

卡耐基 人性的弱点集

如何赢得朋友且影响他人

李金伟◎编著



超值合集版
DALE
CARNEGIE
CHAOZHI HEJI BAN

★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★
Dale Carnegie

语言的突破 How to Develop Self-confidence and Influence People by Public Speaking

人性的弱点 How to Win Friends and Influence People

人性的优点 How to Stop Worrying and Start Living

快乐的人生 How to enjoy your life and job

美好的人生 The Leader in You

 中国长安出版社

卡耐基 人性的弱点全集

如何赢得朋友且影响他人



Dale Carnegie

李金伟◎编著

 中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基人性的弱点全集/李金伟编著. —北京: 中国长安出版社,
2008.9

ISBN 978 - 7 - 80175 - 868 - 2

I. 卡… II. 李… III. ①成功心理学 - 通俗读物②人间交往 -
通俗读物

IV. B848.4 - 49; C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 139411 号

上架建议: 社科类 - 成功学

卡耐基人性的弱点全集

李金伟 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65281919 65270433

印刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

开本: 787mm × 1092mm 16 开

印张: 23

字数: 480 千字

版本: 2008 年 10 月第 1 版 2008 年 10 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 80175 - 868 - 2

定价: 48.00 元

前 言



“我并非是一个创造者，而是发现者和传播者。当你意识到自己必须成为生活中的强者时，你就会努力寻求改变命运的方法和途径，试图让所有人都喜欢你 and 帮助你。很幸运，我成功了。现在，我要做的就是帮助更多的人了解我是如何成功的。”

在戴尔·卡耐基没有成为全球公认的最伟大的成功学导师之前，他的人生跟我们平常人没有什么不同。1888年11月24日，卡耐基出生在美国密苏里州一个家境普通的农民家庭。与其他的农家孩子相比，卡耐基的童年是幸运的，受到了良好的教育。曾做过教师的母亲，鼓励卡耐基一定要上学读书，将来做一名教员或者是传教士。16岁时，卡耐基考入华伦斯堡的州立师范学院，白天在学校里上课，放学后帮家里做挤牛奶、伐木、喂猪之类的农活，到了深夜，他继续在煤油灯下刻苦学习。同时，为赚取必需的学杂费，卡耐基还要经常给别人打零工。艰苦的条件，激发了卡耐基出人头地的强烈念头，他不甘心向现实屈服，想尽办法寻求改变命运的出路。

在学校里，卡耐基发现两种人是最受大家欢迎的：一种是体育特长生，另一种是辩论和演讲比赛中的佼佼者。卡耐基知道自己身体不够强壮、缺乏运动天赋，决心在口才演讲方面下功夫，争取在演讲比赛中获胜。然而，几个月的时间练习演讲，换来的结果却是比赛中一次次的失败，失望和挫败感令卡耐基痛苦不堪，甚至让他想到了自杀。在总结经验之后，这个不肯服输的年轻人重新上路，终于在第二年取得成功。这次口才的突破，也为卡耐基今后的事业指明了方向。

毕业以后，卡耐基相继做过推销员、临时演员，推销工作使他赚到了钱，演员工作锻炼了他的口才，但是这些都不是他想要的，作家和演说家才是他理想中的职业。为了实现理想，卡耐基白天看书写作，夜晚去夜校教书。在积极的争取下，他说服纽约基督青年会的一位会长在晚间借用一间房子给他，以便为商界人士开设实用演讲的培训班。通过教授公开课，卡耐基逐渐成了一名出色的成人教育者，他通过口才与演讲上的训练，使许多人扫除了以往的怯懦和自卑心理，充满勇气和信心地与各种人打交道。

正如卡耐基说过的：“没有人天生就是演讲家，一切都要靠后天的努力去改变”。为了让更多的人获得“改变的力量”，卡耐基根据自身的经验和心得，撰写了多部成功学著作，耳熟能详的包括《人性的弱点》、《人性的优点》、《语言的突破》、《美好的人生》和《快乐的人生》等。

在西方，这几部作品的销量仅次于《圣经》，在全世界累计销售8000多万册，被誉为世界上最伟大的畅销书。作为卡耐基成功学课程的主要教材，以上5部作品已全部收录在本书中。我们力求从今天的现实视角出发，提供给读者关于人际关系、生活心态和口才技巧等多方面的实用性内容，帮助广大的中国读者点燃心中改变的力量，迈向梦寐以求的成功。

众所周知，卡耐基的语言简洁幽默，结合生动具体的事例，具有极强的通俗阅读快感。面对这样一位成功大师的人生心得，我们还有什么理由不去认真阅读和领悟一番呢。

目 录



第一篇

人性的弱点

《人性的弱点》一书中所指的“弱点”，是就人的心理和精神等主观方面而言，而不是指客观的生理条件。该书从心理学的角度出发，用简单明了的理论和生动活泼的事例，详细地分析了人类具有的一般弱点，总结了观察人类弱点的方法，同时提供相应的有效策略。

