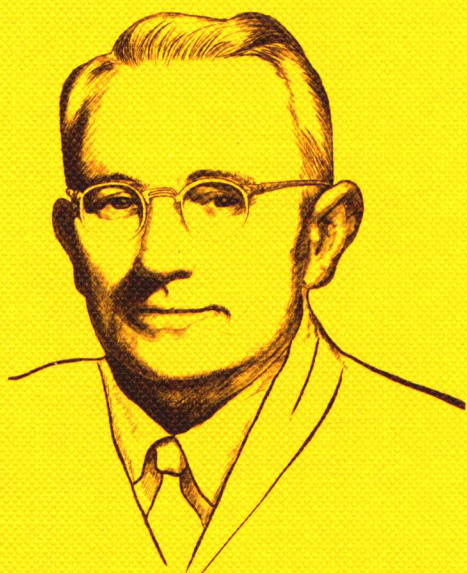


慢讀
SLOW READING



人性的弱点

Dale Carnegie [美] 戴尔·卡耐基 著
尹清山 孙文侠 译



第 1 版 (1910) 目录

第 1 版 (1910) 目录

第 1 版 (1910) 目录

第 1 版 (1910) 目录

第 1 版 (1910) 目录

第 1 版 (1910) 目录

第 1 版 (1910) 目录

第 1 版 (1910) 目录

第 1 版 (1910) 目录

第 1 版 (1910) 目录

第 1 版 (1910) 目录

第 1 版 (1910) 目录

第 1 版 (1910) 目录

第 1 版 (1910) 目录



人性的弱点

Dale Carnegie [美] 戴尔·卡耐基 著
尹清山 孙文侠 译

群言出版社
QUNYAN PRESS

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点 / (美) 卡耐基著; 尹清山, 孙文侠译.

— 北京: 群言出版社, 2015.12

ISBN 978-7-5193-0021-0

I. ①人… II. ①卡… ②尹… ③孙… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 313491 号

责任编辑: 张天放

封面设计: 杜 帅

出版发行: 群言出版社

社 址: 北京市东城区东厂胡同北巷 1 号 (100006)

网 址: www.qypublish.com

自营网店: <https://qycbs.tmall.com> (天猫旗舰店)

<http://qycbs.shop.kongfz.com> (孔夫子旧书网)

<http://www.qypublish.com> (群言出版社官网)

电子信箱: qunyancbs@126.com

联系电话: 010-65267783 65263836

经 销: 全国新华书店

法律顾问: 北京天驰君泰律师事务所

印 刷: 北京鹏润伟业印刷有限公司

版 次: 2016 年 7 月第 1 版 2016 年 7 月第 1 次印刷

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

印 张: 10.75

字 数: 190 千字

书 号: ISBN 978-7-5193-0021-0

定 价: 36.80 元



【版权所有, 侵权必究】

原著序

出版缘起

在 20 世纪的头 35 年里，美国出版商出版了 20 多万部不同种类的书籍，其中大部分很枯燥乏味，许多是亏了本的——没错，我说的的确是“许多”。一位世界一流出版公司的负责人最近向我坦承，尽管他们公司已拥有 75 年的出版经验，可是每出版 8 本书，依旧有 7 本是亏本的。

那么，我为何还要冒险写本书呢？而且，在我写好后，你又为什么要费事去读它呢？是的，这就是我将要向大家阐述的值得重视的两个问题。

从 1912 年开始，我在纽约举办了一项教育课程，专门面向各行各业的职场人士授课。起初，我只开办了演讲课程，目的是通过实践促进成年人独立思考，训练他们如何在商业洽谈和团体中遵照自己的思想，更清晰、更有效且更镇静从容地表达自己的意念。

经过几轮培训，我和学员之间的交流与了解也越来越多，我发觉这些人虽然急切地想要提升自己的说话和沟通能力，但他们更迫切需要的是在日常生活及交际上学会如何与人打交道。与此同时，

