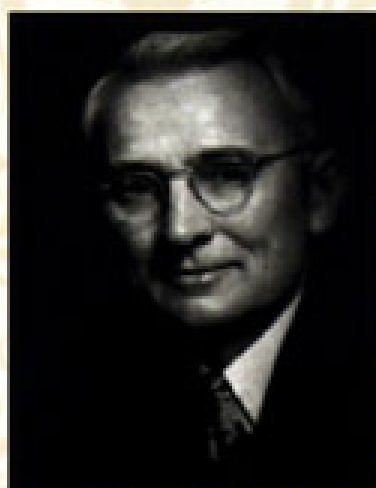


20世纪最伟大的作品，销量仅次于《圣经》
汇集卡耐基思想精华，改变千万人命运的成功励志经典

超值金版
29.00



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

人性的弱点 大全集

(美) 戴尔·卡耐基◎著 孙良珠◎编译

本书能帮助你解决所面临的难题：
如何在日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；
如何击败人类的生存之敌——忧虑，以创造一种幸福美好的人生。



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

人性的弱点大全集

美 戴尔·卡耐基 著

孙良珠 编译

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点大全集 / (美) 戴尔·卡耐基 (Carnegie, D.) 著; 孙良珠编译.
—上海: 立信会计出版社, 2010.11

(超值金版)

ISBN 978-7-5429-2686-9

I. ①人… II. ①戴… ②孙… III. ①人间交往—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第210084号

策划编辑 蔡伟莉
特约编辑 刘 军
封面设计 久品轩

人性的弱点大全集

出版发行	立信会计出版社		
地 址	上海市中山西路2230号	邮政编码	200235
电 话	(021) 64411389	传 真	(021) 64411325
网 址	www.lixinaph.com	E-mail	lxaph@sh163.net
网上书店	www.shlx.net	Tel:	(021) 64411071
经 销	各地新华书店		

印 刷	廊坊市华北石油华星印务有限公司
开 本	787毫米×1092毫米 1/16
印 张	23
字 数	372千字
版 次	2010年11月第1版
印 次	2010年11月第1次
印 数	1-12000
书 号	ISBN 978-7-5429-2686-9/C
定 价	29.00元

如有印订差错, 请与本社联系调换

序 言



生活的经验和事实表明，那些在事业上获得重大成功的人除了知识以外，总是还具备一种别人所不及的本领，如善于讲话，善于转移和改变他人的思想，善于推销自己和出售自己的意见等。同时还必须指出的是，他们都具有令人羡慕不已的积极心态。相对于沉陷在忧伤中不能自拔的人来讲，毫无疑问，他们完成了一场对忧虑的快乐革命。其中所谓的生活真谛来自于若干困苦与折磨，在经历一切和感知一切风雨俗事之后，他们终于能站着思想，能更加清楚、有效地表达自己的思想，最终能在生活中重新应用和感知这些全新的尖端思想。当事业如日中天地发展，生活如大道般平坦的时候，这些思想更激发出耀眼的光芒。这一切可能会与一个叫做卡耐基的人有关。半个世纪以来，成千上万的男女犹如关注华尔街股市的行情一般，不辞辛劳地从美国城市的一头到另一头，仅仅是为了聆听一次讲座，题目是“人际交流与技巧”，主讲方便是卡耐基及其人际关系研究会。

戴尔·卡耐基，美国著名成人教育家。他运用心理学知识，对人类共有的心理特点进行探索和分析，开创和发展了一种融演讲、推销、为人处世、智力开发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它遍布世界的分支机构，多达1700余个。接受这种教育的，不仅有普通民众，还有明星、巨商、军政要人等，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，而且还将继续影响着世界各国人民。

卡耐基并没有发现宇宙的所有深奥的秘密。他源于常理的教育理念和教育实践，却施惠于千百万人。这些哲理如人类文明一样古老，如“十诫”一般简明，在帮助人们学习如何处世上；在帮助人们获得自尊、自重、勇敢和自信上；在帮助人们克服人性的弱点，发挥人性的优点、开发人类潜能，从而获得

