



人类历史上最伟大的成功励志经典

人性的弱点

(美) 戴尔·卡耐基◎著

达夫◎编译

中国华侨出版社

成功励志经典

人性的弱点

(美) 戴尔·卡耐基◎著
达夫◎编译



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点/(美)卡耐基(Carnegie,D.)著;达夫编译.—北京:
中国华侨出版社,2013.6
ISBN 978-7-5113-3720-7

I.①人… II.①卡…②达… 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(2013)第132887号

人性的弱点

作 者:(美)戴尔·卡耐基

编 译:达 夫

出 版 人:方 鸣

责任编辑:英 琦

封面设计:王明贵

文字编辑:龚雪莲

美术编辑:杨玉萍

经 销:新华书店

开 本:880mm×1230mm 1/32 印张:8.5 字数:236千字

印 刷:北京鹏润伟业印刷有限公司

版 次:2013年8月第1版 2013年8月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-5113-3720-7

定 价:20.00元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦三层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

发 行 部:(010)58815875 传 真:(010)58815857

网 址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。



在过去的 35 年中，美国的一家出版社曾印刷过 20 多万种书籍，大多数是极枯燥、无味和沉闷的，许多是亏了本的。一位世界上最大的书局的经理最近对我承认说，他的公司有 75 年的出版经验了，但还是每出版 8 种书就有 7 种书是亏本的。

那么为什么我还要冒险写作此书呢？在我写好之后，你为什么还要费事去读呢？这些问题都很有道理，但读完下文你便一目了然了。

1912 年起，我在纽约为职业成人讲授教育课程。最初，我只开设了演讲术课程——用实际的经验训练成人在商业面洽以及团体中能站着思想，而后更加清楚、有效、镇定地发表自己的见解。

经过几个季节的培训，我渐渐觉得，这些成人虽然急需说话的训练，但他们更迫切需要在日常事务及人际交往方面得到更好的训练。我自己也深切需要这种训练。应付人恐怕是你所遇到的最大问题了，如果你是一位商人，更是如此。是的，即使你是一位会计师、家庭主妇、建筑师或工程师，也是如此。数年前在卡耐基基金会资助下所作的调查研究表明——这一结果后来又由卡耐基技术研究院另外的一项研究所证实——在技术方面的工程中，一个人事业的成功，约有 85% 是由于人类工程——即人格和领导他人的能力。

数年前，我每季都在费城工程师协会举办课程，同时也在美国电机工程协会分会开班。1500 位以上的工程师去过我举办的讲习班。我由多年的观察和经验发觉，在工程中获得最高酬劳的人，往往不是懂得工程学知识最多的人。

我们可以付出每周 25 美元到 50 美元的代价，雇用工程、会计、建

筑或其他专业的技术人才，因为市场上永远不缺少此类人。但是除了技术、知识之外，再加上能发表自我见解的能力、担任领袖的能力、激发他人潜能的能力，那么他的收入自然就很高了。

约翰·洛克菲勒在他事业鼎盛的时候，曾经向白罗雪这样说过：应付人的能力，也是一种可以购买的商品，就像糖和咖啡一样。他又这样说：我愿意对那种能力付出酬劳，它的代价要比世界上任何东西都高。

芝加哥大学和青年会联合学校曾举行一次调查，调查成人究竟要研究些什么！

那笔研究费用是 25000 元，同时花了两年的时间，调查的最后部分是在梅立顿康耐铁克举行的。那地方被人认为是典型的美国市镇，梅立顿镇上的每一个成年人都作为访问对象，同时请他们回答 156 个问题。

这些问题诸如你的职业或专业是什么？你的教育程度如何？你的志愿是什么？你需要解决的问题是哪些？你如何利用空闲的时间？你的收入是多少？你的嗜好是什么？你最喜欢的学科是什么？调查人员所提出的是这一类问题。

调查后的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。

举办这项调查的委员会，决定替梅立顿的成人举办一个包含这些内容的课程。他们努力寻求有关这种主题的实用书籍，可是无法找到。最后，他们去见一位世界著名的权威成人教育家，问他是否有满足这些成年人需要的书。那位教育家回答：我虽然知道那些成人需要些什么，可是他们所需要的这类书，却从未有人写过。

