

The Complete
Human Nature Weakness

人性的弱点 大全集

令世界震惊的经典读本

· 全球最畅销的成功经典 ·



[美] 戴尔·卡耐基 / 著
泓露·沛霖 / 编译

在世界出版史上，没有一本书能像卡耐基的著作那样深入人心。

中国商业出版社

The Complete
Human Nature Weakness

人性的弱点 大全集

令世界震惊的经典读本

· 全球最畅销的成功经典 ·



[美] 戴尔·卡耐基 / 著
泓露·沛霖 / 编译

在世界出版史上，没有一本书能像卡耐基的著作那样深入人心。

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

人性弱点大全集 / (美) 卡耐基著 ; 泓露·沛霖编译
— 北京 : 中国商业出版社, 2014. 9
ISBN 978-7-5044-7524-4

I. ①人… II. ①卡… ②泓… 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034182号

责任编辑: 姜丽君

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www. c_book. com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京市梨园彩印厂印刷

787×1092毫米 16开 18.5印张 200千字

2014年12月第1版 2014年12月第1次印刷

定价: 39.80元

(本书若有印装质量问题, 请与发行部联系调换)

一本书的创作经历

——戴尔·卡耐基

在写这本书之前，我遇到过一个出版商，这位出版商是世界一流出版公司的负责人，他对出版行业表现出忧虑和担心，他说：“我们公司有75年的出版经验，但是，还是不可避免地每出版八本书稿就会有七本是亏本的。”

也就是说，这35年来，美国出版商虽然出版了30多万部不同的书，但是绝大多数是亏本的，且内容似乎是枯燥无味的。

想到这些，我不禁想起两个很值得重视的问题，我自问：“我何必去冒这个险？写这本书还有意义吗？”

在此，我先简略地重复罗威·汤姆士在前言里所写的一些事。

记得，我从一九三一年开始在纽约为商界和从事某专业的男女举办一些教育课程。刚开始时，我只举办了演讲的课程——这种课程，主要是运用实际经验，训练成人的口才能力，这些能力可以帮助他们在商业洽谈和团体中，更有效、更清晰、更镇静地发表他们的意见。得到了很多朋友们的喜爱，这点让我感到非常兴奋。

但是，经过几期后，我发觉这些人更迫切需要的是在日常生活及交际上跟人相处的技术训练。不仅他们如此，我自己也觉得自己需要这样的技术训练。

现在想想我的以前，如果二十多年前我有本这样的书，我绝对不会感到惶恐不安，且这样一本书会散发出无可估量的价值——这是一本可以训练你如何在生活和交际上跟人相处的书。

商人是要跟人打交道的，可以这么说，商人的一大部分工作其实就是在跟人打交道，而如何打交道？成了他们所面临的最大的、最值得重视的问题。当然



了，会计师、家庭主妇、建筑师或是工程师，也会有同样的情形，所以人们有必要学会怎么跟人打交道。

我们是经过验证的。

数年前，在卡耐基基金会的资助下，我们就做过这样的调查和研究，结果出来后还被卡耐基技术研究院证实这样的数据是正确的。这个数据是：一个人经济上的成功，有15%是由于本人的技术和知识而决定的。而其中85%，都是出自于人本身的能力，即人格和领导他人的能力。

我们来举个例子证明刚才说的那些数据：就在数年前，我在费城举办过课程，也给费城的一个工程师协会讲过课，我发现了一个特点，在工程获得最高酬劳的人，往往不是懂得工程学识最多的人，而是那些会说话，且人格魅力强大，能带领人去干活儿的人。

为什么人格魅力强大和能领导人的薪水会高点儿呢？其实是有道理的：大家可以想一下，只要有钱，老板随时可以雇佣到有工程、会计、建筑或其它专业的技术能力的人，因为这些知识是大家从小就在课本上学过的，谁都学过，有人学得好，有人学得一般，仅此而已。总之，市场上永远不缺乏这种能力。但是，除了技术、知识之外，如果还能有发表自我意见的能力，也能领导他人去干活儿，且还能激发他人能力的，这样的人去哪里找？很少吧。所以他的收入高，是有其道理的。

很多人认为“应付人”这种能力不可能再培养了，与生俱来的，其实人们错了。记得，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。”

约翰·洛克菲勒又这样说：“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。”