事业成功和人生快乐上，他应该比这一时代其他所有哲人做得都多。

卡耐基一生中写了不少文章，大多都登载于报章和杂志上，他还开播了自己的无线电广播节目，在节目中，他讲述了很多著名人物鲜为人知的一面。更为重要的是，他还写作了《人性的弱点》、《人性的优点》等7部书。

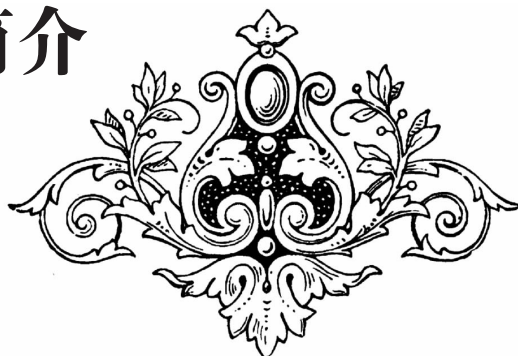
卡耐基所著的《人性的弱点》、《人性的优点》、《人性的光辉》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》、《语言的突破》和由卡耐基的学生亚瑟·斐尔博士所著、阐释卡耐基学说的《积极的人生》，卡耐基夫人桃乐丝·卡耐基按照丈夫的哲学模式所著的《写给女孩子》，妹妹朵乐蒂·卡耐基根据哥哥收集的名人名言、警句所辑的《智慧的锦囊》，构成了卡耐基关于为人处世、走上成功之路的全部作品。

它们不仅是卡耐基成人教育机构的教科书，也是趣味无穷、使人受益匪浅的最优秀读物。

如今，世界各国几乎都有这些作品的译本。

1937年出版的《人性的弱点》一夜轰动，在世界各地至少已译成58种文字，全球中销量已达9 000余万册，拥有4亿读者，除《圣经》之外，无出其右者，稳居成功励志类图书榜首。此书之所以畅销不衰，就在于卡耐基先生对人性的深刻认识，以及他为根除人性的弱点所开出的有效处方。正如卡耐基先生所言：一个人的成功，只有15%归结于他的专业知识，而85%归于他表达思想、领导他人及唤起他人热情的能力。”《人性的弱点》是卡耐基思想的精华，不论你是什么职业、性别、年龄，这部充满力量、充满智慧的书，在生活中一定会给你启迪，使你勇敢地克服自己的弱点，成为人际交往的高手。

戴尔·卡耐基简介



戴尔·卡耐基，被誉为20世纪最伟大的人生导师，一生中写作了《语言的突破》、《林肯传》、《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》等多部作品。这些书构成了卡耐基为人处世、通向成功之路的成功学体系，与他的成人教育培训班相辅相成，改变了传统的成人教育方式，影响了千百万人的生活。

卡耐基于1888年11月24日出生在美国密苏里州的一个贫苦农民家庭。他是一个朴实的农家子弟，童年和美国中西部农村的其他男孩子并没有什么不同，他帮父母干杂事、挤牛奶，即使贫穷也不以为然。这或许是因为他根本不觉得自己家里很贫穷。在那个没有农业机械的年代，他和父亲同样做着那些繁重的体力活，而一年的辛劳却可能因为一场水灾而付诸东流，或者被骄阳晒枯了，或者喂了蝗虫。卡耐基眼见父亲因为这些永无终止的操劳而备受折磨，发誓决不拿自己的一生来和天气及收成赌博。

如果说卡耐基的童年和其他农村男孩子有什么不同的话，那主要是受到他母亲的强烈影响。她是一名虔诚的教徒，在嫁给卡耐基的父亲之前当过教员。她鼓励卡耐基接受教育，她的梦想是让儿子将来当一名传教士或教师。

