



总统书架

人性的弱点

DALE CARNEGIE

[美]戴尔·卡耐基 著

孙金燕 译

*How to Win Friends and
Influence People*



 中国人民大学出版社

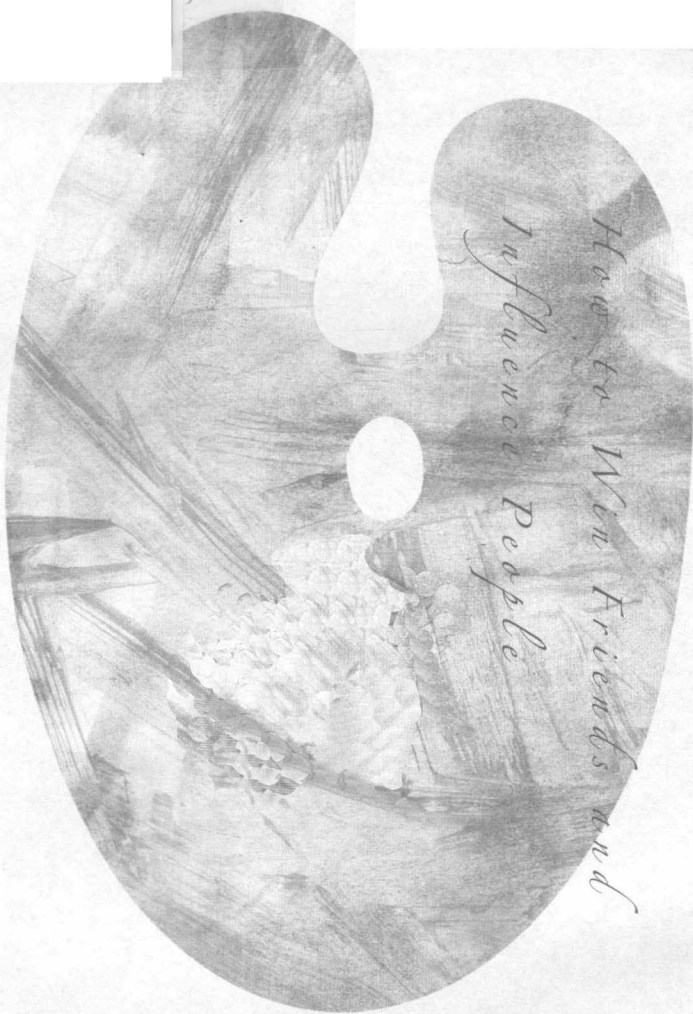
人性的弱点

DALE CARNEGIE

〔美〕戴尔·卡耐基 著

孙金燕 译

*How to Win Friends and
Influence People*



中国人民大学出版社

· 北京 ·

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点 / (美) 卡耐基著; 孙金燕译. —北京: 中国人民大学出版社, 2014.10

ISBN 978-7-300-19840-8

I. ①人… II. ①卡… ②孙… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第186235号



人性的弱点

(美) 戴尔·卡耐基 著
孙金燕 译

How to Win Friends and Influence People

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街31号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511398 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com> (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京华联印刷有限公司

规 格 148mm×210mm 32开本

版 次 2014年10月第1版

印 张 9.875 插页2

印 次 2014年10月第1次印刷

字 数 154 000

定 价 36.00元

版权所有

侵权必究

印装差错

负责调换



人性的弱点

•
X

前言

戴尔·卡耐基的成功

戴尔·卡耐基究竟成功到什么地步呢？让我们来看看这样一种情形：就在去年冬天，当时的天气非常寒冷，白天人们因为工作不得不走出家门，到了晚上在街上看不到人们走动。然而有一天晚上，纽约宾夕法尼亚饭店门前却熙熙攘攘，涌入了很多人，这家饭店的舞厅大约能够容纳 2 500 人，才刚七点多就已经挤满了人，等到八点多的时候，里面已经再没有地方落脚了，但还是有更多的人想往里挤。就连饭店的二楼楼梯上也站满了人。他们有的是从家里赶过来的，有的是从工作的地方直接赶过来的，而且要在这连转身都困难的地方站上两个小时。是什么如此吸引他们呢？不是



