

# 人性的弱点



卡耐基的思想精华和最激动人心的内容

卡耐基经典

戴尔·卡耐基 著 王玉强 译

戴尔·卡耐基教你改写人生

凤凰出版传媒集团



江苏文艺出版社

JIANGSU LITERATURE AND ART  
PUBLISHING HOUSE

卡耐基经典

凤凰出版传媒集团



江苏文艺出版社

JIANSSU LITERATURE AND ART  
PUBLISHING HOUSE

## 图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.) 著 ; 王玉强译. —南京: 江苏文艺出版社, 2011.3

ISBN 978-7-5399-4239-1

I. ①人… II. ①卡…②王… III. ①人间交往 - 通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 013632 号

书 名 人性的弱点  
著 者 (美) 卡耐基 (Carnegie, D.)  
译 者 王玉强  
责任编辑 黄孝阳  
责任校对 孙天龙  
责任监制 卞宁坚 江伟明  
出版发行 凤凰出版传媒集团  
江苏文艺出版社 <http://www.jswenyi.com>  
集团网址 凤凰出版传媒网 <http://www.ppm.cn>  
照 排 江苏凤凰制版有限公司  
印 刷 江苏凤凰通达印刷有限公司  
经 销 江苏省新华发行集团有限公司  
开 本 850×1168 毫米 1/32  
字 数 180 千  
印 张 10.875  
版 次 2011 年 3 月第 1 版, 2011 年 3 月第 1 次印刷  
标准书号 ISBN 978-7-5399-4239-1  
定 价 26.00 元

(江苏文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换)

## 自序：此书的写作过程和原因

二十世纪的前三十五年里，美国出版商曾出版了二十余万种书籍，其中大多数乏味之极，还有许多全是赔本书。我是说“许多”，的确如此。一位世界上规模最大的出版社的社长坦白地对我说，虽然他的公司已经有了七十五年的出版经验，可新出版的书还是有八分之一是亏本的。

在出版业如此严峻的情况下，为什么我还敢冒险再写一本书呢？而在我写好之后，你又为什么要费神去读它呢？

这两个问题都问得合情合理，下面我将努力来回答。

从一九一二年起，我就在纽约为一些在职场打拼的男女开设一系列教育课程。最初，我只开设公共演讲课

程，主要是通过实战经验来训练成年人，让他们在商业洽谈和公共场合都能沉稳镇定，从而更清楚、更有效、更沉着地阐述自己的观点。

但渐渐地，经过几季之后，我意识到这些成人固然迫切需要卓有成效的口才培训，但他们更加需要在日常事务及社会交际中与人相处的艺术的训练。

与此同时，我也渐渐觉悟到我自己也迫切需要这种训练。每当我回想起那些年的情形，都会为缺乏技巧和理解力而惊愕万分。我多么希望二十年前我手中就有这样的一本书啊！那可真是一件无价之宝了！

人际交往恐怕是你所面临的最大问题了，如果你是一位商人，那这个问题就尤为重要了。是的，即使你是一位会计师、家庭主妇、建筑师或工程师也是这样。数年前卡耐基基金会资助曾资助一个旨在提高教学的调查研究项目，得出了一个总要发现，该发现后来又被卡耐基技术研究院其他的研究所证实。这些调查显示，即使在工程技术领域，一个人在经济上取得的成功，约有百分之十五是由于技术知识，而有百分之八十五则归功于“人类工程”——即他的人格魅力及领导能力。

好多年来，我每季都在费城的工程师俱乐部举办课程，并且也在美国电机工程师学会纽约分会开班。总计约有一千五百名以上的工程师来学习我的课程。他们之

所以来听我的课，是因为根据他们多年的观察和实际经验，终于发现在工程界薪水最高的工程师，往往不是学识最渊博的人。举个最简单的例子，我们可以用每周二十五元至五十元的代价雇用工程、会计、建筑，或其他专业的特殊人才，而这些专业是永远不会缺少专业人才的。但是如果有不仅精通技术，还善于表达自己的观点和想法，具备领导才能，能够激发他人热情的全能型人才，他当然值得更高的酬劳。