第一章 处理人际关系的基本技巧

- 人生中的钓鱼哲学 3
- 把对方当作“大人物” 11
- 永远都不要伤害别人 17

第二章 让别人喜欢你的6个秘诀

- 真正的微笑发自内心 24
- 一定要记住他人的名字 28
- 真诚地赞美别人 32
- 倾听是最大的恭维 39
- 如何增加自己的吸引力 45
- 处处受欢迎的方法 47

第二篇

人性的优点

《人性的优点》从生理和心理的角度分析了忧虑的原因，指出了人类容易陷入忧虑的几个误区，提供了有效控制情绪、摆脱忧虑的多种方法和技巧。书中的语言简单明了，结合生动具体的事例，增强了它的可读性和趣味性。

.....

第一章 保持充沛的活力

永葆青春的秘方	57
你为什么会疲倦	60
在疲劳之前就开始休息	62
别再为失眠烦恼	65
养成良好的工作习惯	68
寻找工作中的乐趣	70
让工作变得更有意思	73

第二章 改掉忧虑的习惯

杞人忧天，庸人自扰	76
美国海军的概率统计	77
别为小事费心	79
克服小事引起的烦恼	80
要承受无法避免的事实	82
不要为打翻的牛奶而哭泣	86
把忧虑从你的心里赶走	88
让忧虑“到此为止”	93

第三章 分析忧虑的方法

解开忧虑之谜	96
让忧虑减少的方法	100

第四章 如何抗拒忧虑

忧虑是健康的天敌	103
清除忧虑的“万能公式”	109
把时间用在解决明天的问题上	114
一句话改变一生	119

第三篇

语言的突破

卡耐基在口才领域对人类的贡献是巨大的，他把语言与人性有效地结合在一起。《语言的突破》被誉为最伟大的口才指南书，是卡耐基学校的基础课程。本篇的重点是面对面的沟通与说服技巧，能够帮助你有效提高社交中的语言能力。

.....

第一章 有效说话的基本法则

培养自信心	125
有效说话的简单方法	133
获得基本技巧的捷径	139

第二章 沟通的艺术

提升你的语言魅力	149
突出你的个性	156
态度决定演说的成败	163
学以致用，演讲无处不在	168

第三章 演讲、演讲者及听众

与听众融为一体	174
赋予演讲生命力	180
如何准备演讲	185

第四章 演讲的技巧

说明性的演讲	198
说服性的演讲	201
目标明确的简短演讲	208

第四篇

美好的人生

《美好的人生》以简单明了的道理加上生动活泼的具体事例，从各个方面总结了为人处世、接人待物以及家庭生活的原则和方法，内容涉及同事、朋友、领导和家庭成员之间的关系，是一本不可多得的处理复杂人际关系的成功手册。

第一章 使人认同你的10种方法

赞美的魔力	219
高帽子的妙用	221
顾全别人的面子	223
让别人乐于接受你的建议	225
创造奇迹的信件	227
没有人喜欢被指使	233
批评的艺术	234
先说出你自己的错误	235

批评前首先要真诚地赞美对方	238
用鼓励来激发潜能	241

第二章 被人认可的12种方法

协调人际关系的绝招	244
勇敢地承认自己的错误	250
以友善的方法开始	253
争论永远没有结果	259
苏格拉底的秘密	263
为对方创造说话的机会	266
同情是最好的尊重	269
激发他人高尚的动机	273
获得合作的最佳途径	277
一个创造奇迹的公式	281
动力来自于挑战	283
成为一个高超的戏剧演员	285

第三章 使家庭和睦的7种方法

婚姻中的磁铁效应	288
女人最重视的事情	291
举案齐眉，相敬如宾	292
婚姻为什么出问题	294
无谓的批评只会徒增烦恼	298
真诚地欣赏对方	301
和谐的性爱，美满的婚姻	303

第五篇 快乐的人生

《快乐的人生》是卡耐基最畅销的著作之一，它主要侧重于告诉人们克服忧虑的一些基本原则，指导人们如何获得快乐。在本书中，卡耐基着重阐明了这样一种观点：消除错误的思想和行为，在心灵中注入快乐，比割除身上的肿瘤和脓疮还要重要。

.....