1904年，卡耐基高中毕业后就读于密苏里州华伦斯堡州立师范学院。他虽然得到全额奖学金，但由于家境的贫困，他还必须参加各种工作，以赚取必要的学习费用。这使他感到羞耻，养成了一种自卑的心理。因而，他想寻求出人头地的捷径。

在学校里，具有特殊影响和名望的人，一类是棒球球员，一类是那些辩论和演讲获胜的人。他知道自己没有运动员的才华，就决心在演讲比赛上获胜。他花了几个月的时间练习演讲，但一次又一次地失败了。失败带给他的失望和灰心，甚至使他想到自杀。然而第二年里，他开始获胜。

当时，他的目标是得到学位和教员资格证书，好在家乡的学校教书。

但是，卡耐基毕业后并没有去教书。他前往国际函授学校总部所在地丹佛市，为该校做推销员，薪水是一天2美元，这笔佣金可以支付他的房租和膳食，此外还有推销的提成。

卡耐基尽管尽了最大的努力，但是并不太成功，于是又改而推销肉类产品。为了找到这种工作，他一路上免费为一个牧场主人的马匹喂水、喂食，搭这人的便车来到了奥马哈市，当上了推销员，周薪为17.31美元，比他父亲一年的收入还要高。

卡耐基的推销虽然干得很成功，成绩由他那个区域内的第25名跃升为第一名，但他拒绝升任经理，而是带着积攒下来的钱来到纽约，当了一名演员。作为演员，卡耐基唯一的演出是在话剧《马戏团的包莉》中担任一个角色。在这出话剧旅行演出一年之后，卡耐基断定自己干戏剧这行没有前途，于是他又改回推销本行，为一家汽车公司推销汽车。

但做推销员并不是卡耐基的理想。

在从事汽车推销时，他对自己的能力很怀疑。有一天，一位老者想买车，卡耐基又背诵了那套“车经”。老者淡淡地说：“无所谓的，我还走得动，开车只不过是尝一尝新鲜劲儿，因为我年轻时曾梦想成为汽车设计师，那时还没有汽车呢……”

老者的一番话慢慢吸引了卡耐基。他详细地和老者讨论起公司的情况，后来话题又转到了他们的生活方面。卡耐基讲述了自己最近的烦恼：“那天凌晨，对着一盏孤灯，我对自己说，我在做什么，我的梦想是什么，如果我想要成为作家，那为什么不从事写作呢？您认为我的看法对吗？”

“好孩子，非常棒！”老者的脸上露出轻松的笑容，继而说：“你为什么要为一个你不关心又不能付你高薪的公司卖命呢？你不是想赚大钱吗？写作，在今天也是个好行当呀！”

“不，老先生，放弃工作是不可能的，除非我有别的事可做。但是我能做什么呢？我有什么能力能让自己满意地赚钱和生活呢？”卡耐基问。

老者说：“你的职业应该是能使你感兴趣，并发挥才能的。既然写作很适合你，为什么不试一试？”

这让卡耐基茅塞顿开。埋藏在胸中奔涌已久的写作激情被老者的几句话激活了。

从那天起，卡耐基决定换一种生活。他要当一位受人尊敬、爱戴的伟大作家……

一个偶然的机，卡耐基发现自己所在城市的青年会在招聘一名讲授商务技巧的夜大老师。于是他前去应聘，并且被录用。

卡耐基的公开演说课程，不仅包括了演说的历史，还有演说的原理知识。除此之外，他还发明了一种独特而非常有效的教学方式。

他第一次为学员上课时，就直接点名让学员谈他们自己，向大家讲述他们日常生活中发生的事。当一个学员说完以后，另一个学员接着站起来说，然后再让其他学员站起来说。这样，直到班上每一个学员都发表过简短的谈话。卡耐基后来说：“在不知道究竟该怎么办，的情况下，我误打误撞，找到了帮助学员克服恐惧的最佳方法。”从此以后，卡耐基这种鼓励所有学员共同参与的教学方法，成为激发学员兴趣和确保学员出勤的最有效方法。虽然这种方法在当时尚无先例，也没有什么方法可以评定他这套方法的效果，但它确实奏效了，并且已经在全世界教出了许多更会说话且更有信心的人。

