

成功很简单，因为有卡耐基这位大师在指引你，点亮你生活与事业的两盏灯。

欧阳云飞◎编著

人性的弱点

全集



卡耐基的成功哲学与处世技巧对当代的年轻人来说，
仍然有极高的学习价值。
卡耐基所创立的训练班为美国乃至世界培养了无数的优秀人才。
从卡耐基的训练班中，涌现了无数的英才。
有明星巨贾、军政要员、内阁大臣，
甚至还有几个美国的总统。他的影响遍及全球。

WEAKNESS OF THE HUMAN NATURE

卡耐基从上世纪初就开始讲授他的成人训练课程，
开创了美国的成人教育运动。



中国文史出版社

图书在版编目（CIP）数据

人性的弱点全集 / 欧阳云飞编著. -- 北京：中国
文史出版社，2013.4

ISBN 978-7-5034-3989-6

I. ①人… II. ①欧… III. ①心理交往 - 通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 085421 号

责任编辑：詹红旗

封面设计：纸衣裳书装

出版发行：中国文史出版社

网 址：www.wenshipress.com

社 址：北京市西城区太平桥大街 23 号 邮编：100811

电 话：010-66173572 66168268 66192736（发行部）

传 真：010-66192703

印 装：北京毅峰迅捷印刷有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张：27.75

字 数：250 千字

版 次：2013 年 10 月北京第 1 版

印 次：2013 年 10 月第 1 次印刷

定 价：45.00 元

文史版图书，版权所有，侵权必究。

文史版图书，印装错误可与发行部联系退换。

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

关于卡耐基

关于卡耐基及其自序

那是一个寒冷的冬夜,2500 位男女挤进纽约宾夕法尼亚饭店的舞厅里。在七点半前,这家面积宽敞的舞厅里就已座无虚席,门庭若市,时间到八点钟时,那些情绪热烈的男女们还是往里面挤。

楼厢也挤满了人,迟一步进来的,要找个站立的地方都不容易了。他们忙完一整天的工作后,还要来这里站一个半小时。那是为什么?观赏时装秀?看大明星登台实况演出?

不,都不是。

这些人是被报上一则广告吸引来的。那是他们前天从纽约的太阳报上,看到一则整幅版面的引人注意的广告。

那幅广告上这样刊登出:

增加你的收入,

学习有效力的讲话,

铸就一个领导者的资格。

你也许不信,在这个世界最繁华的都市里,经济萧条,有 20%的人口依赖救济金生活。于是,有 2500 人由于看到那则广告,离开自己家到宾夕法尼亚饭店去。

这则广告不是刊登在普通的小型报纸上,而是登在纽约市最具资格的阳光报上。太阳报的读者,大部分是社会的上层收入阶级:一般高级职员、主管和企业家,他们的月收入从两千元到五万元不等。

这些男女们,是来听一个最实用、最新颖的、有效果力的以及可以教给你事业上影响他人的方法的学理演讲——由“戴尔·卡耐基有效果力的讲话”及人类关系讲习

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

人性的弱点全集

会主办。

那 2500 位工商界男女,为什么来参加这项演讲研究会?

是由于社会不景气,而产生的求知欲?

显然不是的,此类研究会的课程,在纽约市每一季对满厅人士的演讲,已经有 24 年了。

在那期间,有 15000 名以上的商人和专业者受过戴尔·卡耐基的训练。甚至于那些规模宏大,老式守旧的,不轻易听信别人的机构,像西屋电器公司、马克意尔出版公司、白罗克联合煤气公司、白罗克商会、美国电气工程师协会和纽约电话公司等,也在自己机构里,为了他们普通职员和高级职员的便利,而举办了此类训练研究会。

这些人离开小学、中学、学院,已经 10 或 20 年了,再来接受这项训练,这是对我们教育制度上惊人欠缺的一项明显发现。

他们要研究、学习些什么? 这是一个重要的问题,为了要找出这个答案,芝加哥大学、美国成人教育协会和联合青年会学校,曾经费了两年时间,付出 25000 元的代价,作了一次调查。

那个调查显示,成人们所最注意的是健康,其次是想知道更多些人与人之间关系发展上的技术,他们要学习与人交往和影响他人的技术。他们不希望成为一个演说家,也不要听那些离了谱的心理学,他们希望听到立即可以在事务上、社交上、家庭中,所能应用的建议。

所以,那就是成人们所要研究学习的,是不是?

