



认识人性的弱点 改变自己的命运

How to
Win Friends
& Influence
People

Dale Carnegie

[美] 戴尔·卡耐基 著

彭天礼 译

Dale Carnegie

人性的弱点

人性的弱点

How to Win Friends & Influence People

Dale Carnegie

[美] 戴尔·卡耐基 著

彭天礼 译



时代出版传媒股份有限公司
北京时代华文书局

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点 / (美) 卡耐基著; 彭天礼译. -- 北京: 北京时代华文书局, 2015.7
ISBN 978-7-5699-0365-2

I. ①人… II. ①卡… ②彭… 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 (2015) 第 159784 号

人性的弱点

著 者 | [美] 戴尔·卡耐基

译 者 | 彭天礼

出 版 人 | 田海明 朱智润

选题策划 | 胡俊生

责任编辑 | 胡俊生 孙 开

装帧设计 | 宋 氓 赵芝英

责任印制 | 刘 银

出版发行 | 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

北京时代华文书局 <http://www.bjsdsj.com.cn>

北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际大厦 A 座 8 楼

邮编: 100011 电话: 010-64267955 64267677

印 刷 | 三河市祥达印刷包装有限公司 0316-3656589

(如发现印装质量问题, 请与印刷厂联系调换)

开 本 | 787×1092mm 1/16

印 张 | 15.5

字 数 | 200 千字

版 次 | 2015 年 8 月第 1 版 2015 年 8 月第 1 次印刷

书 号 | ISBN 978-7-5699-0365-2

定 价 | 32.00 元

版权所有, 侵权必究

前 言

这是人类出版史上位居第三的畅销书，它必将成为你一生中最重要的
一本书。

《人性的弱点》在世界各地已经译成了五十八种文字，在全球的总销售量已超过九千万册，拥有四亿多读者。除了《圣经》及《论语》之外，没有任何一本书可以与其媲美。

原著者戴尔·卡耐基，以人性的各种弱点为基础，提出了一套崭新的，令我们为之怦然心跳的人际关系学，这套人际关系学不仅适用于青年企业家、业务员，也适用于家庭主妇、学生，还适用于热恋中的情侣。这是一本值得阅读的好书，是一本值得一生铭记的好书。

这本《人性的弱点》，是汇集戴尔·卡耐基有关《人际关系学》著作的精髓之处。本书中的引例，大多来自商场经验，所以对于学习为人处世的技巧和职场商场成功的经验大有裨益。

卡耐基生长在一个距离铁路十里远的乡村里，在他十二岁以前，没有见

过一辆电车，而就是这个乡下孩子，从捡杨梅、割野草，每小时赚五分钱，到后来组织研究会、讲习班，训练大公司高级职员表达自己的见解。卡耐基年轻的时候，曾经在乡下的农场里，辛苦劳作，颠沛流离，他养的猪，曾经遭受瘟疫而病死，而他种植的粮食作物，则被洪水冲走。最后，卡耐基失望至极，病倒在床。为了生存，家人甚至不得不把家里的田产变卖，在另一个地方重新购置一个农场。为了生活下去，卡耐基经常忙碌到子夜。当时，他父亲饲养了一种极为珍贵的小猪，为了避免小猪在寒冷的冬夜被冻死，卡耐基要把小猪们放在篮子里，再用麻袋盖上，放在厨房炉灶的后面。然后每天凌晨三点钟，这些小猪要吃奶，卡耐基就得在凌晨三点爬起来，把放小猪的篮子从炉灶后面提出来，带到猪圈里，让老猪来给小猪喂奶，等小猪们吃完奶，再把小猪们带回厨房炉灶边温暖的地方。

生活的艰辛让卡耐基无比自卑，也让他愈发努力。农场的附近有一所学校，他发现，在学校里有一种有趣的活动，可以让他快速获得别人的尊重，那就是演讲。于是他决意要参加学校举办的演讲公开赛并且要取得第一名。卡耐基花了几个月的时间准备这个比赛，当他挤牛奶的时候，当他爬上稻草堆上时，他都大声地演讲。有一次，他在谷仓大声的练习演讲时，把一群鸽子都给吓跑了。

当然，第一次演讲比赛，卡耐基失败了，接下来，他失败了很多次，直到他几乎丧失勇气，然而最终他还是成功了。后来学生们来请他指导、训练，在卡耐基的帮助下，学生们也获得了成功！后来，卡耐基开始向尼白雷斯加西部和华敏东部的沙山中的农牧者出售自己的演讲函授课程。

卡耐基付出了无限的精力和热忱，可却没有人买他的函授课程，他的事业没有任何进展，他失望至极。有一天，他躺在尼白雷斯加一家旅馆的床上，由于失望而失声痛哭。他想要摆脱艰难的生活，可是他却不能。最后，他决意到奥玛哈去找其他的工作，可身上连买车票的钱都没有，他不得已，只有搭乘货车，以在路上喂养货车上的两车马为交换，搭车去奥玛哈。

