

人性的弱点

(美) 戴尔·卡耐基 著
韩佳媛 编译

只要有可能，人人都会成为暴君，这
是大自然赋予人的本性。——笛福

人性的优点



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

人

(美) 戴尔·卡耐基 著
韩佳媛 编译

性的弱点

人性的优点

福建师范大学
图书馆
藏书印



T1077004

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

1077004

内 容 简 介

这是一本充满幽默、充满智慧的书，它的目的是为了帮助人们克服忧虑，积极地对待生活，通过克服人性的弱点，发挥人性的优点，从而实现自我的突破，提升人际沟通能力，开创幸福成功的人生。

图书在版编目（CIP）数据

人性的优点·人性的弱点 / (美)卡耐基 (Carnegie,D.) 著; 韩佳媛编译. —北京: 电子工业出版社, 2013.1

ISBN 978-7-121-19131-2

I. ①人… II. ①卡… ②韩… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 286281 号

责任编辑: 周宏敏 文字编辑: 施易含

印 刷: 三河市鑫金马印装有限公司

装 订: 三河市鑫金马印装有限公司

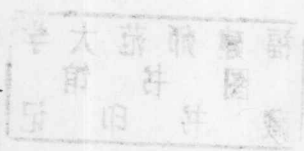
出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编: 100036

开 本: 720×1000 1/16 印张: 31.5 字数: 549 千字

印 次: 2013 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 58.00 元



凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系。联系及邮购电话：(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：(010) 88258888。

100036

前 言



“或许除了自由女神，卡耐基就是美国的象征。”美国《时代周刊》曾这样评价卡耐基。

戴尔·卡耐基是美国著名的“成人教育之父”，被誉为20世纪最伟大的成功学大师。20世纪的美国，处于战争和贫困的交织中，看不到希望的人们精神萎靡，很多人陷入精神的疲软状态。卡耐基这位精神大师用他独特的方式唤醒人们心底对生活的最真挚的渴望。他讲述的是许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生。

卡耐基在美国的各大报纸和杂志上发表了很多人文章，他还开播了自己的广播电台节目，在节目中，卡耐基运用心理学的知识对人性进行了探讨。更为重要的是，卡耐基写下了《人性的弱点》、《人性的优点》等书，这些著作是卡耐基成人教育的实践结晶，也是卡耐基哲学思想的一种体现。

《人生的弱点》是卡耐基最成功的励志经典之一，这本著作一出版就受到了读者的欢迎，成为东西方世界最持久的人文畅销书。在世界各地，《人性的弱点》至少已译成58种文字，全球总销售量已达9000余万册，拥有4亿读者。除《圣经》及《论语》之外，无出其右者。

这本书的畅销与它产生的效果是分不开的，很多读者通过阅读这本书以及书中介绍的各种战胜苦难的方法，缓解了精神压力和生活困境。

这本书首先从人性本身具有的最基本的弱点入手，详细地介绍了与人交往的基本技巧，比如，如何做一个受欢迎的人，怎样看待金钱、工作及如何告别不良心理等，卡耐基还介绍了快乐的要诀，有效说话的速成技巧，以及吸引听众注意力的秘密等。这本书的内容涉及人际交往、心理调整、处理家庭问题、金钱观念、精神状态诸多方面，详细地介绍了人们该怎么克服“人性的弱点”。

卡耐基说过：“一个人的成功，只有15%归结于他的专业知识，还有85%

归结于他表达思想、领导他人及唤起他人热情的能力。”了解“人性的弱点”，就有可能获得成功所必备的另外 85% 的能力。而且克服自身弱点越多，拥有的优点也越多。卡耐基对人类共同的心理特点进行了细致的探索和分析，并且通过大量的实验和调查开创出一套独特的理论体系，帮助人们学习如何克服人性的弱点，发挥人性的优点，从而实现自我的突破，提升人际沟通能力，开创幸福成功的人生。

“读一本好书，就是与一个伟大的心灵对话。”《人性的弱点》（精华版）就是这样一部书。阅读这本书，人们更愿意接受积极的生活态度，更善于将人性的弱点转化成自己的最优点。排挤出体内的旧思想，让积极的态度带着人们前行。

美国著名励志专家罗伯特·舒勒曾经评论道：“卡耐基先生从 20 世纪便开始了他的成人教育课程。他的成功哲学与处世技巧对当今年轻人而言，仍然是一个永恒的主题。”

