

卡耐基

人性弱点与
人性优点

开启卓越人生的心灵智慧宝典

在黑暗
路。不自哀。

光明，在得意时要注意脚下的
找到最好的自己。

戴尔·卡耐基著
何诚编译



海潮出版社
Hai Chao Press

卡耐基 人性弱点与 人性优点



(美)戴尔·卡耐基

在黑暗中要寻找光明，在
路。不自哀，不自负，找到最好

开启卓越人生的心灵智慧宝典

著
译

注意脚下的



图书在版编目 (CIP) 数据

人性弱点与人性优点 / 何诚编译. — 北京: 海潮出版社, 2014.5

(卡耐基)

ISBN 978-7-80213-979-4

I. ① 人… II. ① 何… III. ① 心理交往 — 通俗读物② 成功心理 — 通俗读物 IV. ① C912.1-49②B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 063440 号

书 名: 人性弱点与人性优点

编 译: 何 诚

责任编辑: 罗 庆

封面设计: 点滴空间

出版发行: 海潮出版社

社 址: 北京市西三环中路 19 号

邮政编码: 100841

电 话: (010) 66969738 (发行) 66969736 (编辑) 66969746 (邮购)

经 销: 全国新华书店

印刷装订: 北京金秋豪印刷有限责任公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 15

字 数: 160千字

版 次: 2014 年 5 月第 1 版

印 次: 2014 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80213-979-4

定 价: 27.00 元

(如有印刷、装订错误, 请寄本社发行部调换)



戴尔·卡耐基是美国现代成人教育之父，被誉为 20 世纪最伟大的心灵导师和成功学大师。戴尔·卡耐基在道德、精神和行为方面影响了全世界成千上万人的生活，他的教学构想开创了成人教育的先河，经久不衰。他利用大量普通人不断努力取得成功的故事，通过演讲和著作唤起了无数陷入迷惘之中的人的斗志，激励他们取得了辉煌的成功。

事实上，发明之王爱迪生、“米老鼠”的父亲沃尔特·迪斯尼、建筑业奇迹的创造者里维父子、旅馆业巨子希尔顿、白手起家的塑料大王王永庆、麦当劳的创始人雷·克洛克等世界名人，都深受卡耐基思想和观点的激励和影响。这也就是卡耐基的《人性的弱点》和《人性的优点》等几部代表作能够成为除《圣经》之外 20 世纪最畅销的图书的原因。也正是如此，美国的《纽约时报》才会评价说：“除自由女神之外，卡耐基精神就是美国的象征。”

本套丛书分为《人性弱点与人性优点》、《人际关系与说话艺术》、《魅力口才与演讲艺术》和《领导艺术与高效管理》四册，将卡耐基著作中最精华的部分呈现在读者的面前。



卡耐基一生致力于对人性问题的研究，《人性弱点与人性优点》所汇集的，正是卡耐基人性研究的精华部分，可以帮助读者解决如何在日常的商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人，以及如何击败人类的生存之敌——忧虑等一系列问题，帮助读者创造幸福美好的人生。

《人际关系与说话艺术》一书围绕如何使自己成为一个受人欢迎的说话高手，将卡耐基作品中的相关内容汇编，使读者领略并掌握卡耐基总结的口才技巧，从而为自己的社交生活铺平道路。

《魅力口才与演讲艺术》整理并汇集了卡耐基关于口才的智慧，重点指出了口才自我训练的切实可行的方法。帮助读者学会真正意义上的口才之道，从而真正成为一名口才与演讲达人。

《领导艺术与高效管理》是对卡耐基管理艺术和成功之道的阐述，通过引用大量的真实事例告诉读者如何化解矛盾、如何激励员工、如何授权、如何高效管理等方面的管理秘诀，从而帮助读者轻松实现管理能力的自我提升。

最后，如果读者都能够从卡耐基的著作中汲取有用的思想和智慧，并且用以改变自己的人生轨迹，这便是编者最大的心愿。





上篇 卡耐基人性的弱点

第一章 聚拢人气需从关键处着手

像对待自己一样对待别人	002
友善诞生于友善之中	005
为自己赢得友谊	009
要想别人喜欢你，先得使自己让人喜欢	012
激发他人的高尚动机	016
给对方穿上美德的外衣	020
想要得到别人的谅解，就要先认错	022

第二章 飙升你的被关注程度

每个人都渴望被接纳	026
笑是最美丽的音符	030
仪表是你的门面	033
记住对方的名字	037
让对方体会到他对你的重要性	040
寻找共同点，让对方说“是”	042