由于我的经验，我知道他的话是对的，我自己也已经费了很多年的时间，在寻求一本实用且有效果的、关于人与人之间关系的书籍。

由于很多人希望有这样的书，我才尝试写了一本，那是为我讲习班所写的，希望你能喜欢它。

当然，我们这里所定的规则不只是一种理论或揣测。它们颇有奇

效，听起来似乎让人不足以为信，但我确实亲自听到或看见过这些原则改变了许多人的生活与事业。

◇一位手下有 340 个雇员的老板加入了这一训练课程。多年来，他曾没有限制或顾虑地指使、批评或指责雇员。他不会从自己的口中发出仁慈的称道与鼓励。在研究本书的原则之后，这位老板完全改变了他的的人生观。他的厂里也充满了一种从未有过的忠诚、热忱与合作精神，340 个仇敌变成了 340 个朋友。

◇无数推销员因为运用了这些原则，他们的销售业绩直线上升。许多人已经开了新户头——他们以前无法奢求的户头。高级职员得到了更大的职权、更多的薪俸。一位高级职员每年薪水增加 5000 元，因为他实行了这些规则。

◇屡次参加课程训练的妻子们说，自从她们的丈夫接受了这种训练后，自己的家庭比以前更加快乐了。

◇男人们常对他们所得的结果感到惊异，感觉像幻术似的。有时候，他们迫不及待地打电话到我家中来，因为他们不能等待 48 小时之后，在正常上课的时间内报告他们的成就。

本书的唯一目的就是帮助你发现、发展和利用自己的那些潜伏未用的资才。

戴尔·卡耐基



第一章 把握人际交往的关键

- 了解鱼的需求 //2
- 我要喜欢你 //8
- 管住自己的舌头 //12
- 如要采蜜，不可弄翻蜂巢 //15
- 抓住每一个机会 //20
- 扩大交际范围 //23
- 自己制造交往的机会 //25
- 让对方有备受重视的感觉 //27
- 莫与别人较劲 //33
- 无事也登“三宝殿” //37

第二章 把别人吸引到身边来

- 仪表是你的门面 //40
- 一见面就喊出对方的名字 //45
- 练就一流口才 //48
- 微笑常挂嘴角 //51
- 甜美而有韵律的声音 //55
- 练就关照他人而不造作的功夫 //57
- 真心诚意地对别人感兴趣 //60
- 制造戏剧化效果 //64



第三章 不露痕迹，改变他人

- 用赞誉作开场白 //68
- 说人之前先说自己 //71
- 不要把意见硬塞给别人 //75
- “旁敲侧击”更使人信服 //80
- “高帽子”的妙用 //83
- 保全对方的面子 //86
- 是我错了 //90
- 批评勿忘多鼓励 //96

第四章 如何使交谈更愉快

- 十之八九，你赢不了争论 //100
- 假如我是他 //103
- 牵着他人的舌头走 //107
- 争取让对方说“是” //110
- 鼓励对方多说 //114
- 无声胜有声 //118
- 用耳朵来交谈 //120
- 从双方都同意的事说起 //126

第五章 做好一生的规划

- 目标是人生的灯塔 //134
- 确立人生的起跑点 //137
- 描绘生命的蓝图 //140
- 改变你一生的决定 //142
- 拥有自己的计划 //147
- 对自己进行“盘点” //151
- 不断翻新人生计划 //154

第六章 与金钱和睦相处

- 聪明地运用金钱才能使人感到快乐 //158
- 不要总是为金钱发愁 //163
- 提升财商 //169
- 节俭意味着明智 //173
- 节俭的别名不叫吝啬 //175
- 减少消费，你也做得到 //180
- 避开负债陷阱 //184
- 为你的明天而储蓄 //187

第七章 学会“享受”工作

- 工作是生活的第一要义 //194
- 树立正确的工作态度 //201
- 伟大的事业因工作的热忱而获得成功 //205
- 别让激情之火熄灭 //210
- 工作给予你的报酬要比薪水更宝贵 //214
- 别把工作当苦役 //219
- 从工作中获得快乐 //222

第八章 营造幸福家庭

- 对婚姻的忠告 //228
- 爱与被爱 //231
- 解读问题婚姻 //233
- 爱情是一串念珠 //235
- 甜言蜜语永不嫌多 //238
- 将批评赶出家门 //240
- 停止致命的唠叨 //244
- 不要试图改造对方 //248
- 让爱成熟 //250
- 经营你的夫妻生活 //256