无论你是学生、工作者，还是已经拥有稳定事业的管理人员或者企业家、商人——总而言之，无论你什么职业，什么年龄，这都是一本让你惊喜、使你思想更成熟、生活更有成就的好书。

相信每一位读者朋友通过阅读这本书，能够摆脱自己人性弱点的困扰，更自信地去开拓属于自己的辉煌人生。

卡耐基自序



在过去的 35 年中，美国出版家曾出版过 20 多万种书籍，大多数是极枯燥、无味和沉闷的，许多还是亏了本的。我不是说“许多”吗？一位世界上最大的书局的经理最近对我承认，他的公司有 75 年的出版经验了，但还是每出版 8 种书就有 7 种书是亏本的。

那么为什么我还要冒险写作此书呢？在我写好之后，你为什么还要花时间去读呢？这些问题都很有道理，但读完下文你便一目了然了。

从 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够更加清楚、有效、镇定地发表自己的思想。

经过几个季节的培训，我渐渐觉得，这些成人固然急需说话的训练，但他们更迫切需要的是在日常事务及人际交往方面能够得到更好的训练。我自己也深切需要这种训练。应付人恐怕是你所遇见的最大问题了，如果你是一位商人，更是如此。是的，即使你是一位会计师、家庭主妇、建筑师或工程师也是如此。数年前在卡耐基基金会的资助下所作的调查研究表明——这一结果后来又由卡耐基技术研究院另外的一项研究所证实——在技术工作方面的工程中，一个人事业的成功，约有 85% 是来自于他的人格和领导他人的能力。

数年前，我每个季度都会费城工程师协会举办课程，同时也会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。通过多年的观察和经验，我发觉那些在工程里获得最高酬劳的人，往往不是那些最精通工程知识的人。

我们可以付出每周 25 美元到 50 美元的代价，雇用工程、会计、建筑或其他专业的技术人才，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、激发他人的能力，那么他的收

入就自然很高了。

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。他又这样说：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。

芝加哥大学和青年会联合学校曾举行一次调查，肯定成人究竟要研究些什么。

那一项研究的费用是 25000 美元，整整耗费两年时间，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作为访问的对象，同时请他们回答 156 个问题。“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？”，等等。

调查后的结果显示，一般人最关注的内容是“健康”，而第二关注的，就是如何了解别人，如何与人相处，如何使人喜欢自己，如何使他人同意自己的想法。

于是，举办这项调查的委员会，决定替梅立顿的成人举办一个这样的课程。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。

根据我的经验，我知道他的话是对的，我自己也已经花费了很多年的时间来寻求一本实用有效果的、关于人与人之间关系的书籍。

由于很多人希望有一本这样的书，我才尝试着写了一本，那是为我讲习班所写的，希望你也会喜欢它。

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。

◆ 一位手下有 340 个雇员的老板加入了这一训练课程。多年来，他曾没有限制或顾虑地指使、批评或指责雇员。他不会从自己的口中发出仁慈的称道与鼓励。在研究本书的原则之后，这位老板完全改变了他的

人生观。他的厂里也充满了一种从未有过的忠诚、热忱与合作精神，340个仇敌变成了340个朋友。

- ◆ 无数推销员因为运用了这些原则，他们的销售业绩直线上升。许多人已经开了新户头——他们以前无法奢求的户头。高级职员得到了更大的职权，更多的薪俸。一位高级职员每年薪水增加5000美元，因为他实行了这些规则。
- ◆ 屡次参加课程训练的妻子们说，自从她们的丈夫受了这种训练后，自己的家庭比以前更加快乐了。
- ◆ 男人们常对他们所得的结果感到惊异，有时候，他们迫不及待地打电话到我家中来，因为他们不能等待48小时之后，在正常上课的时间报告他们的成就。

因此，我们也希望本书能够帮助你发现、发展和利用自己的那些潜伏未用的资产，开创幸福快乐的人生。

目 录



第一章 与他人交往的基本技巧

了解他人的需求	2
让对方感受到自己的重要性	7
积极参加社交活动	12
同优秀的人交往	13
学会与他人告别	15

第二章 做最受欢迎的人

露出迷人的微笑	20
牢记他人的姓名	23
运用声音的魅力	25
对别人感兴趣	27
真诚地赞美对方	30
成为善于倾听的人	32
站在他人立场看问题	37
避免与他人争论	40