既然这么高代价的东西，为什么没有人去创造它？然后卖给人，那不是赚疯了？很奇怪的就是，从来都没有人注意给人“应付能力”这种东西。

我们来说一个故事，这个故事充分证明现在的人们需要什么。

芝加哥大学和青年会联合学校，曾举行一次调查，确定成年人究竟要研究些什么！或者说他们究竟需要些什么能力。

经过两年的时间，花费了25000元，这个研究终于有了结果。

梅立顿，康耐铁克被人认为是典型的美国市镇，所以研究人员决定在那里做研究。其中，在梅立顿镇上，他们对每一个成年人都作了访问，请他们回答出156个问题。回答一些简单的问题，比如，你的职业或专业是哪一行？你的收入是多少？你如何利用暇余的时间？你的教育程度如何？你最喜欢的学科是什么？你的志愿是什么？你的嗜好是什么？你需要解决的问题是那些？等等，就是这一类的问题。

调查后他们发现，一般人只注意到，自己怎么才能了解别人，如何与人相处，如何使人喜欢他，如何使他人同意他的想法。

调查得出这样的结果后，举行这项调查的委员会决定替梅立顿的成年人举办一种这样的课程：给他们教授如何应付社会，如何跟人交际等这些课程。

但是，麻烦来了，不管他们如何努力寻求有关这样题意的实用书籍，可就是无法找到一本，甚至，他们找到了一位世界著名的权威成人教育家，想让此教育家推荐一本以上提到的类似的书籍，但是那位专家却摇摇头说：“没有。”

最后，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。”

由于我的经验所得，我自己也已经费了很多年的时间，在寻求一本实用有效的关于人与人之间关系的书籍。很多人也希望我写出一本这样的书籍，所以我就尝试的写了一本，就是这本书，那是我为讲习班所写的，希望你也会喜欢它。那么，大家应该知道我为何写这本书了吧！

我为了准备撰写这本书，翻阅了不少资料。我连迪克斯报纸也不会放过，还有其它如离婚法庭的记录、双亲杂志，以及多种著名的著述也阅读过。



另外，我还雇用一位受过训练的人去研究、探索。他费了一年半的时间在各种图书、杂志、心理学专集、传记以及探究各时代人物对人的应付方式、方法。我们决定不惜任何时间、金钱，都要找出自古以来，关于交友和影响他人的切实的意见。为此，我们找到了包括爱迪生、罗斯福等一百多本传记，我曾经亲自访问过世界著名的成功人物，试图从他们身上找到那些人与人之间如何相处的运用技术。

经过漫长的资料准备，我根据这些资料写了一个小短篇。并以简短演讲稿的方式作为演讲内容，题目为“如何交友和影响他人”。

但是这篇文章被我越扩越长，现在已是一篇一个半小时的演讲稿了。这些年来，我每次在纽约的卡耐基研究院演讲时，我都会把这篇稿子讲说给他们听。每次我讲给他们听的时候，我会让他们参加一些社交活动，这算是一种教学实验。

“实验”完了之后，学生们回到讲习班，他们每人说出他们对这次活动的感受和经历。然后我再根据我的演讲内容，跟他们讲应该如何去应付人。

学生们觉得这个课程项目非常有趣，于是越来越多急于自我改进的男女学员，对这种在一个新式实验室工作的想法，觉得非常有用。这是我为成人开设的第一个，也是唯一的一所人类关系研究的实验室。这个研究室正是这本书稿创作过程中被衍生出来的。正因为它是从实验室中生长发育，所以它的成熟是由数千成年人的经验汇聚所产生的。

大家可以想象我们是怎么得出这本书的：先是把一个规则，印在比明信片还小的纸片上，下一期演讲时候，经验丰富起来了，我们印在一张比以前的纸片大一点儿的卡片上。在接着下一期，内容由丰富了起来，不得不印成小册子，最后是印成一套小书，经过十五年的试验和研究，年复一年，日复一日，每次尺寸、范围、内容都在扩大、充实。直到目前，才变成一本我们真正想要的书，就是现在你们看到的这本书。

这本书改变不少人的生活、习惯，听起来似乎无法采信，但确实如此。因为

我们在这本书里所定的规则，不只是理论，还有确实的神奇效力。

我可以举一个例子给你看：

我记得，曾经有过这么一个人来参加我们讲习班课程。这位学员是一位拥有314名员工的老板。他感到郁闷，为什么呢？因为他的员工都视他为敌人，工作也不积极，整天跟他作对。这么多年来，他也不加限制地驱使、批评、斥责他的员工。但是，越是指责越是批评，他的那些员工越是想跟他作对。后来，这位老板在研究这本书中所讨论的原则以后，他骤然地改变了他的的人生观。以前他对于仁慈、道义和鼓励的语言从没跟员工说过。自从他看了这本书，研究和实践了之后。他的工厂出现了一种忠诚、热忱、合作的精神。而原来视他为敌人的那314个人也不讨厌老板了，这314个人变成了老板的好朋友。

