



Dale Carnegie

[美] 戴尔·卡耐基 / 著

李 津 / 译

HOW TO WIN FRIENDS
AND INFLUENCE
OTHERS & HOW TO
STOP WORRYING
AND
START LIVING

人性的弱点 全集

中央编译出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点全集 / (美) 卡耐基 (carnegie, D.) 著;
李津译. — 北京: 中央编译出版社, 2007. 3

ISBN 978-7-80211-389-3

I. 人... II. ①卡... ②李... III. 成功心理学 — 通俗读物

IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 008439 号

人性的弱点全集

出版发行: 中央编译出版社

地 址: 北京西单西斜街 36 号 (100032)

电 话: 010-66509360 66509367 (编辑部) 010-66509364 (发行部)
010-66509618 (读者服务部)

网 址: <http://www.cctpbook.com>

E-mail: edit@cctpbook.com

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京雷杰印刷有限公司

开 本: 720 × 970 毫米 1/16

字 数: 300 千字

印 张: 24

版 次: 2007 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

定 价: 29.80 元

译者序

戴尔·卡耐基 (Dale Carnegie 1888—1955) 是美国杰出的成人教育家，被誉为“成人教育之父”，也是誉满全球的公关学家。他的著作影响了 20 世纪的几代人，至今仍经久不衰。

他运用心理学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创和开展了一种集演讲、推销和传授做人处世、智力开发融为一体的独特的成人教育方式——“美国卡耐基成人教育机构”、“国际卡耐基成人教育机构”和他们遍布世界的分支机构，多达一千七百余个。接受这种教育的，不仅有明星巨商、各界领袖，也有军政要人、内阁成员，甚至还有几位总统，人数多达几千万，影响了 20 世纪的几代人的生活和命运。

在 20 世纪上半叶，当经济不景气、不平等、战争等恶魔正在磨灭人类追求美好生活的心灵时，卡耐基以他对人性的洞见，利用大量普通人不断努力取得成功的故事，通过他的演讲和书唤起无数陷入迷惘者的斗志，激励他们取得辉煌的成功。

卡耐基的成功学包括处世术、智力开发术、演讲术、推销术、人际关系术等。他创立的成人教育机构遍布世界各地，多达 2000 余所。卡耐基成人教育机构里有一套系统完整，操作起来既简便易行，又能迅速成功的成人教育方法。这些方法都是他运用心理学的知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析创造并发展起来的。卡耐基的哲学思想、卡耐基成人教育的原则和方式，不仅普及到美

国各地，而且跨越国界，漂洋过海，传播到了全世界。在加拿大，因为它和美国毗邻，得地利之先，卡耐基成人教育和在美国的情形并无二致；在日本，人们认为卡耐基的成人教育对发展他们的事业非常重要，许多大公司都派遣各阶层的员工去接受训练；在某些国家，生活贫困的人没有能力缴纳学费，卡耐基机构便想尽办法，促使各公司为他们的学员负担全部或部分学费。遍布世界的国际成人教育，形成了现代成人教育的一种潮流，一种卡耐基运动。全世界千千万万的人，在卡耐基课程丰富的、重要的方式的影响下，提高了生活素质。他们从日益增长的自信和热忱中，得到生活的力量，增进了沟通的能力，学会了做人处世的技巧，在业务上、在社交上、在私人生活中，都享受到了更好的人际关系，获得了更大的成功和幸福。

作为“成功学”的创始者，卡耐基在全美国乃至全世界都有数不胜数的忠实信徒。但是他不是一个天生的成功者，他的成功学体验都是从自己充满挫败的经历中总结出来的。他曾作过推销员、记者和编辑，在屡次遭受挫折以后，他依然勇敢地面对生活，向自己的梦想前进。他对人类共同的心理特点作了探索和分析，写出了许多优秀的作品，包括《语言的突破》、《人性的光辉》、《人性的弱点》、《美好的人生》、《伟大的人物》、《人性的优点》、《快乐的人生》等书。这些著作是卡耐基成人教育实践的结晶，也是卡耐基哲学思想的集中体现，至今畅销不衰。这些书籍和卡耐基的成人教育相辅相成，改变了传统的成人教育方式，影响了千百万人的生活。其中《人性的弱点》是卡耐基的代表作，也是世界上最畅销的图书之一，自问世以来，《人性的弱点》在世界各地至少已译成五十八种文字，全球总销售量已达九千余万册，拥有四亿读者。除圣经之外，无出其右者，被誉为人类出版史上的奇葩。

