

人性的弱点

人类史上仅次于《圣经》的畅销书



[美]
戴尔·卡耐基
著

[全译本]

人性的弱点

〔全译本〕

〔美〕 戴尔·卡耐基 著

陈 圆 译

广州出版社

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点全集 / (美) 卡耐基著; 陈圆译. — 广州: 广州出版社, 2004.5
ISBN 7-80655-673-7/C·30

I. 人… II. ①卡… ②陈… III. 人间交往 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 016578 号

书 名	人性的弱点 (全译本)
作 者	[美] 戴尔·卡耐基
译 者	陈 圆
责任编辑	杨 斌 应春山
责任校对	袁雨衣
装帧设计	冠 子
出版发行	广州出版社 地址: 广州市人民中路同乐路 10 号 邮编: 510121 电话: 020-37602590 83794401
印 刷	湖南省地质测绘印刷厂 地址: 湖南省衡阳市园艺村 9 号 邮编: 421008
规 格	850 毫米 x 1168 毫米 1/16 140 千字 16 印张
版 次	2004 年 5 月第 1 版
印 次	2004 年 5 月第 1 次

经 销	深圳市方点圆文化传播有限公司
地 址	深圳市福田区八卦三路 521 栋五楼
电 话	0755-82450776 82450778
邮 编	518029

书 号	ISBN 7-80655-673-7/C·30
定 价	18.00 元

(如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。)

目 录

前 言——本书作者戴尔·卡耐基的成功	1
原著序——这本书的完成	11
1 人际交往的基本技巧	17
1.1 千万不要批评别人	19
1.2 满足他人成为重要人物的欲望	29
1.3 左右逢源的秘诀	39
如何从这本书里获得最大效益	51
2 如何使人喜欢你	57
2.1 对别人发生兴趣,你将到处受欢迎	59
2.2 如何给人好印象	69
2.3 记住对方的姓名	75
2.4 善于倾听	81
2.5 谈论别人感兴趣的话题	90
2.6 永远使别人感觉重要	93
使人喜欢你的六种方法	104
3 如何赢得别人的赞同	105
3.1 不要企图在争辩中获胜	107
3.2 如何避免树敌	112
3.3 如果错了,马上承认	121

3.4 一切从友善开始	127
3.5 让对方尽快说“是”	136
3.6 给对方多说话的机会	141
3.7 不要将自己的意见强加于人	146
3.8 以对方的观点看事情	152
3.9 同情对方的意愿	155
3.10 激发他人更高尚的动机	161
3.11 戏剧化地表达你的意图	166
3.12 给对方一个挑战	169
使人同意于你的 12 种方法	172
4 如何说服他人	173
4.1 从真诚的称赞开始	175
4.2 委婉间接地指出他人的过错	180
4.3 先说出自己的错误	182
4.4 没有人喜欢接受命令	185
4.5 顾全对方的面子	186
4.6 鼓励别人获得成功	189
4.7 给别人一个美好的名誉	193
4.8 鼓励更容易使人改正错误	196
4.9 使人们乐意做你所要的事	199
改变人而不触犯他或引起他反感的九种方法	202
5 创造奇迹的信件	203
6 营造幸福快乐的家庭生活	213
6.1 切勿喋喋不休	215
6.2 不要试图改造对方	221
6.3 不要批评对方	224

6.4 欣赏你的另一半	228
6.5 对女人特别有意义的事	231
6.6 要有礼貌	233
6.7 不要做一个“婚姻的文盲”	236
使你的家庭更快乐的七种方法	240
附录	241

前言

——本书作者戴尔·卡耐基的成功

罗威·汤姆士

那是去年一个寒冷的冬夜，2500 位男女挤进纽约宾夕法尼亚饭店的舞厅里。在 7 点半前，这家宽敞的舞厅里已座无虚席，时间到 8 点钟时，那些情绪热烈的男女群众，还是往里面涌去。