是的,那负责调查的说:很对,如果那就是他们所需要的,我们就把这些提供给他们。

可是向各处寻找这类学识的教本,他们发现从来没有人写过这类书,那是帮助人解决人类关系中日常问题的书。

这该是个谜了,从悠久的历史文化到现在,关于希腊和拉丁以及高等数学的渊深著作极多,而这类学科是眼前并不受一般成人所欢迎的。可是关于一般求知若渴者所重视的一类书,却完全没有。

这就告诉了我们,为什么有 2500 人,在寒冷的夜晚,为了那则广告,迫切地挤进宾夕法尼亚饭店的大舞厅去。很明显的,这里,终于有了他们寻求很久的东西。

从前在学校时,他们看过很多的书,相信拥有从书本上得来的学识,可以解决一切问题。

可是在事业中挣扎数年,受过困难和历经挫折后,他们感到深深地失望了! 他们发现有些建立起重大事业的成功人物所具有的知识,并非是在过去课本上所学到的。那些成功的人,善于谈吐讲话,能运转或是影响他人的思想。他们不久发现了,如果希望戴上船长的帽子,驾驶着一艘事业的船,人格和说话的能力,要比勤读拉丁文

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

动词,和接受哈佛文凭更重要。

纽约太阳报广告上指出,参加那次宾夕法尼亚饭店的集会,会感到极有意义,而事实上也确实如此。18个曾经学过这门课程的人,被请到扩音机前,其中15个人,给他75秒钟的时间,说出他们经过的情形!只有75秒钟的演讲时间,接着是“砰”的一声击槌响,主席就大声说:时间到了,下一位!

这件事进行之迅速,就像一群水牛奔过一块平原,而观众站立一个半小时,就观赏这样的表演。扩音机前演讲的人,包括了美国商业界的整个一个侧面。其中有连锁店高级职员、面包商、商业公会会长、银行家、卡车推销员、化学品推销员、保险商、造砖公会秘书、会计师、牙科医生、建筑师、威士忌酒推销员、基督教科学施行人、药剂师——他是从印第安纳保力司斯,来纽约专修这课程的律师——他是从哈佛纳,来为自己那重要的三分钟演讲的。

第一位演讲员叫奥海亚,生长在爱尔兰,只读过四年书,飘泊到美国,从事机械方面的工作,后来换了职业。

在他40岁的时候,家里人口渐渐增多,需要较多的钱来维持生活,所以他改行尝试售卖卡车。奥海亚有自卑的病态心理,照他所说,他要去一家办公室前,要在外面来回徘徊很久,然后鼓起极大的勇气,才敢推门进去。他做这项推锁员工作,已感到乏味灰心,正要回到机械工厂,做他原来的工作时,有一天他接到一封信,请他到卡耐基有效果力的讲话课程的研究会去。

奥海亚不愿意参加这个研究会,他怕与那些大学程度的人交往时,会使他坐立不安。

可是奥海亚的妻子坚持要他去!她说:也许对你会有点益处,上帝知道你需要这些。奥海亚听妻子这样说后,就来到集会的地点,他对自己尚未有充分的勇气和自信心走进里面,就在人行道上站立了五分钟。

开始几次,他尝试演讲的时候,害怕得昏昏沉沉的,可是过了几个星期后,他已消除了对听众的害怕心理,而且也喜欢这样演讲了,听众越多,越感到兴奋!就这样开始后,奥海亚消除了对自己的自卑,消除了对顾客的恐惧,每月的收入骤然增加,现在他已是纽约市一位明星推销员了。

那天晚上,奥海亚来到宾夕法尼亚饭店,在2500人面前,极愉快地说出他成功的故事。所有听众,感受到他的愉快,一阵阵的大笑起来。眼前的奥海亚,就算有一位专业演说家,也无法和他相比了。

