

励志成功学大师戴尔·卡耐基的
传世名作



How To Win Friends
And Influence People

人性的弱点全集

改变亿万人命运的心灵巨著，影响几代人人生的励志经典

[美] 戴尔·卡耐基 / 著 何芃悦 / 译



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

人性的弱点全集

[美] 戴尔·卡耐基 / 著 何芃悦 / 译



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点全集 / (美) 戴尔·卡耐基

(Dale Carnegie) 著 ; 何芃悦译 . — 哈尔滨 : 哈尔滨

出版社 , 2018.4 (2018.10 重印)

ISBN 978-7-5484-3479-5

I . ①人… II . ①戴… ②何… III . ①心理交往—通俗读物 IV . ①C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 048277 号

书 名: 人性的弱点全集
RENXING DE RUODIAN QUANJI

作 者: [美] 戴尔·卡耐基 著

译 者: 何芃悦

责任编辑: 赵 晶 于海燕

责任审校: 李 战

封面设计: 尚世视觉

出版发行: 哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)

社 址: 哈尔滨市松北区世坤路 738 号 9 号楼 邮编: 150028

经 销: 全国新华书店

印 刷: 湖北卓冠印务有限公司

网 址: www.hrbcbbs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbcbbs@yeah.net

编辑版权热线: (0451) 87900271 87900272

销售热线: (0451) 87900202 87900203

邮购热线: 4006900345 (0451) 87900256

开 本: 880mm × 1230mm 1/32 印张: 8.5 字数: 300 千字

版 次: 2018 年 4 月第 1 版

印 次: 2018 年 10 月第 3 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5484-3479-5

定 价: 39.80 元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。 服务热线: (0451) 87900278

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

自序

我为何写作这本书

20 世纪前 35 年间，美国本土出版的各种类型的图书总计 20 万种。这其中的大部分都是庸俗之作，乏味到读者寥寥可数——是的，我确实说的是“大部分”。全球最大的一家出版公司的董事长曾对我坦诚相告，虽然公司行业经验丰富，经营时间更是长达 75 年之久，但是每出版 8 本书，就有 7 本是亏损的。

听我这么讲，您大概会心存疑惑，如果是这样的话，我为什么还要写成并出版这本书呢？您又有什么理由从这茫茫 20 万种书中拿起这一本来看呢？

这是两个很值得问的问题。也许我能试着为大家解答疑惑。

从 1912 年起，我从事培训行业，着力于培训纽约金融街的商务精英，为其提供课程。最开始的时候，我只教授公众演讲这门课程。课程的培训宗旨是通过实践方式提高成年人独立思考的能力，从而使他们在需要公众演讲的时刻，尤其是在商务会谈等重要场合中言谈得宜，能更清晰明朗地表述自己的想法及观点。

然而随着课程的进一步深入，我逐渐认识到一个问题，那就是奔波于日常交际的成年人更加需要的能力是掌握并有效处理人际关系，而不仅仅需要提高沟通技巧。

同时，我意识到了自己身上的缺陷——我同样迫切地需要这类培训。回首过去，我完全震惊于自己在这方面的知之甚少，以及自己在待人接物上的笨拙。如果这本书在 20 年前就已面世，那可真称得上是我人生中的无价之宝。

人际关系应该是每个人日常生活中都无法规避的一个难题，其复杂棘手程度对商界人士来说更甚于他人。当然，人际交往作为一个宽泛的社会命题，其应用范围自然无处不在，不管是家庭主妇、建筑师，还是工程师，无一不置身于人际关系之中。几年前，一项由卡内基促

进教学工作基金会资助的科学研究得出一个重大结论，后来，在卡内基技术学院的后续研究下，这项结论被证实。调查结果显示，专业能力只在个人成功因素中占 15% 的比例，而剩余的 85% 则来自由人格特质和领导能力两项组成的“人类工程学”，且这项调查，以技术为先的工程行业为例。

