

《经典励志文丛》

THE VIRTUE OF HUMANNATURE

人性的弱点



[美]戴尔·卡耐基 著

王勇 编译

“世界励志圣经”



華齡出版社

《经典励志文丛》

THE VIRTUE OF HUMANNATURE

的



[美]戴尔·卡耐基 著

王勇 编译

“世界励志圣经”

華齡出版社

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点/(美)卡耐基著;王勇编译. —北京:华龄出版社,
2006.10

(经典励志文丛)

ISBN 7—80178—356—5

I. 人... II. ①卡... ②王... III. 人间交往—通俗读物
IV. C912.1—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 126309 号

书 名:人性的弱点
著 者:(美)卡耐基
编 译:王 勇

责任编辑:闫 丽

封面设计:长虹工作室

出版发行:华龄出版社

(北京西城区鼓楼西大街 41 号 邮编:100009)

印 刷:北京市通州富达印刷厂

版 次:2006 年 11 月第 1 版

2006 年 11 月第 1 次印刷

开 本:975×650 1/16

印 张:20

字 数:288 千字

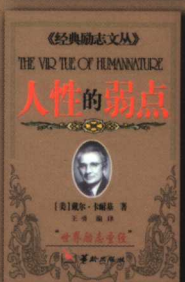
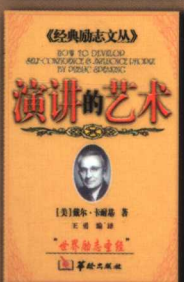
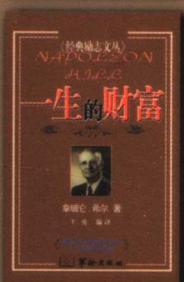
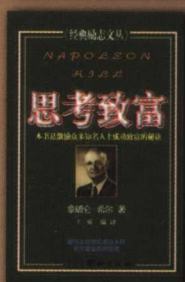
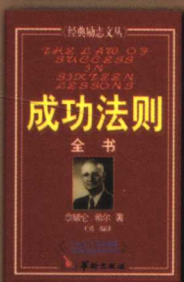
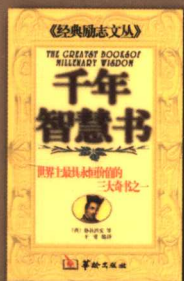
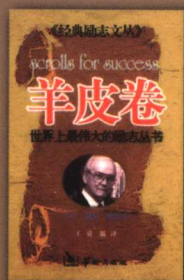
书 号:ISBN 7—80178—356—5/G·85

定 价:350.00 元(全十册)



戴尔·卡耐基是 20 世纪最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父。他一生致力于人性问题的研究，运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点，进行探索和分析，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。接受卡耐基的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。





前言

35年来,美国出版商出版了20多万部各种不同的书,其中大部份是枯燥乏味的,许多是亏了本的。有一位列入世界上第一流的出版公司的负责人,最近这样对我承认说,他公司拥有75年的出版经验,可是每出版8本书,依旧有7本书是亏本的。

那么我又如何还敢冒险,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,我需简略地重复罗威·汤姆士在前言上所写的几桩事实。

从1938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,这种课程的目的,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、更镇静地发表他们的意念。

可是经过一段时间后,我发觉到这些人固然深切地需要有效的讲话训练,但他们更迫切地需要在日常生活及交际上跟人相处的技术训练。

我自己也渐渐觉察到,我也深切地需要这种训练。我现在回想那些年来,对自己所缺乏的感到惶恐不安,20年前我手里如果有这一本书,它的价值将是无法估计了。

如何应付人,那该是你所面临到的一个最大的问题,如果你是个商人,这问题尤其值得受重视。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,在卡耐基金会资助下,所作的那次调查和研究,有了一项重要发现!这项发现后来又由卡耐基技术研究院给研究证实。从调查出来的资料上显示,一个人经济上的成功,有15%是由于本人的技术和知识。而其中85%,都是出于人类工程,即人格,和领导人的能力。

数年前,我每季度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。总计约有1500位以上的工程师去过我举办的讲习班。他们到我这里来之后,由于多年的观察和经验,最后发觉,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、建筑或其它专

业的技术能力,市场上永远积满着这种能力。但是除了技术、知识之外,再加上能发表自我意识的能力,有能担任领袖能力的,有能激发他人能力的,那么他的收入,就自然的提高了。

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,确定成人究竟要研究些什么!