这位老板回忆说：“从前我在我的机构中巡走，没有人跟我打招呼，我那些员工们看到我走近，马上把脸转了过去，可是现在他们都是我的朋友了，甚至于连外面守门的，都叫我的名字跟我打招呼！”

不仅如此，一个人的人际关系好了，他的收入和地位也会跟着提升了。比如刚才说到的这位老板，他现在的盈利更多了，除了这样还会有更多空余的时间休闲，不用整天去工厂看着工人们。而且更重要的是，家庭生活竟然一下变得其乐融融，全家都获得了更多的快乐。

是的，这本书不仅仅让上面所说的这位老板获益，还有许许多多的人从中受益。比如，很多推销员运用了研究会讲习班上的原则，销售的记录骤然提高；公司机构的高级职员，不但获得了更大的职权，而且还增加了他们的薪俸。上一期，有一位来讲习班的学员，在报告中说道他已经开始得到收益了，他说：“我实行了这些定律原则后，使我年薪增加了五千元。”以此同时，另外一位费城的煤气公司高级职员说：“之前，由于不能巧妙的引导别人，都已经决定降职了。可是经过这项训练后，不但挽救了我被降职的危机，要知道我已经六十五岁了，还使我的待遇被提高了。”还有，一些家庭参加了实践训练后也改变了，一些



太太们对我说：“自从我的丈夫参加这项训练后，我们的家庭更美满、更快乐了。”

哈佛大学著名教授威利姆·贾姆士曾这样说过：“如果跟我们应有的成就作个比较，我们只是朦胧半醒着，我们只是利用了身心一小部分的能源。我们在极限之内，尚有更多的能源，可是习惯地不加以利用。”

其实，每个人都有潜伏在你身心上的、那些你习惯地不加以利用的能源。这本书就是帮助你发现它、开展它、利用它，让你孕育出更多那些你尚未利用的财富。

如果你看完这本书的前三章后，你还不觉得怎么样，或者给你感觉是：这本书是失败的。那么，请不要放弃，因为，教育最大的目的，不仅是求知识，而是实际的行动。

这本书需要你行动，不在于阅读。

这篇序言似乎有些长，不过它也是一般的序言。那么，我们回到我们的主题上，进入这本书的第一章吧。

序 言

本书作者：Dale Carnegie 戴尔·卡耐基。

这是人类出版史上的第三次革命，让四亿读者为之疯狂的书本之一。

《人性的弱点》，到如今已拥有超过四亿的读者，全球销售量超过九千多万册，被翻译成五十八种文字，被人比喻为第二本圣经。

卡耐基以人性的各种弱点为基础，逐一提出了他的一套社会、生活方法论，使世界人类的相处之道有了一道亮丽的风景线。

本书涵盖了世界上的所有人群，不管你是企业家、学生、官员、业务员、家庭主妇或是热恋中的情侣，都能从本书中找到一份惊喜。随着阅读的开始，本书会伴随、教导你变得更加成熟。



作者简介

戴尔·卡耐基，一个赋予传奇色彩的成功人士，是20世纪最著名的成功学导师。20世纪早期，正当是美国经济陷入萧条时期，由于战乱和贫穷，让人们失去了生活的信心。这时候，卡耐基出现了，他独辟蹊径地开创了一套融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式，运用社会学和心理学知识，对人性进行了深刻的探讨和分析。通过真实故事，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助人们重新找到了自己的人生。他所著作的《语言的突破》、《人性的光辉》、《人性的弱点》、《美好的人生》等一系列作品被无数人传阅，并拯救了无数处于困境中的人。

卡耐基的书和他的成人教育实践相辅相成，他的出现，仿佛给人注入了一支兴奋剂，而他的人生智慧也被世界各地人们相互传知，从而影响了千千万万人的思想和心态，激发了他们对生命的无限热忱与信心。让人跟随着卡耐基不断地追求自己，充实美好的人生。

林肯是影响卡耐基最深的一个，卡耐基认为，他的童年与林肯非常相似，所以他把林肯的奋斗历程看做是人生的经典。仿佛林肯就是他的一面镜子，在卡耐基的课程中，他多次提到林肯的故事。

对，卡耐基就是这么一个人，他有镜子可照，有“人生的镜子”让自己变得更加有活力，有足够的智慧告诉人们该如何才能生活得更加美好。

如何从这本书里获得最大效益

你必须由衷的喜欢这本书告诉你的那些原则。

不可用奸诡的骗术，去欺骗别人，我不喜欢。

而我所讲的，只是一种新的生活方式。

.....