前言

•
XI

电影明星，不是精彩的舞蹈表演，也不是什么促销活动。而是一次演讲，一次卡耐基主讲的演讲。

为了这次演讲，卡耐基还专门在《纽约太阳日报》上刊登了整版广告，在纽约，太阳报的受众是高收入人群，这些人大多数都是公司高级白领或者企业管理人员，收入都非常丰厚。这次演讲的广告语是：“让你的薪水更多，让你的演讲更有魄力，让你成为一个领导者。”而挤入饭店的那些人们，都是在看到这则广告之后放弃了晚上的休息，专程赶来听这场有可能改变自己命运的演讲。

这场由戴尔·卡耐基及其所创办的人际关系讲习会主办的演讲主题为“如何让自己的话语更加有魄力，让自己在事业中有更大的影响力”。在当时来看，这个主题是非常吸引人的。

类似主题的演讲课程卡耐基在纽约已经举行了二十多年，而且每一次都会有非常多的人来学习，上万名公司管理人员和高级职工都有幸学习过卡耐基的课程。诸如马克意尔出版公司、布鲁克林商会、美国电气工程师协会、纽约电话公司等，都曾为自己的员工专门举办过这种课程。在这些人中，很多人都接受过十几年以上的学校教育，然而他们对于这种培训课程还是非常感兴趣，这说明在培训课程里所学到的东西是他们在



人性的弱点

•
XII

学校教育中所缺少的。有关协会曾对这种现象做过具体调查，结果表明，学校教育所缺少的就是对人们健康的关注以及对于人际关系的处理。这些人之所以继续参加培训课程是想学习一些在人际交往中的知识，那种可以立即应用到生活、工作和家庭中的知识。调查人员告诉我们人们想要学习的就是这些知识，因此我们要尽快满足他们的需要。但是翻遍所有的书籍，几乎找不到能够解决他们需求的书。我们从小学习的课本里面有关于语言、数学、天文方面的知识，但就是没有关于人际关系的知识。而这个事实也就很好地回答了开篇为什么会有那么多人冒着寒冷也要去那家饭店苦站两个小时了。因为他们一直渴望学到的知识可以在这里听到。从小我们就有这样一种误解，认为只要好好学习书本上的知识就可以解决世界上的所有问题，但是当我们工作之后，发现这种想法实在太天真了，凡是在事业上有所成就的人们，似乎运用的都不是过去书上学到的知识。这些成功人士，一般都有着卓越的领导才能和良好的口才，他们总是让身边的每一个人都很轻松愉快。很多人在工作之后，都会明白这样一个道理：能力永远要比文凭重要得多。

在宾夕法尼亚饭店举办的这次演讲非常成功，在整个过程中，人们听到了卡耐基讲习班里的十八位学员的讲话，每个学



前言

•
XIII

员有一分多钟的发言时间，每个人的时间都把握得非常准确，因为时间一到，不管有没有说完，旁边的主持人就会告诉他轮到下一个学员了。这些学员中，有来自公司的高级职员、工会的会长、各行业的优秀推销员、医生、律师、建筑师等，都是来自各行各业的精英，还有很多是从很远的地方赶来专程参加这次演讲的。