多年来，我每个季度都有在费城的培训课程，包括工程师俱乐部和美国电气工程师协会在内，参加过我的培训课程的工程师大概有 1500 人。有多年工作经验的他们发现了一个很奇妙的问题，即业内收入最高的工程师往往并不是具有最强专业能力的人，因此向我寻求帮助。不论是工程师、会计，还是建筑行业的人才，只要技术过硬，专业能力达标，找到适宜的工作并不成问题。但问题在于，如果他们想要取得高薪，就必须具备除专业能力之外的一系列要素，即优越的表达能力、领导能力，以及带动他人工作激情和效率的能力。

“人际交往能力同糖或咖啡这类普通商品并无二致，都是可以买到的。而我甘愿为这项能力开一个高于其他任何商品的价码。”约翰·洛克菲勒在其事业巅峰时期如是说。

你也许会想，既然这项能力如此重要，那所有高校都应该设置培养这一能力的课程才对吧？但直到我下笔写作这本书之时，我尚未发现有任何一所学校设置了相关实用性培训课程。

美国人研究过成年人最希望学习何种课程。这项调查由芝加哥大学和基督教青年会等发起，历时两年，耗资 25000 美元。项目的最后一站是在一个典型的美国小镇——康涅狄格州的梅里登市。梅里登市的每一个人都参与填写了调查问卷，问题涉及受访者的职业、教育背景、业余消遣、收入状况、兴趣爱好、职业理想、生活问题以及最想学习的领域等方面，数目总计 156 个。根据调查结果分析，健康问题是成年人最感兴趣的，其次是如何待人接物、如何理解他人及被他人理解、如何获得别人的认同和喜爱等等。我们可以统称为：与人相关的问题。

最终，这一项目的调研委员会决定在梅里登市开设与人际关系相关的课程。他们需要一本可以指导实践的理论书作为课程教材，但放眼卷帙浩繁的图书市场，并无一本可选用。于是他们向成人教育领域的权威人士询问可有适用的图书能满足他们的需求。得到的答案是：

没有。“我知道现今的成年人急需什么样的人生指导，但是到目前为止，并没有任何一本可以满足他们需要的著作面世。”

我的经验告诉我，这句话极其中肯。我用了好几年时间寻找一本关于人际关系的实用教学指南，终究一无所获。

鉴于市面上没有一本适用于我的教学课程的书，我决定自己来写。这便是写作这本书的初衷。我热切希望这本书能提起您的兴趣。

在撰写这本书的准备过程中，我阅读了所有与课题相关的资料，包括报刊、法庭案件记录、古代哲学文献和现当代心理学著作等。此外我还聘请了一位能力不俗的研究员与我并肩作战，他主要负责在各图书馆阅读我所遗漏的文献，这项工作花了他一年半的时间。我们竭尽心力研究心理学的种种精深著作，翻阅上百本期刊，深入研究无数传记。我试图通过这种努力，来解锁古往今来的卓越领袖人物身上所共同具备的优于常人的人际交往密码。我们一起研读从尤利乌斯·恺撒到托马斯·爱迪生时期的所有英雄人物的生平，不厌其烦地反复研究校对，单单是西奥多·罗斯福的传记，我们就研读过好几个版本。我们下定决心把这个秘诀——从古至今存在的人际交往理念挖掘出来，为此我们将竭尽全力。

我采访过许多名人大家，其中包括马可尼、爱迪生等发明家，富兰克林·德兰诺·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·璧克馥等电影明星以及马丁·约翰这样的探险家，他们无一不是举世闻名的各界领袖。我试着通过这种访谈总结出这些成功人士为人处世的不二法则。

有了这些资料做铺垫，我随之准备了一次简短的座谈，主题为“如何赢得朋友并影响他人”。本来预想很简短的座谈竟延长到一个半小时。后来这场座谈成为我的必授科目，数年来的每个季度我都会在纽约向学生们讲授这一课。

