

# HOW THIS BOOK WAS WRITTEN - AND WHY

by Dale Carnegie

During the 1920s, I traveled all over the United States, giving lectures on the subject of self-improvement, success, and happiness. During this time, I met a great many men, and each one had some special problem of which he wanted help. I was asked to write a book that would help these men solve their problems.

The question that I put before myself was, "What is the greatest problem that the average man has?" I was convinced that the answer was, "How to get along with other people."

Yet, there is still a big question that I am asked to solve. And, that is, "How do you write a book that will help a man solve his problem?" My answer is, "Write a book that is written by a man who has solved his problem."

There is a technique which will give you the answer to the question, "How do you write a book that will help a man solve his problem?" I have written this book for you, and I hope that you will find it helpful. I have written this book for you, and I hope that you will find it helpful. I have written this book for you, and I hope that you will find it helpful.

My purpose in writing this book is to help you solve your problems. I have written this book for you, and I hope that you will find it helpful. I have written this book for you, and I hope that you will find it helpful. I have written this book for you, and I hope that you will find it helpful.

## 人 性 的 弱 点

[美] 戴尔·卡耐基 / 著 陶喆 / 译

Dale Carnegie

# 人性的 弱点

*Dale Carnegie*

[美] 戴尔·卡耐基 / 著 陶喆 / 译

天津出版传媒集团  
天津人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点 / (美) 卡耐基著 ; 陶曦译. -- 天津 :  
天津人民出版社, 2014. 9  
ISBN 978-7-201-08882-2

I. ①人… II. ①卡… ②陶… 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(2014)第206765号

天津人民出版社出版

出版人: 黄沛

(天津市西康路35号 邮政编码: 300051)

邮购部电话: (022) 23332469

网址: <http://www.tjrmcbs.com.cn>

电子信箱: [tjrmcbs@126.com](mailto:tjrmcbs@126.com)

北京汇林印务有限公司印刷 新华书店经销

2014年9月第1版 2014年9月第1次印刷

880×1230毫米 32开本 10.25印张 2插页

字数: 209千字

定价: 32.00元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请联系021-64386496调换。

谨以此书献给一位无需读此书的先生

我珍爱的友人

霍默·克罗伊

## 自序

### 成就此书的因缘

二十世纪的前三十五年间，美国本土共出版了二十万种图书。大部分书都枯燥乏味，甚至无人问津——没错，我说的确实是“大部分”。全球最大出版集团的董事长曾经向我坦陈，虽然公司已经有七十五年的行业经验，但是每出版八本书，就有七本是赔钱买卖。

您大概会想，既然如此，我为何还要写下这本书呢？您又为何要在二十万种图书中拿起这一本书来读呢？

这两个问题都问得很好。请允许我试着解答一下。

从一九一二年开始，我致力于为纽约的商务精英提供培训课程。起初我只教授公共演讲这一门课。课程的宗旨是通过实践促进成年人独立思考，从而在商务会谈及公开场合中更加明晰有效地表达自己的观点。

随着课程的进展，我逐渐意识到成年人不仅需要提高沟通技

巧，更需要在日常交往中掌握处理人际关系的能力。

也是在那时，我意识到自己同样迫切地需要这类培训。回望过去这些年，我对自己待人接物的笨拙和同理心的匮乏深感震惊。如果二十年前我面前能有这样一本书该有多好！对于那时的我，堪称无价之宝。

人际关系大概是你我生活中需要面对的最大难题，对商界人士而言尤其棘手。当然，无论您是家庭主妇、建筑家还是工程师，人际关系都无处不在。几年前，卡耐基教学促进基金会资助的一项研究得出了重大结论，这一结论继而被卡耐基科学技术学院的后续研究加以佐证。调查结果表明，即使在工程行业等技术为先的行业，个人的成功也只有百分之十五是源自专业能力，另外的百分之八十五则来自“人类工程学”，即人格特质和领导能力。

多年来，我每个季度都在费城的工程师俱乐部和美国电气工程师协会纽约分会任教，约有一千五百名工程师参加过我的培训。他们在多年工作中渐渐意识到业内收入最高的工程师往往并不是专业上最强的，因而向我寻求帮助。无论是工程、会计、建筑还是其他需要技术能力的行业，专业人才只要有过硬的技术就能找到工作。但想要拿到高薪，他们必须在专业技能之外还具备表达能力、领导能力和激发他人工作热情的能力。

约翰·洛克菲勒在事业巅峰时期曾经说过这样的话：“人际交往能力是可以买到的，就像糖或咖啡这样的普通商品一样。我愿意为这一能力开个高于其他任何商品的价码。”