我也渐渐觉察到，自己也深切地需要这方面的训练。回想起当年的情形，我依然对自己的匮乏感到惶恐不安。20年前我手里如果有这样一本书，那它的价值是无法估计的。

与人打交道是一个很重要的问题。如果你是一位商人，则更是如此。无论你是整日埋头处理账面事务的会计师，或是一位钻研机械的工程师，还是整日赋闲在家的家庭主妇，这个问题都同样无法避免。每个人都避免不了与人打交道。所以，如果不了解这其中的技巧，你就会觉得这是一个很麻烦的问题。但如果找到了其中的奥妙，你就会发现其实它就是你成功的助手。

数年前，卡耐基基金会资助的调查研究有了一项重要发现！这一发现后来又由卡耐基技术研究院的另一研究所证实。调查资料显示，一个人事业上的成功，15%是由于本人的技术和智识，而另外85%得益于人际交往的能力和领导他人的能力，也就是说，那是出于“人类工程”即人格和领导人的能力。

数年前，我在费城工程师协会举办了一系列课程，同时也在美国电机工程协会分会开班。在此期间，总计约有1500位以上的工程师来参加过我举办的讲习班。那么你肯定会问，他们都是要学问有学问，要知识有知识的人，为什么还要浪费时间来我的讲习班听演讲呢？其实原因很简单，经过多年的观察和经验，我发现工程师是获得最高酬劳的人，但他们往往不是懂得工程学识最多的人。

大家都知道，我们可以付出每周25~50美元的代价，雇用工程师、会计师、建筑师等各种专业的技术人才，因为市场上永远不缺

少这种人才。但是一个人除了技术、智识之外，再加上能发表自我意识的能力、能担任领袖的能力、能激发他人的能力，那么他的价值肯定是不可估量的，此时，他的收入自然也就提高了。

美国石油大王约翰·洛克菲勒在他事业鼎盛时说：“如果与人打交道的能力也是一种可以用货币衡量和购买的商品，就像糖和咖啡一样，那么我愿意花钱去购买这种商品，因为它对我的帮助要比世界上任何东西都多。”

芝加哥大学和青年会联合学校曾举行过一次调查，确定成人究竟要研究些什么。

这笔研究费用是 25000 元，同时花了两年的时间，调查的最后一站选在康涅狄格州的梅立顿。那里被认为是典型的美国市镇，镇上的每一个成年人都被列入访问的对象，这一调查请他们回答 156 个问题。

这些问题类包括：你从事的是哪一项职业？你的教育程度如何？你的理想是什么？你需要解决的问题有哪些？你是如何利用闲暇时间的？你的收入是多少？你的嗜好是什么？你最喜欢的学科是什么？等等。调查人员所提出的正是这一类的问题。

那项调查结果显示：健康是一般人最注意的；至于第二种兴趣，那是如何了解别人，如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使他人同意你的想法。

进行这项调查的委员会，决定在梅立顿为职业人士举办一种包含这些内容的课程。他们努力地寻求有关这种主题的实用书籍，可是无法找到。最后，他们去求助一位世界著名的权威成人教育家，

问他是否有合乎这些成年人所需要的书。“不，”那位教育家回答，“我虽然知道那些人需要些什么，可是他们所需要的这类书，却从未有人写过，更别说出版了。”

我的经验告诉我，他说的话完全正确。曾几何时，我自己也花费了很多年的时间在寻求一本实用、能有效论证人与人之间关系的书籍。可是，太遗憾了，我没有找到一本真正有价值的书。由于很多人希望有这样的书，我就尝试着写了一本，这也是我为讲习班所写的，希望大家会喜欢它。

为了撰写本书，我研读了所有我能找到的有关这课题的资料。此外，我还穿梭于各大图书馆中阅读了我所遗漏了的资料，探究各种心理学的专著，追览多种杂志文章，包括“迪克斯”报纸信箱的回复，还有离婚法庭的记录、双亲杂志以及多种著名的著述。我还探索过无数的伟人传记，读过那些领袖人物的生平记事，从恺撒大帝到爱迪生。仅仅关于罗斯福的传记，我就读了100多本。我之所以不惜时间和金钱，就是想要知道前人对于人际交往真谛的切实感悟，以便找出各时代大人物与人打交道的秘诀。