这时楼道里也挤满了人，迟一步进来的，要找个站立的地方都不容易了。他们忙完一整天疲累的工作后，还要来这里站一个半小时，那是为什么？

观赏时装表演？

看大明星登台实况演出？

不，都不是。这些人是看到报上一则广告而被吸引来的。那是前天，他们从纽约的《太阳报》上，看到一则引人注目的整版广告。

那幅广告是这样刊登的：

增加你的收入，

学习如何有效力地讲话，

准备做个领导者的资格。

信不信由你，在这个世界最繁华的都市里，在社会不景气的情况下，有 20% 的人口依赖救济金生活的时候，有 2500 人由于看到那则广告，离开自己的家到宾夕法尼亚饭店去。

这则广告不是刊登在普通小型报纸上，而是登在纽约市最具影响力的《太阳报》上。《太阳报》的读者，大部分是社会上层的人——一般为高级职员、私营老板和企业家之类，他们每年收入从 2000 美元到 50000

美元不等。

这些男女们，是来听一个最实用、最新颖的，一项**“有效力的讲话，从事业上影响他人的方法”**的演讲——由戴尔·卡耐基人类关系学讲习会主办并由戴尔·卡耐基亲自演讲。那2500位工商界男女，为什么来参加这项演讲研究会？

那是由于社会不景气而产生的求知欲？

显然不是的。这种研究会的课程，在纽约市每一季对挤满大厅的人士的演讲，已经有24年了。

在那期间，有15000名以上的商人和专业人士受过戴尔·卡耐基的训练。甚至那些规模宏大，宁愿守旧也不轻易听信人的机构，像西屋电器公司、马克意尔出版公司、白罗克联合煤气公司、白罗克商会、美国电气工程师协会和纽约电话公司等，也在自己机构里，为了他们普通职员和高级职员的进步，而举办了这种训练研究会。

这些人离开小学、中学、学院已经10年或20年了，再来接受这项训练，这是对我们教育制度上存在惊人欠缺的一个明显见证。

他们要研究、学习些什么？这是一个重要的问题。为了要找出这个答案，芝加哥大学、美国成人教育协会和联合青年会学校，曾花了两年时间，付出25000美元的代价，作了一次调查。

那个调查显示出，成人们最注意的是健康，其次是想知道更多一些人与人之间关系发展方面的知识。他们要学习与人际交往和影响他人的技巧。他们不希望成为一个演说家，也不要听那些离了谱的心理学……他们希望听到立即可以在事业上、社交上、家庭中能够应用的建议。

所以，那就是成人们所要研究、学习的，是不是？

“是的，”那位负责调查的人士说，“很对。如果那就是他们所需要

的，我们就应该把这些提供给他们。”

可是向各处寻找有关这方面学识的课本时，他们发现从来没有人写过这类帮助人解决人类关系中日常问题的书。

这该是个谜了。从历史上看，关于希腊和拉丁文化以及高等数学的艰深著作极多，而这些学科类书，眼前是并不受一般成人所欢迎的。可是一般求知若渴者所重视的书，眼下却完全没有。

这就告诉了我们，为什么有 2500 人在寒冷的夜晚，为了那则广告，迫切地挤进宾夕法尼亚饭店的大舞厅去。很明显地，这里，终于有了他们渴求很久的东西。

从前在学校时，他们看过很多的书，相信拥有从书本上得来的学识，可以解决一切的问题。

可是在事业中挣扎数年，受过困难和历经挫折后，他们深深感到失望了！他们发现有些取得重大事业成功的人物所具有的很多知识，并非是在过去课本上所学到的。**那些成功的人，善于谈吐讲话，能移转或是影响他人的思想。**

他们不久发现了，如果希望戴上船长的帽子，驾驶一艘事业的船，人格魅力和说话的能力要比勤读拉丁文动词和接受哈佛文凭更重要。

纽约《太阳报》广告上指出，参加那次宾夕法尼亚饭店的集会，会感到极有意义。而事实上也确实如此。

18 个曾经学过这门课程的人，被请到扩音机前，其中 15 个人，每人给他们 75 秒钟的时间，要求他们说出他们经过的情形。只有 75 秒钟的演讲时间，接着是“砰”的一响击槌声，主席就大声说：“时间到了，换下一位！”