接下来的演讲员梅雅,是一位头发苍白的银行家,也是一位拥有11个孩子的父亲。

他第一次在卡耐基研究会讲习班演讲时,发现自己脑筋无法运用,而说不出半句话来。他的经过生动地证明了一个口才好、会说话的人,如何有成为领袖的可能。

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

人性的弱点全集

梅雅在华尔街工作，他居住在新泽西州克里夫顿已经有 25 年了，在那一段期间，他很少参加活动，所认识的人大概只有 500 个左右。

他参加卡耐基的课程研究会后，有一次他接到税捐表。帐单上的数目不合理，这使他非常愤怒。如果按照梅雅以往的性格来讲，他会坐在家里生着闷气，或者向附近邻居提出税单的事，发发牢骚。可是这次梅雅和过去就不一样了，他戴起帽子，来到镇上活动的集会场所，指出税单上的不合理，发泄他心头的愤怒与不平。

那次梅雅在愤怒中说出这些话的结果，是克里夫顿镇上的人都力劝他去竞选镇上参议的位置。他接受了镇民的建议，几星期内到各处公共活动的集会场所演讲中，指出政府当局的奢侈、浪费。

参议的候选人有 96 个，开票时，梅雅的票数居然是第一名，就在这一天的时间里，梅雅在这四万人口的镇上，成了一位名人。他的演讲结果，使他在这几个星期所得到的朋友，比他过去 25 年中所得到的朋友要多上 80 倍。

第三位上台讲话的人，是一位规模很大的全国食品制造公会的会长，他向 2500 个人，说出当初是如何在董事会中站起来说话的。

他来卡耐基演讲研究会讲习班后，发生了两件惊人的事情，他不久被选为公会的会长。他坐在这一席位上，需要在全国各集会中演讲，演讲中的摘要，由美联社发布，刊登在全国各报纸和商业刊物上。

他学习演讲后的两年中，为他的公司和出品产物的免费宣传，要比过去耗费 25 万元的广告费效果还大。这个人自己承认，他过去打电话到曼哈顿地区，邀请那些商业界重要人士吃午饭时，他会感到心悸和不安。可是，自从他自己到各地去演讲后，现在这些人主动打电话给他，邀他吃饭，他们会感到占用了他的时间，向他道歉。

演讲口才的能力，是一个人成名成功的捷径，能引起别人格外的关注。说话受人欢迎的人，能获得意想不到的功绩和效果，那是出乎于他真正所有的才学之外的。

现在成人教育运动遍及全国，在这项运动中，拥有最可观力量的就是本书作者戴尔·卡耐基。他曾经听过或是批评过的演讲比任何人都多。漫画家力波黎在一幅漫画上指出，卡耐基曾批评过 15 万场的演讲。如果这个数目还没有给人留下一个印象，现在把这个数目作另外一个解释，那就是从哥伦布发现美洲到今天，几乎每天就有一次演讲。再作一个比喻，如果所有在卡耐基眼前说过话的人，每人只有三分钟的时间，一个接一个在他面前出现，要用整整一年的时间，而且日夜不停地去听，才能把他们的话听完。

卡耐基自己的事业充满了尖锐和相对的情形，那是一个惊人的例子，且证明了一个人在充满了创造的意识 and 炽烈的热忱时，能成就些什么事！

卡耐基生长在米苏里，一个距离铁路十里远的乡间。他在 12 岁以前，没有见过一辆电车，而今 46 岁的他，对各地的情形都非常熟悉，从香港到哈摩费斯特。有一

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

关于卡耐基及其自序

次,他几乎到达了北极。

这个米苏里孩子,从前捡杨梅、割野草,每小时赚五分钱,可是现在组织研究会、讲习班,训练大公司高级职员表达自己的见解,代价是每分钟一元。

这个从前一度在南达柯脱西部赶牛的牧童,后来他到英国,在威尔士亲王赞助下,举行他的演讲。

年轻时候的卡耐基为了受教育而奋斗,在米苏里西北部的老农场上,命运总是不佳,颠沛流离,船具被冲走、船身撞坏,一年又一年的河水暴涨,淹没了玉蜀黍,冲走了稻谷。豢养的肥猪遭到瘟疫袭击而死,牛骡的市场极度的低落,而银行以削去他们家抵押品的取赎权来恐吓他。