我时常建议及敦促我的听众在他们的日常生活和商务接洽中运用我所提倡的原则，然后回到课堂上同大家分享他们的实践结果。这是长久以来第一种也是唯一一种关于人性的实验，学员们都积极投入其中并乐享其趣。

所以此书的写作并非一味地堆砌言辞，而是通过对周遭环境及整

体世界的不断探索积累而成，正如一名年龄渐长的孩童，有其成长轨迹。

最开始的时候，我们把总结出的经验法则印在一张张卡片上。很快，随着探索愈加深入，经验愈加增多，卡片完全装不下了，然后便扩充至明信片大小，继而是海报大小，接着干脆变成了一系列手册。这本书就是沿着这样的成长轨迹，逐步成形。而这背后，是长达 15 年的坚持不懈的探索与研究。

我们现在得出的这些结论，绝不只是毫无实用性的文字理论，它们可以产生的效果足以让人惊叹。我就曾亲眼见证这些处事原则是怎么深刻影响了一些人，怎样为他们的生活带来翻天覆地的变化。

我可以在这里举个例子说明一下。我有一个管理着 314 名员工的企业家学员。多年来，他对手下的员工严苛至极，不仅从未对员工表达过感激与激励之情，而且动辄肆无忌惮地批评责骂他们。他学习了这本书中所探究的原则并适时转变了自己的处事态度之后，一切都发生了变化：员工对公司产生了前所未有的热情和忠诚，团队合作精神也得到显著提升，公司面貌焕然一新。那 314 名员工不再是他的敌人，而成了他忠诚可靠的朋友。他曾自豪地说：“之前在公司里，员工都把我当作透明人，从来没有人向我问好，就算看到我，也会扭头假装看不见。现在我和他们完全成了亲密的朋友，就连清洁工都会直接喊我的名字。我跟我的员工们彻底打成了一片。”

这位企业家的公司蒸蒸日上，生活事业两得意。更重要的是，他从家庭 and 工作中收获了更多快乐。

在这一原则下，有很多销售人员的业绩显著提升了，许多之前并不认可他们并拒绝同他们合作的公司也改变态度，转而与他们签约。管理人员也得益于此，职责不断增多，薪水也随之水涨船高，其中一位管理者便坦言运用所学的为人处世的技巧使他获得了更好的待遇。另一位管理人员参与我们的课程培训时已经 65 岁了，他供职于费城天然气公司，当时正因为自己争强好胜的个性和领导工作不力而面临降职的处理。我们的培训不仅帮他摆脱了这个困境，还使他的事业扶摇直上，获得了升职加薪的机会。

在每学期课程结业的宴会上，都会有人特地跑来告诉我他们的受益和转变。很多人反映，自从他们的伴侣参加了课程培训，家庭生活

变得和睦而有趣，生活愉悦度较之前提高很多。

人们都惊喜于自身改变所带来的影响，称之为奇迹。他们迫不及待地要跟我分享这些惊喜和成果，甚至在周日之前就打电话向我汇报，都等不及下次上课的时候。

曾有一节课上讲述的一条内容令一位学员感触颇多，引起了全员大讨论，直探讨至深夜才罢休。而到了凌晨3点众人都陆续离开之后，他兀自眉头深锁，独自苦思。突然就在那一刻，他迎来了豁然开朗的瞬间，猛然醒悟此前所犯的种种错误，颇有醍醐灌顶之感，他仿佛看到光明美好的前景正在他眼前缓缓展现，以至于激动得一日一夜未能入眠。

问题是，这位学员之所以对新鲜观念全盘接受，是因为之前的他学识鄙陋，所知粗浅吗？答案当然是否定的。这位学员的身份是一位艺术品经销商，博学多才，也是当地公认的社交名流。他曾就读于两所欧洲大学，并精通三门外语，实在是一位见多识广的博学之人。