在书中，卡耐基以他对人性的独到洞察力，利用大量普通人不断努力获得成功的故事，唤起每个人内心蕴含的潜能，激励一代又一代人走向成功。卡耐基说：“我之所以受人欢迎，我之所以获得了快乐，我之所以经济收入有所增加，就是因为我懂得了如何处理人际关系的技巧。”

就如何赢得朋友和如何影响他人而言，卡耐基在书中一再使

用名人的生活经历来劝说读者：批评他人这种方式对处理人际关系没有什么好处。他认为，对他人有容忍之心才是赢得朋友，影响他人的关键。他告诉我们，伟人本杰明·富兰克林年轻时也不懂为人处事之道，办事愣头愣脑，但他善于从生活中学习，后来便精通为人之道，成为美国驻法国的大使，处理外交事务非常精明。他的成功之处何在？卡耐基论述道：“我们与其谴责他人，不如试图去理解他人，弄明白他们为什么这么做，这比批评他人更有利可图，而且更有趣。”这样做能培养我们的同情心、容忍心和善良心。卡耐基在书中对如何赢得朋友、影响他人之道的精辟阐述令人读后得到心灵的启迪。

戴尔·卡耐基的著作从不同的角度和层面，通过不同的时空置换，阐述积极思想所创造的奇迹。他的学识极其渊博，对于人性的观察，尤其深刻入微，故其著作所谈，均为人性问题，从人出发，以人为本，尤其是谈论一些平凡的普通人物，是记述他们在尝尽人世间的痛苦失败后，通过积极思想的激励，发挥主动精神，重新打造命运的忠实记录。书中所提出的所有故事，都是真人真事，都极具说服力与感染力，能激发读者积极奋发的斗志，尤其遭逢困境，情绪低落，人生迷茫之时，他的著述，更如一盏明灯，指引人生的方向。卡耐基的成功就在于他帮助人们在处世上获得自尊、自重、勇气和信心，在事业上克服人性的弱点，发挥人性的优点，开发人类潜在智能，从而获得人生的快乐。

正如卡耐基所言：“一个人的成功，只有15%归结于他的专业知识，还有85%归于他表达思想、领导他人及唤起他人热情的能力。”只要你不断反复研读，这本书必将助你获取成功所必备的那85%的能力。



自序

美国出版家在过去的35年中曾印刷过20多万种书籍，其中的大多数是极沉闷的，很多是亏了本的。我不是说“很多”吗？一位世界上最大的书局经理最近对我承认说，他的公司即使已经有了75年的出版经验，还是每出版8种书就有7种书是亏本的。

那么，为什么我还敢冒险写作这本书呢？在我写好之后，你为什么还要费事去读呢？两个都是很有道理的问题，读完下文你就会一目了然。

从1912年开始，我在纽约为职业及专业男女讲授教育课程。最初，我只开设了演讲术课程，此课程的目的在于用实际的经验训练成人在商业面洽以及团体中能站着思想，更清楚、更有效、更镇定地发表自己的见解。

但是渐渐的，经过几季的培训，我意识到这些成人固然急需说话的训练，但他们更迫切需要在日常事务及人际交往方面得到更好的训练。我自己也深切需要这种训练。我发现在回想那些年的情形，我对于手段及了解的一再缺乏，不禁惶惑。我真希望20年前在我手中有这样的一本书！那真是一件无价之宝了！

应付人恐怕是你所遇见的最大问题了，如果你是一位商人，更是这样。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。数年前在卡耐基基金会资助下所作的调查及研究，发现