第一章 去除你的忧虑

- 不要被批评伤害 309
- 从来没有人会踢一只死狗 312

第二章 培养快乐的心情

- 寻找自我，保持本色 315
- 心态决定你的人生 319
- 多想自己的得意事 327
- 报复的代价太高了 331
- 胜利是人生最大的快乐 336

第三章 支配你的工作和金钱

- 70%的烦恼都与金钱有关 342
- 你生命中的重要决定 349



How to win friends & influence people

人性的弱点

《人性的弱点》一书中所指的“弱点”，是就人的心理和精神等主观方面而言，而不是指客观的生理条件。该书从心理学的角度出发，用简单明了的理论和生动活泼的事例，详细地分析了人类具有的一般弱点，总结了观察人类弱点的方法，同时提供相应的有效策略。

第一章 处理人际关系的基本技巧

天底下只有一件事情，可趋使任何人去做任何事情。你有没有静下心来，想过这件事情呢？杜威博士是这样说的：“人类天性中最深切的冲动，那就是成为重要人物的欲望。”

人生中的钓鱼哲学

如果成功有任何秘诀的话，就是了解对方的观点，并且从他的角度和你的角度来看事情的那种可能。

■ 激起对方的强烈欲望

每年夏天，我都去缅因州钓鱼。从我个人的喜好来说，我喜欢吃杨梅和奶油；可是我知道，水里的鱼爱吃小虫。因此当我去钓鱼的时候，不放我所喜欢的食物糕，而是给它们想要的。我不以杨梅，或奶油做鱼饵，反而把一条小虫或是一只蚱蜢，放到水里，问鱼儿说：“你喜欢吃这个吗？”

你为什么不用同样的常识，去“钓”一个人呢？

有人问路依特·乔琪，为什么在其他战时领袖们都退休后，唯独他还能身居权位？他这样回答说：“如果他做对了一件事的话，那就是他在钓鱼时放了合适的鱼饵。”

为什么我们只关心自己要什么呢？那是幼稚且不近情理的想法。当然，每个人最关心的永远是他自己，也只喜欢谈论与自己切实相关的话题；但你要知道，别人也一样，他们关心的也只是他们自己。

世界上唯一能影响对方的方法，就是与他谈论他所想要的，然后告诉他，如何才能得到。

当你想要别人替你做什么时，就记住上面这句话吧。有这样一个谚语：如果你不愿意你的孩子吸烟，不要教训他，只要告诉他，吸烟可能会使他无法参加棒球

队，甚至于无法在赛跑中拿到第一。

不论你要应付孩子，或是你的老板，甚至于应付一只猿猴，你都应该按照这个原则去做。

某天，爱默生和他的儿子要把一头小牛赶入牛棚，但他们犯了一个普通人常犯的错误：他们只想到自己的需要，而没有替那头小牛考虑。爱默生推，他儿子拉，而那头小牛也只顾着自己，所以挺起腿，坚持拒绝离开那片草地。

站在旁边的爱尔兰女佣，虽然没有什么特殊才能，但她了解牛马的习性，她知道怎么才能让这头小牛听话。于是，这名女佣人把她的拇指放进小牛的嘴里，一边让小牛吮吸她的拇指，一边温和地把小牛引入牛棚。

从你来到世界上的这一天开始，你的每一种举动、出发点都是为了你自己，都是因为你需要些什么。

那么，也许你会说，我要是向红十字会捐助 100 美元，也是为了自己吗？是的，这也不例外。你捐给红十字会 100 美元，是因为你要行一桩善举，因为你要做一件神圣的事。

欧弗斯屈特教授，在他的《影响人类行为》的书中说：“行动是由我们的基本欲望所产生的。对于想要说服他人的人，最好的建议是：无论在商业、家庭、学校、政治中，都要先激起对方某种迫切的需要。若能做到这点就可左右逢源，否则势必到处碰壁。”

100 美元，是因为你要行一桩善举，要做一件神圣的事……所以才捐助的。并且有一件事是确定的，你捐款，是因为你需要些什么的缘故。

■ 使对方心甘情愿

多年前，为了举行一次演讲研究会，我租用了一家饭店的舞厅，并整整租了一季度中的 20 个晚上。然而，在演讲会开始前一个多月的时候，我忽然接到那家饭店的通知，要求我付比以前高出 3 倍的租金。最严重的事是：当我接到这封信的时候，演讲的通告刚刚公布，入场券也已经印发了。

我当然不愿意付那增加的租金，可是，和饭店谈判是否有用呢？他们只关心自己需要的，而不会替我考虑。我思考了两天后，决定去见那家饭店的经理。

我对他说：“接到你的信，让我觉得很惶恐。当然我不会怪你，如果易地而处，恐怕我也会写出这样的信来。你担任着一家饭店的经营，考虑的是如何使这家饭店赢利。若是你不这样做，势必要被辞退，而且也的确应该被辞退。我理解你的感受，所以这次来，是想协商一下，看看是否能让我们两方面都满意。现在让我们拿出一张纸来，写上租金加倍的利与弊。”