我曾经亲自访问过世界著名的成功人物，只想尽我所能从他们身上找出他们在人与人关系上所运用的技术。

从这些资料中，我归纳总结出了许多生活中点点滴滴的感情，并把它们融入到我的课程中讲给学员，并且要求他们在商务往来和日常交往中加以实验，然后回到课堂说出他们的经验和所得到的成就。这是一项多么有趣味的课程！我的演说题目是“如何交友和影

响他人”。起初这篇文章很简短，后来才将内容伸展扩大，它就像一个慢慢成长的孩子，在周围无数人的感情、积累和验证中茁壮成长。

许多年前，我把一个个感悟浓缩成一套原则，印在明信片大小的一张卡片上传阅。随着感悟的增加，我们印在一张较大的卡片上发给大家，然后发展成了一本小册子，再后是一套小书。每次在尺寸、范围上都加以扩大、充实，直到目前，经过 15 年的试验和研究，最后才积累成了你手中的本书。

我们这里所定的规则，不只是理论或是揣测，而是真真实实的生活积淀，它效力神奇。这一切听起来似乎无法让人相信，可是这些案例、原则确确实实是我耳闻目睹的，不得不承认，它确实改变了很多人的生活和习惯。

有一次，一位拥有 314 名员工的私企老板加入了这个讲习班。这么多年来，他不加任何限制、毫无顾虑地命令、批评、斥责他的员工。至于赞扬和鼓励之类的话语，从没有从他嘴里说出过。在连续几次听过我的演讲后，这位大老板骤然改变了他的人生观。在他负责的机构中，出现了一种忠诚、热忱、合作的气氛；那原来的 314 个“仇敌”，变成了 314 个“朋友”。一次课后，他得意地说：“从前我在单位中巡走，没有人向我打招呼，我那些员工们看到我走近，马上把脸转了过去，可是现在他们都是我的朋友了，甚至于连外面守门的，我们都互相打招呼！”这一改变不仅使这位老板赢得了更多的盈利、更多的余暇，还有更重要的，那就是他在业务上和家庭中获得了更多的快乐。

有很多推销员，运用了我课堂上的原则和诀窍之后，其销售记录一路飙升；有许多过去无法获得的客户，现在也成了他们的新客户。公司机构的高级职员，他们不仅腰包鼓鼓，有的还得到了快速的提升。有一位上季来讲习班的高级职员说，实行了这些原则后，他的年薪增加了 5000 美元。另外一位费城的煤气公司职员，由于不能巧妙地引导别人，65 岁的他本来正面临降职的风险。可是经过这项训练后，不但挽救了降职危机，同时还使他因擢升而提高待遇。

在课程结束时的聚餐会中，那些太太们对我说，她们的丈夫受益于我的课程，她们的家庭更美满、更幸福了。

还有一些学员等不及我上课就打电话来我家，报告他们取得的成就。

哈佛大学名教授威利姆·詹姆斯曾这样说过：“如果跟我们本身应有的成就作个比较，我们或许只能达到一半的成就，我们仅仅是发掘并利用了身心的一小部分资源。但对大多数人来说，在极限之内，我们尚有更多的能源，只是习惯地不加以利用。”

潜伏在你身心，那些你习惯地不加以利用的能源……

本书唯一的目的，就是帮助你发现它、开掘它、利用它，并使你在转瞬间超越自我！

看完本书的前三章后，如果不能对你处理生活中的一些事情有所帮助，那么，对你来讲，我认为本书是一个彻彻底底的失败！因为教育最大的目的，不仅是求得知识，更是实际行动。

这就是一本教你付诸行动的书！

前 言

如何从本书里获得最大收益

书中所告诉你的原则和诀窍，必须出自由衷、发自内心才会有实际效果。我不希望人们用奸诡的骗术去欺骗他人。

我在这里所讲的，只是一种全新的生活方式。

第一，假如你想从本书里获益良多，有一个条件，一个比任何定律或技术都重要的基本条件，你必须具备。不然，任凭你再如何研究也不会有多少用处。如果有这种天赋的才智，你可以不用去看那些从书中受益最多的建议，就能获得奇迹。

这个奇妙的条件是什么呢？那就是一种深入、热情的学习欲望，一个提高你应对他人能力的强烈决心。

如何才能发掘出这种欲望呢？经常提醒自己，让自己知道这些原则对你的成功起着举足轻重的作用。做这样的一个想象——如果将这些原则运用自如，你将会接触到多彩多姿的环境；在经济酬劳上，也会有更多的优待。你要一次一次地向自己暗示：“我之所以受人欢迎，能获得如此巨大的快乐，能得到酬劳的增加，那是由于我