美国石油大亨洛克菲勒在事业的巅峰时期曾这样说：“与人交往的能力，正如糖或咖啡一样，也是一种可以购买的商品。”“而我愿意对那种能力付酬。”他说，“而且酬金比世上任何别的东西都高。”

难道你不认为世界上每所大学都要开设专门的课程来发展这种最宝贵的能力吗？然而遗憾的是，到目前为止，根据我的观察和统计，确实还没有哪一所大学开设这门课。

芝加哥大学和青年会联合学校曾为确定成年人究竟想要学习什么而共同进行了一项调查。

这项调查耗时两年的功夫，耗资二万五千美金。调查的最后部分是在康涅狄格州的米利顿举行，这地方被认为是一个美国城镇的典型代表。镇上的每位成年人都接受了访问，并回答了一百五十六个问题，诸如“你的

职业或专业是什么？你受教育的程度如何？你如何利用闲暇时间？你的收入多少？你的嗜好是什么？你的志愿是什么？你的问题是什么？你最喜欢的学科是什么？”等等。该项调查显示：人们最为关注的事情就是健康，而位居第二的则是人，如何了解人，如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使他人赞同你的观点等方面的问题。

于是，举行这项调查的委员会决定在米利顿镇为成年人开设这么一门课程。他们努力去寻找一门这方面的实用教材，结果一无所获。最终，他们去找一位世界著名的成人教育家，问他是否知道有合乎这一层次需要的书。“不，”他回答说，“我知道那些成人需要些什么，但他们所需要的书却从未有人写过。”

根据我的经验而知，这话是对的，因为我自己也费了许多年功夫来寻求一本实用有效的人际关系手册。

既然类似的书籍前所未有，我即试着自己写了一本我在讲习班授课用的教材，也就是你手中的这本书。我衷心希望你能喜欢它。

为了准备撰写这本书，我认真阅读了我能找到的与该主题相关的所有资料：从由狄克斯的报纸信箱问答、离婚法庭的记录、父母杂志和亚佛斯德教授亚特勒及詹姆士的著述。此外，我又雇用了一位训练有素的研究员专门负责这方面资料的搜索和研究。他花了一年半功夫，

在各图书馆中读我可能遗漏的东西，钻研各种心理学专集，浏览千百篇杂志文章，搜索无数的传记，意欲了解各个时代的伟人是如何处理人际关系的。我们读过各个时代的伟人传记，研究了从恺撒到爱迪生各时代伟人的生平记事。我记得仅仅是关于罗斯福的传记我们就读了一百多本。我们决意不惜时间和金钱，古往今来，任何一个人所使用的任何方法，只要是有关如何赢得友谊和影响他人的有效意见我们都要找出来，一条不落。

我还亲自拜访过数十位成功人士，其中有些人享誉全球，如发明家马可尼和爱迪生；政治家富兰克林·罗斯福和詹姆斯·弗雷；商界精英欧文·杨；影视明星克拉克·盖博和玛丽·毕克馥；探险家马丁·约翰逊等等，并尽可能在与这些人的接触中探知他们的为人处世之道。

我给成年人演讲，同时也鼓励他们走出去在各自的工作和社交中实践上课的内容，然后回到课堂上来，说出自身的经历和所取得的成绩。这是一个多么有趣的课题啊。那些渴望自我完善的学员们，深深喜欢上这个全新的实验室，这是有史以来第一个，也是唯一一个为成年人开设的研究人际关系的实验室。

这本书的写作与众不同，它就像一个婴儿一样一点点地培育长大。它是在特殊的试验室里生产发育的，并产生于成千上万成人的经验中。根据这些资料，我撰写



了一篇简短的演讲稿《如何赢得朋友和影响他人》。我称之为很短，是因为起初这篇文章确实很短，如今它已经是一篇长达一小时三十分钟的长篇演讲了。多年来，我每个季度都会在纽约卡耐基研究院讲习班上为学员们发表这篇演讲。

