

国民阅读
经典

人性的弱点

〔美〕戴尔·卡耐基著 高望译

中華書局



人性的弱点

〔美〕戴尔·卡耐基 著 高望 译

中華書局

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点/(美)卡耐基著;高望译. —北京:中华书局, 2016.6

(国民阅读经典)

ISBN 978-7-101-11621-2

I.人… II.①卡…②高… 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(2016)第048515号

本书译文版权由启蒙编译所授予

-
- | | |
|-------|---|
| 书 名 | 人性的弱点 |
| 著 者 | [美]戴尔·卡耐基 |
| 译 者 | 高 望 |
| 丛 书 名 | 国民阅读经典 |
| 责任编辑 | 聂丽娟 |
| 出版发行 | 中华书局 |
| | (北京市丰台区太平桥西里38号 100073) |
| | http://www.zhbc.com.cn |
| | E-mail:zhbc@zhbc.com.cn |
| 印 刷 | 北京天来印务有限公司 |
| 版 次 | 2016年6月北京第1版 |
| | 2016年6月北京第1次印刷 |
| 规 格 | 开本/880×1230毫米 1/32 |
| | 印张10 字数200千字 |
| 印 数 | 1-6000册 |
| 国际书号 | ISBN 978-7-101-11621-2 |
| 定 价 | 28.00元 |
-

出版说明

在二十一世纪的当代中国，国民的阅读生活中最迫切的事情是什么？我们的回答是：阅读经典！

在承担着国民基础知识体系构建的中国基础教育被功利和应试扭曲了的今天，我们要阅读经典；当数字化、网络化带来的“信息爆炸”占领人们的头脑、占用人们的时间时，我们要阅读经典；当中华民族迈向和平崛起、民族复兴的伟大征程时，我们更要阅读经典。

经典是我们知识体系的根基，是精神世界的家园，是走向未来的起点。这就是我们编选这套《国民阅读经典》丛书的缘起，也因此决定了这套丛书的几个特点：

首先，入选的经典是指古今中外人文社科领域的名著。世界的眼光、历史的观点和中国的根基，是我们编选这套丛书的三个基本的立足点。

第二，入选的经典，不是指某时某地某一专业领域之内的

重要著作，而是指历经岁月的淘洗、汇聚人类最重要的精神创造和知识积累的基础名著，都是人人应读、必读和常读的名著。我们从中精选出一百部，分辑出版。

第三，入选的经典，我们坚持优中选优的原则，尽量选择最好的版本，选择最好的注本或译本。

我们真诚地希望，这套经典丛书能够进入你的生活，相伴你的左右。

中华书局编辑部

二〇一二年四月

本书对你有十二种益处

1. 帮助你摆脱心理定式，赋予你新思维、新眼光、新抱负。
2. 让你轻松快速地交到朋友。
3. 让你更受欢迎。
4. 争取别人同意你的想法。
5. 扩大你的势力，提高你的威信，增强你成事的能力。
6. 让你赢得新委托人、新客户。
7. 提高你赚钱的能力。
8. 让你成为优秀的推销员、更出色的高级主管。
9. 帮助你应付抱怨、避免争吵，让你的人际交往顺利而愉快。
10. 让你成为更优秀的演讲者、更有趣的谈话者。
11. 帮助你在日常人际交往中轻易地应用心理学的原则。
12. 帮助你在伙伴中间激发热情。

本书献给一位不需要阅读它的人：

我亲爱的朋友霍默·克罗伊

引言：出人头地的捷径

洛厄尔·托马斯

1935年1月的一个寒冷冬夜，2500名男女挤满了纽约宾夕法尼亚饭店的大舞厅。还不到七点半，华丽宽敞的舞厅里已经座无虚席。到了八点钟时，急不可耐的人群仍在纷纷涌入。此时宽敞的楼厅也拥挤不堪，来迟一步的人连站立的地方都很难找到了。经过一整天的忙碌工作后，这些疲惫的人们为什么还要赶来这里站一个半小时？

观看时装表演？

观看六日自行车赛，或者克拉克·盖博（Clark Gable）的个人演出？

不，都不是。

这些人是被报纸上的一则广告吸引过来的。两天前，他们发现纽约的《太阳报》上刊登了一则引人注目的整幅版面的广告，上面写着：

增加你的收入
学习如何有效地讲话
做好成为领导者的准备

老生常谈？无论你是否相信，在这个全世界最错综复杂的繁华都市，正当经济大萧条，有 20% 的人口要依靠救济金生活的时候，却有 2500 人由于看到那则广告，离开自己的家匆匆赶往宾夕法尼亚饭店。