这一哲理的成功，可以从成千上万名毕业学员写来的信中得到证明。写这些信的学员有工厂工人、家庭主妇、政界人士、公司负责人、教师及传教士，他们的职业遍及各行各业。

卡耐基于1955年11月1日去世，只差几个星期就67岁。追悼会在森林山举行，被葬在密苏里州他父母亲的附近。

1955年11月3日，华盛顿一家报纸刊载了下面这段文字：“那些愤世嫉俗的人过去常常揣测，如果每个人都接受并且遵照卡耐基的话语去做，那将会成什么局面？卡耐基先生在星期二去世了，他从来不屑于这些世故者的风凉话。他知道自己所做，而且做得极好。他在自己的书中和课程上，努力教导一般人克服无能的感觉，学会如何讲话、如何为人处世。”

“千百万人受到他的影响，他的这些哲理如文明一样古老，如‘十诫’一般简明，但是对于人们在这个狂乱的年代里获得快乐和成就极有帮助。”

目
录

第一章 为人处世的基本技巧

不要批评、责怪或抱怨	3
发自内心地赞赏别人	10
知悉对方的想法	17
学会关心和帮助他人	26

第二章 平安快乐的14项法则

选择正确的思想	35
坚守自我，拒绝模仿	40
从悲伤中走出来	45
学会放松，解除疲劳	47
克服忧虑的心理	52
活在真实的今天	57
勿存报复之心	62
施恩不图报	67
时刻怀有感恩的心	71
将酸柠檬变成甜柠檬汁	74
每天都要带给别人快乐	79
没有人愿意踢一条死狗	81
不要被批评伤害	84
学会自我批评	86

第三章 获取信服的12种方法

争论中没有赢家	93
如何避免制造敌人	97
如果不对就及时认错	103
使你走上理智的大路	107
苏格拉底的秘密	113
处理一个抱怨者的安全手法	117



目录



让别人愿意跟你合作	120
一个创造奇迹的公式	124
同情对方的意念和欲望	127
吸引所有人的魅力	131
实行、推进，别停顿下来	134
当你无计可施时，就试试这个吧	136

第四章 说服别人的9种方法

选好开始批评的方法	141
如何批评才不致引起反感	144
先说出你自己的错误	145
没有人喜欢接受命令	148
让对方保住他的面子	148
如何鼓励人们成功	150
给狗取个好名字	153
使错误看起来容易改正	155
使人们乐意做你所建议的事	156

第五章 让你处处受欢迎的6项法则

让你到处受欢迎的实用方法	163
如何给人好印象	170
这样做，你就能避免发生麻烦	175
如何养成优雅而获得好感的谈吐	179
如何使人对你感兴趣	186
如何使人很快的喜欢你	188

第六章 创造奇迹的信

奇迹是可以创造的	199
请你帮我解决一项困难	200
运用“请帮我一个忙”的心理学	203

目
录

第七章 9种方法打造幸福快乐的家庭

你是否在自掘婚姻的坟墓	207
爱他就给他多一些自由	211
这样做你就快要离婚了	213
使人快乐的方法	215
对女人特别有意义的事	218
如果你要快乐，就请牢记这些	219
如何与女性相处	221
如何与男性相处	228
不要做一个“婚姻的文盲”	234

第八章 如何把自己修炼成成熟有魅力的人

成熟，从勇于担当开始	239
困难不等于不幸	242
摆脱生活中的不幸	245
拥有自己的信仰	248
你就是唯一	252
了解并喜欢自己	256
坚持自我本色	258
不要做令人讨厌的人	261
先使自己让人喜欢	265

第九章 8步走出孤独忧虑的人生

解开忧虑之谜	271
减少生意上50%的忧虑	275
消除思想上的忧虑	278
不要为小事而烦恼	282
不要杞人忧天	285
勇于接受不可避免的事实	288
给忧虑设置底线	292
不要试着去锯木屑	295