学会了应对他人的技巧。”

第二，迅速地阅读每一章，你将得到一条概念和处事原则。你或许想接着往下看下一章，可是我希望你别这样。除非你是为了消磨时间才阅读的——如果你是为了提高你在人与人之间关系中的技巧而阅读，那么你就应试着把每一章详细研读，这才是省时间和有效果的办法。

第三，在阅读的过程中，不妨稍微停顿一下，仔细思索思索。这样问自己——在何时何地，你如何运用书中的某一项建议。

第四，阅读本书时，手里拿一支红墨水钢笔或是红色圆珠笔，当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，划出重点符号。在本书上有着像这样的划线和符号后，不但你的阅读有更多的趣味，也可迅速有效地温习，使你深受更多益处。

第五，我认识一个人，他在一家大型保险公司担任经理职务已有15年的历史。每月他都要查阅公司所发出的保险单。年复一年，月月都查阅同样的保险单。他这么做是为什么呢？因为经验告诉他，那是使他记忆保险单上的条款的唯一有效办法。

我花费了几乎两年的时间写下一部有关演讲术的书稿。就这样，我还发觉自己必须反复地重读，才能把书稿的内容很清楚地记下来。

所以，你如果想从本书里获得真实持久的益处，不能草率地看

过一遍之后就认为够了。在把本书详细阅读过后，你应该每月抽出若干时间加以温习，同时要将本书放在你书桌上，不时地翻看。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。

第六，萧伯纳说过：“如果你只想教会一个人某件事，那他永远都不会去学了。”萧氏所讲是对的，学习是一个自动的过程。所以，你如果要把本书中所研究的原则灵活运用，那就应在遇到这样的机会时，努力去实践。如果你不这样做，很快就会把书上所看的内容忘得干干净净。因为只有切身运用过的学识，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并加以应用是件十分困难的事。是的，我也有同感，因为就是我本人在写本书的时候，要实施自己建议的主张尚且觉得困难。

或许大家都发现，当人们让你感到不愉快时，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。所以在读本书的时候，有一点别忘了，你不只是要获得书中的知识，同时要养成新的习惯。你是在尝试一项全新的生活方式，那是需要时间、持久力的，你还需要在每天的处事中将其付诸实践。

所以你要常阅读本书，把本书看做如何沟通人与人之间关系的法宝。无论什么时候，如果你遇到难题——诸如如何管理小孩子，

如何使妻子顺从，如何满足一个气愤的顾客——这都是生活中常会遇到的事。当你翻开本书，试着按其中的某项提议从头做，说不定就会有奇迹出现。

第七，这或许是个新奇而突出的尝试：当你的妻子、子女或是同事，他们发现并指出你违反了某一项原则时，你不妨掏出一角或是一元钱给他们，作为对自己的处罚。

第八，我的一个学员在华尔街一家声名显赫的银行担任经理，有一次在课堂中，他告诉我们他如何做到改进自己的一项极有效的办法。这位银行经理只受过短暂的学校教育，可现在他是美国一位著名的理财家。他认为他今天的成就得益于他自己所构思出来的方法，下面就是他的做法：

“这些年来，我有一本约会记事本，上面记载了所有约会的时间。家里在星期六也从来不会为我订约会，原因是他们知道我要利用星期六晚上的若干时间，作自我检讨、启发反省的工作。每个星期六晚饭后，我独处一室，翻看我的约会记事簿，回忆这一个星期来所参加的会谈、讨论和各项集会，我问自己：‘那一次，我做错了些什么？’‘如何做才是对的？我如何做才能改进自己？’‘从那次经验中，我得到了什么教训？’我发觉每周这样的反省，虽然会使自己感到很不愉快，可我又经常对自己的错误感到惊讶。这样过了数年后，这些错误渐渐减少，终于不再发生了。现在，经过这样的自我

反省后，有时自己便有了安慰这种自我分析、自我教育的方法，对于我来讲，这比我所尝试的其他任何方法，都更为有益。这种方法，已帮助我改进了决断能力，使我跟人们接触时获得了极大的益处。”

