

DALE
CARNEGIE

人性的弱点

[美] 戴尔·卡耐基 著 曹顺发 董淑铭 译

 江苏凤凰文艺出版社
JIANGSU PHOENIX LITERATURE AND
ART PUBLISHING HOUSE

人性的弱点

[美] 戴尔·卡耐基 著
曹顺发 董淑铭 译

How
to
win
friends
and
influence
people



江苏凤凰文艺出版社
JIANGSU PHOENIX LITERATURE AND
ART PUBLISHING, LTD

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点 / (美) 戴尔·卡耐基 (Dale Carnegie)
著; 曹顺发, 董淑铭译. — 南京: 江苏凤凰文艺出版
社, 2017.3
ISBN 978-7-5399-9322-5

I. ①人… II. ①戴… ②曹… ③董… III. ①心理交
往—通俗读物 IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第281823号

书 名	人性的弱点
作 者	(美) 戴尔·卡耐基
译 者	曹顺发 董淑铭
翻 译 统 筹	刘荣跃 刘文翔
出 版 统 筹	黄小初 沈滢颖
选 题 策 划	北京记忆坊文化
责 任 编 辑	姚 丽
特 约 编 辑	单诗杰
责 任 监 制	刘 巍 江伟明
封 面 设 计	80零·小贾
版 式 设 计	段文婷
出 版 发 行	凤凰出版传媒股份有限公司 江苏凤凰文艺出版社
出版社地址	南京市中央路165号, 邮编: 210009
出版社网址	http://www.jswenyi.com
经 销	凤凰出版传媒股份有限公司
印 刷	三河市汇鑫印务有限公司
开 本	880×1230毫米 1/32
字 数	205千字
印 张	9.5
版 次	2017年3月第1版, 2017年3月第1次印刷
标 准 书 号	ISBN 978-7-5399-9322-5
定 价	32.00元

江苏凤凰文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换

目录

001 | 修订版前言/多萝西·卡耐基

004 | 初版序/戴尔·卡耐基

012 | 从本书中获取最大益处的九项建议

018 | 第一篇 待人接物的基本技巧

Chapter 01 真心取蜂蜜，蜂房不可踢 / 019

Chapter 02 与人相处的秘诀 / 036

Chapter 03 成此事得天下，败此事则独行 / 050

070 | 第二篇 让人喜欢的六种方法

Chapter 04 处处受人欢迎的秘诀 / 071

Chapter 05 给人良好印象的简单方法 / 085

Chapter 06 避免麻烦的方法 / 095

Chapter 07 优雅谈吐的简单方法 / 105

Chapter 08 吸引他人的方法 / 116

Chapter 09 让人立刻喜欢你的方法 / 122

136 | 第三篇 争取他人同意你的看法

Chapter 10 争辩不能让人获胜 / 137

Chapter 11 树敌以及避免树敌的方法 / 145

Chapter 12 勇于承认错误 / 157

Chapter 13 一滴蜂蜜 / 166

Chapter 14 苏格拉底的秘诀 / 176

Chapter 15 应对抱怨的安全阀门 / 183

Chapter 16 赢得合作的窍门 / 189

Chapter 17 创造奇迹的公式 / 195

Chapter 18 人之所需 / 201

Chapter 19 人皆喜欢的动机 / 210

Chapter 20 效法影视作品的戏剧化手法 / 216

Chapter 21 鼓励竞争，提出挑战 / 221

226 | 第四篇 领导风范：不动声色地改变他人

Chapter 22 从称赞和真诚的欣赏入手 / 227

Chapter 23 巧妙批评，不致怨恨 / 234

Chapter 24 先谈自己的错误 / 239

Chapter 25 没有人喜欢接受命令 / 244

Chapter 26 给他人留下面子 / 247

Chapter 27 鼓励他人走向成功 / 252

Chapter 28 给他人一个好名声 / 258

Chapter 29 让错误显得容易纠正 / 264

Chapter 30 让人乐意做你期待的事情 / 269

276 | 成名的捷径/罗威尔·托马斯

修订版前言

《人性的弱点》于一九三六年首次出版，当时的发行量仅为五千册。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，继而只得不断再版，以满足日渐增多的大众之需。作为当下全球最畅销的书之一，《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，满足了人性的需求，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。它的畅销延续到了半个世纪后，无疑证明了这一点。