在撰写这篇序言时，我收到一封来自一位德国贵族绅士的信，他的先辈曾在霍亨索伦王朝担任重要职务。这封信写于他在横渡大西洋的轮船上，在信中，他饱含激情地同我分享了运用这些原则的切身体会。

一位纽约当地拥有一家大型地毯厂的富商评价说，在为期14周的培训中，他学到的为人处世、对他人产生影响的学问比在哈佛大学花费4年时间学到的都要多。这种说法荒诞可笑吗？无论你们的想法如何，我只是把他的感想如实转告给你们，并未有丝毫夸大和捏造。这是一位功成名就、思想守旧的哈佛毕业生，他在纽约耶鲁俱乐部于1933年2月23日将这段感想宣之于众，当时他的面前坐着600名听众。

“比起人类所具备的潜能，我们仍旧处于蒙昧无知的状态。人类的身心力量不可预测，而已经发挥作用的不过占了整体功能的极小部分。从广义上来说，人类个体的潜能远远未开发至极限。人类受自身习惯的拘束，从未将与生俱来的超强能力发挥至极致。”以上是哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯的话。

本书唯一的宗旨，便是帮助您找到并发掘“与生俱来的超强能力”，唤醒潜藏在每个人身体中的能量并使个体从中获益。

普林斯顿大学前校长约翰·希本博士曾经说过一句话：“教育，

即为解决生活问题的能力。”

当您读了本书前三篇后，如果并未觉得书中内容对您解决生活问题的能力有所助益，那这本书对您来讲是失败的。就像赫伯特·斯宾塞说的那样：“教育的最大最重要的目的，是增进人的行动，而非片面地增长知识。”

而此书，正是一本行动之书。

戴尔·卡耐基

1936 年

关于使用本书的九个建议

如果想要此书发挥最大的效用，有一项要求是必不可少的。这一点的重要性甚于书中所写的任何一条原则或技巧。若未满足这项要求，纵使你将一千条理论谙熟于心，也毫无意义。反之，如果你达到了这项要求，那你不需要再学习任何原则、技巧，即可成就人生。

这个重中之重的要求是什么呢？那就是，对于学习新知识的无比强烈的欲望和渴求，以及对于提升自身人际交往能力的坚定决心。

怎样去培养强烈的学习欲望？那就要求你时刻在心中告诫自己这些能力对于生活和工作的重要，构想一下在你掌握这些原则之后所收获的更加丰富、充实、幸福的人生。要不止一次地提醒自己：“人际交往能力对我的受欢迎程度、我的幸福感和自我价值的实现起着决定性作用。”

请将书中的各个部分快速浏览一遍，大致了解全书的内容结构。如果你只是把读这本书当作无聊时的消遣，那你尽可以匆匆将整本书翻阅完毕。但如果你阅读此书的目的是为了提升自己为人处世的能力，那么请回过头来细心品读，不要操之过急。从长远来看，这样的做法会使你的学习事半功倍。

请在阅读的时候放开你的思绪，用心思考所读内容的含义，并试着想象可以实践这些建议的时机及场景。

请在阅读中养成做笔记的良好习惯，用一支笔将有益或深以为然的建议标记出来，用下划线或星号等特殊记号标示出你觉得极为重要的内容。做笔记是一种让读书变得有趣的有效方式，同时也有助于你今后的温习。

我有一个女性朋友，她在一家大型保险公司担任业务经理。在过去的15年间，她每个月都会将公司当月签署的保险合同从头到尾浏览一遍。这些保单中有很很大一部分是内容重复的，但她从来没有放过任何一份，日复一日、年复一年地将所有合同依次审读。原因很简单：她的经验告诉她，若想将每一条条款牢记于心，这是唯一的方式。