您或许会想，既然这种能力如此受重视，每所高校都会设置培养这一能力的课程吧？但直到写作本书之时，我尚未发现有哪所学校设有这一实用的常识性课程。

芝加哥大学和美国基督教青年会学校曾经联合发起过一项调查，研究成年人最希望学习何种课程。这一调研历时两年，耗资两万五千美元。项目的最后一站选在了美国康涅狄格州的梅里登市，这是一座典型的美国小镇。梅里登市的每位成年人都参与填写了一份包含一百五十六个问题的调查问卷，问题涵盖受访者从事的行业、教育背景、业余时间的消遣方式、收入状况、爱好、职业理想、生活中遇到的问题、最想学习的领域等等。调查结果表明，成年人最感兴趣的是健康问题，其次是与他人相关的问题，包括如何待人接物、如何理解他人、如何讨人喜欢以及如何让他人认同自己的观点。

这一项目的调研委员会最终决定在梅里登市开设人际关系相关课程。他们想找一本实用的书作为课程教材，却一无所获。于是他们求教于成人教育领域的权威人士，询问他有没有哪本书能够满足他们的需求。这位专家答道：“没有，我知道成年人需要什么样的指导，但满足他们需要的书还没被写出来呢。”

我的亲身经历验证了他的话很中肯。我花了好几年时间想找到一本人际关系方面的实用指南，同样无功而返。

鉴于市面上没有此类书籍，我最终决定亲自为我的课程撰写教材。这就是本书的缘起。我衷心希望您能喜欢本书。

在撰写本书的前期准备中，我阅读了所有与这一课题相关的讨论，包括报刊专栏、杂志文章、家事法庭的案件记录、古代哲学家的文献和现当代心理学家的著作等等。此外，我还聘请了一位训练有素的研究员，花一年半的时间专职在各大图书馆阅读我遗漏的知识。我们钻研心理学的渊深著作，查阅上百本期刊文摘，深入研究无数传记，试图借此发掘出从古至今的卓越领导者在人际交往上的独到之处。我们共同研读所有伟人的生平故事，范围从尤利乌斯·恺撒到托马斯·爱迪生，单单是西奥多·罗斯福的传记我们就阅读过上百个版本。我们决心不遗余力地挖掘出古往今来所有结交朋友、影响他人的实践理念。

我个人采访过许多名人雅士，其中不乏举世闻名的各界领袖，其中包括马可尼、爱迪生等发明家，富兰克林·德拉诺·罗斯福、詹姆斯·法雷等政治家，欧文·扬这样的实业家，克拉克·盖博及玛丽·碧克馥等电影明星，以及包括马丁·约翰逊在内的探险家。我试图通过访谈总结出他们为人处世的技巧。

基于这些资料，我准备了一次主题为“如何赢得朋友并影响他人”的简短座谈。这一座谈很快就扩充至一个半小时。多年来，我每个季度都在纽约的卡耐基学院讲授这一课。

我总会敦促听众在商务往来和日常生活中运用这些原则，然后回到课上分享他们的实践结果。学员们将这项作业视为一种有趣的试验——第一种也是唯一一种有关人性的试验——并跃跃欲试，乐在其中。



因此本书的写作并不是由言语堆砌而成，而是如同孩童的成长一般，通过对周遭世界的不断探索构建而成。这些探索来自上千名学员的真实经历。

起初，我们将总结出的经验印在卡片上。很快卡片就装不下了，扩充至明信片大小，继而是海报大小，紧接着又变为一系列手册。这本书就这样一步步成长起来，它的背后，是长达十五年的试验与研究。

我们在此呈上的结论，绝非纸上空谈。它们产生的效果如同奇迹。我曾经亲眼见证过这些原则如何颠覆了人们的生活。

请允许我举例说明。我有一位学员是企业家，管理着三百十四名员工。多年来，他肆无忌惮地责骂员工，从未说过一句感谢或鼓励的话。学习了本书中探讨的种种原则之后，这位管理者的处事哲学有了极大转变，公司面貌也焕然一新，员工变得热情忠诚，充满团队合作精神。他少了三百十四名敌人，多了三百四十个朋友。他自豪地说：“以前在公司里没有一个人向我问好，员工一看到我走过来，都扭头假装没看见。现在我和他们打成一片，连清洁工都直呼我的名字。”

这位企业家的事业蒸蒸日上，生活也更加惬意。更重要的是，他从家庭和工作中找到了更多快乐。

通过运用这一原则，销售人员取得了显著的业绩增长，曾经将他们拒之门外的企业也成了他们的新客户。管理人员因此得到了更多职责和更高待遇，其中一位管理者汇报说这些待人接物的

