

70年来，始终被西方世界视为成功学的圣经！

人性

读懂人性，读懂一切！

知人性、攻人心，人生没有不可能！

[美] 戴尔·卡耐基 著 高原 译



HUMAN NATURE

本书让3600万卡耐基学员走向了成功！

民主与建设出版社

博集天卷
CS-BOOKY

人性

HUMAN NATURE

[美] 戴尔·卡耐基 著 高原 译



民主与建设出版社

博集天卷
CS-BOOKY

图书在版编目 (CIP) 数据

人性 / (美) 卡耐基著; 高原译. —北京: 民主与
建设出版社, 2014.9

ISBN 978-7-5139-0450-6

I. ①人… II. ①卡… ②高… III. ①成功心理—通俗
读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第189566号

© 民主与建设出版社, 2014

出 版 人 许久文

责任编辑 王 颂

监 制 于向勇

特约编辑 马占国 王 蕾

封面设计 主语设计

内文排版 百朗文化

出版发行 民主与建设出版社

电 话 (010) 59417745 59419770

社 址 北京市朝阳区曙光西里甲6号院时间国际大厦H座北楼306室

邮 编 100028

印 刷 北京天宇万达印刷有限公司

成品尺寸 165mm × 240mm

印 张 16

字 数 220千字

版 次 2014年10月第1版 2014年10月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5139-0450-6

定 价 35.00元

注: 如有印、装质量问题, 请与出版社联系

读懂人性，读懂一切

- ★ 《人性》是卡耐基对人性的一次总结，包括“人性的弱点”与“人性的优点”。翻译者高原在卡耐基原版本的基础上加入了当下最接地气的案例，并且随书总结附录：卡耐基给年轻人的一百句忠告。一本书让你了解卡耐基作品的所有精华！
- ★ 卡耐基对人性的洞见，指导着千百万人改变思想，完善行为，走上成功之路。他以超人的智慧、严谨的思维，在精神和行为方式上指导万千读者，帮助人们走出迷茫和困顿，让人们内心变得强大、无所畏惧，让每一个读者都能实现良好的人际沟通，发挥出自己的最大潜能。
- ★ 卡耐基的《人性》自从问世以来，就改变了千千万万人的命运。发明之王爱迪生、相对论鼻祖爱因斯坦、印度“圣雄”甘地、“米老鼠之父”沃尔特·迪斯尼、建筑业奇迹的创造者里维父子、旅馆业巨子希尔顿、麦当劳的创始人雷·克罗克、白手起家的台湾首富王永庆等，都深受卡耐基思想和观点的激励与影响。
- ★ 全球卡耐基训练班创立于1912年，在全世界超过九十个国家设有分支机构，并拥有统一的教学内容与优秀的品质，以三十多种语言提供专业服务。全球五百强企业，超过四百家企业长期使用卡耐基训练。

除了自由女神，卡耐基精神就是美国的象征。

——《纽约时报》

由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，通过他的传播和教导，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向往成功的年轻人。”

——美国第 35 任总统 约翰·肯尼迪

成功其实很简单，只要遵循卡耐基先生这些简单、适用的人际标准，你就会获得成功。

——马克·维克多·汉森（畅销书《心灵鸡汤》作者）

我们一天的祸福悲欢，往往决定于我们的言语和交往。

——戴尔·卡耐基

人性，成功的关键点

成功，一个多么美妙的词语，说起来如此容易，看上去，却又那么遥远。不过，你大可不必为了成功的遥不可及而沮丧，因为这个世界上曾经出现过一个名叫戴尔·卡耐基的人。

戴尔·卡耐基是西方现代人际关系教育的奠基人，被誉为是20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师。他在1912年创立卡耐基训练班，教导人们人际沟通及处理压力的技巧。他的《人性的弱点》出版之后，立即风靡全球，先后被译成几十种文字，被誉为“人类出版史上的奇迹”。他所有著作的总销量在美国仅次于《圣经》。

《纽约时报》曾撰文写道：除了自由女神，卡耐基精神或许就是美国的象征。美国约翰·肯尼迪总统在评价卡耐基时说道：“由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，通过他的传播和教导，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向往成功的年轻人。”