了一件最重要的事实，这件事，后来又由卡耐基技术研究院另外的研究所证实。这些调查显示，即在这种技术工作面的工程中，一个人的经济成功，约有15%是由于技术知识，约有85%是由于人类工程——即人格及领导人的能力。

有好多年，我每季在费莱台尔费亚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1500以上的工程师加入到我的训练班。他们既有学历又有知识，为何还要参加我的培训？因为根据多年的观察与经验，他们最后发现，在工程界报酬最高的人往往不是懂得工程学最多的人。例如，我们可以用每周25到50元的代价雇用工程、会计、建筑，或其他专业的技术人才。市场上永远都有这种人才，但一个除了技术知识之外，要能再具备一些发表自己想法的能力，领导他人的能力，激发他人热忱的能力，那他的收入势必增加。

美国石油大王洛克菲勒在事业的鼎盛时期说道：“应付人的能力也是一种可以购买的商品，正如糖或咖啡一样。”“因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多。”

由经验总结出，这些话无疑是对的，因为我自己也费了很多年的精力去寻求一本实用有效的人类关系学手册。因为一直找不到这种书，就试写了一本，在我的班里使用，也就是此书，我希望你会喜欢它。

为写作此书，我读了所有我能找到的有关资料，我还请了一位受过这方面训练的研究员，费了一年半时间，在各大图书馆中阅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，要确定各时代的大人物是如何应付人的。我读过各时代的伟人传记，从恺撒到爱迪生。其中关于罗斯福的传记我就读了100多本。我们不惜时间、金钱，要发现自古以来任何人所已用过的关于交友及影响他人的切实经验。

我还亲自访问过马可尼、罗斯福、杨·欧文、盖勃尔、约翰逊等数十位成功人物和世界著名人物，我要从他们身上探究人际关系的技术。

多年前，我们开始以一套不比明信片大的卡片让学员获得这些应付人的规则。后来又印了一张较大的卡片，然后是一本小册

子，再后来是一套小书。而现在，经过15年的试验与研究，终于诞生了这本书。

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。

●手下有340个雇员的老板加入了这一训练课程。多年来，他曾无限制或顾虑地驱使、批评和指责雇员。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出现过的忠诚、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，是他们以前不敢奢求的户头。高级职员得到了更大的职权，更加多的薪水。一位高级职员每年薪水增加五千元，因为他实行了这些规则。

●经常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。

●男人们常对他们所取得的成果感到惊喜，他们有时会迫不及待地打电话到我的家中，因为他们无法等待48小时之后，在正常上课的时间报告他们的成就。

.....

哈佛著名教授詹姆士曾说：“与我们应当取得的成就相比，我们不过是半醒着，我们现在只不过利用了身心资源的一小部分。广义地说，人类就是这样地生活着，远在他应有的极限之内。他有着各种力量惯于不会利用。”

本书的唯一目的就是帮助你发现、发掘和利用自己的那些潜伏未用的才能——那些你“惯于不会利用”的力量！



CONTENTS 目 录

第一篇

人际交往的基本技巧

1. 如欲采蜜，勿蹴蜂巢 3
2. 给他人最渴望的东西 11
3. 了解并满足他人的需要 17

第二篇

保持身心快乐的良方

4. 寻找并坚持自我 25
5. 摒弃一切坏的工作习惯 30
6. 放松是消除疲劳的良方 34
7. 让乐趣驱散身心倦怠 37
8. 宽恕并忘却我们的敌人 42
9. 享受单纯付出的快乐 47
10. 不必每日清点你的烦恼 51
11. 苦难造就伟大的人格 56
12. 从帮助他人中获得快乐 62
13. 甩掉虚假的自我满足 71
14. 用自信抵挡批评之箭 74

第三篇

怎样让人处处喜欢你

- 15. 真诚地关心别人 79
- 16. 记得要永远微笑 85
- 17. 一定要记住别人的姓名 89
- 18. 真诚地倾听别人讲话 94
- 19. 谈论别人感兴趣的话题 99
- 20. 让别人知道自己有多重要 102