这件事进行之迅速，就像一群水牛奔过一块平原，而观众站立一个半小时，就在观赏这样的表演。

扩音机前演讲的人中有连锁商店高级职员、面包商、商业公会会长、银行家、卡车推销员、化学品推销员、保险商、造砖公会秘书、会

计师、牙科医生、建筑师、威士忌酒推销员、基督教传教士、药剂师——他是从印第安纳保力司来纽约专修这门课程的、律师——他是从哈佛纳来为自己那重要的3分钟演讲的。

第一位演讲者叫奥海亚，他生长在爱尔兰，只读过4年书，漂泊到美国，从事机械方面的工作，后来换了职业。

在他40岁的时候，家里人口日渐增多，需要较多的钱来维持生活，所以他改行尝试售卖卡车。奥海亚有自卑的病态心理，照他所说，他要去一家办公室前，要在外面来回徘徊很久，然后鼓起极大的勇气，才敢推门进去。他做这项推销员工作，已感到乏味灰心，正要回到机械工厂做他原来的工作时，有一天他接到一封信，请他到卡耐基有效力地讲话课程的研究会去。

奥海亚不愿意参加这个研究会，他害怕跟那些高学历的人交往时会坐立不安。

可是奥海亚的妻子坚持要他去！她说：“也许对你会有点益处。上帝知道你需要这些。”奥海亚听妻子这样说后，就来到集会的地方。他对自己尚未有充足勇气和自信心，就在人行道上站立了5分钟。

开始几次，他尝试演讲的时候，害怕得昏昏沉沉的，可是过了几个星期后，他已消除了对听众的害怕心理，而且也喜欢这样的演讲了。听众愈多，愈感到高兴！就这样开始后，奥海亚消除了对自己的自卑，消除了对顾客的恐惧，每月的收入骤然增加，很快他就成为纽约市一位“明星推销员”了。

那天晚上，奥海亚来到宾夕法尼亚饭店，在2500人面前极愉快地说出他成功的故事。所有听众，感染到他的愉快，一阵一阵地大笑起来……现在的奥海亚，就算有一位专职演说家，也无法跟他相比了。

接下来的演讲者梅雅是一位头发苍白的银行家，也是一位拥有11个孩子的父亲。他第一次在卡耐基研究会讲习班演讲时，发现自己脑筋无法运用而说不出半句话来。他的经过生动地证明了一个口才好、会说话

的人很容易成为领导者。

梅雅在华尔街工作，他居住在新泽西州克里夫顿已经有 25 年了。在那一段时间，他很少参加各项活动，所认识的人大概只有 500 个左右。

在他参加卡耐基的课程研究会后，有一次他接到税捐账单，他认为账单上的数目字不合理，这使他感到非常愤怒。如果按过去的情形，他会坐在家里生闷气，再不就向附近邻居提出那件税单的事，发发牢骚。可是这次梅雅跟过去不一样了，他戴上帽子，来到镇上活动的集会场所，指出税单上的不合理，发泄他心头的愤怒与不平。

那次梅雅在愤怒中说出这些话的结果是克里夫顿镇上的人都力劝他去竞选镇参议员的位置。他接受了大家的建议，有好几星期他到各处公共活动的集会场所，在演讲中指出政府当局的奢侈、浪费。

参议员的候选人有 96 个，当公布选票结果时，梅雅的票数居然是第一名。就在这一天，梅雅在这 4 万人口的镇上成了一位名人。他演讲的结果是，他在这几个星期来所得到的朋友，比他过去 25 年中所得到的朋友要多上 80 倍。梅雅做参议员后的收入，和他过去的投资相比，几乎是过去的 10 倍。