第一章

把握人际交往的关键





了解鱼的需求

卡耐基金言

◇成功的人际关系在于你能捕捉对方观点的能力；还有，看一件事须兼顾你和对方的不同角度。

◇天底下只有一种方法可以影响他人，那就是指出他们的需要，并让他们知道怎样去获得。

◇能设身处地为他人着想、了解别人心里想些什么的人，永远不用担心未来。

每年夏天，我都会去梅恩钓鱼。我喜欢吃杨梅和奶油，然而基于某些特殊原因，我发现水里的鱼爱吃水虫。所以在钓鱼的时候，我就不作其他想法，而专心一致地想着鱼儿们所需要的。我也可以用杨梅或奶油作钓饵，和一条小虫或一只蚱蜢同时放入水里，然后征询鱼儿的意见——“嘿，你要吃哪一种呢？”

为什么我们不用同样的方法来“钓”一个人呢？

有人问到路易特·乔琪，何以那些战时的领袖们，退休后都不问政事，唯独他还身居要职呢？他告诉人们说：“如果说我手掌大权有要诀的话，那得归功于我的心里明白，当我钓鱼的时候，必须放对鱼饵。”

我们怎么会扯到这上面来，那是无知的、不近情理的？世上唯一能够影响别人的方法，就是谈论人们所要的，同时告诉他，该如何才能获得。

明天你希望别人为你做些什么，你就得把这件事记住，我们可以这样比喻：如果你不让你的孩子吸烟，你无须训斥他，只要告诉孩子，吸烟不能参加棒球队，或者不能在百码竞赛中夺标。不管你要应付小孩，或是一头小牛、一只猿猴，这都是值得你注意的一件事。

有一次，爱默生和儿子想使一头小牛进入牛棚，他们就犯了一般人常有的错误，只想到自己所需要的，却没有顾虑到那头小牛的立场……爱默生推，他儿子拉。而那头小牛也跟他们一样，只坚持自己的想法，于是就挺起它的腿，强硬地拒绝离开那块草地。这时，旁边的爱尔兰女佣人看到了这种情形，她虽然不会写文章，可是她颇知道牛马牲畜的感受和习性，她马上想到这头小牛所要的是什麼。女佣人把她的拇指放进小牛的嘴里，让小牛吸吮着她的拇指，然后再温和地引它进入牛棚。

从我们来到这个世界上的第一天开始，我们的每一个举动，每一个出发点，都是为了自己，都是为我们的需要而做。

哈雷·欧佛斯托教授，在他一部颇具影响力的书中谈到：“行动是由人类的基本欲望中产生的……对于想要说服别人的人，最好的建议是无论是在商业上、家庭里、学校中、政治上，在别人心念中，激起某种迫切的需要，如果能把这点做成功，那么整个世界都是属于他的，再也不会碰钉子，走上穷途末路了。”

明天当你要向某人劝说，让他去做某件事时，未开口前你不妨先自问：“我怎样使他要去做这件事？”这样可以阻止我们，不要在匆忙之下去面对别人，最后导致多说无益，徒劳而无功。

在纽约银行工作的芭芭拉·安德森，为了儿子身体的缘故，想要迁居到亚利桑那州的凤凰城去。于是，她写信给凤凰城的 12 家银行。她的信是这么写的：

敬启者：

我在银行界的十多年经验，也许会使你们快速增长中的银行对我感兴趣。

本人曾在纽约的“金融业者信托公司”，担任过许多不同的业务处理工作，现在则是一家分行的经理。我对许多银行工作，诸如：与存款客户的关系、借贷问题或行政管理等，皆能胜任愉快。

今年5月，我将迁居至凤凰城，故极愿意能为你们的银行贡献一己之长。我将在4月3日的那个星期到凤凰城去，如能有机会做进一步深谈，看能否对你们银行的目标有所助益，则不胜感谢。

芭芭拉·安德森谨上

你认为安德森太太会得到任何回音吗？11家银行表示愿意面谈。所以，她还可以从中选择待遇较好的一家呢！为什么会这样呢？安德森太太并没有陈述自己需要什么，只是说明她可以对银行有什么帮助。她把焦点集中在银行的需要，而非自己。

亚拉巴马州伯明翰市的霍华德·卢卡斯告诉我，有两位同在一家公司工作的推销员，如何处理同样一件事务：

“好几年前，我和几个朋友共同经营了一家小公司。就在我们公司附近，有家大保险公司的服务处。这家保险公司的经纪人都分配好辖区，负责我们这一区的有两个人，姑且称他们做卡尔和约翰吧！