在多年前的起步阶段，我们只是把一些规则印在明信片大小的卡片上；一个季度以后，我们就需要再大一些的卡片；随后就发展成一本小册子，而后就形成了一小套书。每一次改进，它的篇幅和内容都进行了扩大和充实。直到今天，经过十五年的试验与研究的积累，才写就了你手中的这本书。

书中提到的种种规则，绝不是单纯的理论或凭空臆测，他们就像魔法那样神奇有效。或许听起来难以置信，可是的确是我亲眼所见，亲身所感，许多人正是因为应用了这些规则，而让自己的生活发生了巨大的变化。

有例为证：我的讲习班上有位公司经理，拥有三百一十四位雇员。许多年来，他都是肆无忌惮地驱使、批评、惩戒他的雇员。仁慈、称道及鼓励的话语从来跟他不沾边。学习完这本书中所讲的原则后，这位经理完全改变了他的的人生观。他公司的员工们则对他充满了忠诚和热忱，曾经的三百一十四位仇敌变成了三百一十四位朋友。他在班中的一次演讲中得意地说：“从前我在厂里

巡行，从来没有人向我招呼；我的雇员见我走近，很快地扭过脸去。但现在他们都是我的朋友，甚至连守门的都喊着我的名字和我打招呼。”这位经理现在有更多的利润，更多的余暇，而且更为重要的是：他在公司事务上及家庭中获得了更多的快乐。

无数的推销员因为应用了这些原则，销售额有了大幅提高。他们中许多人都拓展了自己的客户网络，而那些新客户大多都是他们过去根本无法挖掘到的。公司的经理和主管们因为实践这些原则，不仅加了薪还升了职。一位公司主管反馈说，正是由于运用了所学到的各项原则，他的薪酬大幅提升。还有一位费城煤气公司的高级职员，因为其争强好胜和领导无方，公司已准备将他降职。这一训练不但救了他，还使他得到提升而且增加薪酬。

人们往往会对他们所取得的新结果感到惊异，甚至认为像魔法一样神奇。有时候，他们甚至迫不及待地打电话到我家中来报告他们的成就，因为正常的上课还需要四十八小时后，他们已经等不及了。

我在写作本章的时候，正好接到一封以前班上学员的来信。这位学员出身德国贵族世家，他的祖先曾世代服务于霍亨索伦王室，在军队担任重要职务。来信是在一艘横渡大西洋的渡轮上写的，在信中他几乎是怀着宗

教般的虔诚和我谈了自己实践所学的各项原则所取得的惊人效果。

哈佛知名教授威廉·詹姆斯曾说：“与我们本来所能取得的成就相比，我们只能算是朦胧半醒的状态而已。我们现在只是利用了我们身心资源的极小一部分。更清楚地说，人类不过是生活在一片自我设限的狭小天地中。人本来拥有的各方面的潜能，却往往安于现状，‘习惯性地’不去开发和利用。”

前普林斯顿大学校长约翰·希本博士说：“教育是能够应付生活中各种问题的关键能力。”

假如你读完了本书的前三章依旧感觉难以应对生活中的各种状况，或者说事情还是没有一点好转，那么，我就认为这书，至少就你而言，是一个完完全全的失败！因为正如赫伯特·斯宾塞所说：“教育的最大目的不是寻求知识，而是实际行动。”

这就是一本行动的书。

戴尔·卡耐基

一九三六年

## 如何从本书中获得最大效益

所以你要常阅读这本书，把这本书看作有效沟通人际关系的实用手册。无论什么时候你遇到棘手的问题时，如如何管理小孩子、如何使妻子顺从你的意思、如何满足一个气愤的顾客，这都是些常会遇到的事。当你翻开这本书，试着去做其中的某项提议，说不走就会有奇迹般的发现。