目前卡耐基训练班在全世界超过九十个国家设有分支机构，毕业学员超过八百万人。世界五百强企业，超过四百家企业长期使用卡耐基训练。

准确地说，戴尔·卡耐基是一名老师，这名老师不教别的，就只教一样东西——成功。在卡耐基的指导下，无数人获得了他们梦寐以求的成功，美国96%的富豪都在学习卡耐基。

而这，或许也正是成功学导师卡耐基这辈子最大的成功。

也许你会心存疑惑，成功这两个字对于每个人来说，其含义都不尽相

同，卡耐基是如何让不同的人获得他们心目中的成功的呢？事实上，卡耐基不会告诉也无法告诉那些来自五湖四海各行各业的人具体该怎样去获取成功，他只帮助人们了解一样东西，这样东西便是人性。在卡耐基看来，人性便是成功的关键点，因为无论如何，想要成功你必须与人打交道，这里的“人”一方面是指他人，另一方面也指我们自己。

卡耐基利用大量普通人不断努力取得成功的故事，对人性进行了深刻的探讨和分析，独辟蹊径地开创了一套将演讲、为人处事、消除忧虑和烦恼、获得成功与幸福融为一体的人生哲学和教育模式，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生。这就是卡耐基所做的，他帮助人们了解人性，指导人们如何去利用人性，克服人性的弱点，发扬人性的优点，抓住成功的关键点，于是人们纷纷为自己打开了成功之门。

在卡耐基生前，人们对他的课程趋之若鹜，在卡耐基逝世之后，他的著作便成了最经典的成功学书籍。本书是一本由戴尔·卡耐基创作并改变了无数人人生轨迹的经典励志读物，这本书唯一的目的是帮助你解决你所面临的最大问题：如何成功地向别人推销自己；如何在你的日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道；如何避免与别人争吵，并有效地影响他人；如何击败不良的情绪，走向快乐成熟的人生……

你真想让自己的生活变得更好吗？如果是，那么这本书就是你最好的老师。阅读它，再阅读它，然后开始行动。切记，积极行动是最关键的，因为卡耐基曾说：“如果你想要从他人的智慧中获益就必须具备一项不可或缺的条件，否则再多的方法也帮不了你的忙。这个神奇的条件就是：迫切改变自己和学习的意愿。”