卡耐基感到一切都很失望,病倒下来,家人不得已就把家里的田产出卖了,另外在米苏里华伦斯州立师范学校附近,购置了一个农场。当时以一块钱的价格,可以在镇上获得食宿,可是年轻的卡耐基没有这份力量。所以他住在乡间,每天骑马去学校,经过三里长的路程。他在家挤牛奶、伐木、喂猪,在煤油灯的光亮下,研究拉丁文,直到眼睛模糊,才垂下头休息。

有时卡耐基要在子夜以后才入睡,可是他把闹钟拨到第二天凌晨三点。他父亲饲养一种品种优良的猪,在寒冷的冬夜,小猪抗不住寒流,就会有冻死的危险。而把小猪放在篮子里,再用麻袋盖上,放在厨房炉灶的后面就可以挡住严寒。这些小猪要在凌晨三点左右吃下热的食物。卡耐基听到闹钟声响,立即从被窝里起来,把篮子里的小猪带到他们母亲那里,等他们吃过以后,再把他们带到厨房炉灶边温暖的地方。

州立师范学校有 600 名左右的学生,他没有钱住在镇上,所以只能每天骑马来回乡间。他衣衫太紧,裤子太短,这些都是使他感到羞耻的地方。卡耐基生活这样的环境下,有了一种自卑的心理,同时也想着如何寻求成名的快捷方法。他发现学校里有些人享有权力和声望,他们是足球、棒球队的队员和辩论、演讲比赛的优胜者。

卡耐基知道自己没有运动的才能,便决意要在演讲比赛上做一个优胜者。他费了几个月的时间准备演讲比赛。他在马鞍上疾驰往来学校时练习,在挤牛奶的时候练习。他爬上谷仓,大声地演讲,讲题是《制止日本移民的必要》。他在谷仓大声地练习演讲,把一群鸽子都惊散了。

卡耐基虽然竭力地准备,可还是失败了,他几乎失去勇气而自杀!可是后来他转变了,他开始获得胜利,不是一次,而是学校里的每次演讲比赛。

别的学生请他指导、训练,他们也获得了胜利!

卡耐基从学校毕业后,开始向尼白雷斯加西部和华敏东部的沙山中的农牧者,推荐他的函授课程。

卡耐基付出了无限的精力、热忱,可是并没有任何的进展。他失望至极,中午回来尼白雷斯加的一家旅馆,横卧床上,失声痛哭。他迫切的希望回学校,摆脱这种生

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

人性的弱点全集

活的苦难,可是他不能。他决意到奥玛哈,去找其他的工作,可是身上没有买车票的钱,不得已只有搭乘货车,以路上饲喂两车野马的工作,作为车费。

卡耐基到了奥玛哈南部,找到了一项工作,替一家亚马公司兜售咸肉、肥皂和脂油。他负责的地区是在达柯脱的西南部,那是在印第安人村落之间的畜牧地。卡耐基在这地区工作,他搭乘货车、长途马车,或是骑着马往返。夜晚在简陋的小旅馆中留宿,每间套房只用一块布隔着。

他开始研究推销的书籍,有时骑着野性的小马,和当地土人玩扑克牌,也学习如何收帐。当一个从内地来的店主,不能付咸肉,或是火腿的货款时,卡耐基从他橱里取出一打鞋子,卖给铁路员工,然后将货款缴送亚马公司。

他经常搭乘货车,要行上差不多一百里的路程,当车子停下卸货的时候,他会赶去市镇,去见三四个商人,得到他们的订货。当火车汽笛声响起时,他又急匆匆从市镇赶回来。待他跳上火车时,车身已在启动了。

卡耐基在工作的两年中,有极令人满意的表现,亚马公司要晋升他的职位,可是他辞职了。卡耐基辞职后赴纽约,在美国戏剧艺术学院搞研究,接着又周游全国各地,而且还在舞台剧中有过演出。可是卡耐基有自知之明,他知道自己无法在戏剧方面发展,于是他又回到推销工作岗位上,替一家展克特汽车公司推销卡车。

卡耐基对机械一无所知,他也不愿意去研究,这一段时间,他情绪非常不愉快,每天勉强自己去工作。他希望有自己的时间,写他在学院时候想要写的那类书。卡耐基又辞职了,他要把自己的时间放在写作上,他要去夜校教书,以此来维持生活。