最先上来的一位演讲者叫做奥海亚，没有接受过太多的学校教育，为了生计来到美国，先后换过几份工作。奥海亚的家里人口比较多，为了维持生计，他不得不辞去了原来的工作，来到一家汽车公司做销售。销售需要很好的口才和临场应变能力，但是奥海亚性格内向，每次去推销汽车的时候都要鼓起很大勇气才敢开口说话，而且推销的效果也非常不理想，这让奥海亚对这份工作以及自己的生活感到非常厌倦，他想辞去这份不适合的工作，找一份不需要说话、不需要口才的工作。就在他为这件事情进行打算的时候，他收到了来自卡耐基的邀请，邀请他去参加“如何让自己的话更有魄力”的讲习班。奥海亚刚开始并不打算去参加这个大部分学员都是接受过高等教育的人的讲习班，后来在妻子的鼓励和坚持之下，鼓足勇气来到了这里。在讲习班学习的时候，每节课他们都需要站在讲台上对



人性的弱点

•
XIV

着底下的同学们演讲，最初的时候，奥海亚有些怯场，等到后来慢慢地就消除了这种心理，并且开始享受演讲的过程了，演讲对于现在的他来说已经不是什么难事了。在众人面前演讲都不害怕，就更不会害怕面对几个人的时候了，所以现在他的销售业绩大幅度提升，而他本人也成为了公司的优秀员工。奥海亚用轻松幽默的语言将自己的这段经历告诉给在场的所有听众，人们丝毫想象不到他曾经是个那么自卑害羞地人。

第二位上来的学员叫做梅雅，是一位养育了 11 个孩子的银行家。他在参加卡耐基的讲习班之前也是一个不怎么会说话的人，而后来的他竟然成为了一个参议员。

梅雅在华尔街工作了 20 多年，这期间他就是一个普普通通的小职员，有着自己固定的朋友圈子，下班就回家陪家人，过着平凡的生活。后来他参加了卡耐基的讲习班之后，有了很大变化，比如一次他看到自己的税单非常的不合理，要在平时，他一般都选择自己郁闷一会或者找朋友唠叨一番，但是这一次他就拿着税单直接来到了一个公共场合，然后对着来来往往的人们发泄心中的不满。人们非常认同他的观点，并鼓励他去参加镇上参议员的竞选。这之后他就多次在公共场合发表演



前言

•
XV

讲，主要内容就是指责政府的腐败无能。当时参选的有将近100人，梅雅以票数第一的成绩最终胜出。更多的人认识了他，他也赚到了更多的薪水。

接下来登场的一位学员就职于食品制造公会，他是在参加了卡耐基的讲习班之后当选为公会会长的。他提到自己的过去像大多数人一样，求人办事的时候总是非常小心翼翼的，但是后来他再求人的时候会让对方感觉到求人的不是他而是对方。自己越来越优秀的口才为公司带来了数笔订单和高额利润。

良好的口才是成功的捷径，人们往往会对口才很好的人刮目相看，而拥有良好口才的人往往能取得惊人的成就。人们迫切想要成为拥有良好口才的人，人们渴望接受这种教育，而在这种教育领域里，戴尔·卡耐基就是一位佼佼者，他有着丰富的人生阅历和知识经验，他所听过的演讲有数十万次。是什么让卡耐基有了现在的成就？让我们看看他的人生。

卡耐基的童年是在一个小乡村里度过的，那个地方贫穷闭塞，甚至很多人一辈子都没有见过汽车的样子，然而现在的卡耐基却比大多人的阅历都要丰富，他去过很多国家，甚至到过地球的最北端。他小时候拾果子、拔草，赚取每小时