第三章 影响他人的方法

给人一个超乎事实的美名	44
批评他人前先自我反省	46
用鼓励代替批评	48
巧妙地指正他人的错误	51
适时给人以同情	53



第四章 正确看待金钱

建立正确金钱观念	60
不要为金钱烦恼	63
养成平日节俭的习惯	68
学会为未来储蓄	69
留住不需要花的钱	71
远离不必要的债务	74

第五章 如何对待工作

不要把工作当成苦役	78
在工作和休闲中获得快乐	79
合理分配工作与游戏	81
态度决定你工作的成效	83
成长比薪水更宝贵	87
工作让你更年轻	90
热忱激发工作的力量	94

第六章 从计划到行动

为人生描绘一张蓝图	100
让目标引领成功	101
及时调整错误的目标	102
行动前保持冷静	105
在事情变糟之前行动	106
在行动中不断成熟	109

第七章 掌控自我情绪

用积极的心态思考	112
远离悲观情绪	115
学会为自己打气	116
愤怒比无知更有危害	121

正确处理愤怒	125
控制自我情感	128

第八章 告别不良心理

甩掉懒散的借口	134
不要经常皱眉	135
找到压力的源头	138
抑郁没有想象中严重	141
提高睡眠质量	143

第九章 获得快乐的方法

用快乐传递快乐	148
不要报复别人	150
摆脱孤独感	153
学会适当放弃	155
不惧悲伤与挑战	159
保持内心的平静	161

第十章 演讲与口才的艺术

克服当众说话的恐惧	164
制订演讲计划	167
以和善开场	170
让听众信任自己	172
让演讲具有感染力	174
成功演讲的事例	175

第十一章 认识自我与潜能

展现自己最好的一面	180
学会认识自我的方法	182
经常进行自我肯定	184
拥有健全的人格	185



用意志激发潜能.....	187
借助外界刺激潜能.....	189

第十二章 女人幸福的箴言

尊重男女不同的现实.....	192
永远信任丈夫.....	195
成为丈夫的首位“听众”.....	197
协助丈夫进行社交.....	202
共同应对生活的意外.....	205
给私语加点甜蜜.....	207

第十三章 经营家庭的诀窍

感受成熟之爱.....	210
关于婚姻的忠告.....	214
不要指责对方.....	216
不做性爱的文盲.....	218
营造家庭轻松的氛围.....	220

第十四章 让生命完美与和谐

正确看待生命中的不幸.....	226
如何获得长久的永恒.....	227
从大自然中获取幸福.....	229
让心灵制造美丽.....	230
不与他人攀比.....	232
让生命奏出和谐音符.....	233

了解他人的需求



第一章

与他人交往的基本技巧





了解他人的需求

每年夏天，我都会去梅恩钓鱼。我以为鱼儿喜欢吃杨梅和奶油，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，我就毫无其他想法，而专心致志地想着鱼儿们所需要的。

我也可以用杨梅或奶油作钓饵，把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，为何那些战时的领袖们，退休后都不问政事，唯独他还身居要职呢？

他告诉人们：“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，不近情理的吗？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犯的错误，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，拒绝离开那块草地。

这时，旁边的爱尔兰女佣看到了这种情形，她虽然不会写文章，可是对于这些，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。

女佣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，都是因为我们需要而做。

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，还是在别人信念中，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，“我要怎样使他做这件事？”

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，为了儿子身体的缘故，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10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，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技之长。我将在4月3日的那个礼拜到凤凰城去，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，终其一生不知从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，一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，姑且称他们卡尔和约翰吧！”

“有天早上，卡尔路经我的公司，提到他们的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，卢卡斯，有个大消息要告诉你们。’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，然后我送上去，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。”

这是个充满掠夺、自私自利的世界，所以，少数表现得不自私、愿意帮助别人的人，便能得到极大益处，因为很少有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 JD 管理人写给瓦米伦先生的那封信里，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——我还被球打得鼻青脸肿。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吗？我想，假如别人都不愿去体育馆的话，你也一定不会去的。你不会在意那名学生想要什么，你也不想被打得鼻青脸肿。

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无用。

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系起来？”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，假如他能将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