“有天早上，卡尔路经我的公司，提到他们一项专为公司主管人员新设立的人寿保险。他想我或许会感兴趣，所以先告诉我一声，等他收集更多资料后再过来详细说明。同一天，在休息时间用完咖啡后，约翰看见我们走在人行道上，便叫道：‘嗨，卢克，有件大消息要告诉你们。’他跑过来，很兴奋地谈到公司新创了一项专为主管人员设立的人寿保险（正是卡尔提到的那种），他给了一些重要资料，并且说：‘这项保险是最新的，我要请总公司明天派人来详细说明。请你们先在申请单上签名，我送上去，好让他们赶紧办理。’他的热心引起我们的兴趣，虽然都对这个新办法的详细情形还不甚明了，却都不觉上了钩，而且因为木已成舟，更相信约翰必定对这项保险有最基本的了解。约翰不仅把保险卖给我们，卖的项目还多了两倍。

“这生意本是卡尔的，但他表现得还不足以引起我们的关注，以致被约翰捷足先登了。”

这是个充满掠夺、自私自利的世界，所以，少数表现得不自私、愿意帮助别人的人，便能得到极大益处，因为很少人会在这方面跟他竞争。欧文·杨是个著名律师，也是美国有名的商业领袖。他说过：“能设身处地为他人着想、了解别人心里想些什么的人，永远不用担心未来。”

许多推销人员，每天踏破铁鞋，疲累沮丧，所获却并不多。为什么呢？因为他们心里想的都是自己的需要。他们不知道你我并不想买什么东西，如果想的话，也一定会自己出门。顾客总喜欢主动采买——而非被动购买。

“注意别人的观点，引起别人的渴望”，这并不能解释为“操纵别人，使 he 去做对你有益，而对他却有害”的事。而应该是说“双方都能因为此事而获利”。在安德森太太发给凤凰城 12 家银行的信里，在约翰向卢卡斯推销人寿保险的交易行为当中，双方都因处理事务的方式得当而彼此获利。

我曾为一些大学毕业生开讲《有效谈话》的课程。这些毕业生刚进入“开利公司”工作，其中一名学生想利用休息时间打打篮球，于是他便这样去说服其他人：“我要你们出来打篮球。我喜欢打篮球。但是，前几回我到体育馆的时候，人数总是不够。我们当中的两三人，一直把球传来传去——我还被球打得鼻青眼肿。希望你们明天晚上都过来打，我喜欢打篮球。”

这名学生谈到别人的需要了吗？我想，假如别人都不愿去体育馆的话，你也不一定会去的。你不会在意那名学生想要什么，你也不想被打得鼻青眼肿。这名学生有没有办法让你们觉得，假如你们到体育馆去，可以得到许多东西，像更有活力、会更有胃口、脑筋更清醒、得到许多乐趣等等。

我们再重复一遍欧佛斯托教授充满智慧的忠言：“要首先引起别人的渴望，凡能这么做的人，世人必与他在一起。这种人永不寂寞。”



训练班有名学生一直为自己的小儿子操心不已。他的小男孩体重过轻，而且不肯好好吃东西。这对父母用的是大家最常用的方法：责备和唠叨。“妈妈要你吃这个和那个。”“爸爸要你以后长得高大强壮。”这个小男孩听得进多少这类的要求？这就好像把一撮沙子丢到海滨沙地一样。

只要你对动物还有一点认识，你就不会要求一名3岁小孩对他30多岁父亲的看法会有什么反应，更不要说完全依照父亲所期待的去做，那是荒谬无理的。这名学员后来也发现错误，便告诉自己：“我的儿子想要什么？我如何能把自己的需要和他的需要联结起来？”只要这位父亲一开始想，问题就变得容易多了。小男孩有一部三轮车，他最喜欢在自家门口附近骑着到处跑。但是街的另一头住了一个喜欢欺负弱小的大男孩，常常把小男孩从车上拉下来，然后把车子骑走。自然，小男孩会哭叫着跑回家去，然后妈妈便会跑出来，先把大男孩从三轮车上赶开，再让小男孩骑着车子回家。这事几乎每天发生。所以小男孩想要什么，这并不需要侦探福尔摩斯来回答。小男孩的自尊、愤怒和渴望具有重要性——所有他性格中最强烈的情绪——都促使他要采取报复行动，最好能一拳把那个大男孩的鼻子打扁：这时，这位父亲就趁机向小男孩解释，假如他能将妈妈所给的食物吃下去，终有一天能足够强壮得把大男孩痛揍一顿。此法果然奏效，小男孩从此不再有饮食方面的问题。他肯吃菠菜、泡菜、腌鲑鱼——凡是可以让他快快长大的食物都吃。因为他实在太渴望早日把那个大男孩狠揍一顿，好一解长久以来所受的怨气。

