

发现未知的自己 拥有当下的力量

人性的弱点

全集

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

[美] 戴尔·卡耐基 著

曹顺发 董淑铭 译



NLIC2970869480



北京燕山出版社
BEIJING YANSHAN PRESS

发现未知的自己 拥有当下的力量

人性的弱点

HOW TO

PEOPLE

[美] 戴尔·卡耐基 著
曹顺发 董淑铭 译



北京燕山出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点全集 / (美) 卡耐基 (Carnegie,D.) 著; 曹顺发, 董淑铭译.

- 北京: 北京燕山出版社, 2012.10

ISBN 978-7-5402-2964-1

I . ①人… II . ①卡… ②曹… ③董… III . ①成功心理 - 通俗读物

IV . ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 238904 号

人性的弱点全集

[美] 戴尔·卡耐基 著

曹顺发 董淑铭 译

刘荣跃 主编

责任编辑 / 尚燕彬

装帧设计 / 小 贾

北京燕山出版社出版发行

北京市宣武区陶然亭路 53 号 邮编 100054

全国新华书店经销

北京盛源印刷有限公司印刷

开本 880×1230 1/32 印张 8.5 字数 202,000

2013 年 2 月第 1 版 2013 年 2 月第 1 次印刷

定价: 32.00 元

版权所有 盗版必究

谨以本书献给一位无须阅读它的人

我的挚友

荷马·克洛伊

本书助你提升八项技能

1. 摆脱思维定式,培养新思维,拓展新视野,树立新的奋斗目标。
2. 迅速轻松交友。
3. 提高人气。
4. 争取他人同意你的看法。
5. 增添影响力、声望以及成事的能力。
6. 化解抱怨,避免争论,确保与他人的交往顺利而愉快。
7. 成为一名优秀的演讲者、风趣的谈话者。
8. 激发同事们的热忱。

本书已为三十六种语言中的数千万读者达成了如上心愿。

成功也需不断完善

《人性的弱点》于一九三六年首次出版，当时的印数仅为五千册。戴尔·卡耐基和出版商西蒙及舒斯特均未指望该书的销量超过这一数字。让他们吃惊的是，该书竟然一夜走红，继而只得不停地再版，以满足日渐增多的大众之需。作为全球当下最畅销书之一，《人性的弱点》在出版历史上占有了一席之地。它触动了人们的神经，满足了人性的要求，这绝不是二十世纪上半叶经济大萧条后期的一种偶然现象，它的畅销一直延续至今，无疑证明了这一点。

戴尔·卡耐基曾说过，要挣到一百万美元并不难，而要在英语语言中植入只言片语则不易。《人性的弱点》成为了这样的只言片语：从政论、卡通读物到无数的小说，其文本中都引用、释义以及仿效过《人性的弱点》。该书在现存的每种语言中均有译本。每一代人都发现该书既新颖又与生活相关。

这一点给我们带来了一个逻辑上的思考：一本已经证明并将继续证明其活力并具有全球魅力的书，为什么还要加以修订呢？成功之作还要做什么样的翻新呢？

要回答这个问题，我们必须意识到，戴尔·卡耐基本人就是一位对自己的作品孜孜不倦加以修正和完善的修订者。他曾把《人性的弱点》

用做自己《有效演讲及人际关系》课程的教材,现在该课程仍用该教材。到一九五五年去世为止,他仍在不停地修改、完善该课程,好让它适用于不断增多的大众需求。对于当今生活的变化趋势,没人比戴尔·卡耐基更为敏感。他不停地提高并精炼自己的教学方法,还将自己的《有效演讲》更新了数次。倘若他活得更长久些,他本人一定会继续对《人性的弱点》进行修订,以便更好地体现二十世纪三十年代以来所发生的种种变化。

在第一版印刷时,该书出现的许多名人可谓家喻户晓,而当下的许多读者对此有些陌生。书中的一些例证和词句,在当今的读者看来,似乎跟维多利亚小说中的词句一样古怪、过时,就此而言,该书的主要信息和整体影响受到一定程度的削弱。