目录

第十章 抛却名利带来的烦恼

一生最重要的决定	301
抛却工作和金钱的烦恼	306
夫妻间的职业冲突	312
合理开支，平衡收入	315

第十一章 高记忆力的3个自然技巧

印象	324
重复	328
联想	330

附录：智慧的锦囊	337
----------------	-----



第一章

为人处世的基本技巧



不要批评、责怪或抱怨。

发自内心地赞赏别人。

诚恳地赞赏他人，是诗人成功的秘诀。

人类天性中最深切的冲动，那是“成为重要人物的欲望”。

表现自己，那是人性最主要的需要。

忘却自己，多对别人感兴趣。每天做一件能带给他人喜悦的事。

知悉对方的想法，学会关心和帮助他人。

不要批评、责怪或抱怨

1931年的5月7日，纽约市民看到一次从未见到过，骇人听闻的围捕格斗！凶手烟酒不沾，有“双枪”之称，是名叫克劳雷的罪犯。他被包围，陷落在西未街——他情人的公寓里。

150名警方治安人员，把克劳雷包围在他公寓顶层的藏身处。他们在屋顶凿了个洞，试图用催泪毒气把凶手克劳雷熏出来。警方人员已把机枪安置在附近四周的建筑物上，经过一个多小时的时间，这个纽约市里原来清静的住宅区，就一阵阵地响起惊心动魄的机枪、手枪声。克劳雷藏在一张堆满杂物的椅子后面，手持短枪，接连地向警方人员射击。上万的人，怀着激动而兴奋的心情，观看这幕警匪格斗的场面。久住纽约的人都知道，从来没有发生过这样的变故。

克劳雷被捕后，警察总监马罗南指出：这个暴徒是纽约治安史上，最危险的一个罪犯。这位警察总监又说：“克劳雷杀人，就像切葱一样……他会被判处死刑！”

可是，“双枪”克劳雷认为自己又是什么样的一个人呢？当警方人员围击他藏身的公寓时，克劳雷写了一封公开的信，写的时候因伤口流血，使那张纸上留下了他的血迹！克劳雷的信这样写着：“在我衣服里面，是一颗疲惫的心——那是仁慈的，一颗不愿意伤害任何人的心。”

在发生这件事不久前，克劳雷驾着汽车在长岛一条公路上，跟一个女伴调情。那时突然走来一名警察，来到他停着的汽车旁边，说：“让我看看你的驾驶执照。”

克劳雷不说一句话，拔出他的手枪，就朝那名警察连开数枪，那名警察终于倒地而死。接着克劳雷从汽车里跳了出来，捡起警察的手枪，又朝地上这具尸体放了一枪。这就是克劳雷所说：“在我衣服里面，是一颗疲惫的心——那

是仁慈的，一颗不愿意伤害任何人的心。”

克劳雷被判死刑坐电椅。他走进受刑室，你想他会说：“这是我杀人作恶的下场？”不，他说的是：“我是因为要保卫我自己，才这样做的。”

这段故事所指的含意，是“双枪”克劳雷对自己没有一丝的责备。

那是罪犯中一种常见的态度？如果你是这样想，再听听下面这些话：

“我将一生中最好的岁月给了人们，使他们获得了幸福愉快，过着舒服的日子，而我所得到的只是侮辱，一个遭人搜捕的人。”

这是卡邦所说的话。他是美国的第一号公敌，横行在芝加哥一带，一个最凶恶的匪首。可是，他认为自己是一个有益于人们的人——一个没有受到赞许，却被人误会的人。

休士在纽约给枪弹击倒前，也有过这样的表示。他接受新闻记者采访时说，他是一位有益于人们的人。其实，他在纽约是个令人发指的罪犯。

我曾经和星星监狱负责人华赖·劳斯，有过一次有趣的通信。

他说：“在星星监狱中，很少有罪犯承认自己是坏人，他们的人性就跟你、我一样，他们有这样的见解、解释。他们会这样告诉你，为什么要撬开保险箱，或是接连的放枪伤害人，甚至为他们自己辩护反社会现实的行为，因此坚持不应该把他们囚禁起来。”