解决了这个问题之后，这对父母又得处理另一个问题：原来小男孩一直有尿床的坏习惯。小男孩与祖母同睡，每天早上，祖母醒过来发现被单是湿的，便会说：“强尼，看，你昨晚又尿床了！”小男孩就会回答：“不是我，是你自己尿床。”责备、处罚、取笑或一再警告，所有能用的方法都用遍了，就是无法让他改掉这个坏习惯。那么，如何才能让孩子自己想要不尿床？小男孩调皮地回答，他想要一套像爸爸一样的睡衣，而不是现在所穿的睡袍，那看起来像祖母穿的。老祖母早已受够小男孩尿床的坏习惯，所以很乐意买一套那样的睡衣送给他。他还想要一

张自己的床。祖母也不反对。

小男孩的母亲带他到家具店去。她先对店里的女店员眨眼示意，然后说道：“这位小男士想要买些东西。”“年轻人，我可以帮什么忙吗？你想要什么东西？”

这话使小男孩深觉自己的重要。他尽量站得使自己看起来高些，然后回答：“我要给自己买张床。”女店员便带小男孩看了好几张床。等小男孩的母亲示意哪一张比较合适，女店员便说服小男孩把它买下来。

第二天，床送来了。当天晚上，父亲回家的时候，小男孩就赶紧拉着爸爸到楼上看他的床。父亲看了那张新床，然后真诚而慷慨地发出赞美之言：“你不会把这张床尿湿吧，会吗？”“哦，不会的，不会的，我再也不会把床尿湿了。”小男孩果然遵守诺言，因为这里面有他的尊严，而且，这是他自己买的床。他现在穿着和父亲一样的睡衣，完全像个大人了，所以他也要举止行为像个大人一样。

另一个电话工程师，他无法叫3岁大的女儿吃早餐，无论怎么责备、哄骗或要求，都无济于事。这个小女孩喜欢模仿母亲，喜欢觉得自己已长大成人。所以，有天早上，这对父母就把小女孩放在椅子上，让她自己准备早餐。果然小女孩弄得十分起劲，一看见父亲进到厨房便叫道：“爸爸，看，今天早上我自己调麦片！”她吃了两份麦片，完全不用哄骗，因为这不但使她兴趣盎然，更使她觉得“深具重要性”。她完全在调制麦片的过程当中，找到了自我表现的途径。

自我表现是人类天性中最主要的需求。我们也可以把这项心理需求适用在商业交易上。当我们想出一个好主意的时候，别让其他人以为那是我们的专利。不妨让他们自己去调制那些观念，他们会认为那是自己的主意，也会因特别喜爱而多摄取了好些的分量。

我们应记住：要首先引起别人的渴望。凡能这么做的人，世人必与他在一起。这种人永不寂寞。



我要喜欢你

卡耐基金言

◇外交的秘诀仅在5个字：我要喜欢你。

◇只是我们把次序弄错了——我们是希望别人先来喜欢我们，却不曾想到如何才能让人喜欢。

当然，为了要得到友谊和情爱，我们必须先认清“施比受更有福”，然后把这种认知用实际行为表现出来。我们不能只是把金矿藏在内心，黄金必须使用才能显示其价值，像《圣经》所说的：“由所结的果子，便可认出他们来。”

我常听到许多人埋怨：“我性情过于羞怯，很难引起别人注意”，“没有人会对我感兴趣”，或是“别人并不想认识我”等。不错，别人为什么要喜欢你呢？这世界并没有义务非要喜欢你或我，或任何一个人。有什么特别理由别人会特别选中你（无论是工作或社交的理由）？除非我们具有他们所要的特质，否则，他们没有必要特别注意到你。

玛丽安·安德逊曾经很生动地描述她早期的生活——她那时事业失败，整个人很不得志，几乎就要放弃歌唱生涯。后来，凭借祷告和心灵的追求，她才逐渐恢复勇气和信心，准备继续为自己的事业奋斗下去。有一天她兴致勃勃地向母亲说道：“我要再唱下去！我要每个人都喜欢我！我要继续追求完美！”

母亲回答道：“很好啊！这是很好的志向——但是，要知道，我们的