

人类历史上伟大的成功励志经典

成功典藏

# 人性的弱点

(美)戴尔·卡耐基 / 著 达夫 / 编译

## How To Win Friends & Influence People

人类出版史上  
继《圣经》之后的  
**第二大畅销书**

卡耐基成功学  
奠基之作

掌握人性的弱点，改变自己的命运

一本教导人们如何根除人性弱点、获得成功的书

中国华侨出版社

戴尔·卡耐基是20世纪伟大的成功学大师和心灵导师，他一生致力于人性问题的研究。卡耐基在实践基础上撰写而成的著作，是20世纪畅销的励志经典，震撼了亿万心灵，指引了千千万万的人走向成功。

本书汇集了卡耐基的思想精华，是作者成功的励志经典。本书引用了许多名人及普通人的真实案例，深刻剖析了人性中的弱点，讲述了他们如何充分认识自己，以尊重、理解、真诚为基石，改变自己为人处世的态度，提高语言沟通能力并增强自信，从而获得他人的信任甚至影响他人，最终取得成功。不论你是什么职业、性别、年龄，这本充满力量和智慧的书，在生活中一定会给你以启迪，使你勇敢地克服自己的弱点，拥有美好、快乐、成功的人生。



ISBN 978-7-5113-6924-6



9 787511 369246 >

定价：32.00元

# 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) 戴尔·卡耐基 (Dale Carnegie)  
著; 达夫编译. — 北京: 中国华侨出版社, 2017.7  
ISBN 978-7-5113-6924-6

I . ①人… II . ①戴… ②达… III . ①心理交往—通俗读物 IV . ① C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 153609 号

## 人性的弱点

---

著 者: (美) 戴尔·卡耐基

编 译: 达 夫

出 版 人: 刘凤珍

责任编辑: 梦 彤

封面设计: 施凌云

文字编辑: 郝秀花

美术编辑: 杨玉萍

插图绘制: 小 鱼

经 销: 新华书店

开 本: 880mm × 1230mm 1/32 印张: 8 字数: 160 千字

印 刷: 北京鑫海达印刷有限公司

版 次: 2017 年 10 月第 1 版 2017 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-6924-6

定 价: 32.00 元

---

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成大厦 3 层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 58815874 传 真: (010) 58815857

网 址: [www.oveaschin.com](http://www.oveaschin.com)

E-mail: [oveaschin@sina.com](mailto: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。



## 前言 preface

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。应付人恐怕是你所遇到的最大问题了。

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。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。

芝加哥大学和青年会联合学校曾举行过一次调查，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被作为访问对象，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，希望你也能喜欢它。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。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 / 12

管住自己的舌头 / 18

抓住每一个机会 / 21

扩大交际范围 / 26

该告别时就告别 / 29

## 第二章 把别人吸引到身边来

仪表是你的门面 / 34

一见面就喊出对方的名字 / 41

练就一流口才 / 46

微笑常挂嘴角 / 50

真心诚意地对别人感兴趣 / 55

制造戏剧化效果 / 60

### 第三章 做好一生的规划

目标是人生的灯塔 / 64

描绘生命的蓝图 / 68

改变你一生的决定 / 70

拥有自己的计划 / 78

对自己进行“盘点” / 84

不断翻新人生计划 / 88

### 第四章 与金钱和睦相处

聪明地运用金钱才能使人感到快乐 / 94

不要总是为金钱发愁 / 100

节俭意味着明智 / 108

节俭的别名不叫吝啬 / 111

为你的明天而储蓄 / 117

减少消费，你也做得到 / 126



### 第五章 学会“享受”工作

工作是生活的第一要义 / 132

树立正确的工作态度 / 138

伟大的事业因工作的热忱而获得成功 / 143

别让激情之火熄灭 / 150

工作给予你的报酬要比薪水更宝贵 / 155



从工作中获得快乐 / 160

## 第六章 营造幸福家庭

对婚姻的忠告 / 168

甜言蜜语永不嫌多 / 172

将批评赶出家门 / 175

停止致命的唠叨 / 180

经营你的夫妻生活 / 186

爸爸们，请回家 / 190

## 第七章 踏上轻松快乐之旅

演奏你自己的乐器 / 198

放下包袱 / 208

让心平静 / 215

拿自己开开玩笑 / 219

学会从损失中获得 / 226

报复只会伤害自己 / 232

不要期望他人的感恩 / 239

## 第一章

# 把握人际交往的关键



## 了解鱼的需求

◇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。

——卡耐基金言

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，爱默生和他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，旁边的爱尔兰女用人看到了这种情形，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么。女用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道：“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，因为儿子身体的缘故，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。

但是仍然有许多销售人员，终其一生不知由顾客的角度去看事情。曾有过这样一个故事：几年前，我住在纽约一处名叫“森林山庄”的小社区内。一天，我匆匆忙忙跑到车站，碰巧遇见一位房地产经纪人。他经营附近一带的房地产生意已有多年，对森林山庄也很熟悉。我问他知不知道我那栋灰泥墙的房子是钢筋还是空心砖，他答说不知道，然后给了张名片要我打电话给他。第二天，我接到这位房地产经纪人的来信。他在信中回答我的问题了吗？这问题只要一分钟便可以在电话里解决，可是他却没有。他仍然在信中要我打电话给他，并且说明他愿意帮我处理房屋保险事项。

他并不想帮我的忙，他心里想的是帮他自己的忙。

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，姑且称他们作卡尔和约翰吧！

“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。”

在这个世界上，一些表现得不自私、愿意帮助别人的人，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，使他去做对你有益，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，假如他能把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、腌鲭鱼——凡是可以让它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！”