

人性的弱点

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师的励志经典

【美】戴尔·卡耐基 著 张云燕 译

“成人教育之父”卡耐基最经典的人际交往手册

人性的弱点

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

【美】戴尔·卡耐基 著 张云燕 译



河北出版传媒集团
花山文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点 / (美) 戴尔·卡耐基 (Carnegie,D.) 著;
张云燕译. —石家庄: 花山文艺出版社, 2013.5

ISBN 978-7-5511-0996-3

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 091043 号

书 名: **人性的弱点**

著 者: [美] 戴尔·卡耐基 (Carnegie,D.)

译 者: 张云燕

责任编辑: 李 爽 张亚鹏

责任校对: 李 鸥

装帧设计: 九五书装

出版发行: 花山文艺出版社 (邮政编码: 050061)

(河北省石家庄市友谊北大街 330 号)

销售热线: 0311-88643226/32/24/28/29

传 真: 0311-88643225

印 刷: 三河市同力印刷装订厂

经 销: 新华书店

开 本: 630×900 1/32

字 数: 220 千字

印 张: 9

版 次: 2013 年 5 月第 1 版

2013 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5511-0996-3

定 价: 29.80 元

(版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换)

本书能为你做到的八件事

1. 突破思维定势，开拓新思路，接受新观点，树立新的人生志向。
2. 更加快速轻松地与人建立友谊。
3. 令你更受欢迎。
4. 引导人们按你的思路思考问题。
5. 提高你的威信和影响力，帮助你把事情做得更好。
6. 帮助你处理不满和抱怨，避免争论，建立平和、愉快的人际关系。
7. 成为一个谈吐风趣而举止得体的人。
8. 唤起身边同事的热情。

本书已经帮助 36 种不同语言的读者做到了这些，受益者多达一千万人。

谨以此书献给我珍爱的朋友——荷马·科依，一位无需此书帮助便已完美做好一切的人。

修订本序言

《人性的弱点》一书于 1937 年首次出版，当时仅仅印刷了 5000 册。戴尔·卡耐基本人与出版商——西蒙 & 舒斯特出版公司，都没指望它能卖得更好。令他们震惊的是，这本书竟然一夜成名，必须不断再版来满足公众持续增长的需求。《人性的弱点》以它在全球经久不衰的畅销地位在出版史上占据了一席之地。在大萧条之后，它成了一个流行的现象，触动了人们的神经，满足了他们的需要，并持续畅销了半个多世纪，直到 20 世纪 80 年代仍十分受欢迎。

戴尔·卡耐基曾经说过，想要在英语中增加一个成语，比赚一百万美元还要困难。《人性的弱点》就成为了这样一个词语，从政治漫画到小说，被无数次地引用、解释和模仿。几乎所有已知的已形成文字的语言都翻译了这本书，一代代读者总能从中得到新的启发，找到与自身相关的重要意义。

看到这里，你自然会产生这样的疑问：既然这本书已经并在

不断被证实它具有非凡的生命力和持久的魅力，为什么要修订它呢？为什么要改动一本经典？

要回答这个问题，我们必须了解到，戴尔·卡耐基本人在他的一生中始终孜孜不倦地致力于修改自己的著作。《人性的弱点》是他为《有效表达与人际关系》课程撰写的教材，并且直到今天仍在课堂上使用。到 1955 年去世为止，他始终没有停止对这门课程的修订和提高，以期满足公众不断变化的需求。没有人能比戴尔·卡耐基更为敏锐地把握当代生活的变化趋势。他不断修整和提高自己的教学方法，并多次修改著作《卡耐基口才学》。如果他的生命得以延长，他必定会亲自修订《人性的弱点》一书，以便更好地反映 30 年来世界所发生的巨大变化。

书中有许多杰出人物的名字，在初版时都是人们耳熟能详的，但对今天的读者来说却有些陌生了。一些事例和成语在今天的社会生活中就如维多利亚时期的小说一般显得古色古香，透着陈旧的气息。这些都在一定程度上削弱了本书的重要价值和整体影响。