而且请注意，刊登这则广告的并非普通的坊间小报，而是纽约市最保守的晚报《太阳报》。做出回应的读者都来自社会上层，比如高级管理人员、企业家和专业人士，他们的年收入从 2000 美元至 50000 美元不等。

这些男男女女都是来听一个超实用、超新颖的课程，主题为“有效的讲话及在事业领域影响他人的方法”，主办者是“戴尔·卡耐基（Dale Carnegie）有效的讲话及人际关系研究会”。

这 2500 位工商业界男女，为什么来听这场演讲？

是出于经济大萧条突然引起的求知渴望吗？

显然不是，此前二十四年，每个季度都有人在纽约市对济济一堂的听众讲授同样的课程。在此期间，有 15000 名以上的商人和专业人士受过戴尔·卡耐基的训练。连那些规模巨大、因循守旧、猜疑心重的组织机构，例如西屋电器公司、麦格劳希尔（McGraw-Hill）出版公司、布鲁克林（Brooklyn）联合煤气公司、布鲁克林商会、美国电气工程师协会和纽约电话公司，也在自己公司里开办了这种训练班，以便培训普通职员和高级主管。

这些人离开小学、中学或者大学已经十年甚至二十年了，这时再来接受这种训练，这一事实是我国教育制度的惊人缺陷的一个明显佐证。

成年人真正需要学习什么？这是一个重要的问题。为了解答这一问题，芝加哥大学、美国成人教育协会和联合基督教青年会学校曾经用两年时间，耗资 25000 美元，进行了一次调查。

调查结果显示，成年人最关心的是健康。其次的兴趣是了解更多发展人与人之间的关系的技巧，他们希望学习与人交往和影响他人的技能。他们不希望成为公共演说家，也不需要听一大堆空洞夸张的心理学；他们希望学到能够立即应用于商业事务、社交和家庭中的建议。

所以那就是成人们希望学习的，是吗？

“是的，”进行该调查的人说，“很好，如果那就是他们需要的，我们就提供给他们。”

然而到处寻找相关知识的课本时，他们却发现从来没有人写过这类书，没有帮助人们解决有关人际关系的日常问题的书。

这真是尴尬的局面！在漫长的历史上，出现过许多关于希腊文、拉丁文以及高等数学的渊博著作，而现在的一般成年人对那些课题或知识毫不关心。可是一般人带着名副其实的激情，求知若渴地寻找的指导和帮助，在书卷中却完全无迹可寻！

正因为如此，才会有 2500 名成年人受到报纸上的一则广告所吸引，急切地挤进宾夕法尼亚饭店的大舞厅去。显而易见，他们追寻已久的东西终于在这里出现了。

过去在中学和大学时，他们仔细阅读过各种书籍，相信只要拥

有书本上的知识，就可以敲开宝库之门，得到金钱和专业方面的报酬。

可是在商业或专业领域摸爬滚打了数年之后，他们历经挫折，深深感到幻想破灭了。他们发现，除了知识技能之外，有些在事业上赢得最重要成功的人物拥有的能力是善于谈话，使别人改变主张，接受自己的思维方式，“推销”自己和自己的想法。

他们很快发现，如果你渴望戴上船长的帽子，驾驶事业的航船，人格和谈话的能力比拉丁文动词的知识或者哈佛大学的文凭重要得多。

纽约《太阳报》的广告承诺，宾夕法尼亚饭店的集会将是非常有趣的，事实上的确如此。

18 个曾经学过这门课程的人在扩音器前列队站好，其中 15 个人每人有 75 秒的时间讲述自己的经历。仅有 75 秒的演说时间，然后木槌“砰”的一声敲击，主席大声喊道：“时间到了，换下一位！”