因此,我们此次修订的目的是向现代读者澄清并优化该书,除了几处删除及增加几处当代的例证外,我们没有对《人性的弱点》的思想和内容做出“修改”,戴尔·卡耐基的直率、清新风格完好无损——甚至连他那个年代的俚语都保留不变。一如其演讲,戴尔·卡耐基的写作风格活泼而口语化。

无论在本书中还是在其工作中,戴尔·卡耐基的声音仍一如既往地铿锵有力。世界各地正在接受卡耐基课程培训的人数以千计,这一趋势仍逐年上升。其他数以千计的人也正在阅读《人性的弱点》,并运用书中推荐的各种原则去完善自己的生活。我们本着精心打磨的精神,将本次的修订版奉献给各位读者。

多萝西·卡耐基

帮你发掘沉睡的财富

在二十世纪前三十五年间，美国出版商共计出版了二十多万不同种类的书籍。其中大部分味同嚼蜡，许多还亏了血本。世界上最大的出版公司之一的总裁曾向我坦言道，他拥有七十五年出版经验的公司每出版八本书，就有七本是亏本的。

那么我怎么能冒冒失失地再写一本书呢？而且在我写好之后，你又为什么还费心费力地去阅读它呢？

这两个问题再自然不过了。我打算尽力予以回答。

自一九一二年开始，我一直从事纽约商界和职业人士的教育课程培训。起初只举办各种演讲课程，这种课程针对成年人，我旨在运用实际经验，站在他们的角度，指导他们更明确、更有效、更沉着地表达自己的想法，无论是在商务会谈中，还是在各种团体面前。

可是经过几场演讲培训后，我渐渐发觉这些成年人的确非常需要有效演讲方面的培训，尤其在日常商务及社交方面，他们更需要得到与人相处艺术的培训。

我也渐渐觉察到我自己也亟须这方面的培训。当我回顾过去的岁月，我吃惊地发现自己就缺乏策略和理解力。我多希望二十年前手里就有这样一本书！如果有的话，那将是一种莫大的恩惠。

如何与人打交道也许是你面临的重大问题，假如你是一位商人，这一问题尤其如此。就算你是一位家庭主妇、建筑师或工程师，情况也是一样的。卡耐基基金会数年前曾资助过一项研究，该研究揭示了一个极为重要且富有重大意义的事实，而这一事实在卡耐基技术研究所另外的一项调查中也得到了证明。这些调查显示，即使在工程类技术领域，一个人要取得成功，其技术知识因素仅占百分之十五，而为人处世方面的因素，即人格和领导他人的能力却占了百分之八十五。

多年以来，我每季都为费城工程师协会举办培训课程，同时也为美国电机工程协会纽约分会开班。总计约有一千五百多位工程师参加过这个培训班。他们之所以来参加培训班，是因为通过多年的观察和经验最终意识到，在工程领域获得最高酬劳的人员往往不是最懂得工程学的人。比如说，一个人付出一点象征性工资，就可以聘用到工程、会计、建筑或其他专业的技术人员。不过，既有技术知识，又能发表自己独到见解、担任领导职责、激发他人热情的人，自然就更具有赚钱的潜力。

约翰·D.洛克菲勒在其事业的鼎盛期曾说过：“与人打交道的能力，就像糖或者咖啡等商品一样是可以购买的。”他还说过：“要得到那种能力，我愿意付出比天底下任何东西都昂贵的代价。”

为了开发这天底下最有价值的能力，你不认为国内每所大学都应该开设一些类似课程吗？可是截止我撰写本书之时，即便国内有一所大学专为成年人开设一门类似的实用性常识的课程，也未能引起我的注意。

芝加哥大学和基督教青年会联合学校曾做过一次调查，旨在确定成人究竟想要研究些什么。此次调查历时两年，花掉了两万五千美元。该调查的最后部分是在康涅狄格州的梅立顿进行的。梅立顿被认为是

典型的美国城镇。那里的每一名成年人都接受了采访，同时还应邀回答了一百五十六个问题，比如说，你从事的是什么职业或专业？你的学历如何？你怎样度过业余时间？你的收入是多少？你有哪些爱好？你有什么志向？你有哪些问题？你最关注的学科都有哪些？等等。此项调查的结果显示，成年人最为关注的是健康，其次就是人：如何了解他人、如何与他人相处、如何让他人喜欢自己、如何赢得他人同意你的看法。