因此，我们的目的在于在不篡改主要内容的前提下，使这部修订版更为明晰和有力，更加适应现代读者的需要。除了个别的删节，同时补充了一些当代的事例之外，我们并未对《人性的弱点》做出改变。纤细敏感、轻松活泼的“卡耐基风格”被完整无缺地保留了下来——即使是那些 20 世纪 30 年代的俚语也依然在那里。戴尔·卡耐基用口语化的风格写作，字里行间充满了对话般的流畅感和勃勃的生气。

不论是在书中还是在他的工作中，戴尔·卡耐基的语言依然和从前一样强有力。成千上万的人们在世界各地接受卡耐基课程

的训练，而且这个数目每年都在增长。此外，还有成千上万的人们通过阅读和研究《人性的弱点》一书并运用其中的原则，让自己的生活变得更加美好。我们谨在此为他们所有人献上这部修订版，以期将这件生活和工作“利器”打磨得更加完美。

桃乐丝·卡耐基（戴尔·卡耐基夫人）

序言——本书的写作过程与初衷

在 20 世纪最初的 35 年中，美国的出版商们把 20 多万种不同的书籍推向市场，它们中的大多数都是枯燥乏味的，还有许多血本无归。我说了“许多”对不对？事实就是如此。前些日子，某位总裁曾对我坦白承认，虽然他的公司从事出版行业已经 75 个年头，足以列入世界一流出版社的行列，但他们每出版 8 本书，^{*}依旧有 7 本在亏钱。

既然是这样，我为什么还要冒险写这样一本书呢？而且，就算我写完了它，你又有什么理由去费心费力地读它呢？

的确，这两个问题都非常重要。下面我就来一一回答。

我从 1912 年开始，就在纽约为从事商业及其他职业的人们讲授培训课程，一开始训练的内容仅限于演讲。开设这门课程的初衷，是通过经验积累和实际运用来训练成年人，使他们无论在商业会谈还是公共场合都能做到沉着镇定，从而更为冷静、明确、高效地传达自己的观点。

但是，几个培训季过去了，我逐渐意识到，卓有成效的口才培训固然对这些成年人来说极为迫切，然而日常生活和人际交往中待人处事的技巧同样是他们十分缺乏的，急需得到这方面的训练。

同时我也渐渐领悟到，这种训练同样是自己所急需的。今天每当我再次回首当年，都会为自己当时可怜的策略性与领悟力深感不安。如果 20 年前的我能够得到这样一本书，那该是一件多么珍贵的宝物啊！

如何与人相处或许正是摆在你面前的一个最大的难题，假如你还身在商界，那这个问题就显得更为重要。当然，就算你只是一名家庭主妇，或者从事建筑师、工程师等职业，情况也是一样。几年以前，卡耐基基金会曾资助了一项调查研究，该项目得出了一项重大成果——这项成果后来又通过卡耐基技术研究院的另一项研究得到了证实。这些调查揭示出一项事实，即使在工程技术这样的专业领域，一个人在经济上取得的成就，也只有少得可怜的 15% 真正由他本人的知识和技术所得，而其余 85% 却都要归功于“人类工程”，也就是这个人的人格魅力与领导艺术。

许多年来，我每个季度都会在费城的工程师协会讲课，同时也会在美国电机工程协会纽约分会开办讲座。来听过课的工程师前后总共超过了 1500 人。他们之所以来参加我的课程，是因为他们通过长年累月的观察与实际经历，终于发觉那些拿着最高等级薪金的工程师们，往往并非在工程技术方面懂得最多。举个例子来说，我们要雇用具备工程技术知识，或是会计、建筑以及其他专业领域的各种人才，付正常水平的薪酬就够了。但是假如有人不仅技术过硬，还能很好地表达自己的观点和看法，熟谙领导艺

术，能够激发他人工作热忱的全能型人才，那么我们自然愿意付出更高的酬劳。

约翰·洛克菲勒在他的事业如日中天时曾经说过：“与人交往的能力同样也是一种可供购买的商品，与咖啡和糖并没有什么不同。”他还说，“只要能够买到这种能力，我愿意付出比这世界上任何东西都更为高昂的代价。”