行动起来吧，你将在最短的时间内汲取大师的思想精粹，一路走向幸福和成功！

目录

C O N T E N T S

前言 | 人性，成功的关键点 / 1

第一章
CHAPTER 1

推销自己并不难 / 1

把自己当成一件商品 / 2

自信是成功的第一秘诀 / 6

友善是永远的前提 / 10

赢得信任才能赢得成功 / 14

热忱是“推销”成功的重要因素 / 18

良好的第一印象是“登堂入室”的门票 / 21

第二章
CHAPTER 2

人见人爱的要诀 / 27

不要吝啬你的微笑 / 28

做一名优秀的倾听者 / 32

谈论他人感兴趣的话题 / 36

迅速而真诚地承认错误 / 40

请记住对方的名字 / 43

务必使他们觉得自己很重要 / 47

做一个值得被别人喜欢的人 / 51

第三章
CHAPTER 3

争论与交谈的攻防战 / 57

争论里没有赢家 / 58

切勿喋喋不休 / 62

了解对方的观点 / 65

学会用幽默来化解僵局 / 69

换一个角度考虑问题 / 72

第四章
CHAPTER 4

赢得支持有多难 / 77

重视赞美的力量 / 78

宽容，赢得支持的秘诀 / 82

变得谦逊起来 / 85

请对方帮一个忙 / 89

巧用“罪己术”，赢得众人心 / 93

做别人不愿意做的事 / 96

第五章
CHAPTER 5

直指人性弱点的激励方法 / 101

请将不如激将 / 102

竞争是最好的激励 / 105

称赞他人，成就自我 / 108

以表扬、鼓励代替批评、惩罚 / 111

领导的激励是“金口玉言” / 114

信任他人就是对他人最大的激励 / 118

第六章
CHAPTER 6

友好争取，和平征服 / 123

暗示而非明示他人的错误 / 124

把你的意见变成对方的 / 128

给他人一个好名声 / 131

坦然面对别人的批评 / 135

对于总是与你作对的人，有事就多找他商量吧 / 138

实现双赢比打败别人更重要 / 142

第七章
CHAPTER 7

成熟起来，克服自己的弱点 / 147

走向成熟，从真正了解自己开始 / 148

勇于担当责任是成熟人生的开始 / 152

摆脱不幸的三种方法 / 155

将坚定的信念付诸行动 / 158

放弃依赖，意味着开始成长 / 162

让友谊伴随你一生 / 165

第八章
CHAPTER 8

驱散忧虑的阴云 / 169

忧虑的巨大危害 / 170

勇于接受不可避免的现实 / 173

运动锻炼，在汗水中释放忧虑 / 177

学会放下，不再忧虑 / 179

自我暗示，看不见的法宝 / 183

别让压力挤走了快乐 / 187

第九章
CHAPTER 9

写下你的人生规划 / 191

目标是人生的灯塔 / 192

全心全意地做一件事情 / 195

坚持到底，不轻易放弃 / 199

节俭，帮我们更好地完成目标 / 203

没有行动，梦想就是空谈 / 206

一旦决定，就要迅速出招 / 210

第十章
CHAPTER 10

符合人性的良好习惯 / 215

专心于眼前事 / 216

别在小事情上耽搁太久 / 219

学会控制负面情绪 / 223

正确和有效地利用时间 / 226

不要抛弃诚实的习惯 / 230

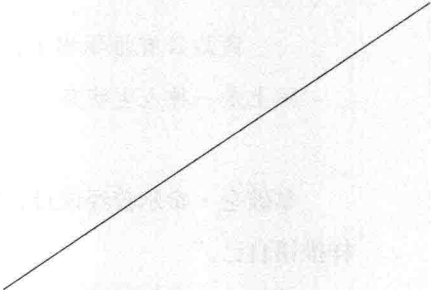
享受工作才能享有成功 / 233

附录一 20世纪最伟大的心灵导师卡耐基小传 / 237

附录二 卡耐基给年轻人的一百句忠告 / 241

第一章 CHAPTER 1

推销自己并不难



我们一生都在向别人推销自己，无论是工作、交友还是恋爱，事实上都是一个让别人喜欢你、认可你并且接纳你的过程。然而这个世界上有千千万万的人，我们如何让自己成为别人的最终选择呢？这就需要学会如何抓住人性，展现出让人欣赏的一面，以便将自己成功地推销出去。

◎ 把自己当成一件商品

商品只有推销出去，才能实现其内在价值，人也是一样，推销实际上是一种人生状态。

拿破仑·希尔曾经说过：“如果你想成为一个不平凡的人，就要学会怎样推销自己。”

每个人内心都潜藏着成功的欲望，每个人都渴望能够成为一个不平凡的人，为自己的人生开拓出一片崭新的天地。我们生存于社会之中，无论做任何事情，想要成功就必须得到别人的认可和支持。

在工作中，我们需要得到上级的认可；在生活中，我们需要得到朋友的欣赏；在爱情中，我们需要得到异性的喜欢。而这些，实际上都是我们进行自我推销的结果。人和商品是一样的，想要实现人生价值，就必须先把自己成功推销出去。

商品的价值是通过交换来实现的，这就意味着，消费者的需求在很大程度上影响着商品的价格，因此，在推销商品的时候，我们更多地应该考虑消费者的需求，而不仅仅只是个人的好恶。推销自己和推销商品是一样的，我

们更多地应该考虑对方的需求，并根据这一需求，来展现自己的特点。

西蒙·福格从伯明翰大学毕业后的第二天就来到了《泰晤士报》总编办公室，询问说：“请问你们现在需要编辑吗？”

总编回答说：“不需要。”

西蒙·福格还不死心，继续问道：“记者呢？”

“不需要。”

“排版工呢？”

“不需要。”

“那校对员呢？”

“抱歉，我们现在没有任何职位空缺。”

总编显然已经有些不耐烦了。

西蒙·福格想了想，突然从包里掏出了一块牌子，对总编说：“那我想，你们一定需要这个吧！”

总编抬起头一看，那块牌子上写着“额满，暂不雇用”几个字。

就因为这个牌子，总编留下了西蒙·福格。二十五年后，西蒙·福格成了《泰晤士报》的新总编。

一块小小的牌子，改变了西蒙·福格的一生。制作这块牌子对于任何一个会写字的人来说都是轻而易举的事情，虽然它也不能将西蒙·福格的特长和优点完全展现出来，但它打动了总编的心，让西蒙·福格获得了一个宝贵的机会，这实际上正是我们之前谈到的，在推销自己的时候，应该更多地考虑对方的需求。