我曾经撰写过一本关于公众演讲方面的书，耗费了我两年的时间。

在写作的过程中，我总要时时回看前面自己写过的东西，才能记起其内容并让写作继续下去。由此可见，人们的遗忘速度有多惊人。

所以，若你将此书匆匆翻阅一遍随即放下，那是万不能使你的人生受益的。通读本书后，最好每个月都能抽出几小时回顾一下。你可以把它放在书桌最显眼的地方，经常翻阅，并提醒自己未来的进步空间还很广阔，仍须不懈学习。而且要记住，只有将理论与实际结合起来，在积极学习的同时配合实际运用，才能将书中内容发挥效用和转化为日常习惯。

萧伯纳说过一句极为正确的话：“人们是永远无法被‘教会’的。”学习是自主的活动过程，学习来源于实践。如果你决心将书中的原则和方法尽数掌握，就请用行动去实践，去证明，抓住每一个可以利用的机会，给这些理论以用武之地。如果你只是单纯地记住了这些理论而不去运用，那你将很快忘记这一切。只有投入过实际应用的理论方法才是真正有价值的，也是真正归你所有的。

书中的建议未必在所有的场合中都行之有效。我在写作过程中也意识到了，实践这些原则有一定的难度。比如说，当你心生不快的时候，比起理解包容，发怒和指责的行为要容易得多；指出别人的不足，挑出别人的错处，比起夸奖、赞赏旁人，亦容易得多；两者交谈的时候，人们更倾向于对自己想说的事情大谈特谈，而非依对方的心情喜好选择话题等。因此，在你阅读此书的时候，一定要记得时刻提醒自己：你并不是在单纯地理解这些字面意思，而是在形成新的行为习惯，寻求一种全新的生活态度。这种目标的达成需要长久的时间、不懈的坚持和在日常生活中的不断实践。

因此，请把这本书当成你的行为指南，时时翻阅，铭记于心。每当你遇到一些具体问题，不管是生活中需要教导孩子、说服家人，还是在工作中需要安抚客户，都不要再依照自己的本能反应做出判断和付诸行动，因为实践告诉我们，人的第一反应往往是错误的。请打开你手边的书，翻到那些你重点做过标注的部分，看看它们提供给你的全新的理论和方法，试试它们是否行之有效，是否会给你带来意想不到的效果。

你可以跟你的家人或同事做一个约定，每当你违反一条原则，就

给他们一角钱或者一元钱。这样便可以在轻松愉悦的氛围中慢慢将书中理论尽数掌握。

一位来自华尔街某银行的总裁曾在我们的课堂上分享了他提升自我能力的方法。他虽是全美最著名的银行家之一，接受过的正规教育却极其有限。他说他取得成功的原因很大一部分来自他自己总结创造的学习方法。以下是他本人的描述：

“长久以来我形成了一个习惯，就是把自己每天的活动日程都记录下来。然后留出周六晚上的时间用于自省和自我评估，我的家人也会配合地将这段时间留给我独处。吃过晚饭后，我便会翻开我的日程本，慢慢回想这一周来做过的事情，回顾我的每一场会谈、讨论和会议。我时常会问自己这样几个问题：

‘上一次我犯了什么错误？’

‘我的哪些行为是正确的？我怎样才能做得更好？’

‘我可以从那次经历中学到什么？’

“起初，这种回顾以前的做法经常会让对我自己以前的错误做法心生懊恼，从而破坏我的心情。但这些年下来，效果是很显著的。我不仅犯错误的次数逐渐减少，而且有时我会十分肯定自己的工作，甚至想拍拍自己的肩膀嘉奖一番。我年复一年地坚持着这个习惯，在自我分析、自我教育的过程中取得进步，这个习惯好过其他任何方法，它让我的人生受益匪浅。

“这个做法使我的判断决策能力获得很大提升，让我在为人处世方面有了极大的进步，颇有一种润物细无声之感。我极其推荐大家试用这一方法。”