技巧令他近期加了薪水。另一位管理人员供职于费城天然气公司，参加课程的时候已经六十五岁，因为自己的好强个性和领导不力正面临降职，培训不仅帮助他摆脱了这一危机，还给他带来了升职加薪的机会。

每学期课程结业的宴会上，都会有人特意来告诉我，自从他们的伴侣参加了这门课程后，家庭生活变得愉快多了。

人们对自身的改变带来的影响感到惊喜，视之如奇迹。他们迫不及待地想要和我分享这些成果，甚至等不及上课的时候，在周日就提前打来电话汇报。

某节课上讲授的原则令一位学员思绪万千，和同学们讨论至深夜。凌晨三点，人们陆续离去，他却仍在独自思索。他在那一刻幡然醒悟此前犯过的种种错误，感到眼前豁然开朗，仿佛看到全新世界的美好图景正徐徐展开，以至于激动得一天一夜都无法入眠。

这位学员是因为太过幼稚肤浅，才对新鲜观念全盘接受吗？当然不是。这位学员是一位见多识广的艺术经销商，也是当地的社交名流。他念过两所欧洲大学，熟练掌握三种外语。

在撰写这篇序言的时候，我收到了一位德国贵族绅士的来信，他的先辈曾在霍亨索伦王朝的军队中担任要职。他在横渡大西洋的轮船上写下了这封信，热情洋溢地分享了运用这些原则的心得。

一位在纽约土生土长、拥有一间大型地毯工厂的富豪评价说，在十四周的培训中，他学到的影响他人的学问比在哈佛四年学到的都多。这说法荒唐可笑吗？无论你怎么想，我只是如实将他的感想

转述给你们。这位功成名立、作风保守的哈佛毕业生是在一九三三年二月二十三日晚上，在纽约的耶鲁俱乐部对六百名听众说出这句感言的。

哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯曾经断言：“和人类所具备的潜能相比，我们仍处于蒙昧之中。人类的身心力量只有极小部分得到了发挥。广义而言，人类个体远未到达极限。人类囿于自身习惯，从未将与生俱来的诸多能力发挥至极致。”

本书的唯一宗旨，即是帮助您挖掘“与生俱来的诸多能力”，唤醒潜能并从中获益。

普林斯顿大学前校长约翰·希本博士曾经说过：“教育，即为解决生活问题的能力。”

在您读过本书前三章后，如果并未觉得解决生活问题的能力有所增进，那么这本书对您而言堪称失败。诚如赫伯特·斯宾塞所言：“教育的最大目的并非增进知识，而是增进行动。”

这本书，即为一本行动之书。

戴尔·卡耐基

一九三六年

## 使用本书的九个建议

1. 若想让此书发挥最大效用，有一项要求不可或缺。这一点比书中任何原则或技巧更重要。除非满足了这项要求，否则一千条理论对你都毫无意义。如果满足了这一点，那么你无需学习任何建议就可以成就自我。

这个要求是什么呢？那就是强烈的学习欲望，以及提高人际交往能力的坚定决心。

如何培养这种学习欲望？请在日常生活中时刻提醒自己这些原则的重要性，想象一下这些原则带来的更丰富、更充实、更幸福、更能够实现自我的生活。请反复提醒自己：“人际交往能力决定了我的受欢迎程度、我的幸福感和自我价值。”

2. 请先快速浏览每一章节，大致了解全书结构。可能你很想迫不及待地匆匆翻完整本书，但请克制住自己——除非你只是把读这本书当作消遣。如果你阅读此书是为了提高为人处世的能力，请回

过头来细读全书。长远来看，这样做会令你事半功倍。

3. 请在阅读中不时停下来仔细思考在读的内容，问问自己在什么场合能够实践这些建议。

4. 阅读时请拿一支笔，把对自己有益的建议标记出来。如果这个建议很重要，请用下划线或星号重点标出。做标记会让读书的过程更有趣，并且易于温习。

5. 我认识的一位女士在一家大型保险公司担任业务经理。十五年来，她每个月都会浏览公司当月签署的保险合同。这些保单很多是重复的，但她月复一月、年复一年地坚持审读所有合同。为什么？因为经验告诉她，这是唯一能将条款牢记于心的方式。

我曾经花了两年时间撰写一本公共演讲方面的书。在写作过程中我总要时时回看，才能记得自己写过的内容。人们遗忘的速度是非常惊人的。

因此，倘若你想从本书中受益，匆匆翻阅一遍是不够的。通读本书后，最好每个月都能抽出几小时回顾一下。把这本书放在书桌上每天都看得到的地方，经常翻一翻，提醒自己未来广阔的进步空间。请记住，只有不断地积极温习并应用，才能将理论变为习惯。