他虽然作了决定,可是教些什么呢?卡耐基回想自己在大学里的成绩,同时加以估算,发现他所受的演讲术训练,给了他自信、勇敢、镇静,同时在事务上应付人的能力,比他在大学里其他课程所供给他的还多。于是他劝说纽约青年会学校给他一个机会,让他替社会各界人士开设一门演讲术的讲习班。

什么?让生意人成为一个演说家?那是荒谬、可笑的!他们知道,并且曾尝试过这类课程。可是始终没成功过。

当他们拒绝支付卡耐基每个晚上两块钱的酬劳时,卡耐基愿意以佣金的方式来教授他们课程。如果照这样计算,那三年内他们按照佣金制度支付他的,是每个晚上30元,而不是两元。

卡耐基的研究会讲习班渐渐发展起来了!别处的青年会和其他城市的人也知道这件事,于是卡耐基就成了一位光荣的游行讲师。他往返于纽约、费城、白地玛等地,后来又去了伦敦、巴黎。接着他写了一部书,叫做《演讲术及如何影响商界人士》。卡耐基的这部书,现在是所有青年会、美国银行公会和全国信用人协会的正式教本。

现在每季去卡耐基那里接受演讲术训练的人,要比纽约市里的22所学院以及大学所附设的演讲术课程的学生更多。

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

关于卡耐基及其自序

卡耐基认为任何一个人,在情绪激动的时候,都能说出话来。他说,如果在街上将一个最软弱无知的人一拳击倒,这人马上会站起来说话,显出口才、炽热且有所强调。那人讲话时的神情,几乎可以与大演说家威利姆相比。卡耐基作这样的解释:任何一个人,如果有充分的自信,而心中又孕育着一股热切的意念,都能在群众前作动听的演讲。

他说,培养自信的方法,就是做你所怕的事,去获得一次成功经验的记录。所以卡耐基每天上课时,都强迫每一个学生说话。台下的听众都具有同情心,因为他们都同病相怜,有同样的经历。不断的训练使他们增强了勇气、自信和热心,且自然地转移到他们私人的谈话中。

卡耐基可以告诉你,这些年来他维持生活不是靠教授演讲术的收入,那也是偶然而已。他主要的工作是帮助人们如何克服他们的恐惧,而开展说话的勇气。

卡耐基起初只是设立一项演讲术的课程,可是去他那里的学生,都是社会工商界人士,其中有很多人已经 30 年没有见过教室的样子了。大部分去他那里的人,学费都是分期付款的,他们希望很快获得效果,而能在第二天业务接洽上或是团体谈话上,就产生效果,所以他们希望迅速、实用。

因此,卡耐基就发展出一种特殊的训练方式,那是一种演讲术、推销法、人与人之间的关系和实用心理学的惊人组合。

他所设立的讲习班,不受刻板的规则所拘束,非常真实而有趣。卡耐基教的课程结束时,班里的学生自己组织起一个俱乐部,每隔一星期集会一次。费城有 19 个人的一组,在冬天每月集会两次,已有 17 年历史。有些人驾车 50 里到 100 里的路程去那里,其中有一个学生还每周从芝加哥赶到纽约。

哈佛大学的教授威利姆·贾姆士说,普通人只运用了自己潜能的十分之一,卡耐基帮助社会各界的男女启发了他们该有的能力,在成人教育中,创造了一次极重要的运动。

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

卡耐基自序

人性的弱点全集

35年来,美国出版商出版了20多万部各种不同的书,其中大部分是枯燥乏味的,许多是亏了本的。我说了许多吗?有一位世界上第一流的出版公司的负责人,最近这样对我说,他公司拥有75年的出版经验,可是每出版八本书,依旧有七本书是亏本的。

那么我又如何敢冒险,再写这本书呢?而且在我写好后,你又为什么要费事去读它呢?