当你在思考自己该如何应用本书中的原则的时候，何不采用同样的方法呢？其法有两个益处：首先，这是一个有趣的学习过程，况且，它来源于极为宝贵的人生体验；其次，你会惊觉自己在为人处世方面的能力获得了飞速提升。

请将你应用此书原则的实践成果悉数记录下来，包括你的姓名、日期以及成就，这个做法能够激励你不断进步。多年以后，当你在某个夜晚偶然翻到这些当年记录下的体验和成果时，该是多么有趣的一件事啊！

若你想让这本书的效用发挥到极致，请这样做：

培养自己学习为人处世技巧的强烈欲望；

每一篇读完两遍之后，再开始读下一篇；

在阅读过程中，不时深入思考如何将书中所说的建议化作实际行动；

将重要内容做好标记；

每月温习回顾前面所学的内容；

将本书当作日常解决问题的行为指南，不放过任何一次运用本书原则的机会；

在轻松愉悦的游戏氛围中学习，请朋友当你的监督者，一旦发现你有违反原则之行为，便依据游戏规则，给其一角钱或一元钱；

每周检查自己是否进步，反思犯过的错误，总结获得的经验；

在书中末页记录下应用这些原则的心得体会。

目录

contents

第一篇 掌握基本技巧，与人愉悦相处

1. 若想获得蜂蜜，就不要踢掉蜂巢..... 002
2. 称赞他人时，让其感受到你的真诚..... 011
3. 发现他人想要什么，激发其强烈的欲望 020

第二篇 六种方式，使他人更喜欢你

1. 真诚关怀他人，赢得好人缘 028
2. 不忘微笑，留下美好印象..... 036
3. 一定要记得他人的名字..... 041
4. 学会倾听，让你更受欢迎..... 046
5. 他人的兴趣，你要学会迎合 052
6. 让他人感受到自身的重要性 055

第三篇 十二种方法，赢得他人的赞同

1. 不要争论不休，懂得适可而止 060
2. 他人的意见需要尊重 064
3. 自己错了，那就坦率承认 068
4. 待人友善，交友广泛 072
5. 让对方点头称是 076
6. 不只顾自己说，让他人有机会说话 080
7. 不将自己的意见强加于人 084
8. 站在他人的角度思考问题 087
9. 学会同情对方的意愿 090
10. 激发出他人的美好动机 095
11. 将自己的意图戏剧性地表现出来 099
12. 鼓励他人做出改变 101

第四篇 七个角度，让你更好地说服他人

1. 欣赏他人，并适时称赞 106
2. 指出错误时，方式要委婉间接 111
3. 不要一味地责怪他人 114
4. 收起命令指示的态度 116
5. 激励他人走向成功 118
6. 鼓励他人改正错误 121
7. 给他人一定的权利 123

第五篇 九个法则，收获幸福的家庭生活

1. 别让唠唠叨叨成为习惯..... 126
2. 不要用爱绑架彼此 129
3. 不要相互指责..... 131
4. 学会彼此欣赏..... 133
5. 不要让小事破坏感情 136
6. 家庭内部也有礼 138
7. 与女性的相处之道 141
8. 与男性的相处之道 151
9. 读懂婚姻不做“婚盲” 158

第六篇 九个步骤，令你更加成熟

1. 与其踢椅子，不如解决问题 162
2. 不要混淆困难和不幸 167
3. 积极摆脱遭遇的不幸 172
4. 为人生建立信仰 179
5. 你是独一无二的 184
6. 你要学会喜欢自己 189
7. 不要因循守旧..... 193
8. 不要使人厌恶..... 199
9. 学会讨人喜欢..... 206

第七篇 一封创造奇迹的信

第八篇 驱走负能量，积极面对人生

1. 赶走思想中的忧虑情绪..... 220
2. 克服忧虑的黄金法则..... 228
3. 无法改变的事就接受它..... 236
4. 让忧虑的情绪到此为止..... 244

后序 如何使自己卓尔不群