负责此项调查的委员会决定为梅立顿的成年人举办这样的课程。他们千方百计地寻找一本相关话题的实用书籍，结果却一无所获。最后，他们去拜访一位闻名于世的成人教育权威，问他是否知道一本能满足这组人群所需的书。“不知道，”那位教育权威回答道，“我知道那些成人需要什么，可是他们所需要的书还未见人写过。”

凭着经验，我知道他这话说的是实情，因为我自己多年以来也在寻找，希望能获取一本实用而有效的人际关系手册。

鉴于此书并不存在，我才尝试为自己的培训课程撰写一本。就是这本书。我真心希望你们能够喜欢它。

为了撰写这本书，我曾经查阅了所有能找到的有关该话题的资料——从报纸栏目、杂志文章、家庭纠纷法庭记录，到先前哲学家及目前心理学家的著述。除此之外，我还雇用了一位训练有素的研究人员花了一年半时间，在各家图书馆中查阅我所遗漏的一切资料、探究各种旁征博引的心理学巨著、深入研究数百种杂志中的文章、搜索无数名人传记，旨在确认各个时代的领导者们的待人接物方法。我们阅读了他们的传记，也阅读了从尤利乌斯·恺撒到托马斯·爱迪生的生平纪事。仅西奥多·罗斯福的传记，我自己就阅读过一百多本。我们决定不惜时间和金钱，也要找出古往今来那些曾提出过有关赢得朋友

和影响他人的切实可行建议的先贤们。

我曾亲自访问过几十位成功人士，其中一些还是世界名人，例如发明家马可尼和爱迪生、政治家富兰克林·D. 罗斯福和詹姆斯·法利、商界领袖人物欧文·D. 杨、电影明星克拉克·盖博和玛丽·璧克馥，以及探险家马丁·约翰逊，旨在发现他们曾采用过的人际关系方面的技巧。

借助这些资料，我准备了一场简短的演讲。我给这场演讲取名为“如何交友和影响他人”。我之所以说是“简短”的，首先就是因为它的确很短，之后不久才逐渐扩展为长达一小时三十分钟的演说。多年以来，在纽约卡耐基研究所授课期间，我每次都要对那些成年人作一次这样的演讲。

给他们演讲之后，我都要求他们在商务和社交中加以实验，然后回到培训班讲述自己的经历和取得的效果。这是多么有趣的课后作业！一想到这种“新式实验室”的活动，那群急于自我改进的男女学员就感到非常着迷。这可是专为成人所设的绝无仅有的第一个人际关系实验室。

本书并不是按照通常意义撰写而成的，而是像一个孩子那样成长起来的。它是从实验室和成千上万的成年人的经验中成长、发展起来的。

多年前，我们把一套规则印在明信片大小的卡片上。到了下一次培训时，我们印制出更大的卡片，然后是印出小册子，再后来是一套小书。每次的尺寸、范围都加以扩大、充实。经过十五年的试验和研究才推出了这本书。

我们在这里所推出的规则不是什么理论或者揣测，它们有着十分神奇的效果。这听起来似乎令人难以置信，可据我亲眼所见，这些原则的采用确实改变了不少人的生活。

比如说，一位拥有三百一十四名员工的老板参加了这个培训班的课程。多年以来，他毫无顾忌地驱使、批评、斥责手下的员工。至于仁慈、感激和鼓励的话，他一句也没说过。在研究本书中所讨论的原则以后，这位老板骤然改变了自己的人生哲学。现在，他经营的这家公司充满着一种新的忠诚、新的热忱、新的团队精神。原来那三百一十四个仇敌也变成了三百一十四个朋友。他在培训班的一次演讲中骄傲地说：“过去，每当我来往于公司，没有人跟我打过招呼。那些员工一见到我走近他们，马上把脸转了过去。现在，他们都成了我的朋友，甚至连看守大门的人跟我打招呼时都直呼名字。”