卡耐基到了奥玛哈南部后，找到了一项工作，替一家公司兜售咸肉、肥皂和脂油。他负责的地区，是达柯脱的西南部，那是在印第安人村落之间的畜牧地。卡耐基在这地区往返工作，搭乘载货火车、长途马车，或是骑着马往返。夜晚就住在简陋的小旅馆里，旅馆里所谓的房间，只是用一块块布隔起来的小房间。

为了做好工作，卡耐基开始研究推销技巧，他骑着小马，跟当地土人玩扑克牌，学习如何收账。

两年里，卡耐基终于有了极大的进步，公司要为他升职加薪，可他却辞职了。卡耐基辞职后奔赴纽约，在美国戏剧艺术学院进修了一段时间，接着又周游全国各地，还参与了一些舞台剧的演出。最后，卡耐基又重新找了一份推销工作，他为展克特汽车公司推销卡车。

.....

经历了太多太多的挫折之后，卡耐基终于决定去夜校教书，以此来维持生活。他决定教人演讲，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，开设一门演讲讲习班课程。

尽管纽约青年会学校拒绝了卡耐基的报酬要求，拒绝每个晚上支付他两

块钱的酬劳，而是采取佣金的方式支付，也就是说，如果讲习班有收入，才支付卡耐基佣金，就这样，卡耐基开办了自己的演讲讲习班。

卡耐基的研究会讲习班就这样渐渐发展开来了。后来，别处的青年会和其他城市的青年会也来聘请卡耐基做讲师，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，现在是所有青年会，美国银行公会和全国信用人协会的正式教本。

现在每季去听卡耐基演讲课程的人，甚至比纽约市里二十二个学院以及大学所附设的演讲术课程的学生总数还多。

卡耐基认为，口才是个相对的词，任何一个人在情绪激动的时候，都能说出话来。卡耐基认为，任何一个人，只要有充分的自信，心中有热切的意念，都能在群众前做动听的演讲。

于是，卡耐基从培善学生的自信开始，每天在上课时，强迫每一个听课的学生说话。不断的训练，使学生们拥有了勇气、自信和热忱，并且逐渐将演讲的能力扩散到日常生活中。

卡耐基最终教授的，是一种特殊的训练课程——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。

卡耐基所设立的学习班，不受刻板的规则所拘束，非常实用有趣。每当一期课程结束时，班里的学生们就自己组织起一个俱乐部，每隔一星期集会一次。费城有一期人数为十九个人的学习班，在毕业后，每年聚会两次，至今已有十七年的历史。一些人为了学习卡耐基的课程，驾着汽车从一百里外

赶去听课，还有的学生每周从芝加哥赶到纽约去听课。

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

如何学好用好这本书

如果你要学好用好这本书，有一个必须具备的条件，一个比任何定律，任何技术都重要的基本条件。你必须有这种基本的条件。如果你拥有这种天赋的才智，你就能获得奇迹。

这种奇妙的条件是什么？那是一种深入学习的欲望，一个增加你应对生活能力的强烈愿望。

那么，如何激发自己的欲望和愿望呢？

第一，经常提醒你自己，让自己知道这些欲望和愿望对自己是何等的重要。

替你自己做这样的想象——如果将某些知识运用自如，将使你接触到多彩多姿的世界，将使你拥有更多的收入。你要一次又一次的对自己说：我受人欢迎，我非常快乐，我收入增加，都是因为我拥有了与人交往的技巧。

第二，把每一章迅速地阅读过，得到一个概念，或许你想接着就看下一章，可是，我希望你别这样。除非你仅是为了消磨时间而阅览的。如果你是为了增加你在人与人之间的关系中的技巧而阅读，那么你把这一章详细研

读，这才是省时间和最有效果的办法。

第三，当你阅读的时候，不妨稍微停一下，思索你读到的是些什么？你这样问自己——在何时何地，你如何运用书中的每一项建议。

第四，阅读这本书时，手里拿一支笔，遇到一项你认为能运用的建议时，就在这行字旁边划出一条线。如果看到一项极好的建议，那么就在那些句子旁边，划出一列符号。如果在这本书上，有着像这样的画线和符号后，不但使你有更多的趣味，也可迅速有效的温习，同时使你蒙受更大的益处。

第五，我认识一个人，他在一家极具规模的保险公司，担任经理职务已有十五年的历史。他每月观阅公司所发出的保险单，他每月、每年，都观阅同样的保险单，他这么做是为了什么？因为经验告诉了他，那是使他记忆保险单上的条款唯一的办法。

有一次，我几乎花费了两年的时间，写一部演讲术的书稿。我发觉我必须反复地重读，才能把书稿内容很清楚地记下来。

所以，你如果要从这本书里，获得真实持久的益处，不能草率地看过一遍就认为够了。你把这本书详细阅读过后，每月应该抽出若干的时间加以温习，同时要放在你书桌上，不时翻看。别忘记，只有恒久的，深切的温习，才能使这些原则的运用成为习惯。