然后，还要检讨你对这本书里的原则的执行情况。如果这样做，你会获得两种结果：

第一，你会发觉自己在从事一项有趣，而又宝贵的教育课程。

第二，你会发现你与人交际的能力逐步获得提升。

不妨再加上一本记事簿，把你实施这些原则后的效

果，记到本子上，要写得很清楚明白，把日期、效果和对方的姓名记下来。使用这样一本记事簿，可以激励你更加努力去执行这些原则。这些记录本身也是项有趣又有意义的工作。

因此，为了从这本书中获得更多的益处，你必须：

一、培养一种能够自如地运用人际关系原则的欲望；

二、当你要看下一章前，先把这一章仔细地看两遍；

三、阅读的时候常停下来思考，你如何才能实行这本书中的每一项建议；

四、在有重要意义的文句旁边，加上一些标注；

五、按月温习这本书；

六、每逢机会就实施这些原则，把本书视作“实用手册”，帮你解决问题；

七、当你的朋友发现你违反其中某项原则时，给他点奖励让他帮你指出错误，把学习当作游戏；

八、每星期作一次检讨，问问自己犯了什么错误，哪些需要改进，将来该怎么做；

九、不妨再加上一本记事簿，写明你什么时候、如何运用这些原则。

# 目 录

自序：此书的写作过程和原因 .....	(1)
如何从本书中获得最大效益 .....	(1)

---

## 第一篇 与人相处的基本技巧

---

第一章 如欲采蜜，勿蹴蜂房 .....	(2)
第二章 与人相处的大秘诀 .....	(21)
第三章 能这样做的人会赢得整个世界；不能这样 做的人将顾影自怜 .....	(37)
结 语 .....	(60)

---

## 第二篇 让别人喜欢你的六种方法

---

第四章	这样做，你就会到处受欢迎 .....	(62)
第五章	一种简单方法给别人留下良好的第一印象 .....	(78)
第六章	如果不这样做，你会处处碰壁 .....	(89)
第七章	一种简单方法让你成为善谈者 .....	(101)
第八章	如何激发别人的兴趣 .....	(114)
第九章	如何让别人立刻喜欢你 .....	(120)
结 语	.....	(135)

---

## 第三篇 几种方法赢得别人支持你的观点

---

第十章	你不可能赢得争论 .....	(138)
第十一章	一种必然会树敌的方式，以及如何避免 树敌 .....	(147)
第十二章	勇于承认自己的错误 .....	(163)
第十三章	苏格拉底的秘诀 .....	(174)
第十四章	应对抱怨的“安全阀” .....	(182)
第十五章	如何获得合作 .....	(189)
第十六章	一套会为你带来神奇效果的公式 .....	(195)

第十七章	每个人都需要的东西 .....	(201)
第十八章	招人喜欢的魅力 .....	(209)
第十九章	电影是这样做的，电视也是这样演的， 为什么你不这样做呢？ .....	(216)
第二十章	当别的招行不通时，不妨试试这个 ...	(221)
结 语	.....	(225)

---

#### 第四篇 做一位领导者

---

第二十一章	如果你必须批评，就以这种方式开始 .....	(228)
第二十二章	如何批评才不致招怨 .....	(236)
第二十三章	先谈你自己的错误 .....	(241)
第二十四章	没有人喜欢接受命令 .....	(247)
第二十五章	顾全对方的面子 .....	(251)
第二十六章	如何激励别人成功 .....	(256)
第二十七章	送人一个好名声 .....	(263)
第二十八章	使错误看起来容易改正 .....	(269)
第二十九章	让人们乐意去做你建议的事情 .....	(275)
结 语	.....	(281)



---

## 第五篇 七种方法让你的家庭生活更幸福

---

- 第三十章 不要自掘婚姻的坟墓 ..... (284)
- 第三十一章 爱他，就给他自由 ..... (293)
- 第三十二章 批评是婚姻的硬伤，更是离婚的导火索  
..... (297)
- 第三十三章 一种让大家都快乐的快捷方式 ..... (299)
- 第三十四章 这些对女人很重要 ..... (303)
- 第三十五章 如果您想幸福快乐，不要忽略这一点  
..... (307)
- 第三十六章 不要做“婚姻文盲” ..... (312)
- 结 语 ..... (315)

---

## 第六篇 创造奇迹的信件

---