(一)

如果你想要从这本书中获得最大的益处，就必须具备一个条件，一个比任何定律或技术都重要的基本条件。如果你失去了这个条件，即便你如何去研究都是徒劳的。如果你天生具有这个条件，那么你自己可以去创造更多财富了，完全不必看那些书中的建议，因为这样的你本身就是一个奇迹。

那么，这个神奇的条件到底是什么？

简单说来，这个条件就是：欲望！就是一种不惜一切地促使自己去学习的欲望，是一种欲增强交际能力的欲望。

欲望，是一种冲动。那么，怎样才能在内心里萌生出这样的一个冲动呢？

为了使自己有以上说的欲望，你要不停地提醒自己，告诉自己，不要忽略这些原则，因为这些原则对你非常重要。你要一次又一次的跟自己说：“如果我想要受人欢迎、获得的快乐、酬劳收入的增加，那是由于我知道了应付他人的技巧。”

(二)

本书并非只写出来给人阅读的，它还需要你理解和参与实践里面的内容。所以，当你阅读完一章后，你应该在脑海里得出一个结论，然后结合结论去实践。



如若不然，你想接着就看下一章，那你势必是在浪费时间，因为你不是为了增加你应对人们关系的技巧而阅读。所以，如果你想真正改变自己的生活，那么请你详细研读每一章。不要草草阅读完就算完事，如果没有半点改变你的作用，这是最浪费你时间的行为。

(三)

阅读的时候，要注意节奏，要对你阅读的内容进行思考，你可以这样问自己——你将如何运用书中的每一项建议，如何去实践它。

(四)

阅读时请随时准备好笔，当遇到你认为能对你有所帮助的内容时，就在这句话下画一条线。当然了，如果遇到一些你觉得对你绝对有帮助，却觉得很有趣的，你可以画一些小三角形，或者小圆圈来做标记，这样看起来有意思，还有别于其他内容的标记方式。当你回头再阅读的时候，你可以迅速找到这些你标记出来的内容，从而得到有效的温习，使你再次受益。

(五)

对于这本书，只潦草看一遍是不够的，因为你要从这本书里获得真实持久的好处。阅读一遍后，每月可抽出若干时间加以温习。当然了，为了引起你阅读的欲望，可以把书放在书桌上，以便随时翻看。只有不断的温习书中内容才能使书中所说的原则运用成为习惯。

我认识一个在一家极具规模的保险公司上班的人，他担任经理一职已有十五年之久。他每个月都要观阅公司发出的同样内容的保险单，他这么做是为了什么？后来他说：“这是我记忆保险单上的条款唯一的办法。”

我的这位朋友说的没有错，有时候是需要这么长时间，习惯性地看一篇文章，你才能将文章所说的内容成为习惯性。

(六)

萧伯纳曾这样说过：“如果你教一个人某件事，他永远都不会。”萧伯纳所

讲的是对的，因为一个人要学会某一件事，需要他自己亲自去思考，记住，如果只是你在教，对方如何都不会。所以，“学”是一个具有自发性的动词。

如果要把这本书中所研究的原则运用自如，那就要亲身实践这些原则，如果你不这样做，很快就会把书上所看的内容忘干净。但当你切身运用书本中的学识，这样书中的那些规则就会深深的留在你的脑海里，变成你的习惯。

当然了，你会觉得随时随地去实践书中的内容是件很困难的事。是的，我也有这样的感触。我是这本书的作者，我深有感触，要实施我所建议的主张确实很困难。因为自己说出来容易，做出来就难了。就好比：当人们使你不愉快时，批评、斥责要比了解对方的观点容易得多；谈论别人所需要的，比谈论自己所需要的要少。所以你读这本书的时候，有一点你别忘了，不要只是获得书中的知识，要尽量养成一种新的习惯。正如你觉得书中说的很有道理，那是作者说的多，但他未必做的多，只有你根据他说的做的多了。你才能尝试出一项新的生活方式。

所以你要常阅读这本书，把这本书看作人与人之间如何沟通的使用手册。既然是使用手册，就要随时随地使用，当你遇到问题时，比如，小孩调皮时；妻子不愿意听从你的意思时；你的顾客愤怒时；这都是些常会遇到的事。此时，只要你翻开这本书，尝试着照着书中所说的去做，你会发现，奇迹出现了。