这位老板赢得了更多的利润，更多的业余时间，更为重要的，是他从商务活动和家庭生活中获得了更多的快乐。

通过运用培训班里学到的这些原则，猛然间就提高了自己销售业绩的销售员数不胜数。许多销售员让过去无法说服的人都成了他们的新客户。公司的高管人员不但获得了更大的职权，而且还获得了加薪。有一位高管人员说，他由于运用了这些原则而获得大幅度的加薪。另外一位费城的煤气公司高管人员，由于他好斗且不擅引导他人，竟在六十五岁时进入降职之列。然而，这次培训不但化解了他的降职危机，而且还让他既升职又加薪。

培训课程结束时，应邀参加宴会的学员配偶在多个场合对我讲，说自己的丈夫或者妻子自从参加这次培训后，他们的家庭生活比以前快乐了许多。

人们常常为自己取得的成果感到吃惊，简直就像出现了奇迹。有些时候，他们一时兴起，还在星期天便迫不及待地给我打电话。

有个学员深受这种演说的打动，竟然跟班上的其他同学讨论到深夜时分。面对展现在他眼前的一个充满意义的新世界，他激动得无法

入睡，当晚及第二天晚上根本没睡觉。

这人是谁呢？是一位遇上任何新理论就要大侃一通的天真、少不更事之人吗？不是，绝对不是。他是一位老于世故的艺术品经销商、一个纨绔子弟、一个能流利使用三种语言且毕业于两所欧洲大学的人。

就在我撰写本部分时，我收到母校一位德国人的来信。此人是一位贵族，他的祖先曾在霍亨索伦王室当职业军官。这封信写于一艘横跨大西洋的邮轮上，他谈到了对这些原则的运用，信中充满了宗教狂热般的热情。

另外一位——一个老纽约人、一个哈佛大学毕业生、一个富翁、一家大型地毯厂的老板——声称，通过这一培训方法，他在十四周时间里学到的影响他人的艺术，比他在大学四年里同一科目中得到的还要多。这听起来很荒谬？很可笑？不可思议？当然，你完全有权利用任何形容词来表达上面的说法。我不过是不加任何评语地转述而已，此处转述的是一位保守却相当成功的哈佛大学毕业生的现身说法，这话可是他一九三三年二月二十三日晚上在纽约的耶鲁俱乐部面对大约六百位听众的公开演说时亲口说的。

“相比我们应取得的成就，”哈佛大学知名教授威廉·詹姆斯曾说过，“我们不过是处于半醒状态，我们只不过是在利用身心资源的一小部分而已。说得宽泛些，每个人都生活在自己的局限中，还有各种各样的资源潜能因为习惯的缘故而未加利用。”

那些可是你“未加利用的”种种潜能啊！本书的唯一目的就是帮助你发现、开发并利用那些沉睡的尚未利用的种种财富！

普林斯顿大学前任校长约翰·G. 希本博士说：“教育就是应付人生各种处境的能力。”

如果你看完本书的前三章——到那时你如果对应付生活处境仍未

做好足够准备，那么，我认为这本书就是个彻底的失败！因为“教育的伟大目的，”赫尔伯特·斯宾塞说，“不是知识，而是行动”。

这就是一本行动的书！

戴尔·卡耐基

一九三六年

阅读的窍门

如果你打算从本书中获取最大的益处，那得具备一个不可或缺的条件，一个比任何规则或技巧都重要得多的条件。除非你拥有这一基本条件，否则哪怕你钻研一千条原则也是无济于事的。假如你的确拥有这一基本天赋，那你不必从任何书中获益也能创造出奇迹来。

这神奇无比的条件到底是什么呢？它就是：一种深深的求知欲，一种提高你待人接物能力的强烈决心。

要怎样才能触发这一决心呢？那就是经常提醒自己这些原则对自己是何等的重要。不妨这样去想象，一旦掌握这些原则，你将过上更多彩、更充实、更快乐、更有成就的生活。你要一次又一次地提醒自己：“我的名气、我的快乐和价值观，在很大程度上取决于我自己的待人接物技巧。”

