

世界著名成功学家文库

Carnegie



Dale Carnegie
戴尔·卡耐基

人性的弱点全集

张延玲 张书珩译

由于卡耐基开创并倡导的个人成功学，已经成为这个时代有志

青年迈向成功的阶梯，通过他的传播和教育，

使无数人明白了积极生活的意义，并由此改变了他们的命运。

卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正价值是：

他把个人成功的技巧传授给了每一个想出人头的年轻人。

——美国总统肯尼迪

你真想将自己的生活改变得更好吗？如果是，那么本书可能是你

碰到的最好的书之一。阅读它，再阅读它，然后开始行动。

——奥格·曼狄诺

除了自由女神，卡耐基就是美国的象征。

——美国《时代周刊》

Carnegie

Carnegie

Carnegie

Carnegie

Carnegie
Carnegie
Carnegie

Carnegie

远 方 出 版 社

世界著名成功学家文库

戴尔·卡耐基
人性的弱点全集

张延玲 张书珩 译

责任编辑：王松年

封面设计：陈小牧

世界著名成功学家文库

编 著 者 张弘
出 版 远方出版社
社 址 呼和浩特市乌兰察布东路 666 号
邮 编 010010
发 行 新华书店
印 刷 北京市振宏福利印刷厂
版 次 2003 年 7 月第 1 版
印 次 2003 年 7 月第 1 次印刷
开 本 850 × 1168 1/32
印 张 150
字 数 3150
印 数 1—1000 套
标准书号 ISBN 7 - 80595 - 890 - 4/G · 285
定 价 300.00 元（全十五册）



远方版图书，版权所有，侵权必究。
远方版图书，印装错误请与印刷厂退换。

前 言

戴尔·卡耐基 (Dale Carnegie 1888—1955) 是美国著名的成功学家。从 1931 年他的第一部著作《语言的突破》开始，他的著作发行及于全球，几乎所有的语言都有译本。卡耐基成功教育机构造就了千千万万成功人士，从各界名流到普通百姓，几乎遍布各行各业。美国《时代周刊》曾评论说：“或许除了自由女神，卡耐基就是美国的象征。”他的著作及其读众构建了卡耐基成功帝国的神话，《人性的弱点》、《人性的优点》、《语言的突破》等几部著作，成为《圣经》之后人类出版史上最畅销书的书。世界传媒大王默多克说：“戴尔·卡耐基的这些原则如魔术般令人震惊，它改变了 3 亿人的生活。”

《纽约时报》发表议论说：“在出版史上，没有任何一本书能像卡耐基的著作那样持久深入人心，也惟有卡耐基的书，才能在他辞世半个世纪后，还能占据我们的排行榜。”

1888 年 11 月 24 日，戴尔·卡耐基出生于美国密苏里州一个贫穷的农家里，这个出生贫苦的孩子，早年受到了母亲的影响，长大之后做过教师、工人、推销员、演员……等工作。

但他的理想不是这些工作。他为没有实现大学时代写小说的梦想，并不能成就一番伟业而苦恼。他认为他应该过有意义的生活，这比赚钱更重要。他决心白天写书，晚间去夜校教书，以赚取生活费。他想为夜校教公开演讲课，因为他认为，大学时代他在公开演说方面受过训练，并积累有经验。这些训

练和经验，扫除了他的怯懦和自卑，让他有勇气和信心跟人打交道，增长了做人处世的才能。于是他说服了纽约一个基督教青年会的会长，同意他晚间为商业界人士开设一个公开演讲班。从此，他开始了为之奋斗一生的成功教育事业。

后来，卡耐基又发现，这些人不仅需要“有效的说话”，还需要一种在日常事务和社交场合中，与人相处的处世艺术，于是他又相继开设了人际关系班、推销人员班、管理讲习班、顾客关系班、人事发展班等，开创和发展了一种融合演讲术、推销术、做人处世术和实用心理学的训练方式。