你是否认为，每一所大学应该都开设了课程，来教授这项世界上最宝贵的能力？但是十分遗憾，直到笔者提笔写下这些话为止，都没有发现世界上有哪怕一所大学为成年人开设过一门这样实践性的常识课。

芝加哥大学与青年会联合学校曾经共同展开了一项调查，希望确定成年人究竟想要学习哪些东西。

这项研究耗时两年，费用高达 25 000 美元。调查的最后一部分是在康涅狄格州的米利顿完成的。这一城镇被作为美国城镇的典型代表，镇上的每一位成年人都接受了调查。在访问中他们一共回答了 156 个问题，这些问题包括：你从事何种职业或专业？你受过何种程度的教育？你如何度过自己的闲暇时光？你的薪水是多少？你的爱好是什么？有什么志向？你面临的困难是什么？你对哪个学科最感兴趣？……调查的结果显示，成年人关注的基本问题是健康——排在第二位的就是“人”，如何了解别人，如何与人相处，如何让身边的人喜欢自己，以及如何说服其他人认同自己的观点等诸如此类的问题。

于是，主持该项调查的委员会决定为米利顿小镇上的人们开设一门这样的课程。他们付出了辛勤的劳动，努力试图找到一本

这一领域的实用教材，却没能成功。最后，他们找到了一位世界知名的成人教育学权威专家，问他是否知道哪一本书能够满足人群体的这一需求。“没有，”他干脆地回答，“我知道那些成年人想要什么，但是符合他们要求的书籍至今还没被写出来呢！”

我根据自身的经验知道，这位专家所说的正是事实：因为我本人也已经寻觅了许多年，希望找到一本实用性强、切实有效的人际关系手册。

既然这样的书还没有面世，我便开始试着自己写一本在我的课堂上使用的书，也就是现在这本。我希望你们能够喜欢它。

在着手准备本书的写作时，我阅读了我能找到的关于这一主题的全部资料——报纸上的专栏文章、杂志中的评论、家庭法庭记录、古老的哲学家与新兴的心理学家所写的所有著述。此外，我还雇用了一位训练有素的研究者，花费了一年半之久，在各大图书馆中阅读我所遗漏的每一丝线索，在深奥的心理学著作、成百上千的杂志文章，以及浩如烟海的名人传记中孜孜不倦地探索，力图找到各个时代的伟大人物在处理人际关系时所用的方法。我们读了他们的传记，研究了从朱利斯·恺撒到托马斯·爱迪生的每一位伟人的生平故事。我记得仅西奥多·罗斯福一个人的传记作品我们就读过100多本。我们下定决心，毫不吝惜时间和金钱，对于任何一个人用过的任何一点有用的方法，只要是关于赢得他人友谊和影响其决定的有效做法，都一定要一点不落地收集起来。

我自己还曾为数十位成功人士做过访问，他们中的有些人已经享誉世界——发明家如马可尼和爱迪生；政坛领袖如富兰克林·罗斯福和詹姆斯·弗雷；经济界的杰出人物如欧文·杨；电

影明星如克拉克·盖博和玛丽·毕克馥；探险家如马丁·约翰逊等人，力图发现他们处理人际关系时所用的技巧。

从上述所有的材料中，我提炼出了一篇简短的讲话稿，将其命名为《如何赢得友谊与影响他人》。我说“简短”，是因为起初它的确很短，但很快便被扩充为一篇长达1小时30分钟的演讲词。多年来，我每个季度都会在纽约“卡耐基研究班”的成人课堂上为学员发表这篇演讲。

我在做演讲的同时也鼓励学员们走出去，在他们的工作和社会实践中应用这些技巧，然后再回到课堂上来，说出他们的亲身经历与所取得的成果。这是一项多么有意思的课外作业呀！那些男男女女，迫不及待地希望自我完善，都为实验室这一全新的工作理念而深深着迷——这是有史以来的第一个，也是唯一一个为成人开设的、研究人际关系的实验室。