五分钱的报酬，然而现在的他和别人讲话的时候都会有大笔钱进入自己的银行账户。没有人想象得到这个出生在落后乡村的牛仔有一天会站在上千人面前讲述自己的经历。

卡耐基能有今天的成绩并非依靠运气，而是在一次次的失败中慢慢爬起来，不断努力的结果。在他年轻的时候，家里遭遇不测，所有东西在一夜之间全部失去，家人为了生存变卖了田地，居住在一个农场里。卡耐基为了省下食宿费，每天骑马上学。回到家里先干完所有的农活之后才开始拿出书本学习，有时候会熬到很晚才能睡觉。到了冬天的时候，因为家里饲养的小猪需要在凌晨的时候吃一顿热食，卡耐基就每天定闹钟，等到闹钟一响就赶紧起来给小猪喂食。当时的卡耐基是学校里唯一一个不住在镇上的学生，他永远穿着打着补丁的衣服，这些都让年轻的卡耐基感到非常自卑。因此他想让自己强大起来，让自己能够在同学们面前抬起头来。于是他想到了演讲，他想要在演讲比赛中获得成功，让人们对他有新的认识。为了这次演讲比赛，他苦下工夫，上学路上练习，放学路上练习，吃饭的时候想着，干活的时候也想着，把饲养的小猪、小鸡们全部当成自己的听众。但就是这样的努力，最终换来的还是失



前言

•
XVII

败。但他不气馁，还是一直努力，直到后来开始在每场演讲比赛中获胜，再到后来，他帮忙指导的同学们也开始获胜。

毕业之后卡耐基利用自己的演讲优势，向一些农民兜售自己的函授课程，但根本没有几个人会买，这让他感到非常挫败，甚至失去了奋斗的方向，感觉前路茫茫。但是他明白他必须坚强地面对这一切，因为自己别无选择。于是他又一路辗转来到了奥马哈，一路上也是困难重重，时常要面对没有车费的窘境，所幸一路帮人打工终于到达了目的地。到了奥马哈之后，卡耐基找到了一份卖肉的工作，工作期间他不仅勤勤恳恳，而且非常灵活，所以销售成绩非常不错，等到公司决定要提升他的时候，他离开了这家公司。之后他学过表演，卖过汽车，但是都没有长久坚持下去，他觉得最适合自己的还是写作。但是光有理想还不行，自己还要吃饭，于是他找了一份晚上教书的工作，为自己赚得一些生活费，就这样他开始了白天写作，晚上教书的生活。而他教授的内容就是他自己最擅长的演讲和为人处世方面的知识，当然刚开始的时候并不顺利，人们对于他所教的内容持怀疑态度，因为之前没有人开过这样的先河，但是卡耐基仍然坚持了下来。在刚开始的时候赚取了



人性的弱点

•
XVIII

不少钱，等到后来讲习班渐渐发展起来，其他地方的人们也知道了卡耐基和他的讲习班，他就开始了四处游走的生活。刚开始他是在邻近的城市之间来回演讲，等到后来到的地方越来越远，他的名气也开始越来越大。他还出版了一本《演讲的技巧以及怎样才能影响生意人》，这本书后来也成为了青年会以及各工会的指定用书。现在卡耐基的讲习班的发展程度，我想你也有所了解，学员人数非常多，具体来说就是要比纽约所有的大学生人数还要多。

在卡耐基的观点里，他觉得所有人在自己情绪非常激动的时候，都更容易说出平时不敢说的话来。比如一个平时非常软弱，不敢发表任何观点的人在遭受莫名其妙的攻击之后，就会起来反抗，而且这时候他的语言通常会非常有气势，非常震撼，他一点都不会流露出平时的软弱。当一个人内心有一种强烈的信念以及足够的自信时，他的演讲就有足够的感染力。怎样获得足够的自信呢？就是去做你不敢做的事情，坚持去做，不要害怕失败，当你体验到一次成功的时候，你就会收获自信。根据这个道理，卡耐基在讲习班的时候，每节课都会让一个学生上台演讲。坐在下面的学生和台上的学生有着同样的困扰，所以他们对台上的人都非常支持和鼓励，长期的锻