是的,这两个都是很值得重视的问题。

为了要清楚解释完成这本书的经过,我需简略地重复汤姆士在前言上所写的几桩事实。

从1931年开始,我在纽约替商界和专业的男女举办一项教育课程。最初时,我只举办了演讲的课程。此类课程的目的,是运用实际经验,训练成人在商业洽谈和团体中,能依照自己的思想,更清晰、更有效果、更镇静地发表他们的意念。

可是经过几季后,我发觉到这些人,固然深切地需要有效果的讲话训练,但他们更迫切的需要日常生活及交际上和人相处的技巧训练。

我也渐渐觉察到,自己也深切地需要此类训练。我现在回想那些年的情形,对自己所缺乏的东西感到惶恐不安。20年前我手里如果有这一本书,它的价值那是无法估量了。

如何应付人,那是你所面临到的一个最大的问题,如果你是个商人,这问题尤其值得重视。即使你是会计师、家庭主妇、建筑师,或是工程师,也会有同样的情形。

数年前,在卡耐基基金会资助下所作的那次调查和研究,有一项重要发现!这项

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

发现后来又由卡耐基技术研究院研究证实。调查出来的资料上显示,一个人经济上的成功的有百分之十五是由于本人的技术和智识。而其中 85%,都是出于人类工程即人格和领导人的能力的拓展。

数年前,我每季在费城工程师协会举办课程,同时也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。我由多年的观察和经验发觉,在工程获得最高酬劳的人,往往不是懂得工程学识最多的人。

我们可以付出每周 25 元到 50 元的代价,雇用工程、会计、建筑或其他专业的技术人才,市场上永远不缺少此类人。但是除了技术、智识之外,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!

那笔研究费用是 25000 元,同时花了两年的时间,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人都作为访问的对象,同时请他们回答 156 个问题。

这些问题就像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?调查人员所提出的是这一类问题。

调查后的结果显示健康是一般人最注意的,至于第二种兴趣,那是如何了解别人,如何与人相处,如何使人喜欢你,如何使他人同意你的想法。

举办这项调查的委员会,决定替梅立顿的成年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。

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

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

我为了撰写这本书,曾经读过所有我能找到的、有关这题意的资料。包括迪克斯报纸信箱回答,其他如离婚法庭的记录、双亲杂志,以及多种著名的著述。同时,我还雇用一位受过训练的人去研究、探索。他费了一年半的时间,在各图书馆中阅读我所遗漏了的资料,探究各种心理学的专集,追读多种的杂志文章,探索无数的伟人传记,要找出各时代大人物是如何的应付人的。

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

人性的弱点全集

我们读过各时代的伟人传记,读过那些领袖人物的生平记事,自凯撒到爱迪生。有关罗斯福的传记,我就收集了一百多本。我们决定不惜任何时间、金钱找出自古以来任何人所用过的、关于交友和影响他人的切实的意见。

我曾经亲自访问过世界著名的成功人物,尽量从他们身上找出他们在人与人关系上所运用的技巧。

利用这些资料,我准备了一篇简短的演讲稿。我用的题目是《如何交友》和《影响他人》。起初这篇文章是短的,后来将其中一面的内容伸展扩大,现在已是一篇需要用1小时30分钟时间完成的演讲稿了。这些年来,我每一季在纽约的卡耐基研究院课程中,都把这篇讲稿说给他们听。

我演讲给他们听,并且也告诉他们要在外面事务和社交上加以实验,然后回来讲习班,说出他们的经验和所得到的成就。这是一项多么有趣味的课程!这些男女学员,急于自我改进,对在一个新式实验室工作的想法,感到非常兴奋,这是为成人所设的第一所也是唯一的一所人类关系研究的实验室。

这本书,并不像一般写作环境下所完成的那样,而是像孩子成长起来的情形那样。它是从实验室中生长发育,是由数千成年人的经验所产生的。

许多年前,我们把一套规则印在不比明信片大的一张卡片上。到了下一季度时,我们印在一张比过去较大的卡片上。然后是印一本小册子,再后来是一套小书。尺寸、范围都在扩大、充实,直到目前,经过15年的试验和研究,才出现了这本书。

我们这里所定的规则,不只是理论和揣测,而且效果神奇。听起来似乎无法相信,可是这些定例、原则的应用,确实改变了不少人的生活习惯。

现在就有这样一个例子:上一次,有一位拥有314名员工的老板加入了这个讲习班课程。这么多年来,他不加限制、毫无顾虑地驱使、批评、严厉斥责他的员工。至于仁慈、道义和鼓励,从没有从他嘴里出来过。在研究这部书所讨论的原则以后,这位大老板骤然改变了他的人生观。他负责的这个机构中,出现了一种忠诚、热忱、合作的精神。原来314个仇敌,变成了314个朋友。

他在讲习班一次演讲中得意地说:从前我在我机构中走动,没有人向我打招呼,我那些员工们看到我走近,马上把脸转了过去,可是现在他们都是我的朋友了,甚至连外面守门的,都叫我的名字向我问好!