本书的写作过程也不同于一般概念。它就像一个孩子一样渐渐成长——吸收了数以千计的学员的经验，在这间实验室里发展成长起来。

许多年前，我们起步时只能把一系列的规则印在一张明信片大小的卡片上。下一个季度我们印刷了大一些的卡片，接下来是一张传单，然后是一系列小册子，每一次都伴随着篇幅和内容的扩展。经过15年的经验积累与深入研究，终于形成了你手中的这本书。

本书中所提到的种种原则，绝不是纸上谈兵或凭空臆测，它们就像魔法一样神奇有效。或许听起来不可置信，但我确实真真切切地亲眼见证了，很多人正是通过应用这些规律和原则，从而

令自己的生活发生了翻天覆地的变化。

举个例子来说吧。曾经有一位拥有 314 名雇员的老板，参加了某期讲习班的培训。多年以来，这位老板始终毫无顾忌且无节制地驱使、指责和苛待自己的员工们，而和蔼可亲的态度或赞赏鼓励的词汇则从来没在他的身上出现过。在学习过本书所提到的各种法则之后，这位“冷面神”的人生观发生了巨大的变化。如今他的公司中洋溢着前所未有的忠诚、热忱与团队协作的精神，曾经的 314 名“敌人”变成了 314 位朋友。这位老板曾在一次课前演讲中自豪地说道：“过去我在自己的公司里走过，没有人会表示出欢迎。那些员工看到我都会把头转到另外一边去。可是现在他们都变成了我的朋友，即便是看门人，都会亲切地呼唤着我的名字！”

这位老板收获了更丰厚的利润与更多的闲暇时光，更为重要的是，他从工作和家庭生活中获得了远胜从前的快乐和幸福。

有无数的推销员通过运用这些规律大幅提高了销售额。许多人使自己的客户网络得到了拓展——赢得了许多他们过去根本不可能得到的新客户。不少高级管理人员得到了升职和加薪的待遇。一位公司高管反馈说，由于运用了这些规则，他的薪水涨了一大截。另外一位费城煤气公司的主管人员，曾经因为冲动好斗和缺乏领导艺术而备受谴责，甚至在 65 岁时面临降职的危机。这门课程不仅帮助他免除了降职的厄运，还令他得到了晋升，报酬也随之增加了。

曾经有无数次，在课程结束后举办的宴会上，那些妻子和丈夫们都对我说，自从她（他）的伴侣参加了我的培训后，家庭生活也变得更加幸福快乐了。

人们经常会惊讶于自己所取得的新成绩。这一切就像魔法一样神奇。有时候他们会在周日把电话打到我家里，因为讲习班正常上课还要 48 小时，而他们实在太激动了，以至于无法忍受这样的等待。

有一位学员曾经因为过于亢奋地与其他学员讨论课上所学的原则，而令谈话一直持续到深夜，当众人各自回家时已经是凌晨 3 点钟了。然而这名学员依旧沉浸在对以往失误的震惊，以及对面前展开的美好充实新天地的振奋之中，而久久难以入眠，甚至直到第二天、第三天，他仍然无法在晚上合上眼睛。

这名学员是什么人？他是那种天真无知、缺乏教育，接受一点新鲜理论就会兴奋得不能自己的人吗？不，事实完全相反。那是一位久经世故的艺术品商人，拥有广泛的社交圈，能够流利地讲三种外语，还拥有两所欧洲大学的学位。

正值本章写作期间，我收到一封过去班上德国学员的来信。那名学员出身贵族世家，祖先世代在军队供职，服务于霍亨索伦王室。来信是他横渡大洋时在渡轮上写成的。在信中他和我谈起了自己实践所学的各项原则的情况，字里行间洋溢着一种近乎宗教般的虔诚感情。

还有一名学员是个地道的纽约人，毕业于哈佛大学的富商，经营一家大型的毛毯生产厂。他声称在影响他人的艺术和技巧方面，自己在参加我课程的 14 周中所学到的东西，比他在 4 年大学教育中学到的还要多。这听起来是否有点荒谬可笑，或是难以置信？当然，你完全有权利拒绝相信，而我，只是将一位成绩斐然且作风保守的哈佛成功毕业生的话，原封未动、不做任何评论