戴尔·卡耐基曾说过，要挣到一百万美元不难，而要在英语语言中植入只言片语却不易。《人性的弱点》则成为了这样的只言片语：从政论、卡通读物到无数的小说文本中，都引用、释义以及仿拟过《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其生活相关。

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，又具有全球魅力的书，为什么还要加以修订呢？成功之作还要完善些什么呢？

要回答这个问题，我们必须意识到，戴尔·卡耐基本人生前就是一位对自己作品孜孜不倦追求完善的修订者。他曾把《人性的弱点》用作自己《有效演讲及人际关系》课程的教材，现在该课程仍使用该教材。到一九五五年去世为止，他仍在不停地加以修改、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《有效演讲及人际关系》更新了数次。倘若他活得更长久些，他本人一定会对《人性的弱点》进行修订，以便更好地体现自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却有些陌生。书中的一些例证和词句，在如今的读者看来，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了一定程度的削弱。

因此，我们此次修订的目的是向现代读者勘误并完善该书，除了删除几处及增加几处当代的例证外，我们没对《人性的弱

点》的内容做出“修改”，戴尔·卡耐基那种直率、清新的风格完好无损——甚至连他那个年代的俚语也依然保留着。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，这一数量还在逐年上升。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
(戴尔·卡耐基夫人)

初版序

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，说自己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。

那么我怎么也冒冒失失地写了一本书呢？而且在我写好之后，你又为什么还费心费力地去阅读它呢？

这两个问题都问得很好。我这就来解答一下。

自一九一二年开始，我一直为纽约的商界和职业人士提供教

育课程。我起初只开设各种演讲课程，一种针对成年人的培训课程，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，而且在日常商务及社交方面，他们更需提高与人相处的技巧。

我也渐渐觉察到，连我自己也非常需要这方面的培训。当我回顾过去的岁月，我吃惊地发现自己的待人接物方面非常缺乏策略和同理心。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难题，假如你是一位商人，这一问题尤为重要。就算你是一位家庭主妇、建筑师或工程师，情况也是一样的。卡耐基教育促进基金会数年前曾资助过一项研究项目，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后期追加调查中已得到了证实。这项调查显示，即使在工程类技术领域中，一个人要取得成功，其技术知识因素仅占百分之十五，而人力工程方面的因素，即个人人格及引领他人的能力却占了百分之八十五。

多年以来，我每个季度都为费城工程师协会提供培训课程，同时也为美国电机工程协会纽约分会授课。总计约有一千五百多位工程师参加过我的培训。他们之所以来参加这一培训，是因为他们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常常不是最懂得工程学的人。比如说，只要支付一个平均

水平的薪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、承担领导职责、激发他人热情的人，自然更能获得高薪。

约翰·D·洛克菲勒在其事业的鼎盛时期曾说过：“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？可是截止到我撰写本书之时，我尚未发现国内有哪所大学专为成年人设立这门实用的常识性课程。

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学习什么课程。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。梅立顿是一座典型的美国城镇。那里的每一名成年人都接受过采访，同时还应邀回答了一百五十六个问题，比如“你从事的是什么职业或专业？你的学历程度如何？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？你都遇到过哪些问题？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，其次就是与人相关的问题：如何了解他人、如何与他人相处、如何让他人喜欢自己、如何让他人同意你的看法。

负责此项调查的委员会决定为梅立顿的成年人设立这样的课程。他们千方百计地寻找一本相关的实用书籍作为教材，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领域的

权威人士，问他是否知道一本能满足这类人群所需的书。“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。”