6. 萧伯纳曾经说过：“人们永远无法被‘教’会。”他是对

的。学习是自主的活动过程，人们从实践中学习。如果你决心掌握本书中讲述的原则，就请付诸行动，抓住每一个机会运用这些理论。如果你不做，很快就会忘记。只有使用过的知识才会牢牢在你脑海中扎根。

书中的建议未必适用于所有场合。我在写作过程中也意识到实践这些建议是有难度的。譬如说，当你不快的时候，发火和指责比试着理解他人要容易得多；挑错也比夸赞容易；人们会自然而然地谈论自己想说的事情而非对方想听的事情，诸如此类。因此，当你阅读本书的时候，请提醒自己：你并非在汲取知识，而是在培养新的习惯，寻求一种新的生活态度。这需要时间、坚持和在日常生活中的不断实践。

因此，请把这本书当作一本行动指南，时常翻阅参考。每当你需要解决管教孩子、说服家人或是安抚客户等具体问题时，请不要听任自己的本能反应，因为第一反应往往是错的。请把书翻到你重点标记的那些章节，试试这些全新的理念，看看它们不可思议的效果。

7.不妨和你的家人或同事商定，每当你违反一个原则，就给他们一角钱或一块钱。把掌握这些理论当作愉快的小游戏吧。

8. 华尔街一家银行的总裁曾在课上分享了他提高自我的方法。这位先生没怎么上过学，却是全美最著名的银行家之一。他说他的成功很大程度归功于一套自创的方法。我会尽量用他的原话来描述：

“多年来，我习惯把每天的日程记录下来。家人会把周六晚上的时间留给我独处，他们知道那是我固定用于自省和自我评估的时间。晚饭后，我打开日程簿，回想这一周的会谈、讨论和会议。我会问自己：

“‘上次我犯了什么错？’

“‘我的哪些做法是正确的？怎样能表现得更好？’

“‘从这次经历中我能学到什么？’

“一开始，这种每周回顾通常会让我觉得很不开心，为自己做的种种错事懊恼不已。但这些年下来，我犯的错误越来越少了，有时我甚至想拍拍自己肩膀，告诉自己干得不错。我年复一年地坚持这一自我分析、自我教育的过程，这个习惯让我受益匪浅，远胜于其他任何方法。

“这一做法提高了我的决策能力，让我在为人处世方面得到了潜移默化的进步。我向大家强烈推荐这个方法。”

为什么不用同样的方法审视一下自己是如何应用本书原则的呢？这样做有两个好处：

首先，这是一个有趣而无价的学习过程；

其次，你会发现自己待人接物的能力飞速提高。

9. 请记住你对本书建议的实践成果，详细写下你的名字、日期和成就。记录自己的成就能够激励你不断进步。多年后，当你在某个深夜偶然翻到自己写下的成果，该多么有趣啊！

想要让这本书发挥最大效用，请：

1. 培养学习人际关系技巧的强烈欲望，

2. 每一章读两遍再读下一章，

3. 阅读过程中，不时停下来问问自己，如何将每一条建议化为行动；

4. 标出要点；

5. 每个月温习；

6. 抓住每次应用这些原则的机会，把本书当作解决日常问题的行动指南；

7. 把学习过程当作游戏，每当朋友抓到你违反原则，就给他们一角钱或是一元钱；

8. 每周回顾自己是否进步，问问自己犯了哪些错，有哪些提高，收获了哪些经验；

9. 在本书最后记录下应用这些原则的心得。



# 目 录

## 001 Chapter 01 人际关系的基本技巧

002 想采蜜就不要招惹蜂巢 / 017 人际交往秘笈 /

031 能者纵横天下，庸者踽踽独行

## 051 Chapter 02 赢得他人喜爱的六个方式

052 广受欢迎的奥秘 / 066 如何建立美好的第一印象 /

075 记住他的名字 / 084 你想变得健谈吗 /

094 如何引起他人的兴趣 / 099 让每个人都喜欢你

## 113 Chapter 03 如何让他人想你之所想

114 争论永无赢家 / 122 如何避免树敌 / 134 坦率承认错误 /

142 一滴蜜糖 / 151 苏格拉底的秘密 / 157 对待抱怨的安全方式 /

162 如何取得合作 / 168 创造奇迹的妙方 / 173 体谅他人 /

181 没人会拒绝这样的请求 / 187 电影电视都是这样做的 /

192 任何方法都不奏效的时候，请使用杀手锏