(七)

当你犯错误时，被你的妻子或者孩子抓住了，你可以给他们几毛钱或者一元钱，当做赔礼道歉，并打赌以后不再犯错误，如果再犯，下次就要付出更多的钱。

我们可以用以上的这种游戏来实践书中的内容。

(八)

有一次，一位在华尔街一家名声特别好的银行里面上班的朋友来听我的课，他是华尔街这家银行的经理。这位经理在演讲中说出了如何改进自己的办法。

这位银行经理并没有受过很多正规的教育，但是他却有资格成为美国极受到



重视的理财家。这是偶然的吗？不是，是有原因的，他认为他今天的成就，得力于当时所做的一切，他当时做了些什么呢？我们可以一起来听听他说的。

这位银行经理说：“我有一个习惯，这些年来，我习惯了记录一些事情，于是我有一本记录簿记录约会概况，这么多年来，一次都没落下，每次约会都坚持做记录。每到周六，我就开始翻开我的记录本。有了记录本，我可以做很多事，比如，我可以作自我检讨、启发反省等工作。

一个周六的晚饭后，我又自己独处一间房里了，翻开了我的约会记录簿。翻开记录本，记录本里清清楚楚地记录我所经过的会谈、讨论，和各项集会。看着这些记录，我问自己‘那回，我做错了些什么……’

‘我要怎么做才是对的，我怎么才能改进自己？’

‘从那次经验中，我得到了些什么教训？’

经过回忆和思考，我有种不痛快的感觉。因为我发觉每周这样的反省，让我知道了我那些不可思议的错误，为此我感到惊讶。就是这样，这样的习惯维持了数年后，这些错误渐渐减少，终于不再发生了。我发觉自己有所改变了。经过这么多年以来，我发现，这种自我分析、自我教育的方法，对于我来讲，比我之前尝试过的各种方法都有效。

这种方法，已帮助我改进了决断能力，以及使我在跟人接触时的状态，这些改进对我的帮助是很大的，它让我的收入增加了，心情愉悦了……”

既然如此，我们又何不尝试“跟这位银行经理类似的方法”来管理自己呢？如果你这样做，你将会收获良多。

首先，你会发觉这门课程很有趣。其次，你会发现你的交际能力会逐渐得到提高。

在读这本书的时候，请购置一个小笔记本和一支笔。当你阅读本书后，按照书本上说的去体验生活后，把你的体验结果记录下来，包括时间、日期、对方的姓名都记录下来。这些记录可以激励你更加的努力……同时你会发现，这些记

录，是项有趣又有意义的事。

为了使你从这本书中获得更多的帮助，请记住，你必须要做到以下几点：

养成一种欲深入和驱使人们之间的关系的了解欲。

二、务必每一章看两遍之后再看下一章节的内容。

三、当然了，在阅读时候要结合实际同时进行，时不时的停下来思考，思考你的实践是否吻合书中的内容，怎么去实践书中的每一项建议。

四、懂得做符号记录，在重要意义的文字旁标注记号，这样是为了使自己的注意力放在那些重点文字上。

五、按月温习这本书。

六、遇有机会就实施这些原则，把本书视作为“活用手册”，帮你解决问题。

七、当你的朋友发现你违反其中某项原则时，给他一元，把学习当作游戏。

八、每星期作一次检讨。问自己犯了什么错误，哪些需要改进，对于将来又该怎么做。

九、买个笔记本和一支笔，写明自己什么时候、如何运用书中的知识的。

目 录

原著序
序言
作者简介
如何从这本书里获得最大效益

第一部分 能成大事的处事技巧

上帝造人，给予了我们丰富的情感，我们也能准确地表现出来。比如，当别人冒犯我们时，“怒”这一情感就会很自然地流露出来，这时我们需要同理性去战胜这些情感上的无意间流露。因为你带有怒气的指责，可能对方会听，但是对方不会心甘情愿地“听取”，最后你很容易众叛亲离。如果我们改变方式，更多地去宽恕他人、理解他人，用真诚的话语激励他人、赞赏他人。相信我们就能轻易地获得他人的理解。这正是本章要教给大家的交际技巧。

第一章 指责与批评别人的技巧

不轻易指责他人	5
不要批评对方	14
不要让批评之箭中伤你	17
不要批评、抱怨	20

第二章 真诚地赞美他人

真诚地赞赏他人	25
---------------	----

第三章 重视他人的需求

激起对方的强烈欲望	29
设身处地的为别人着想	32