卡耐基很赞成这样的一种观点：即一个人事业上的成功，只有百分之十五是由于他的专业技术，另外的百分之八十五要靠人际关系、处世技巧。因此，他的基本哲学思想，就是着眼于人的自信心的培养，促进人与人之间的沟通、交往、宽容，并汲取了行为科学和心理学的最新成果，使受教者成为事业成功、家庭幸福、个人快乐的人。

实践表明，卡耐基的教育是迅速成功的、有效的。很多著名人物都是卡耐基课程的学员，他们大都认为自己的成功应归功于卡耐基课程的教育。不少参议员、州长，以及其他官员，商业界高级人士，也把他们的成功归于他们在群众面前演说能力。接受卡耐基训练的许多男男女女都写信来说，他们在公众和私人生活方面，都比以前做得更为成功。

卡耐基的课程不仅使千千万万人个人的事业成功，家庭幸福，也能培养团体精神、合作精神，使一个部门、一个企业度过难关，走向成功和胜利。

由于卡耐基成人教育的成功，卡耐基的原则和方式，迅速

传遍美国。当卡耐基训练渐为人知，并且被承认为实用和迅速成功的法宝时，无论是在经济萧条时期渴望生活小康的普通民众，还是在经济发达的现代社会里期望获利更多的百万富翁，无论是梦想飞黄腾达、事业成功的军政要人、各界名流，还是企冀健康快乐、家庭幸福的家庭主妇，都感到接受卡耐基训练获得做人处世能力，是他们的一种需要，他们乐于从事并积极参加。正象洛克菲勒所说：卡耐基课程原则和精神他愿意付出比太阳之下任何东西更高的代价购买。

卡耐基一生写了不少文章，登载在报章杂志上，并开播了自己的无线电广播节目，谈了很多著名人物鲜为人知的一面。他的著作，都不单纯地为了出版才撰写的，而是由凝结了卡耐基成功教育成果的讲义、教材逐步丰富、发展成书的，它们不仅以教材的形式丰富和发展了卡耐基成功教育的内容，而且全部成为了畅销书。

《戴尔·卡耐基 人性的弱点全集》原是卡耐基教授写的一本关于改善人际关系、教人做人处世艺术的书。它是最著名的、使卡耐基享誉世界的书。此书对卡耐基原著作原义进行了深入阐述，它对于开阔我们的视野，改善我们的人际关系，特别是克服封闭式的人性弱点，将有宝贵的启示和借鉴作用。

在卡耐基逝世大会上，美国总统肯尼迪发表演讲说：“卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正的价值是：他把个人成功的技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。”

卡耐基并没有解决宇宙中深奥的问题。但他源于常理的哲理思考和教育实践，却施惠于千百万人。这些哲理帮助人们学

习如何处世，帮助人们获得自尊、自信和勇气，帮助人们克服人性的弱点，发挥人性的优点，开发自身潜在智能，从而获得事业的成功和人生的快乐，或许他比这一时代其他哲人所做的都多。

编者谨识

2003年4月

目 录

第一章 感动他人的原则 (1)

一 不过分责备别人 (2)

责备别人就如向天吐口水一样，一定会落回自己身上的。

二 引起对方自动自发的精神 (23)

一个真正的领袖，并不是利用他的那种有权势的地位，强迫别人在他的命令之下屈服的。他应该把下属的福利放在心中，这样，下面的人知道他是如此地关心他们。他们就会因此而信任他、尊敬他，并愿意尽他们的所能替他做任何事。

三 想钓到鱼 就要知道鱼想吃什么 (42)

首先，撩起对方的急切欲望。能做到这一点的人，可以掌握全世界。不能的人，将孤独一生。

第二章 受他人欢迎的奥秘 (63)

一 真诚地付出你的关怀 (64)

当你见到一张你和别人的团体照时，你最先注意的是哪一个人？肯定是“我”！如果我们只是引起别人的注意，想让别人留下印象，我们就不可能交到许多真心、诚恳的朋友。一位真正的朋友，不是用这种方法结交而来的。

二 微笑！微笑！微笑！ (91)