整个过程进行得十分迅速，仿佛一群水牛轰隆隆地奔过一片平原。观众们就站立一个半小时，观赏这样的表演。

演说者代表了各行各业，在他们身上可以看到美国生活的横断面，其中有连锁商店的高级主管、一位面包店主、一位商业协会的主席、两位银行家、一位卡车推销员、一位化学品推销员、一位保险经纪人、一位制砖协会的秘书、一位会计师、一位牙科医生、一位建筑师、一位威士忌酒推销员、一位信仰基督科学者、一位从印第安纳波利斯市（Indianapolis）到纽约来进修该课程的药剂师，还有一位来自哈瓦那（Havana）的律师，他为了准备一个重要的三分

钟演讲而听过课。

第一个演说者名叫帕特里克·J. 奥海尔（Patrick J.O'Haire），这是个盖尔人的姓。他出生于爱尔兰，只读过四年书，漂泊到美国，从事机器修理工作，后来又改行当雇佣汽车司机。

他四十岁的时候，家里人口渐渐增多，需要更多的生活费，所以他开始尝试推销卡车。可是自卑情结折磨着奥海尔，照他所说，在走进一间办公室之前，他要外面来去徘徊多次，然后才能鼓起足够的勇气推门进去。他做了一阵推销员工作，感到十分气馁，打算返回机械修理店做原来的工作，有一天他收到一封信，邀请他参加戴尔·卡耐基有效的讲话课程的集体聚会。

奥海尔不愿意去参加，他不敢与一群大学文化水平的人打交道，那会使他坐立不安。

可是他正感到绝望的妻子坚持要他去，她说：“这也许对你有些益处，帕克。上帝知道你需要它。”于是他来到开会的地方，先在走道上站立了五分钟，才积累起足够的自信心走进房间。

最初几次他尝试在众人面前演讲的时候，害怕得头昏眼花。可是几个星期过去后，他对听众的恐惧心理完全消失了，很快发现自己喜欢这样演讲，而且听众越多就越高兴。他对顾客的畏惧和面对优越者的自卑感也消失了。他的月收入骤然上升，如今他已经成为纽约市的明星推销员。那天晚上，帕特里克·J. 奥海尔来到宾夕法尼亚饭店，站在 2500 人面前，快乐而生动地讲述他的成就。听众们发出一阵阵的欢快笑声。如今他的表现几乎不比任何职业演说家逊色。

下一位演说者戈弗雷·迈耶（Godfrey Meyer）是一位头发灰

白的银行家，也是一位有十一个孩子的父亲。他第一次尝试在卡耐基学习班演说时，发现自己忽然哑口无言，头脑拒绝运作。他的故事生动地说明了口才好、会说话的人如何具有容易成为领袖的素质。

迈耶在华尔街工作，在新泽西州的克里夫顿（Clifton）已经居住了 25 年。在那段时间，他从不积极参加社区活动，大概只认识 500 个人。

他参加卡耐基的课程学习之后不久，有一次收到报税账单，他认为那些税赋不公平，感到非常愤怒。按照他平常的反应，他会坐在家里生闷气，抑或拿着税单找附近的邻居发发牢骚。可是这次与过去不一样，那天夜里他戴上帽子，走到镇民大会，公开指出税赋不合理，发泄他的愤懑不平。

由于那次愤怒的发言，新泽西州克里夫顿的市民们都力劝迈耶去竞选市议会的职位。于是接连几个星期，他前往各处公共活动的集会场所，发表演说揭发市政当局的奢侈和浪费行径。

议员的候选人有 96 人。选票统计结果公布时，戈弗雷·迈耶竟然名列榜首。几乎在一夜之间，他在这 40000 人口的社区变成了知名的公众人物。他演讲的结果之一，是他在六个星期中交到的朋友比他在过去 25 年中交到的朋友多 80 倍。

迈耶担任议员之后的薪水，相当于他投资学习卡耐基课程的费用获得了每年 1000% 的回报。

第三位演讲者是一家规模很大的全国食品制造者协会的主席，他向听众们讲述了他以前如何能在董事会上站起来表达观点的经过。

由于参加卡耐基的学习班，发生了两件惊人的事情。他很快当选为协会的主席，在这个职位上，他必须在美国各地的集会上演讲。演讲的摘要由美联社发表，刊登在全国各家报纸和商业杂志上。

他们公司曾经耗资 25 万美元做直销广告，而在他学习演讲之后的两年内，他为自己的公司及产品所做的免费宣传取得了更大的效果。他承认，以前他打电话到下曼哈顿区邀请一些重要的商业主管共进午餐时，会感到踌躇不决。可是由于演说替他赢得了声望，现在这些人打电话给他邀请他共进午餐时，会为占用他的时间而向他致歉。

