谁的名字

人们都极其重视自己的名字，尽量设法使自己的名字留传下去。

当你们再次见面时，你能在叫出他人的名字，对方对自己会有莫名的好感。

一个政治家的第一课就是：记住选民的名字

如果没听清楚，就说：“对不起，我没听清楚”，“对不起这个字如何拼”

让人喜欢你的规则 4：记住你所接触的每一个人的名字。

4. 如何养成优美而得人好感的谈吐

最爱挑剔的人，最激烈的批评者，往往会在一个怀有忍耐、同情的静听者面前软化下来！这位静听者，必须要有过人的沉着，他必须当着寻衅者像一条大毒蛇张开嘴巴的时候——静听

要记住：跟你说话的人，对他自己来讲，他的需要、他的问题，

比你的问题要重要上百倍。他的牙痛，对他来讲，要比发生天灾死了数百万人还重要得多。他注意自己头上一个小疮愈，比注意发生大地震还来得多

第 4 原则：做一个善于静听的人，鼓励别人多谈谈他们自己。

如何使人感兴趣

深入人们心底的最佳途径，就是对那人讲他知道得最多的事物。人们

总是对了解自己喜欢的事物的人感到内心的喜欢。

使人喜欢你的第五项原则就是：就别人的兴趣讨论。

如实使人很快喜欢你

定律：永远使别人感到重要。

杜威：自重的欲望，是人们天性最急切的需求。

你希望别人怎样对你，你就该怎样对别人！

平时客气的话，像「对不起，麻烦你，请你，你会介意吗。．．谢谢你！」这些简短的话，可以减少人与人之间的纠纷，同时也自然地表现出高贵的人格来

有一条最明显的真理，就是你所遇到的任何人，几乎每个人，都觉得自己某方面比你优秀！

第六原则：使别人感到他的重要——必须真诚地这样做

● 提要使人喜欢你的六种方法

第一项规则：真诚的对别人发生兴趣。

第二项规则：微笑。

第三项规则：记住你所接触中，每一个人的姓名。

第四项规则：做一个善于静听的人，鼓励别人多谈谈他们自己。

第五项规则：就别人的兴趣谈论。

第六项规则：使别人感觉到他的重要——必需真诚的这样做。

记住名字，微笑着倾听，谈论对方的兴趣，对他们感兴趣，使他们感到重要

第三篇·得人同意的十二种方法

1. 你不可能在争辩中获胜

永远避免正面的冲突

一场辩论结束，哪些辩论的人，几乎都会更加坚持他们的间接，相信他们是绝对正确的。

能得到辩论的最大胜利，就是避免辩论。因为如果你胜了，还是和失败一样，因为你会使对方自卑，伤害对方的自尊。他会对你的胜利心存不满。

推销人员的第一条规则就是——不要争辩

富兰克林：如果你辩驳、反驳，获取你会得到胜利，可是那胜利是短暂的、空虚的——你永远得不到对方给你的好感。

当你要改变别人的意志时，就算你对了，也跟不对一样

你永远不能用辩论使一个无知的人心服口服

由人性的弱点——自重感来突破，如果你承认了他的自重感，那么他的[自我]将会伸展开来，变成一个和善、有同情心的人，以此来增加自我的自重感

比如，你和一个人争执得不可开交，然后你话锋一转，真诚地说一些认可他的话，那么他就会立即软下来，因为他的自重感得到了满足。

释迦摩尼：恨永远无法止恨，只有爱可以止恨

误会不能用争论来解决，需要用外交手段，和赋予对方同情来解决。

规则 1：在辩论中，获得最大利益的方式，就是避免辩论。

2. 如何避免制造敌人

罗斯福在白宫时：如果一天有 55%的时候是对的，那就是最好的了

如果你不能确定你 55%的时候是对的，那么你凭什么要指正人家的错误呢！

你可以用神态、手势、声调告诉他错了，但是如果你直接告诉他，他是不会感激你的，因为你对他的智力、判断、自信、自尊都给与直接的打击，他不但不会改变自己的意志，还会向你法鸡——因为你伤害了他的自尊。

说[你不承认自己有错，我那证明来给你看]，就等同与[我比你聪明，我要用事实来纠正你的错误]

这是一种挑衅，一种挑战

改变别人的意志是极其不容易的，即使你使用最温和的方式

如果你要纠正某人的错误，你必须要用一种巧妙的方式

【我们要比人家聪明，可是你却不能告诉他，你比他聪明】

如果有人说了句你认为错误的话，你知道他是说错了。若是用下面的口气来说，似乎比较好一些：「好吧，让我们来探讨一下……可是我有另外一种看法；当然也许是不对的，因为我也经常把事情弄错，如果我错了，我愿意改正过来……现在让我们看看究竟是怎么回事？」

[我们有时候发现自己会在毫无抵抗和阻力中，改变自己的意念。可是，如果有人告诉我们是错的，

我们却会感到懊恼和怀恨。我们不会注意一种意念养成,可是当有人想要抹去我们的那股意念的时候,我们对这份意念突然变得坚实而固执起来。并非是我们对那份意念的偏爱,而是我们的自尊受到了伤害]

使用[我的]来表明自己的立场,而不要尝试改变别人的立场,[我是这样想的···我推测,我想象]

对一桩我们认为对的事,我们总是乐意继续相信它,如果有人对这种事发出质疑,往往激发我们的反感,并用各种方法来辩护。

当我们有错误的时候,我们或许会承认,前提是对方能给我们承认的机会。如果有机会,我们会及其自然地承认。比如,对方并不是批评,而是褒扬。

耶稣:赶快赞同你的反对者

别跟你的顾客、丈夫、敌手争辩了,别指责他错了,别激怒他,不妨用点外交手段

第二项规则:

尊重别人的意见,永远别指责对方是错的。

3.如果你错了就承认

人的共性:他需要得到一种自重感,当我承认错误时,他唯一能获得自重感的方式——就是采取宽容的态度,显示出他的仁慈。

如果已经知道自己要受到责罚,何不先责备自己,找出自己的缺点,这比从别人嘴中说出批评要好受得多。

在别人责备你之前,很快找个机会承认自己的错误,对方想要说的话,你自己替他说了,他就没有话可说了,那么你有99%的机会被谅解。

4.使你走向理智的大路