人是很容易被感动的，而感动一个人靠的未必都是慷慨的施舍，巨大的投入。往往一句热情的问候，一个温馨的微笑，就足以

唤醒一颗冷漠的心。

三 记住别人的名字…………… (111)

不要只记住对你重要的人，他们可能都已经得到了足够的关怀。不要忘记那些秘书、助理、接待人员以及信差，他们使你的生活有序却是常被忽略的一群。问问他们得意的事，这样做绝对是正确的，起码你的信件会更快送到你的办公桌上。

四 做个好的听众…………… (124)

当你与人交谈时，尽量少开口说话。伟大的人有个标志，就是能克制自己别说太多的话，而当他们说话时，他们说几句话就够了。

五 投其所好…………… (141)

我们要向做丈夫的欢呼致意，并希望每个家庭都不致少了他。我们不能对一家之主的男人过于持批评的态度，既然他已有结婚的勇气，相信也一定会愿意接受某些提示，以增进自己的婚姻幸福。

六 让他人感到自己重要…………… (154)

向别人表示出你的赞赏之情，这是一种最有力的行动。他们永远都不会忘记你的赞赏。如果你对别人讲“我爱你”，你并不知道别人会怎么去接受你的爱，而且，这句话必须得有一个合适的语境，才能与他人关联起来。

第三章 赢得他人赞同的方法…………… (180)

一 避免争论…………… (181)

试图以争辩的方式去改变别人还会导致一个更恶劣的后果：就算是你成功地使别人得以改变，但你却仍然不可能高兴起来。我们原想别人如你所愿地改变之后，我们就能得到快乐，可事实上，这种快乐永远不可能实现。

二 勇于承认自己的错误…………… (202)

如果我们听到有人说我们的坏话，我们不要先替自己辩护。我们要与众不同，要谦虚，要明理，我们要去见批评我们的人，要说“如果批评我的人知道我所有的错误的话，他对我的批评一定会比现在更加严厉得多”，我们要依靠自己赢得别人的喝彩。

三 以一种友善的方式开始…………… (220)

以一种友善的方式让对方获得安全感，这正是人际关系的创造中最大的乐趣所在。你首先得找出你自己的可以向别人开放的东西，然后回忆起相应的往事，最后把它们描述出来，这样我们的交谈就可以顺利进行下去了。

四 给对方说话的机会…………… (245)

多数人使别人同意他们的观点时，总是费尽口舌，尤其是推销员常犯这种划不来的错误。让对方尽情地说话！他对自己的事业和自己的问题了解得比你多，所以向他提出问题吧，让他把一切都告诉你。

五 从对方的角度看问题…………… (252)

对方为什么会有那样的思想和行为，其中自有一定的原因。探寻出其中隐藏的原因来，你便得到了了解他人行动或人格的钥匙。而要找到这种钥匙，就必须诚实地将你自己放在他的地位上。

六 不断地提出挑战…………… (264)

不论是个人还是企业，不论是服务、知识、技术、能力、市场等各方面，永远都不能停滞不前，尤其是现在的环境竞争如此激烈，即使你今天站在高处，谁也不能保证你明天不会栽下来。

七 启发，而不是直接下命令…………… (279)

要让别人乐意照着你所希望的去做，你就必须让他明白，他对你有多么重要，而他便会觉得这件事对他也有多么重要。

八 让别人保住面子..... (290)

让他人保全面子！这是多么重要呀，而我们却很少有人想到这一点！我们残酷地抹杀了他人的感情，又自以为是，我们在其他人面前批评一位小孩或员工，找差错，发出威胁，甚至，不去考虑是否伤害到别人的自尊。然而，一两分钟思考，一句或两句体谅的话，对他人的态度做宽容的了解，都可以减少对别人伤害。

人財盡費也且不

第一章

感动他人的原则

1

不过分责备别人

想找寻别人的缺点是白费的，对方一定会立刻摆出防御的姿态，把自己合理化。如果彼此僵持，是很危险的。

过去的德国军队很严谨地遵守一项原则，就是遇到不满时，不当场抱怨。无论心情多恶劣，也要忍过一个晚上，等第二天冷静下来，再把事情委婉道出。其实，这原则也可以适用于一般社会。唠叨不停的父母、成天啰嗦的妻子、喜好责骂佣人的雇主、还有爱挑剔别人缺点的人。