演说的能力，是赢得盛名的捷径。它能吸引众人的注目，令你鹤立鸡群。说话讨人喜欢的人，通常能取得与他或她的真才实学完全不相称的信誉或功绩。

如今成人教育运动风行全国。在这场运动中，最可观的力量就是本书作者戴尔·卡耐基，他曾经听过、批评过的谈话比任何人都多。根据“你相不相信”的作者里普利（Ripley）创作的一幅漫画，卡耐基曾经批评过 15 万次的演讲。如果这个巨大数字没有给你留下印象，那就换一种说法，它意味着自从哥伦布（Columbus）发现美洲至今，几乎每天都有一次演讲。或者再换一种说法，如果所有在卡耐基面前说过话的人一个接一个地出现，每人仅占用三分钟时间，而且夜以继日不休息，那么总共要用十个月，才能把他们的话全部听完。

戴尔·卡耐基的职业生涯中充满了尖锐的对照，这本身就是一个惊人的例子，证明当一个人的头脑中充满独创的点子、心中燃烧着激烈的情时，能够成就什么样的业绩。

卡耐基出生在密苏里州（Missouri）的一个距离铁路十英里远的农场，他在十二岁之前从未见过有轨电车，而到四十六岁时，他已经熟悉了世界的各个偏远角落，从香港到哈默菲斯特（Hammerfest）。有一次，他抵达了接近北极的地方，与极点的距离比海军司令伯德（Byrd）在小亚美利加（Little America）的指挥部与南极的距离更近。

这个密苏里男孩曾经干过摘草莓、割苍耳的活儿，每小时工资 5 美分，而现在他组织学习班，训练大公司的高级主管表达自己见解的技巧，报酬是每分钟 1 美元。

从前这个牧童在南达科他州（South Dakota）西部赶牛、放牧、砍篱笆，后来他前往伦敦，得到威尔士亲王殿下光顾，举办演讲。

这个小伙子最初尝试在大庭广众之下演讲时，曾经历过六次彻底的失败，后来成了我的私人助理，我许多方面的成功，均应归功于戴尔·卡耐基的训练。

年轻的卡耐基不得不为接受教育而努力奋斗，因为密苏里州西北部的老农场总是连连遭受厄运的打击，洪水冲走器具、撞坏船身。一年又一年，“102 河”河水暴涨，淹没了玉米，冲走了干草。一季又一季，他们饲养的肥猪感染霍乱成批死亡，牛骡的市场价跌至谷底，不得不抵押贷款，银行还威胁要取消他们赎回抵押品的权利。

由于沮丧不已，烦恼的家人只得卖掉老农场，在密苏里州沃伦斯堡（Warrensburg）州立师范学校附近另外买了一片农场。当时只需 1 美元就可以在镇上找到食宿，可是年轻的卡耐基连这点费用也负担不起。因此他住在农场，每天骑马走三英里的路去学校。回家

后他要挤牛奶、伐木、喂猪，然后在煤油灯的昏暗光线下学习拉丁文动词，直至视线模糊，忍不住开始打瞌睡。

即使在午夜时上床睡觉，他也要设定闹钟，在凌晨三点起床。他的父亲饲养了一些品种优良的杜洛克—泽西种（Duroc-Jersey）肉猪，遇到严寒刺骨的冬夜，小猪就有冻死的危险，所以必须将小猪放进篮子里，再用粗麻布袋盖上，放到厨房的炉灶后面，以便抵御严寒。按照小猪的习性，需要在每天凌晨三点喂它们吃一顿热的食物。因此一听到闹钟声响，戴尔·卡耐基就从被窝里爬起来，把篮子里的小猪送到它们母亲那里，等它们吃完奶，再把它们送回厨房炉灶旁温暖的地方。

州立师范学校有大约 600 名学生，因为没有钱在镇上住宿，戴尔·卡耐基成了 6 名非镇上住宿的学生之一。贫穷迫使他每天骑马在农场与学校间来回，每晚给母牛挤奶，他为此感到羞耻。他的外套太紧、裤子太短，这一切都令他感到羞耻。在这种环境下，他很快产生了一种自卑情结，开始寻求出人头地的捷径。他不久就发现，学校里的某些团体享有势力和声望：足球队、棒球队的队员，还有在辩论和公开演讲竞赛中获胜的小伙子。