第三位演讲者是一位全国食品制造公会的会长，他向 2500 个人说出当初如何在董事会中站起来说话的原因。

他来卡耐基演讲研究会讲习班后不久就被选为公会的会长。他这一席位置，必须要在全国各集会中演讲，演讲的摘要，由美联社发布，刊登在全国各报纸和商业刊物上。

在他学习演讲后的两年中，为他的公司和公司产品所作的免费宣传，要比过去多耗费 25 万元的广告费效果还大。他承认过去打电话到下曼哈顿地区邀请那些商业界重要人士吃午饭时，他会感到心悸和不安。可是，自从他到各地去演讲后，现在变成了这些人打电话给他，邀他吃饭，他们会因感到占用了他的时间而向他道歉。

现在成人教育运动遍及全国，在这项运动中，拥有最可观力量的，

就是本书作者戴尔·卡耐基。他曾经听过或是批评过的演讲比任何人都多。据最近画《你相不相信》的漫画家力波黎在一幅漫画上指出，卡耐基曾批评过15万次的演讲。如果这个数目还没有给人留下一个印象，现在把这数目字作另外一个解释，那就是从哥伦布发现美洲算到今天，几乎每天有一次演讲。再作一个比喻，如果所有在卡耐基眼前说过话的人，每人只有3分钟的时间，一个接一个在他面前出现，他要用整整一年的时间，而且日夜不停地去听，才能把他们的话听完。

卡耐基自己的事业，充满了传奇色彩。那是一个惊人的例子，且证明了一个人在充满了创造的意识 and 炽烈的热忱时，能成就些什么事！

卡耐基生长在密苏里一个距离铁路10里远的乡间；他在12岁以前，没有见过一辆电车。而今，46岁的他对各地的情形都非常熟悉——从香港到哈摩费斯特——有一次，他几乎到达了北极。

这个密苏里孩子，曾经捡杨梅、割野草，每小时赚五美分，可是现在组织研究会、讲习班，训练大公司高级职员表达自己的见解，报酬是每分钟1美元。

这个从前一度在南达科他西部赶牛的牧童，后来到英国，在威尔士亲王赞助下，举行他的演讲表演。

他曾经历过6次彻底的失败——就在当着群众试行他的演讲时。后来他做了我的私人经理，而我许多方面的成功，就是由于卡耐基的训练。

年轻时候的卡耐基，为了受教育而奋斗。那时在密苏里西部的老农场上，他的命运总是不佳，连受颠沛：船具被冲走，船身被撞坏，一年又一年的河水暴涨，淹没了玉蜀黍，冲走了稻谷，豢养的肥猪，遭到瘟疫而死，牛骡的市场极度低落，而银行以剥夺他们家抵押品的取赎权来

进行恐吓。

卡耐基由于感到一切失望而病倒。家人不得已，把家里的田产出卖，然后在密苏里华伦斯州立师范学校附近，购置了一个农场，以便卡耐基能够在这里上学。当时仅需花上1美元就可以在镇上获得食宿，可是年轻的卡耐基没有这份力量，所以他住在乡间，每天骑马去学校，经过一段3里长的路程。他在家挤牛奶、伐木、喂猪，在煤油灯的光亮下，研究拉丁文动词，直到眼睛模糊，垂下头打盹。

有时卡耐基要子夜以后才入睡，可是他把闹钟铃声拨到翌晨3点。他父亲饲养一种品种优良的猪，在寒冷的冬夜，小猪禁不住这么寒冷，有冻死的危险。所以要将这些小猪放在篮子里，再用麻袋盖上，放在厨房炉灶的后面，这样可以挡住严寒。这些小猪的习性，要在凌晨3点左右吃下热的食物。那时卡耐基听到闹钟声响，立即从被窝里起来，把篮子里的小猪，带到它们母亲那里，等它们吃过奶后，再把它们带到厨房炉灶边温暖的地方。

州立师范学校有600名左右的学生，只有他没有钱住在镇上，所以必须每天骑马回乡间。他衣衫太小，裤子太短，这些都是使他感到羞耻的地方。卡耐基因为生活在这种环境下而有了一种自卑的心理，同时这也迫使他思考如何寻求成名的捷径。他发现学校里足球、棒球队的队员和辩论、演讲比赛的优胜者，享有权力和声望。