如果卡邦、“双枪”克劳雷、休士，和在监狱中的暴徒，完全不自责，归咎在自己身上……那你我所接触的人又如何呢？

已故的华纳梅格，有一次这样承认说：“30年前我就明白，责备人是愚蠢的事，我即使不抱怨上帝没有将智能均匀的分配，可是我对克制自己的缺陷已感到非常吃力了。”

华纳梅格很早就学到这一课，可是我自己在这古老的世界里，盲目地行走了三十多年，然后才幡然醒悟……

一百次中有九十九次，没有人会为了任何一桩事情来批评他自己，无论错误到何种程度。

批评是没有用的，因它使人增加一层防御，而且竭力地替自己辩护。批评也是危险的，它会伤害了一个人的自尊和自重的感觉，并激起他的反抗。

德国军队里的士兵们，在发生某一件事后，不准许立即申诉、批评。他需要怀着满肚的怨气睡去，直到他这股怨气消失。如果他立即申诉，会受到处罚。在我们日常生活中，似乎也有这样一个规律的必要——就像嘀咕埋怨的父

母，喋喋不休的妻子，斥责怒骂的老板……和那些吹毛求疵，令人讨厌的人。

从上千年的历史中，你可以找出很多很多，对“批评”毫无效果的例子。罗斯福和塔夫脱总统那著名的争论：……这争论分裂了共和党，而使威尔逊进了白宫，使他在第一次世界大战中留下了勇敢、光荣的史迹，而且还改变了历史的趋势。

让我们快速地追叙出当时的情形：

1908年，罗斯福离开白宫的时候，他使塔夫脱做了总统，然后自己去非洲狩猎狮子。他回来的时候，情形就发生了，他指责塔夫脱守旧，想要自己连任第三任总统，并且组织了“勃尔摩斯党”。这几乎毁灭了共和党。就在那次选举的时候，塔夫脱和共和党，只获得两州的赞助——“夫蒙”和“雨脱”，这是共和党一次最大的失败。

罗斯福责备了塔夫脱，可是塔夫脱有没有责备他自己？当然没有。塔夫脱两眼含着泪水，说：“我不知道该怎么样做，才能和我有已做的有不同。”

究竟是谁做错了？这情形我不知道，也不需要去关心。不过我所要指出的一点，就是罗斯福所有的批评，并没有使塔夫脱自己觉得不对，那只能使塔夫脱尽力替自己辩护。眼中含着泪水，反复地说：“我不知道该怎么样做，才能和我所已做的有不同。”

还记得曾经赫赫有名的煤油舞弊案吗？它使舆论愤怒了好几年，震动了整个国家！在任何人的记忆里，美国公务历史上，从没有发生过这类的情形。

这里是这件舞弊案的事实经过：

哈尔信脱·福尔，是哈丁总统任上的内政部长，当时委派他主事政府在“爱尔克”山和铁泡脱油田保留地出租的事。那块油田，是政府预备未来海军用油的保留地。

福尔是不是公开投标？不，不是那回事，福尔把这份丰厚的合约，干脆给了他的朋友图海尼。图海尼又如何呢？他把自己愿意称为“债款”的十万美元，给了这位福尔部长。

福尔接着用他高压的手段，命令美国海军进驻那一地区，把那些竞争者赶走，因为他们的邻近油井，吮吸爱尔克山的财富。保留地上那些竞争者，在枪杆、刀光下给赶走了，可是他们不甘心，跑进法庭，揭发了铁泡脱一亿美元的舞弊案。这件事发生后，影响之恶劣，几乎毁灭了哈丁总统整个的行政组织，全国一片哗然，一致痛恨；共和党也几乎垮台，而福尔也被判入狱。