前言

•
XIX

炼使得学员们越来越有自信，这些学员们也更愿意与人交流。卡耐基认为他的工作内容就是给人们提供帮助，帮助人们摆脱自卑。讲习班最开始的时候只开设了有关演讲的课程，当时学习课程的学员大多数都是从商人员，他们已经离开学校很多年了，有自己的工作和生活，不能再像以前上学的时候整天待在学校，所以他们希望能够得到快速实用的教育，他们希望所学的课程能够很快应用到实践中去。根据这种实际情况，卡耐基又慢慢研究出了演讲技巧和推销的法则，与人相处的秘诀以及实用心理学等相关课程。他的讲习班课堂并不像传统的学校课堂那样正规刻板，而是用一种非常灵活的教学方式让学员在轻松愉快的环境中学到知识。而且他的学员们都建立了非常深厚的友谊，即使课程完结之后，这些学员们还是会每隔一段时间聚会一次，有些班级的聚会甚至坚持了十几年，他们在讲习班里所收获的友谊是非常珍贵的。

一位教授曾经说过，大多数人的潜能都没有得到充分的利用，有的人的潜能甚至连十分之一都没有显现出来，但是卡耐基却帮助很多人激发了潜能，这是人类教育史上的一个奇迹。

出自罗威·汤姆士 1936 年



人性的弱点

•
XX

原著序

35 年来，美国出版社出版了 20 多万种不同的书，其中大部分是枯燥乏味的，许多是亏本的。“许多”是我说的吗？不。全球最大的出版社的老总最近这样对我说，他的公司已经有 75 年的出版经验，可是仍面临着每出版 8 本书，就有 7 本书是亏本的局面。

那么，我为何还敢冒险再写这本书呢？而且我写好后，还要麻烦你来阅读？

这两个问题问得好，我试着回答它们。

为了清楚地解释完成这本书的经过，我需简略地重复罗威·汤姆森在“前言”上所写的几桩事实。



原著序

XXI

从 1912 年开始，我在纽约为商界和专职人员讲授教育课程。最初，我只负责演讲的课程——这种课程的目的，是通过实践，训练成人在商业洽谈和团体活动中，更清晰、更有效、更从容不迫地发表观点的能力。

可是经过几年后，我发觉这些人固然需要有效的讲话训练，但他们更迫切地需要学会与人相处的能力。

不夸张地说，我自己也需要这种训练。现在回想起过去的情形，如果 20 年前我手里有这样一本书，它的价值是无法衡量的。

人际交往是所有人面临的一个最大的问题，如果你是位商人就更是如此了。不过，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。

数年前，在“卡耐基基金会”资助下所做的那次调查和研究，有了一项重要发现！这项发现后来又由卡耐基技术研究院所的研究证实。从调查得来的资料显示，一个人经济上的成功，有 15% 是由于本人的技术和智识。而另外 85%，则是出于人格和领导人的能力。

多年前，我每一季度都在费城工程师协会授课，同时也在美国电机工程协会分会讲课。有 1 500 位以上工程师去过我



人性的弱点

•
XXII

举办的培训班。经过多年的观察和实验，他们最后发现，在工程界获得酬劳最高的人，往往不是最懂工程学的人。

我们可以付出每周 20 ~ 50 元的代价，雇用到工程、会计、建筑或其他专业的人才。但是，如果一个人具有专业知识，同时又有表达能力、领导才能以及激发大家热情的能力——这种人的收入势必更高。这就是工程师们来听我讲课的原因。

约翰·洛克菲勒在他事业鼎盛的时候，曾经说过：“与人交际的能力，就像糖和咖啡一样，也是一种可以购买的商品。与世界上的其他任何东西相比，我愿意为这种能力支付更多的报酬。”

芝加哥大学和青年会联合学校曾举行这一次调查，想要了解成年人究竟想学习什么！这笔研究费用是 25 000 美元，花了两年时间，调查的最后部分是在康涅狄格州的梅里登完成的。那是个典型的美国小镇，镇上的每一个成年人都被作为访问的对象，请他们回答 156 个问题。

这些问题包括你的职业是什么？你的受教育程度如何？你的志愿是什么？你需要解决的问题有哪些？你如何利用暇余的时间？你的收入是多少？你的嗜好是什么？你最喜欢的学科是什么？