为什么你不仿效这位银行经理的方法，检讨你对本书中的原则的实行程度？如果你这样做，会获得两种结果：

一是你会发觉自己在从事一项有趣而又宝贵的事业。

二是你会发现你应对人和事的能力在逐渐地伸展和成长。

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

为了使你从本书中，获得更多的益处，你必须：

1. 培养一种深入、热情，对人类之间的关系原则能运用自如的欲望。

2. 当你要看下一章前，先把这一章仔细地反复看两次。

3. 当你阅读时，常停下来仔细思考和自问要如何才能实行书中的每一项建议。

4. 在有重要意义的文句旁边，添加符号。

5. 按月温习本书。

6. 一有机会就实施这些原则，把本书视为“活用法宝”，帮你解

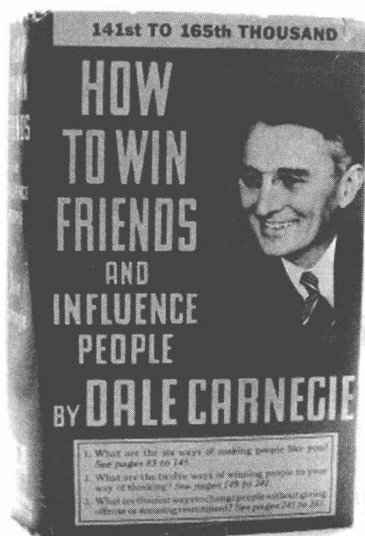
决疑难问题。

7. 当你的朋友发现你违反其中某项原则时，给他点钱，作为对自己的惩罚。

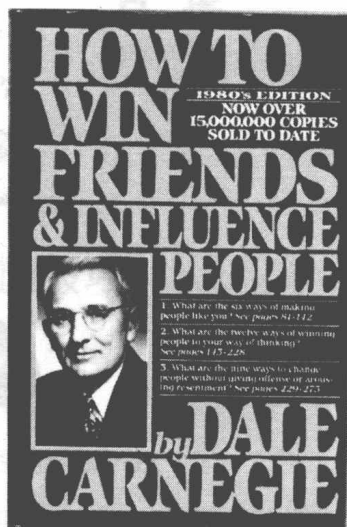
8. 每星期作一次检讨。反省自己犯了什么错误，哪些需要改进，将来该怎么做。

9. 不妨再加上了一本记事本，写明你什么时候、如何运用这些原则。

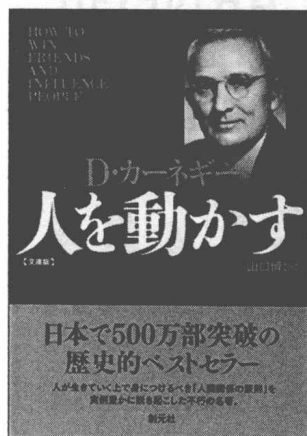
《人性的弱点》其他国家版本（部分）



美国版早期封面



美国 1980 年版封面，上面明确指出“迄今售出超过 1500 万册”



日语版



意大利语版



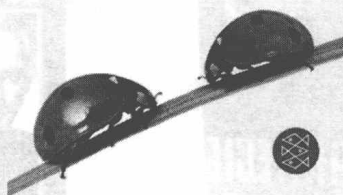
法语版

（位晤）本册系同名书《怎样赢得朋友及影响他人》

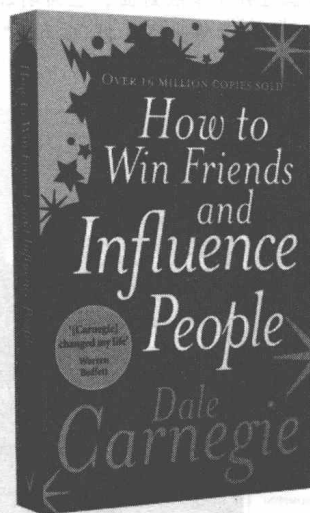
Dale Carnegie

WIE MAN FREUNDE GEWINNT

Die Kunst, beliebt und einflussreich zu werden



德语版



英语版



西班牙语版