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。

鉴于此书还未出现，我才尝试为自己的培训课程撰写了一本。就是你们面前的这本书。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、家事法庭的记录，到先前哲学家及目前心理学家的著述。除此以外，我还雇佣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，研究各种旁征博引的心理学巨著，深入思考数百种杂志中的文章，钻研无数名人传记，旨在挖掘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·凯撒到托马斯·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，也要找出从古至今那些曾提出过有关赢得朋友和影响他人的切实建议的先贤们。

我曾亲自采访过几十位成功人士，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交往方面的技巧。

借助所有这些资料，我准备了一场简短的演讲。我给这场演

讲命名为“如何赢得朋友和影响他人”。这场简短的演讲很快扩充至一个半小时。多年以来，在纽约卡耐基研究所授课期间，我每个季度都要对那些成年人做一次这样的演讲。

给他们演讲之后，我会要求他们在商务和社交中加以实践，然后回到培训班讲述自己的经历和取得的效果。这是多么有趣的一次课后作业！一想到这种新式的实验，那群急于自我改进的男女学员都感到非常着迷。这可是专为成人所设的绝无仅有的第一个人际关系实验。

因此本书并不是按照通常意义撰写而成的，而是像一个孩子成长起来那样，它是从实验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，继而是小册子，再后来是一套小书。每次的尺寸、内容都加以扩大、充实。经过十五年的试验和研究才推出了这本书。

我们在这里所阐述的绝不是理论或是猜测，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，这些原则的应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课程。多年以来，他肆无忌惮地驱使、批评、斥责手下的员工。至于感激和鼓励的话，他一句也没说过。在研究本书中所讨论的原则以后，这位老板改变了自己的人生哲学。现在，他经营的这家公司焕然一新，员工都变得忠诚、热忱、具有团队精神。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道：“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，马上就把脸转过去。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我的名字。”

这位老板赢得了更多的利润、更多的业余时间，更为重要的，那就是他从事业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，而且还增加了薪酬。有一位高管人员说，他因为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，由于他争强好胜以及不擅引导他人，竟在六十五岁时面临降职。然而，这次培训不但化解了他的降职危机，还让他既升职又加薪。

每次培训课程结束时，应邀参加宴会的学员配偶都会对我讲，说自己的丈夫或者妻子自参加这次培训后，他们的家庭生活比从前快乐了许多。

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似的。他们甚至会在星期天给我打电话分享这些成果，因为他们等不及在上课的时候告诉我。

有位学员深受某场讲授了这些原则的课程打动，竟然跟班上的其他同学讨论到深夜时分。等到他凌晨三点回家时，他反省了自己以前犯下的种种错误。面对展现在他眼前的一个更加充满了意义的新世界，他激动得一天一夜都无法入睡。

这人是谁呢？是一位遇上任何新理论就要大侃一通的少不

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，一个能流利地讲三种语言且毕业于两所欧洲大学的人。

就在我撰写这篇序言时，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，信中充满的热情差不多达到了宗教狂热的地步。

另外一位学员——一位毕业于哈佛大学土生土长的纽约人，一位拥有一家大型地毯厂的富豪老板——声称，通过这一培训方法，他在十四周的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？很不可思议？当然，你完全有权用任何形容词来评价上面的说法，我不过是不加任何评语地转述而已，这是一位保守但却相当成功的哈佛大学毕业生，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，我们只不过利用了身心资源的一小部分而已。说得宽泛些，每个人都因此而生活在自己的极限中，还有各种各样的资源潜能因为习惯的缘故而未加利用。”

本书的唯一目的就是帮助你发现、开发并利用那些沉睡、尚未利用起来的种种财富！

普林斯顿大学前任校长约翰·G·希本博士说道：“教育就是应付人生中各种问题的能力。”

如果你看完本书的前三章，却对应付生活中的各种情况仍未做好准备，就你而言，我认为这本书就是彻底失败的！因为赫尔伯特·斯宾塞曾说道：“教育的伟大目的，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

从本书中获取最大益处的九项建议

1. 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，否则你钻研一千条原则也是无济于事的。假如你满足了这一点，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，一种提升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