首先，迅速浏览每一章以求得一个大致概念。接下来，你或许禁不住想赶紧去看下一章。不过，我倒建议你别这样，除非你仅是为了消磨时间才去浏览的。如果你是增加人际关系技巧而去阅读的话，那就请你折回去，重新通读每一章。从长远角度来看，这意味着既省时间又有效果。

在阅读的同时，你不妨常作停顿，思考一下自己读到的是什么，问问自己在何时该怎样运用每一项建议。

阅读本书时，手持一支彩笔、铅笔、钢笔、魔笔或者荧光笔。当

你读到自己觉得可以采用的建议时，就在旁边画出一条线来。如果那是一条四星级的建议，就在每个句子下面画出一道粗线，或强调，或标上星号。在本书上画线和标注符号，不仅让本书更具趣味性，而且在温习时也迅速得多。

我认识一位女性，她在一家大型保险公司担任过十五年的经理。她每个月审阅公司签订的所有保险合同。没错，她每月、每年都审阅许多相同的保险合同。她为什么要这么做呢？因为经验告诉她，这是她记住保险合同条款的唯一办法。

我曾差不多花了两年时间来撰写一本有关演讲的书，然而我发现，要记住书中所写内容，我不得不随时回头翻阅。我们忘事的速度的确令人吃惊。

所以，如果你要从本书中获得真实而持久的益处，千万不要认为草率过目一遍就够了。通读本书之后，你每月都应该抽出几小时加以温习。把书放在自己面前的书桌上，常常翻阅。为了加深自己的印象，要持续不断地运用众多可改进的方法。请记住，要使这些原则的运用成为一种习惯，除了时常温习和不断积极主动地运用外，别无他法。

萧伯纳曾说：“如果一个人什么都得靠人去教，那他永远学不会。”他说的没错。学习是一个积极的过程。我们在应用中学习。因此，如果你想掌握在本书中学到的原则，那就行动起来吧。只要有机会就运用这些原则。如果你不这样做，很快就会把这些原则忘得一干二净。知识只有运用才能久久地留在脑海里。

要随时运用这些原则，你或许会感到这是一件难事。这一点我是知道的，因为我写了这本书，也发觉要推行自己所倡导的一切十分困难。比如说，当有人惹得你不高兴时，你更容易批评和斥责对方，而不是试图了解对方的观点。也就是说，找出对方的错误要比赞扬对方容易

得多。相比谈论对方的需要而言，谈论你自己的需要显然要自然得多。所以在你读这本书的时候，有一点要记住，即你不只是想从本书中获取知识，而是试图养成一些新的习惯。啊，对了，你是在尝试着一种新的生活方式。而这需要时间、毅力和日复一日的实践。

所以，你要经常阅读本书，还要把它看作一本人际关系的工作手册。你无论什么时候遇到某个特殊问题——比如怎样对待一个小孩、如何争取配偶同意你的看法、如何安抚一位怒气冲冲的顾客——别冲动行事，也就是别意气用事。这种做法通常会出岔子。相反，请翻到本书你曾标注的页码，温习你曾经画过粗线的段落。接着尝试这些新方法，看一看它们会带给你什么样的奇迹。

每当你的配偶、子女或者同事发现你违反某一原则，不妨掏出一角或者一元钱给他们，让掌握这些原则成为一种有趣的游戏。

有这样一名学员，他是华尔街声誉极高的一家银行的经理。在培训班的一次演讲中，他曾描述过自己采用了一种极有效的自我改进方法。这位经理几乎没受过什么正规教育，但他现在是美国最重要的金融家之一。他承认自己今天的成就，大多得益于运用了他自制的土方法。他的做法如下（我将尽力凭我的记忆再现他当时的原话）：

多年以来，我一直保留着一本记录簿，上面记着当天的所有约会。我的家人从不在星期六晚上为我订出任何计划，因为他们知道我会腾出当天晚上的一部分时间，进行自我反省、回顾和评估。吃过晚饭后，我独自离去，翻看着自己的记录簿，回忆那个星期所有的会谈、讨论和会议。我问自己：“我那一次都做错了什么事？我做对了什么事？我怎样才能改进自己呢？我从那次经验中能得到些什么教训呢？”