历史上有很多怒责别人而了无效果的例子。罗斯福总统与他下一任的塔夫脱意见不合，常起勃谿，导致二人共同领导的共和党的分裂，结果让民主党的威尔逊当选为白宫之主。不仅如此，更迫使美国加入第一次世界大战，而改写了整个人类的历史。现在让我们回溯这一段史实。1908年，罗斯福把总统职位让给塔夫脱后，便动身到非洲去猎狮子。等他回国后，竟大发雷霆，痛斥塔夫脱过于保守，与自己的意愿不合。为了确保下一任总统候选人的提名，罗斯福组织了进步党，却造成共

和党险些崩溃的危机，使提名塔夫脱为总统候选人的共和党，只得到巴马特州与犹太州的支持，写下了美国选举史上空前的失败记录。罗斯福怪罪塔夫脱，而受责的塔夫脱会坦然认错吗？当然不。

“无论如何，以我的立场，只能采取那样的方式。”塔夫脱理直气壮地为自己辩白。

俄克拉荷马州的乔治·约翰逊是一家营建公司的安全检查员，检查工地上的工人有没有戴上安全帽是约翰逊的职责之一。据他报告，每当发现工人在工作时不戴安全帽，他便利用职位上的权威要求工人改正，其结果是：受指正的工人常显得不悦，而且等他一离开，便又常常把帽子拿掉。

后来约翰逊决定改变方式。他再看见工人不戴安全帽时，便问帽子是否戴起来不舒服，或帽子尺寸不合适，并且用愉快的声调提醒工人戴安全帽的重要性，然后要求他们在工作时最好戴上。这样的效果果然比以前好得多，也没有工人显得不高兴了。

另外一例是迪伯特唐油田的贪污事件。这轰动一时的案件，使美国人民激愤了好几年。

贪污事件的主角是在哈丁总统时，担任内务部长的爱伯特·霍尔。当时霍尔掌握迪伯特唐油田和艾立克岗油田租赁的实权。这些油田是要供给海军使用的，而霍尔竟然未经招标，突然与朋友爱德华·杜海尼签订合同，擅自将油田出租，收了十万美金的贿款。接着下令将油田附近的所有同行赶走，以免艾立克岗的石油产量减少。这些无辜的受害者当然不会忍气吞声；便一齐到法院提出控诉，终于揭发了一亿美金的贪污事件。整个事件太丑恶了，使哈丁总统蒙受无形的致命伤，共和党也在全国人民的指责下声誉遽降，权高一时的霍尔也沦为阶

下囚。

霍尔被处以现职官吏史无前例的重罪，他是否会后悔自己的所作所为呢？答案是否定的。几年后，胡佛总统在一次演讲中提到：“朋友背信的椎心之痛，促使哈丁总统早日身亡。”霍尔夫人一听到这说法，猛然从椅上跳起，声嘶力竭地大叫：“什么？哈丁因霍尔背信而早死？岂有此理！我丈夫从来没有背叛过朋友！就是满屋的黄金也无法诱使他去做坏事！我丈夫才是朋友背信下的牺牲者！”

现在你可以明白，无视自己的错误而责备别人，是人类的天性。不只坏人如此，我们都是这样的。

当你想责怪别人时，不妨先想想上面我们所举的例子。责备别人就如向天吐口水一样，一定会落回自己身上的。

普利策是《纽约世界报》的老板，有一段时期还是《圣路易邮报》的主笔和老板。他对待他的记者们，好像父亲对待儿子们一样。而且那些记者们后来对待这位患眼病双目失明的上司，也好像孝子敬奉慈父一样。

有一个故事可以表明一个记者对于普利策先生的感情如何，不妨在此讲述一番。有一次，一个记者赴一个教会的布道会，在这个过程中，有一个劝道者低着头对这个记者说：“你不到面前来听么？”