西蒙·福格或许是一个优秀的编辑，也可能是一个梦笔生花的记者，但《泰晤士报》此时并不缺乏这些资源，就算展现出再多这方面的特长，也未必能够打动总编的心。但那一块小小的牌子，却从侧面体现出了西蒙·福格机智的应变技巧，以一种不乏幽默的方式展现出了他与众不同的

特点。

在推销自己的时候，更多地考虑对方的需求，并根据这一需求“对症下药”，显然是推销成功最为快速的方法。但很多人可能会走入一个误区，以为所谓考虑对方的需求，便是舍弃自我，曲意逢迎，将自己塑造成一个“人人喜欢”的人。这实际上是非常错误的一种推销方式，我的同学史坦利便是一个反面教材。

我们在私下里都称他为“圆滑的史坦利”，他是一个怎样的人呢？当你举行婚礼的时候，或许会看到一个戴着太阳眼镜，四处和人碰杯，并让摄影师拍下照片的人，他就是“圆滑的史坦利”。当你将婚礼上与他碰杯的照片拿给朋友看的时候，大概会听到他们惊讶地问：“天哪，你怎么会认识这个骗子？”这个时候，你也只能无奈地耸耸肩了。

是的，这就是史坦利，一个似乎能和任何人交往，却得不到任何人喜欢的“圆滑的史坦利”。

在学生时代，史坦利总被认为是非常聪明的人，因为他的论文总是能得“A”，对于分数，他是极其重视的，正如他也非常重视朋友一样。史坦利对朋友的重视主要是因为他渴望自己成为人群之中最受欢迎的人，所以他会使用一些“技巧”来实现这一目的。

当你和他交往的时候，你会发现，如果你是民主党，那么他显然也是民主党；而当你成为共和党，他必定也会成为共和党；如果你是个法西斯党——愿上帝保佑！总之，最后的结果是，根本没有人真正知道，他究竟忠于哪一个党派。

他还是个极其慷慨、喜欢向别人表示友好和仁慈的人，我常常看到他赠送朋友东西，比如电影票、洋酒等等，如果可以的话，或许他会很愿意拿出钱来，让别人当众喊一声：“看，这是我最好的朋友史坦利！”

这就是史坦利，一个为了推销自己，为了让别人喜欢自己，任何事情

都干得出来的“圆滑的史坦利”。但显然，他最终并没有得到自己想要的结果，一个失去了自我，用虚伪和谎言来与人打交道的人，又怎么可能真的赢得别人的喜欢呢？这就好比一件伪劣商品，即使包装得再完美，也有暴露其短的一天。一旦别人发现，这件“商品”实际上根本名不副实，又有谁会愿意再对它投注信任与支持呢？

无论是推销商品，还是推销自己，都要建立在诚信之上。一副假面具，无论多么漂亮，多么完美，也总会有脱下的一天。最终别人眼中看到的，还是你面具背后的真实面容。

可能有人会开始疑惑了，既不能成为像“圆滑的史坦利”这样的人，又要考虑对方的需求“对症下药”，那么，我们究竟应该怎样做呢？

首先，我们要明白，一件受消费者欢迎的商品，好质量是最基本的条件。一件商品如果质量不好，那么无论它具有多么吸引人的噱头，或者多么强大的功能，都不可能受到消费者的欢迎。人也一样，一个人，如果自己没有优点，没有才能，那么无论如何也不可能得到别人的欣赏和肯定。正所谓“打铁全靠本身硬”，自己首先要具有真材实料，才有可能成为一件人人喜爱的“商品”。

其次，我们要明白，当人们选择购买一件商品的时候，往往是因为他们需要这件商品的使用价值。试想，如果一件商品，质量好、功能棒，但它所有的功能可能是我们一辈子都用不到的，谁又会愿意掏钱去购买它呢？人也一样，一个人具有再多的优点，再强的能力，如果这些都是我们不需要也根本不重视的，那么这个人对于我们而言，就是一个可有可无、丝毫没有吸引力的人。

所以，在向人推销自己的时候，我们必须要做到知己知彼。了解自己的特点，挖掘自己的潜力，同时要了解对方的需求，清楚对方的喜好，如此一来，才能对症下药，根据对方的兴趣点来着重展示自己的优点，让对