于是，我拿出了一张纸，在纸的中央画出一道直线，一端写上“利”字，另一端则写上“弊”。我先在“利”那一栏下写上“腾空舞厅”。然后对他说：“这样做，你就可以自由支配舞厅，用于做跳舞之类的聚会场所，这将是一笔不小的收入。相比起那种情形，我们租用舞厅所付的租金当然不值一提。”我接着说道：“现在让我们来谈谈另一方面：由于我无法接受你的要求，退租后，你的收入将被减少。在我来讲，因为我无法付出你所需要的租金，只能另租场地演讲。除此之外，还有一点不知你是否已经注意到了。我的演讲研究会，是上层社会知识分子的聚集所。如果他们群集到你的饭店来，也就自然做了一次免费且成功的宣传。事实上，就算你付出 5000 美元的宣传费，恐怕也无法招揽与我的研究员们相当的人数。这种宣传效应对你来说，应该远远超过租金所能带来的价值吧。”说完话，我把这两种事实写在纸上，递给了经理，最后说道：“希望你仔细考虑一下，并告知我，你的最后决定。”

第二天，我接到那家饭店的一封信，告诉我租金只增加 50%，而不是原来制定的 300%。

请注意，我并没有说出希望减少租金，我所说的，都是告诉饭店经理如何提高他所需要的营业额。如果我按照一般人的做法，闯进这位饭店经理的办公室，跟他理论，并冲他大声嚷嚷说：“我的入场券已经印好，通知已经公布，你突然增加我 3 倍的租金，那是什么意思？300%，太可笑了，简直不近情理，我不付！”那么结果会是什么呢？很可能我会和这位饭店经理争执起来，甚至彼此都火冒三丈。也许他最终会认识到自己的错误，但他并不会纠正，因为我伤害了他的自尊。

至于人与人之间，该如何建立艺术般的关系，这里有一个很好的建议。亨利·福特曾这样说：“如果说处事有诀窍的话，那就是站在别人的立场上，替他想一想。”就是这么简单，这么明确，任何人都会一看即明。可是世界上有 90% 的人在他们一生中的大部分时间里，都没有这样做过。

■ 真实的例子

让我们来看一些例子吧。首先看看你桌上的信吧，仅凭这个，你就能看出有相当多的人都犯了这个错误。就拿这封来说，这是一家跨国公司的广告部主任写给全国各个无线电台的信（括号中的说明，是对每一段文字的反应）。

亲爱的布莱克先生：

本公司希望能继续保持在广播界广告业务的领袖地位。

（谁关心你公司的希望？我正为着自己多种问题在烦恼呢！银行要取消我房产抵押的取赎权、害虫正在损害我的花草、昨天交易市场混

乱、早晨我误了八点一刻的火车、昨晚强斯家舞会没有请我、医生说我有高血压、神经炎的毛病……)

本公司全国广告的账户，是初步营业网的保障。我们以后需要更多的广播时间，来保持每年领先于其他公司的业绩。

(你自大，炫耀自己有钱，一切都遥遥领先，是不是？但那又怎么样？就算你的公司有三个陆军总部那么大，我也不会理会的。如果你稍微懂些事，就应该知道，我只关心自己好不好，你的事，我并没有兴趣。)

我们希望能借广播，来向我们的新客户宣传。

(你希望，你希望！你这蠢材，我才不关心你希望什么，墨索里尼所希望什么，甚至懒得管平克劳斯贝希望什么。让我干脆点来告诉你：我只在乎自己所渴望的，而在你这封不合情理的信里，根本就没提到这一点。)

所以你将本公司列入优先服务名单。每周提供电台消息以便我们能更方便地登记每一项详细条目。

(优先服务名单？你简直是在自吹自擂，是在藐视我。你让我把你的公司列入优先服务名单，却连个请字也不说。)

即予回信，向我们提供你们最近的活动表，这对彼此有益。

(你这个笨蛋，你寄了一封普通的复印信给我，对我来说这种信就像秋天的落叶一样，到处都是。你还要我在房产被抵押、血压升高的时候，坐下来单独给你回信，以回答你那封复印信。即予回信，“即予”是什么意思？你难道不知道，我也一样地忙。我问你，谁给你权力来命令我的？你说“彼此有益”，整封信里，只有这四个字算是提到了我的立场，可是如何有益于我，你却没有任何说明。)

随信附上本公司的自印报纸，如果愿意的话，可以在电台广播。

(你在这里，才算是提出了一项真正对我有益的事。为什么你不在开头就这么说呢？可是，已经没用了，任何一家公司在接到像这样一封愚蠢的信后，都不会再与你合作。)

如果一个自称致力于广告业，且很有影响力的人，写出这样一封信来，我们又怎么会给他较高的评价呢？

这里还有另外一封信，让我们来看看吧。这是一位在大型货运站做总监的人，写给我研究会讲习班里一个学员夫姆雷先生。