他回答说：“对不起，我是一个记者，我到这里来是奉公行事的。”

那个劝道者说：“没有什么公事能比天主的公事还重要。”

记者说：“或许没有，但是在我心中，普利策比天主更重要。”

如果别人对你好，那么他们会死心塌地地替你工作，比你自已替你自己工作还要热心努力些。你能得到的好友愈多，就

愈能扩大你的人格的影响力；相反，你每多增加一个仇敌，就愈使你自己变得渺小。得到朋友的衷心帮助是个人工作效率中重要的一部分。

一个真正的领袖，总是想方设法避免为自己树立仇敌，或是尽量少犯使一个职员或工人怀恨在心的错误。鲍尔文火车头工厂的总经理沃克莱先生说，“我从事工作这么多年来，从来没有恨过别人，或是曾想过对某人进行报复。如果某人在某时做了对不起我的什么事情，我也并不记恨他。我会或者和他把事情谈清楚，或者设法永远回避他。”

纽约中央铁路局的前总经理克劳利以为，就算某人在什么事情上分明是做错了，一个聪明的人，也不会做“痛打落水狗”的傻瓜，而是适当给他退路，不过分责备他的，因为人都是有自尊的，如果你过分伤了别人的面子，那么，别人也迟早会找机会来报复你。只有那些没有经验的掌权者，才会不管三七二十一地严格执法，而不管这种严格对于被处分者会产生如何恶劣的影响。

克劳利在任某段段长期间，差不多出了一次大事故。有两个工程师，都在铁路上服务了很长时间的，但就是这样的两个人犯下了大错：有一次，由于他们的疏忽，差不多使两列火车要迎头撞上了。这么严重的事是完全无可推诿的，上面下了命令，要马上开除这两个失职的工程师。但是克劳利的想法却不同。

“像这样的情况，应当给予适当的考虑，”他反对说，“确实，他们的这种行为是不可宽恕的，是理应受到严厉惩罚的。你可以对他们进行严厉的处罚和教训，但是不可剥夺他们的位置，夺去他们惟一可以为生的职业。总的看来，这些年，他们不知创造了多少好成绩，为铁路事业的发展立下了多少汗马功

劳。仅仅由于他们这次的疏忽，就要全盘否定他们以前不少的功绩，这样未免太不公平。你可以惩治他们，但是不可以开除他们。如果你一定要开除他们的话，那么，就连我也开除。”

结果这两个工程师还是被留在那里，一直都在那里，他们都成了忠诚而效率极高的职工。

如果你看到了这种情形，你就不会为他们为什么会忠心耿耿地为克劳利做事感到奇怪了。显然，克劳利给他们帮了一个大忙，但同时他也替自己帮了一个忙。他本来可以因为他们犯了错而小气、刻薄、严厉地对待他们，这种态度也无可厚非。他甚至可以开除他们，而他们也无话可反抗，但是如果他这样硬着心肠“秉公执法”的话，无疑便会失去两个忠心的助手了。与此相反，他选择了合乎人情的办法，所以得到了两个有力的助手。

洛克菲勒某次本来有一个很好的机会，可以报复一个爱管闲事的职员的，但是他并不去报复。成功的人不应该小气。事情的经过是这样的：

“在那时，年轻的洛克菲勒空闲的时间很少，所以他总是带着一个可以收缩的运动器放在随身的袋里——就是一种手拉的弹簧，可以闲时挂在墙上用手拉扯的。有一天，他走到自己的一个分行里去，这里的人都不认识他。他说要见经理。

有一个神色傲慢的职员见了这个衣着褴褛的人，便回答说：“经理很忙。”

洛克菲勒便说，等一等不要紧。当时客房里没有别人，他看见墙上有一个适当的钩子，洛克菲勒便把那运动器拿出来，很起劲地拉着。弹簧的声音打搅了那个职员，以致使得他急忙跳进来，用很不高兴的神气望着他。

那个职员冲着洛克菲勒大声吼道：“喂，你以为这是什么