那笔研究费用是2.5万元,同时花了两年的时间,调查的最后部份,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,都作为访问的对象,同时请他们回答出156个问题。

这些问题就像你的职业是什么?或专业是那一行?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?你如何利用暇余的时间?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,是这一类的问题。

那项调查后的结果,显示出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。

举行这项调查的委员会,决定替梅立顿的成年人举办一种这样的课程。他们努力地寻求有关这样题意的一本实用书籍,可是无法找到一本。最后,他们去见一位世界著名的权威成人教育家,问他是否有合乎这些成年人所需要的书,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。”

由于我的经验所得,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,关于人与人之间关系的书籍。

由于很多人希望有这样的书,我就尝试着写了一本,就是这本书,那是为我讲习班所写的,希望你也会喜欢它。

我为了准备撰写这本书,曾经读过所有我能找到的,有关这题意的资料。包括有迪克斯报纸信箱回答,其它如离婚法庭的记录,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,阅览多种的杂志文章,探索无数的伟人传记,要找出各时代大人物对人是如何的应付。

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,从恺撒到爱迪生,至于有关罗斯福的传记,我就收集了100多本。我们决定不惜任何时

间、金钱,都要找出自古以来,任何人所已用过的,关于交友和影响他人的切实的意见。

我曾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术。

从这些资料,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,后来将内容伸展扩大,现在已是一篇需要用1个半小时时间的演讲稿了。这些年来,我每一季度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,并且也告诉他们在外面事务和社交上加以实践,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,对这种在一个新式实验室工作的想法,感到非常满意,这是为成人所设的第一个,也是唯一的一所人类关系研究的实验室。

这本书,并不是像一般写作情形下所完成的,而是像孩子那样成长起来的。它是从实验室中生长发育,是由数千成年人的经验中所产生的。

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,然后下去是印一本小册子,再后来是一套小书。每一次,尺寸和范围都加以扩大、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,不论是理论或是揣测,都效力神奇。这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和习惯。

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、斥责他的员工。至于仁慈、道义和鼓励,从没有从他嘴里说过。在研究了这部书中所讨论的原则以后,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,那原来的314个仇敌,变成了314个朋友。

他在讲习班的一次演讲中,得意地说:“从前我在我机构中巡走,没有人向我招呼,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,甚至于连外面守门的,都叫我的名字向我招呼!”

这位老板现在有更多的盈利,更多的余暇,还有更重要的,那是他业务上和家庭中,获得了更多的快乐。

有很多的推销员,运用了研究会讲习班上的原则,使他们销售的记录骤然提高。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,而且还增加了他们的薪水。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后,使他年薪增加了5000元。另外一位费城的煤气公司高级职员,由于不能巧妙的引导别人,已有降职的危机。可是经过这项训练后,不但挽救了他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这项训练后,她们的家庭更美满,也更快乐了。

哈佛大学一位著名教授威利姆·贾姆士曾这样说过:“如果跟我们应有的成就作个比较,我们只是处于朦胧半醒着的状态,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,可是习惯地不加以利用。”

这部书唯一的目的,就是帮助你发现、开展和利用潜伏在你身心,那些你习惯地不加以利用的能源。——那些是你孕育在身心,尚未利用的财富!

如果你看完这本书的前三章后,还认为对你应付生活没有帮助,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,而是实际的行动。

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,请看下面第一章!

卡耐基的有关事迹

卡耐基是一个惊人的例子,他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!

卡耐基生长在密苏里,一个距离铁路10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,而有一次,他几乎到达了北极。

这个密苏里孩子,从前捡杨梅、割野草,每小时赚5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1元。

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

他曾经过6次完全的失败,就在当着群众试行他的演讲之时。后来做了我私人的经理,而我许多方面的成功,就是由于卡耐基的训练。

年轻时候的卡耐基,为了受教育而奋斗。那时在密苏里西北部的老农场上,命运总是不佳,那里发大水,船里的工具被冲走,船身被撞坏,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而死,牛骡市场极度的低落,而银行以夺去他们家抵押品的取赎权来恐吓他。

卡耐基感到了一种前所未有的失望,因而病倒了,家人在不得已的情况下,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。当时以一块钱的代价,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,每天骑马来去学校,经过一段3里长的路程。他在家挤牛奶、伐木、喂猪,在煤油灯的光亮下,研究拉丁文动词,直到眼睛模糊,垂下头打盹。