卡耐基意识到自己没有运动员的天赋，就决心要在演讲竞赛中取胜。他耗费了几个月时间准备自己的演说。通勤上学的时候他一边在马上疾驰一边练习；晚上他在挤牛奶的时候练习；他爬到谷仓的一垛干草上，带着巨大的热情一边做手势一边高谈阔论，讲“阻止日本人移民的必要性”，惊飞了一群鸽子。

然而尽管他郑重其事地努力准备，结果却屡遭失败。那时他十八岁，既敏感又自尊心强。由于一再受到挫折打击，他沮丧不

已，甚至想过自杀。不过情况突然变了，他开始获胜，不是一次，而是赢得了学校的每次演讲竞赛。

其他学生请他提供指导，结果他们也获胜了。

卡耐基从学校毕业之后，开始向内布拉斯加州（Nebraska）西部和怀俄明州（Wyoming）东部的沙山之间的大农场主们推销他的函授课程。

尽管他付出了无限的热情和精力，却未能取得任何进展，这使他非常灰心。某天中午，他回到内布拉斯加的“大联盟”旅馆的房间，躺倒在床上，绝望地哭了起来。他盼望返回学校，盼望逃避这生活的严酷战斗，然而他不能。他决定去奥马哈（Omaha）寻找其他工作。可是他没有买火车票的钱，只得搭乘货运列车，路上给两车皮的野马喂食喂水，算是抵偿车费。

抵达奥马哈南部之后，他找到了一份工作，替一家“装甲”公司销售咸猪肉、肥皂和猪油。他的营业区域是南达科他州的西部，那是位于印第安人村落之间的荒原和畜牧地。他搭乘货运列车、长途汽车或者骑马在营业区域的各地之间往返，晚上在拓荒者的小旅馆住宿，分隔每个房间的仅有一块薄棉布。

他阅读关于推销的书籍，骑上野性难驯的马，与印第安人玩扑克牌，还学习如何收账。举例来说，当一个内地的店主不能用现金支付咸猪肉或者火腿的货款时，卡耐基从他的货架上取出一打鞋子，卖给铁路职工，然后把货款转送给“装甲”公司。他经常搭乘货运列车，每天行进 100 英里。当火车停下卸货的时候，他就匆匆赶往市镇周边的住宅区，会见三四个商人，取得他们的订单；当汽笛声响起时，他又飞快地从街上赶回来，在火车开始

行进时跳上列车。

两年之内，戴尔·卡耐基使那块曾经业绩仅居第 25 位的“不毛之地”变成了业绩首位的地区，将它改造成了经过南奥马哈的 29 条汽车路线中的第一位。“装甲”公司很满意，主动表示要提拔他，说“你完成了看似不可能的业绩”。可是他拒绝晋升，辞职去了纽约，在美国戏剧艺术学院学习了一段时间，又在全国各地巡回演出，在哈特利（Hartley）博士的戏剧《马戏团的波莉》（Polly of the Circus）中扮演角色。

然而卡耐基颇有自知之明。他认识到自己永远无法成为布思（Booth）或者白瑞摩（Barrymore）。于是他重操旧业，又干起了推销工作，替派克（Packard）汽车公司推销汽车和卡车。

他对机械一无所知，而且毫无兴趣。这段时间他极度不快乐，只能每天勉强自己完成任务。他盼望有时间学习，去撰写他在学校时曾经梦想要写的那种书，于是他再次辞职了。他准备将白天的时间用于写作故事和小说，晚上去夜校教书，以此维持生活。

可是教什么呢？他回忆并评估自己在大学中的成绩，发现演讲技巧的训练赋予他自信、勇气和镇定的心态，以及在商业上与人打交道的能力，其作用超过了大学的所有其他课程的作用的总和。于是他极力劝说纽约的基督教青年会学校给他一个机会，让他为工商业界人士开办一个演讲技巧的讲习班。

什么？训练生意人成为演说家？荒唐可笑！基督教青年会学校的人们明白，他们曾经尝试过这样的课程，可是从未成功过。

他们拒绝支付每晚 2 美元的薪水，卡耐基就同意按照收取回扣的方式来教授课程，只有在产生纯利润时才收取佣金。结果在此后