第四篇

怎样让别人赞同自己

- 21. 不要满足于空洞的胜利 109
- 22. 用技巧避免冲突 113
- 23. 迅速而真诚地承认错误 116
- 24. 一滴蜂蜜比一加仑胆汁更有效 ... 119
- 25. 用技巧让对方说“是” 123
- 26. 诚恳地听取他人的意见 127
- 27. 让对方觉得那是他自己的主意 ... 130
- 28. 尽量从对方角度看问题 133
- 29. 促使他人产生高尚的动机 136
- 30. 把意图戏剧性地表现出来 139
- 31. 给他人提出一个挑战 141

CONTENTS 目录



人性的弱点全集



第五篇

怎样更好地说服别人

- 32. 称赞并真诚地欣赏别人 145
- 33. 拐弯抹角地指出别人的错误 ... 149
- 34. 指责别人前先检讨自己 152
- 35. 以提问的方式代替命令 154
- 36. 为别人保留面子 156
- 37. “诚于嘉许、宽于称道” 159
- 38. 学会给人美名 162

第六篇

怎样让家庭幸福美满

- 39. 喋喋不休是破坏幸福的魔鬼 ... 167
- 40. 试图改造对方是徒劳的 170
- 41. 切记不要批评你的爱人 172
- 42. 要真诚地欣赏你的爱人 174
- 43. 生活中的细节不容忽视 177
- 44. 夫妻之间要相敬如宾 179
- 45. 学会与她相处 182
- 46. 学会与他相处 189

第七篇

怎样让自己更加成熟

- 47. 光踢椅子不能解决问题 197
- 48. 困难也许是幸运的开始 201
- 49. 摆脱不幸的阴影 205
- 50. 给自己一个信仰 211
- 51. 世界上没有第二个你 215
- 52. 了解并喜欢你自己 219
- 53. 要树立自己的价值观 224
- 54. 剔出令人生厌之举 230

第八篇

怎样使孤独忧虑远离自己

- 55. 现代人的通病是孤独忧虑 239
- 56. 忧虑影响身心健康 246
- 57. 威利斯·卡瑞尔的奇妙方式 255
- 58. 亚里士多德排忧大法 263
- 59. 运用四步将忧虑轻松减半 270
- 60. 用忙碌工作赶走忧虑 274
- 61. 让你的生活只有今天 281
- 62. 不要因小事而沮丧 290
- 63. 统计糟糕事情的发生概率 297
- 64. 让忧虑适可而止 303

目 录

CONTENTS



第九篇

怎样摆脱工作和金钱的烦恼

- 65. 生命中两个重要的决定 313
- 66. 远离金钱带来的烦恼 321
- 67. 妥善处理夫妻间的职业冲突 329
- 68. 不要寅吃卯粮 335

第十篇

怎样让每一天都充满活力

- 69. 在感到疲劳前先休息 343
- 70. 产生疲劳的根源 348
- 71. 烦恼心事说出来 353
- 72. 梳理烦闷心理 358
- 73. 失眠是不必忧虑的事情 365



第四篇

Zenyanrang
bierenzan
tongziji

怎样让别人赞同自己





21

不要满足于空洞的胜利

卡耐基金言

- ★ 无论我们如何粗俗，有一位神，那就是我们的目的。
- ★ 你在辩论失败的时候，毫无疑问，你是失败的；可是，即使你在辩论之中获胜，你又可以得到什么呢？你伤害了对方，使他的自尊心受到严重打击，他将反对你，你的胜利不过是自己收获了一名对手。
- ★ 永远努力避免正面冲突。

我曾经有幸担任史密斯爵士的私人助理。这位爵士在战争期间曾经在巴勒斯坦任职奥地利航空领袖，而在和平不久，他又以自己30天内绕地球半周这样的壮举轰动世界。奥地利政府给予他5万先令的奖金，英国国王也封他为爵士。他就此成为了米字旗下最引人注目的人。