卡耐基知道自己没有运动的才能，于是他决意要在一次演讲比赛中做一个优胜者。他费了几个月的时间准备这个演讲比赛，在他坐在马鞍上疾驰往来学校的时候练习，在他挤牛奶的时候练习。他爬上谷仓一堆稻草上，大声地演讲，讲题是“制止日本移民的必要”。他在谷仓大声地练习演讲时，把一群鸽子都惊散了。

卡耐基虽然替自己竭力地准备，可是结果还是一再地失败，这使他几乎失去勇气而自杀！可是后来他转变了——他开始获得优胜，不止是一次，而是学校里每次的演讲比赛。

他的同学也开始向他求教，请他指导、训练。结果，他们也获得了优胜！

卡耐基从学校毕业后，开始向内布拉斯加西部和怀俄明东部的沙山中的农牧者推销他的函授课程。

卡耐基付出了无限的精力、热忱，可是并没有取得任何的进展，这使他失望至极。中午他回到内布拉斯加一家旅馆，横卧床上，由于失望而失声痛哭。他迫切地希望回学校去，摆脱这生活的窘困，可是他不能。他决意到奥玛哈去找其他的工作，可是身上没有买车票的钱，不得已只有搭乘货车，路上以饲喂两车野马的工作作为车费的代价。

卡耐基到了奥玛哈南部，找到了一份替一家亚马公司兜售咸肉、肥皂和脂油的工作。他负责的地区，是在达科他的西南部，那是在印第安人村落之间的畜牧地。卡耐基工作在这地区，他搭乘载货火车、长途马车，或是骑着马往返。夜晚宿在简陋的小旅馆中，那里，每间套房只用一块薄布间隔着。

他开始研究推销的书籍，有时骑着充满野性的小马，跟当地土人玩扑克牌，也学习如何收账。当一个从内地来的店主不能付咸肉或是火腿的货款时，卡耐基就从他的橱里取出一打鞋子，卖给铁路员工，然后将货款缴送亚马公司。

他经常搭乘载货火车赶往100里之外的地方。当车子停下卸货的时候，他会赶去市镇，去见三四个商人，争取得到他们的订货单。当火车汽笛声响起时，他又急匆匆地从市镇赶回来。待他跳上火车时，车身已在移动了。

卡耐基在两年中，有着极为令人满意的工作表现。亚马公司要晋升他的职位，可是他辞职了。卡耐基辞职后赴纽约，在美国戏剧艺术学院搞研究，接着又周游全国各地，而且还在舞台剧中有过演出。可是卡耐基有自知之明，他知道自己无法从戏剧方面寻求发展，于是他又回到推销工作岗位上，替一家展克特汽车公司推销卡车。

卡耐基在机械方面一无所知，也不愿意去研究，这一段时间，他情绪非常低落，每天勉强自己去工作。他希望有自己的时间，创作他在学院时候所想过要撰写的那类书。卡耐基又辞职了，他要把自己的时间放在写作上，他要去夜校教书，以此来维持生活。

他虽然替自己决定了，可是教些什么呢？卡耐基回忆自己在大学里的成绩，同时加以估计，发现他所受演讲术的训练，给了他自信、勇敢、镇静以及在事务上应付人的能力，比他在大学里其他所有课程所学到的还多。于是他劝说纽约青年会学校给他一个机会，让他替社会各界人士开设一门演讲术的讲习班。

什么？！**让生意人成为一个演说家？**那是荒谬、可笑的！他们知道，并且曾尝试过这类的课程，可是始终遭到失败。

当他们拒绝付卡耐基每个晚上2美元的酬劳时，卡耐基却愿意依佣金的方式，来讲授他的课程。如果照他这样计算有纯利可得的话，那3年内他们按照佣金制度支付他的，是每个晚上30元，而并不是2元。