这位老板现在有更多的盈利和更多的余暇,还有更重要的,是他在业务上和家庭中,获得了更多的欢乐。

有很多推销员运用了研究会讲习班上的原则,使他们销售的记录迅速提高。有许多过去无法获得的客户,现在也成了他们的新客户。公司机构的高级职员,不但获得了更大的职权,而且还增加了收入。有一位上个季度来讲习班提出报告的高级职员说,由于实行了这些定例原则,他年薪增加了5000元。另外一位费城的煤气公司高

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

级职员,由于不能巧妙地引导别人,已有降职的可能。可是这项训练后不但挽救了他现年 65 岁降职的危机,同时还使他擢升而提高待遇。

参加课程结束时的聚餐会中,那些太太们对我说,自从她们的丈夫参加训练后,她们的家庭更美满、更快乐了。

哈佛大学教授威利姆·贾姆士曾这样说过:如果和我们应有的成就作个比较,我们只是朦胧半醒着,我们只是利用了身心一小部分的能源。我们在极限之内,尚有更多的能源,可是我们习惯不加以利用。

这部书唯一的目的,就是帮助你发现它、开展它、利用它,那些是你孕育在身心尚未利用的财富!

如果你在看完这本书的前三章后,你应付生活的规范,仍然没有改进,至少对你来讲,我认为这本书是一个完全的失败!因为,教育最大的目的,不仅是求知识,还有实际的行动。

这就是一本行动的书!

这篇序言,就像一般的序言,只是太长了些,现在我们言归正传。

关于卡耐基及其自序

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

目 录

1 智性文本

- 听筒是尊重之源 / 2
 - 巧用说服的技巧 / 6
 - 作为引擎的挑战 / 12
 - 让别人自己说服自己 / 15
- 最佳外力 / 21
 - 不留怨恨地批评 / 24
 - 疑问句的妙用 / 26
 - 坐在别人的窗口 / 27
- 肯定的乐趣 / 29
 - 别再嘴上争高低 / 34
 - 别给错误充气 / 35
 - 生活也是戏剧 / 36

2 心性文本

- 猫和旧袜子 / 40
 - 享受的本质 / 46
 - 从黑暗中拯救自己 / 60
 - 谁能比我烦 / 63
 - 草木皆兵是骗自己 / 64

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

目 录

最苦的工作 / 66
答案惊现 / 67

3 平衡文本

报复是痛苦的叠加 / 70
柠檬式生存 / 75
革命在身体中蔓延 / 80
庸庸碌碌者,自灭岁月 / 89
你才是无价之宝 / 92
让批评被风吹走 / 97
没人喜欢踹死狗 / 100

4 精神文本

强即自制 / 104
做原汁原味的人 / 106
自信能打开任何锁 / 110
伟大的正直 / 119
苦难孕育最美的花 / 120

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

目 录

- 敢想才敢做 / 125
 - 在梦想中跋涉 / 132
 - 平和的维度 / 136
- 让潜能的岩浆喷涌 / 141
 - 把忍耐进行到底 / 144
 - 贫穷的积极意义 / 150

5 交往文本

- 没错,你错了 / 154
 - 蜂蜜和胆汁 / 158
 - 别人的名字 / 161
- 文明的被窝 / 165
 - 兴趣的三次方 / 166
 - 信任之水何处来 / 168
- 你的第一次 / 171
 - 爱是最好的“武器” / 173
 - 用心的眼睛看人 / 181

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

目 录

6 沟通文本

- 让朋友成为手足 / 190
- 嘴里有刀子 / 194
- 同情与谅解 / 202
- 别人的分量 / 207

7 调适文本

- 满足再加上欢乐 / 212
- 现代人,耸耸肩 / 217
- 没有你们,地球照样转 / 223
- 说出来就好了 / 229
- 不用知恩图报 / 233
- 该出手时就出手 / 237
- 马上就开始吧 / 241
- 你是傻瓜,这是开始 / 243