有时卡耐基要子夜以后才入睡,可是他把闹钟铃声拨到凌晨3点。他父亲饲养一种品种优良的猪,在寒冷的冬夜,小猪禁不住这股寒冷,就会有冻死的危险。所以他们家把这些小猪放在篮子里,再用麻袋盖上,放在厨房炉灶的后面,这样可以挡住严寒。这些小猪的习性是在凌晨三点左右吃下热的食物。那时卡耐基听到闹钟声响,立即从被窝里起来,把篮子里的小猪,带到它们母亲那里,等它们吃过奶后,再把它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,所以必需每天骑马来回乡间,他衣衫太紧、裤子太短,这些都是使他感到羞耻的地方。卡耐基生活在这种环境下,使他有了一种自卑的心理,同时也使他想到,如何寻求成名的快捷方式。他发现学校里,有些人享有权力和声望,那是足球、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,他决意要在一次演讲比赛中做一个优胜者。他费了几个月的时间,准备这个演讲比赛,当他坐在马鞍上疾驰往来于学校的时候练习,当他在挤牛奶的时候练习,他爬上谷仓里的一堆稻草上,大声的演讲,讲题是《制止日本移民的必要》。他在谷仓大声练习演讲时,把一群鸽子都惊散了。

卡耐基虽然替自己竭力的准备,可还是一再的失败,这使他几乎失去勇气而自杀!可是后来他转变了,他开始获得优胜,不止是一次,而是学校里每次的演讲比赛。

别的学生请他指导训练,他们也获得了优胜!

卡耐基在毕业离开学校后,开始向尼白雷斯加西部和华敏东部的沙山中的农牧者出售他的函授课程。

卡耐基付出了无限的精力、热忱,可是并没有任何的进展,这使他失望至极。中午回来的时候在尼白雷斯加一家旅馆,卡耐基横卧床上,由于失望而失声痛哭。他迫切地希望回到学校,摆脱这生活的苦战,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

在路上饲养两车野马的工作,作为车费的代价。

卡耐基到了奥玛哈南部,找到了一项工作,是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。在这一地区工作,卡耐基搭乘载货火车、长途马车,或是骑着马往返。夜晚住在简陋的小旅馆中,那间套房,只用一块布间隔着。

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

他经常搭乘载货火车,要花上一百里的路程,当车子停下卸货的时候,他赶去市镇,去见三四个商人,得到他们的定货。当火车汽笛声响起时,他又匆匆的从市镇赶回来。待他跳上火车时,车身已在移动了。

卡耐基在两年中,有极令人满意的工作表现,亚马公司决定晋升他的职位,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,他知道自己无法从戏剧方面找发展,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。

卡耐基对机械知识一无所知,可是他也不愿意去研究,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,撰写他在学院时想要撰写的那类书。卡耐基又辞职了,他要把自己的时间放在写作工作上,他要去夜校教书,以此来维持生活。

他虽然替自己决定了,可是能教些什么呢?卡耐基回忆自己在大学里的成绩,同时加以估计,发现他所受演讲术的训练,给了他自信、勇敢、镇静,同时在事务上应付人的能力,比他在大学里所有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,并且曾尝试过这类的课程。可是始终遭到失败。

当他们拒绝付卡耐基每个晚上2块钱的酬劳时,卡耐基却愿意依佣金的方式,来教授他们课程。如果照他这样计算,有纯利可得的话,那3年内他们按照佣金制度支付他的,是每个晚上30元,而并不是2元。

卡耐基的研究会讲习班,渐渐发展开来了。别处的青年会和其他的城市也知道这件事,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,后来又去了伦敦和巴黎。接着他写了一部书,叫做《演讲术及如何影响商界人士》。卡耐基所完成的这部书,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。

现在每个季度去卡耐基那里接受演讲术训练的人,要比纽约市里的 22 个学院以及大学所附设的演讲术课程的学生数目还多。

卡耐基对这方面有他的见解,他认为任何一个人,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,显出有口才、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。卡耐基作了这样的解释: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,就能在群众前作动听的演讲。

他说,培养自信的方法,就是做你所怕做的事,去获得一次成功经验的记录。所以卡耐基每天上课时,都强迫每一个听讲的学生说话,台下的听众都具有同情心,因为他们同病相怜,都有同样的情形。由于不断的训练,使他们增强了他们的勇气、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的,不是靠教授演讲术的收入,那也是偶然而已。据他表示,他主要的工作是帮助人们如何克服他们的恐惧,增强他们的勇气。

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 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,他们希望很快就获得效果,且能在第二天业务接洽上,或是团体谈话上,就运用这项效果,所以他们不得不求于迅速实用。

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,这种课程,非常真实,且令人感到极其有趣。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。有些人驾着汽车经过 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,普通人运用了他潜能的 1%,而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。