那是第二次世界大战刚刚结束不久的一个晚上，我参加了一个欢迎罗斯爵士的宴会，而这成为了我在伦敦所得到的一个无价的教训。

席间，坐在我身旁的人讲了一个幽默故事，这个故事典出于这样的一句话：“无论我们如何粗俗，有一位神，那就是我们的目的。”这位讲故事的人还特意说明这句话出自于《圣经》。

天啊！我在心里叫着，你完全错了！你这个无知的人，让我来矫正你吧，为了我自己的成就感和满足感。于是不顾他的情面直截了当地向他提出了这一错误，我向他指出这句话来自莎士比亚的《哈姆雷特》。

什么？这不可能！他的反应和我一样强烈，他捍卫着自己的观点，这句话出自《圣经》。

我们两个人针锋相对，互不相让。这时候我发现了一个强有力的证人——坐在我旁边的我的老朋友加蒙——他曾经用了半生的时间来专心研究莎士



比亚。所以我们同意由他来裁决。

加蒙静静地听取了事情的原委。正当我洋洋得意的时候，他在桌下用脚踢了踢我，紧接着，他清清嗓子，对我说道：“我很遗憾，戴尔，你错了。这位先生说得对，这句话确实出自于《圣经》。”

在当晚回家的时候，我气愤不解地对加蒙说：“嘿，你为什么要那么说呢？你明明知道那句话出自莎士比亚的《哈姆雷特》啊。”

“是的。那句话出自莎士比亚的《哈姆雷特》。”好脾气的加蒙笑着说，“《哈姆雷特》的第五幕第二场。”

“可是，戴尔。”他制止了我再说下去，“你又为什么一定要证明一个人是错的呢？今晚是一个盛大的宴会，为什么要让主人邀请的客人感到难堪呢？为什么不能保住他的面子呢？他并不需要征求你的意见，也就是说你和他的争辩毫无意义。戴尔，你要记住，要永远努力避免正面冲突，那样对所有人都没有什么好处。”

“永远努力避免正面冲突。”这句话直到现在依旧牢牢地记在我的脑海之中。尽管说这句话的朋友已经离开我们，但这个重要的教训一直都使我无法忘记。在我少年时候，我嗜好于辩论，曾经和我的兄弟们辩论一切的事情。到了大学，我又致力于逻辑以及辩论术，并且参加各种辩论比赛。后来我曾经在纽约教授别人辩论的技巧。甚至一度，我还计划写一本关于辩论的书。从此之后我倾听、批评并且从事了数千次的辩论，并注意他们的影响，评估他们的效果，最后，我不得不承认，天下只有一种方法可以使我们得到辩论的最大利益，那就是避免辩论。

十次辩论中，有九次当这辩论结束的时候，争论双方会更加坚信自己的正确。

这也许听起来很荒谬，但是，请想一想吧。你在辩论失败的时候，毫无疑问，你是失败的，可是，即使你在辩论之中获胜，你又可以得到什么呢？你伤害了对方，使他的自尊心受到严重打击，他将反对你，你的胜利不过是自己收获了一名对手。波恩互助人寿保险公司曾经为他们的推销员制定了一个规则——“不要辩论！”因为真正的推销术并不是辩论，也不能相似于辩论，人类的思想是不会因为辩论而改变的。

亚哈亚先生，这位现今美国纽约汽车公司的推销明星曾经是我训练班的学生。那时候的他和现在简直判若两人！他那时总是很喜欢争执。他总是同那些要和他做生意的人争执并且触怒他们。他不能容忍任何一个人对自己将要出售的汽车说出任何一句带有贬义的话。他总是会截住他们的话头，凌厉地反驳他们。是的，他赢过不少这样的辩论，可是很遗憾的是，他始终没有能成功地卖出一辆汽车。他走出别人的办公室，认为自己教授给了他们很多东西——是的，他告诉对方一些东西，不过，并未因此卖出一辆汽车。

我首先教给亚哈亚的并非如何去讲话，而是教给他如何保持沉默，减少