学习是一种自动的过程。所以，你如果要把这本书中所研究的原则加以运用自如，那就应在遇到有这样的机会时，运用这些原则。如果你不这样做，很快就会把书上所看的内容忘记干净——原因是切身运用过的学识，才会深深地留在脑海。

你或许会感觉到，随时随地找出这些原则加以实施，是件困难的事。是的，我也有这样的感觉，因为我写这本书的时候，要实施我所建议的主张，尚觉困难。

我可以找出这样一个例子——当人们使你不愉快时，批评、斥责，要比了解对方的观点容易得多。也就是说，找出别人的错处，要比找出对方值得称颂的事容易多了。谈论你自己所需要的，比谈论对方所需要的，也显得自然得多。所以你读这本书的时候，有一点你别忘了，你不只是要获得书中的知识，同时要养成新的习惯。你是在尝试一项新的生活方式，那是需要时间，持久力和每天实施的计划。

所以你要常阅读这本书，把这本书看做是如何沟通人与人之间关系的活用手册。无论什么时候，如果你遇到一桩特殊的问题时——诸如如何管理小孩子？如何使妻子顺从你的意思？如何满足一个气愤的顾客？这都是些常会遇到的事，当你翻开这本书，试着去做其中的某项提议，说不准就会有奇迹的发现。

最后，不妨再加上一本记事簿，把你实施这些原则后的效果，记入这本记事簿中，要写得很清楚，把日期、效果和对方的姓名记下来。使用这样一本记事簿，可以激励你更加地努力。这些记录，是项有趣又有意义的工作。

戴尔·卡耐基

前言...001

如何学好用好这本书...006

第一章 待人接物的三大原则

第一节 要想采蜜，必先忍耐...003

第二节 献出真实而诚恳的赞赏...013

第三节 调整策略，随机应变...023

第二章 获得喜爱的十二大技巧

第一节 避免无谓的争辩...041

第二节 尊重他人意见...047

第三节 亡羊补牢，为时不晚...057

第四节 以友善的方式开始...063

第五节 让对方大声地说“是” ...073

第六节 给对方说话的主动权...078

第七节 用意念“迷惑”对方...084

第八节 站在他人角度思考问题...090

第九节 同情别人，成全自己...094

CONTENTS

目 录

第十节 激发高尚的动机...101

第十一节 恰当地使用表演技巧...107

第十二节 提出挑战，重唤欲望...110

第三章 赢得信任的六大法则

第一节 时刻保持一颗好奇心...117

第二节 微笑——最温柔的“武器” ...128

第三节 尽快熟悉身边人的姓名...135

第四节 做一个善于倾听的人...142

第五节 就别人的兴趣谈论...152

第六节 重视他人的存在感...156

第四章 有效沟通的九大关键

第一节 用赞美代替批评...171

第二节 间接地指出他人的过错...177

第三节 不妨先揭开自己的“伤疤” ...179

- 第四节 不要发号施令...183
- 第五节 学会顾及对方的面子...185
- 第六节 鼓励对方每一个细微的进步...188
- 第七节 借美名成就他人...192
- 第八节 不要把错误当成绊脚石...195
- 第九节 让人们乐意去做你所建议的事...198

第五章 家庭幸福的七大方法

- 第一节 喋喋不休是自掘婚姻的坟墓...205
- 第二节 别尝试改变你的伴侣...212
- 第三节 不做无用的批评...215
- 第四节 多一些真诚的欣赏...220
- 第五节 从细节处关爱对方...224
- 第六节 相敬如宾...227
- 第七节 勿做“婚姻的文盲”...231



第一章

待人接物的三大原则

第一节 要想采蜜，必先忍耐

美国，在1931年的5月7日这天，纽约市民看到一桩从未有过的骇人听闻的围捕格斗！凶手是个不吸烟不喝酒，有双枪之称的克劳雷的罪犯。他被警察团团包围在西末大街——他情人的公寓里。

克劳雷被150名警方、治安人员包围在他公寓顶层的藏身处。警察在屋顶凿了个洞，试图用催泪毒气弹把凶手克劳雷逼出来。警方人员已把机枪和狙击手安置在附近的建筑物上，大概在一个多小时的时间里，这个纽约市里原本清静的住宅区，就一阵阵地响着像电影里惊心动魄的枪战声。犯人克劳雷藏在一张堆满杂物的椅子背后，手上的两只手枪，接连的向警方人员射击。周边上万的人，怀着激动而兴奋的心情，观摩着这幕警匪枪战的场面。常住纽约的人都知道，从来没有发生过这样的枪战场面。

当克劳雷子弹打光被捕后，警察总监马罗南说道：这暴徒是纽约犯罪史上最危险的一个罪犯。警察总监马罗南又说：克劳雷杀人，就像砍瓜切菜一样，他会判处死刑的！