目 录

第一章 成功有效的人际交往	(1)
第一节 友善而热情地对待他人	(1)
第二节 不因小事与别人争论不休	(5)
第三节 尊重他人的意见	(8)
第四节 让他人有发言权	(12)
第五节 不要把自己的观点强加于别人	(14)
第六节 激发他人高尚动机	(18)
第二章 如何使你更受欢迎	(21)
第一节 微笑的力量	(21)
第二节 记住一个人的姓名	(25)
第三节 学会投其所好	(28)
第四节 随时随地关心他人	(34)
第五节 学会倾听	(38)
第六节 与他人同快乐	(42)
第三章 如何更好地完善你自己	(46)
第一节 做独一无二的自己	(46)
第二节 学会锲而不舍的坚持	(50)
第三节 让自己放轻松	(52)
第四节 随时随地用新思想弥补自己的不足	(55)
第五节 别让自己看起来乏味	(59)
第六节 学会勇于承担责任	(62)

第七节 不要理会你的烦恼	(67)
第四章 如何更好地说服他人	(72)
第一节 积极真诚地赞赏他人	(72)
第二节 让别人感觉到他的重要	(78)
第三节 引起别人的渴望	(82)
第四节 给与他人高尚的头衔	(87)
第五节 使人们乐意做你所要的事	(90)
第六节 让对方开口说“是”	(93)
第五章 面对批评的巧妙应用	(98)
第一节 尖锐的批评和攻击所得的效果等于零	(98)
第二节 保住他人的面子	(103)
第三节 勇于承认自己的错误	(107)
第四节 收回你的批评	(111)
第五节 不让批评之箭重伤你	(115)
第六节 委婉地指出他人的错误	(119)
第七节 用鼓励、赞赏的态度让他人改正错误	(123)
第六章 合理安排自己的工作	(127)
第一节 慎重选择适合于你的工作	(127)
第二节 改善不良的工作习惯	(130)
第三节 合理支出,避免入不敷出	(135)
第四节 求取工作与休闲间的平衡	(139)
第五节 将不利因素转化为成功因素	(142)
第六节 合作竞争的魅力	(146)
第七章 为你的生活增添光彩	(152)
第一节 小事之中见真情	(152)
第二节 不要自掘婚姻的坟墓	(154)
第三节 更好地协调你的婚姻生活	(160)

第四节	充满热忱的生活·····	(163)
第五节	原谅你的仇人·····	(166)
第六节	巧妙应酬的学问·····	(171)
第七节	寻求生活的快乐·····	(174)
第八章	正确地审视和面对忧虑·····	(181)
第一节	乐观地面对困难·····	(181)
第二节	忧虑导致健康下降·····	(186)
第三节	接受既定的事实·····	(190)
第四节	用忙碌驱除不安·····	(197)
第五节	驱逐烦恼的技巧·····	(201)
第六节	积极的心理暗示·····	(206)
第七节	把握今天·····	(211)
第九章	向折磨你的人致谢·····	(215)
第一节	突破自我,就能跳出生活的瓶口·····	(215)
第二节	不能一只脚踏两只船·····	(218)
第三节	不当一个埋没才华的傻蛋·····	(221)
第四节	使自己变得不平凡·····	(224)
第五节	认真地过好难过的日子·····	(230)
第六节	找出属于自己的成功捷径·····	(238)
第七节	别让别人决定你的一生·····	(242)
第十章	心态决定人生·····	(245)
第一节	做一个平凡的人还是平庸的人·····	(245)
第二节	理想取决于心态·····	(250)
第三节	要对自己负责·····	(257)
第四节	争取做得更好·····	(261)
第五节	主动负起职责·····	(270)

第十一章 实践是成功的关键.....	(278)
第一节 要尽快地进入工作状态.....	(278)
第二节 要学会等待.....	(290)
第三节 用事实证明自己的能力.....	(296)
后 记.....	(300)

目

录

第一章 成功有效的人际交往

第一节 友善而热情地对待他人

太阳的温暖使人们脱去厚重的外衣,风的冷酷却使人裹衣取暖。同样,友善、亲切、真诚的态度,会使人抛弃成见。

记得很小的时候曾经读过的一则寓言,说的是有关风和太阳的故事。

一天,太阳与风争论谁最强悍,风为自己辩解道:“那肯定是我了,不信咱们就看看谁能更快地让下面那位穿外套的老人脱下外套。”

于是,太阳躲到乌云后面,让风肆意地吹起,风凶猛地吹着,越来越猛烈。可是,事实却和它想的正好相反,反而是风越大,那老人将衣服裹得越紧。

终于,风停止了咆哮,它吹得筋疲力尽也没有达到目的。于是太阳从乌云后面露出头来,温暖地照在老人身上,老人不久就开始擦汗,很自然、轻易地将大衣脱了下来。太阳对风说:“温和友善是必定会强于愤怒与暴力的。”

这个古老而又寓意深刻的寓言到现在还仍然适用。太阳比风更能够使老人脱下外衣,也可以证明太阳的温和能使人们更乐意脱去厚重的外套,而风的冷酷反而使人们更加裹紧衣服。