卡耐基的研究会讲习班渐渐发展开来了！别处的青年会和其他的城市也知道这件事，于是卡耐基就成了一位光荣的游行讲师。他往返于纽约、费城、白地玛等地，后来又去了伦敦、巴黎。接着他写了一部书，叫做《演讲术及如何影响商界人士》。卡耐基所完成的这部书，现在是在所有青年会、美国银行公会和全国信用人协会的正式课本。

现在每季去卡耐基那里接受演讲术训练的人，要比纽约市里的22个学院以及大学所附设的演讲术课程的学生数目更多。

卡耐基在这方面有他独特的见解。他认为任何一个人，在情绪激动的时候都能说出话来。他说，如果在街上，将一个最软弱无知的人一拳击倒，这人马上会站起来说话，显出卓越的口才。他强调说，那人讲话时的神情，几乎可以与大演说家威利姆相比。卡耐基作这样的解释：**任何一个人，如果有充分的自信，而心中又孕育着一股热切的意念，都能在群众前作动听的演讲。**

他说，**培养自信的方法，那就是做你所怕做的事，去获得一次成功经验的记录。**所以卡耐基每天在上课时，强迫每一个听课的学生说话。台下的听众都具有同情心，因为他们都是同病相怜。不断的训练使他们增强了勇气、自信和热心，且自然地移转到他们私人的谈话中。

卡耐基可以告诉你，这些年来他用来维持生活的，不是教授演讲术的收入，那只是偶尔为之。据他表示，他主要的工作是帮助人们克服他们的恐惧，展现他们的勇气。

卡耐基起初只是设立一项演讲术的课程，可是去他那里的学生都是社会工商界人士，其中有很多人已30年没有见过教室的样子了。大部分去他那里的人，学费都是分期付款的，他们希望很快地获得效果，以便能在第二天业务接洽上或是团体谈话上，就运用这项效果，所以他们追求迅速、实用。

因此，**卡耐基就发展出一种特殊的训练方式。那是一种演讲术、推销法、人与人之间的关系和实用心理学的惊人组合。**

他所设立的讲习班，不受刻板的规则所拘束。这一种课程非常真实而令人感到极其有趣。卡耐基教的课程结束时，班里的学生自己组织起一个俱乐部，每隔一星期集会一次。费城有一个19个人组成的小组，在冬天每月集会两次，已有17年历史。有些人驾着汽车经过50里到100里的路程去那里，其中有一个学生还每周从芝加哥赶到纽约。

哈佛大学的教授威利姆·贾姆士说，普通人只运用了他潜能的十分之一，而卡耐基帮助社会各界的男女，启发他们该有的能力，在成人教育中，创造了一次极重要的运动。

原著序

——这本书的完成

戴尔·卡耐基

35年来，美国出版商出版了20多万部各种不同的书，其中大部分是枯燥乏味的，许多是亏了本的。有一位列入世界上第一流的出版公司的负责人，最近这样对我承认说，他公司拥有75年的出版经验，可是每出版8本书，依旧有7本书是亏本的。

那么我又如何还敢冒险写这本书呢？而且在我写好后，你又为什么要费事去读它呢？

是的，这两个都是很值得重视的问题。

为了要清楚解释完成这本书的经过，我需简略地重复罗威·汤姆士在前言中所写的几桩事实。

从1912年开始，我在纽约替商界和其他专业的男女举办一项教育课程。最初，我只举办了演讲的课程。这种课程的目的，是运用实际经验，训练成人在商业洽谈和团体中，能依照自己的思想，更清晰、更有效、更镇静地发表他们的意见。

可是经过几季后，我发觉这些人固然深切地需要有效的讲话训练，但他们更迫切地需要在日常生活及交际上跟人相处的技巧训练。

我自己也渐渐觉察到，我也深切地需要这种训练。我现在回想那些年来情形，对自己所缺乏的感到惶恐不安。20年前我手里如果有这一本书，它的价值那是无法估计了。

如何应付人，那该是你所面临的一个最大的问题。如果你是个商人，这问题尤其值得重视；即使你是会计师、家庭主妇、建筑师或是工程师，也会有同样的情形。