地加以转述罢了。下面你看到的这段引文正是这位名人 1933 年 2 月 23 日（星期四）晚上，在纽约雅尔俱乐部 600 多名听众面前所做的公开演讲中的一段：

哈佛大学有位著名教授威廉·詹姆斯曾经说过：“与我们本来所能取得的成就相比，现在的我们只能算是半梦半醒罢了。我们的身心资源中仅有很小的一部分得到了利用。说得更清楚点，人类也不过是在一片自我限定的狭小天地之中讨生活而已。人本来拥有各种潜能，却总是安于现状，‘习惯性地’不做开发和利用。”

本来拥有潜能，却“习惯性地”不做开发和利用！写作本书只有一个目的，那就是帮助你认识它、发展它、利用它——开发那些潜藏在你内心深处却又未曾得以利用的宝贵财富。

曾任普林斯顿大学校长的约翰·希本教授说过这样的话：“教育是一种能力，帮助我们应对生活中遇到的各种问题。”

如果你花费功夫读完了本书的前三章，在应对生活问题时却依旧没有任何好转，那么我认为，这本书至少对你个人而言是一个彻头彻尾的失败！

赫伯特·斯宾塞曾经说过：“教育最大的目的，并非寻求知识，而是付诸行动。”

这正是一本服务于实际行动的书。

戴尔·卡耐基

1936

九点建议——如何从本书中获取最大收益

1. 如果你想从本书中获取最大的收益，有一个条件必不可少，甚至远比任何原则或是技巧都要重要。如果这项基本条件不能具备，那么，即便你通晓上千条学习的原则，也只是收效甚微。反过来，如果你具有这一至关重要的天赋，你便能不费吹灰之力地创造奇迹，而不必去阅读那些书本上所写的，所谓能令你大受裨益的种种建议。

这个神奇的必备条件是什么呢？其实非常简单：是热情，是深入学习的迫切愿望，以及提高自己待人接物能力的强烈决心。

这样的决心应该如何培养呢？方法是：坚持不懈地自我提醒，告诉自己这些原则是多么的重要。你可以在自己的脑海中描绘这样的画面——熟练应用书中的各项原则能够帮助你过上更加富有、圆满、幸福和有成就感的生活。一遍又一遍地告诉自己：“我能够受人爱戴，生活幸福，以及感到自己存在的价值，在很大程度上是因为我掌握了处理人际关系的技巧。”

2. 先快速通读每一章，对它所讲的内容有一个大致的了解。这时你或许会急着去看下一章，不过我劝你最好不要这样做——除非你读这本书的目的只是为了消遣。如果你读它是为了不再焦虑、重新开始积极生活，那么你应当返回头去，细细阅读每一个章节。从长远来看，这才是节约时间、事半功倍的好办法。

3. 在阅读过程中，时不时地停下来，仔细思考自己所读的内容。在心里问问自己，应该在什么时候，以及如何去运用书中提到的每一点建议。

4. 在读书时手里拿上一支彩笔、铅笔、钢笔、魔术记号笔或是荧光笔。当你碰到一项自己用得着的建议时，就在旁边画上一条线。如果这项建议十分重要，就在每一行的句子下面都画上横线或用荧光笔涂亮，也可以打上一排“星号”令其变得醒目。在书中加上记号或下划线能让阅读变得更有意思，日后回顾时更省时间，收获也更大。

5. 我认识一位女士，她在一家大型保险公司中担任经理一职已经15年之久。每个月，她都要把自己公司当月签订的保险合同全部读上一遍。没错，她就是这样月复一月、年复一年地阅读大量完全相同的保险合同。这是为什么呢？因为经验告诉她，要想把保险条款清晰而持久地刻印在脑海里，这是唯一的办法。

我曾经花费了两年时间来撰写一部关于发表公共演说的书。可是现在，我发现自己不得不一遍一遍地重读这本书，只是为了记住自己当初究竟都写了些什么。我们遗忘的速度是这样的快，实在令人烦恼啊！

所以，如果你真的希望从这本书中获得切实有效，且行之持