目 录

第三章 润物无声，不战而屈人之兵

给对方戴上一顶高帽子	046
暗示更胜于指示	050
批评、责怪真解决不了啥问题	052
命令语气不可滥用	056
对反对意见做些让步	059
无论何时，要给人说话的机会	062

第四章 激励，抓住人性做文章

巧用赞美，直击软肋	066
让他人成为英雄	069
用激励发掘潜藏的宝藏	073
让对方成为你的“恩人”	075
夸奖无用时，就点燃对方的求胜心	079

第五章 勾画未来，写下人生的策划案

没有目标的人生毫无意义	083
把鸡蛋放进同一只篮子	086
为你的明天而储蓄	088
选择你喜欢的工作	092
“享受”工作才能享有成功	095
永远别丧失激情	099

第六章 忘记过去，卸载生活中的不幸

所谓苦难，无非历练	104
别让困难战胜你	107
逆流而上，鱼跃龙门	110



目 录

不能改变的事，就坦然接受	114
活在当下，过好每一天	117

下篇 卡耐基人性的优点

第七章 开放心态，选择不忧虑的活法

愁一愁，白了头	122
别让没意义的忧虑困扰你	125
细细盘点幸福，而不是清点烦恼	129
让你的忧虑到此为止	132
生命如此短暂，不要再为小事而烦恼	135

第八章 你才是心灵的主宰者

久久悲伤不忘，人生满目疮痍	139
不要盲从因袭	142
批评，一笑置之	146
停止忧虑，让自己忙起来	149
你最该欣赏的是你自己	152
表达感激，但别去要求感激	155
指责他人不如自我承担	158
扯下谎言的遮羞布	161
让信仰支持你	163

第九章 不忧谗，不畏讥

怀空杯心态，从批评中自我检视	167
误会没有必要用争论来解决	170
与其反唇相讥，不如一笑而过	173



目 录

不能生气的是笨蛋，不去生气的才是聪明人	176
永远不要试图报复仇人	180
巧用幽默，尽可化尴尬与无形	182
第十章 点燃梦想，才能照亮人生	
梦想让人生精彩	186
别分心，成功容不得你朝秦暮楚	190
适时调整我们的航向	195
让榜样伴随我们的追梦路	198
追求梦想，还要脚踏实地	202
第十一章 解压人生，别让生活累垮你	
放松才能过得轻松	209
不要让工作恶习影响自己	212
驾驭金钱，别让金钱驾驭你	215
失眠是不必忧虑的事情	219
疲劳了，就好好休息一下	222
劳逸结合，才有美好生活	225



上篇

卡耐基

人性的弱点



Dale Carnegie
(1888—1955)

第一章

聚拢人气需从关键处着手



卡耐基 Dale Carnegie
人性弱点 ● 人性优点

像对待自己一样对待别人

我们每个人都希望能迅速聚拢人气、能在短时间内让别人喜欢上自己，那我们就得好好想想，那些我们喜欢的人是怎么做的，别人怎么做会让我们喜欢，而怎么做又会让我们反感。也可以说，让别人喜欢上自己的一大关键就是我们希望别人怎么对待我们，我们就要怎样对待别人。

我在位于纽约第三十三街和第八大道交叉路口的邮局里为了寄一封挂号信而排队。在我等待的过程中，我发现这个邮递员显然因为忙碌而单调的工作显得十分不开心——称信的重量、选择邮票、收银和交付收据——这样的动作年复一年，自然很难从中得到快乐。因此我暗暗决定：“我要让那个邮递员快乐起来。”很明显，作为一个陌生人人，我能让他快乐的方式就是说一些让他愉快的话。可什么样的话能让他开心起来呢？我想了想自己的感受，答案很明显——称赞的话。来自陌生人的称赞总会让我愉快，我相信他也会一样。因此当轮到我站在他面前接受他的服务时，我认真地打量起他来，而很快地，我便找到了一个值得称赞的地

方，于是，我真诚地对他说：“您的头发真是太棒了，我多么希望自己也能有一头那样浓密的头发。”

这个小伙子抬起原本因称信而低埋的头，有些意外地看着我，随即脸上露出了微笑：“谢谢您，其实它已经不如早些年那么好了。”他谦虚地说。

我又说道：“虽然它们也许不像最初那样拥有光泽，但是它们依然浓密而美观，令人非常羡慕。”邮递员显得很高兴，我们又愉快地聊了一会儿。在我离开前，他又忍不住得意地加上一句：“很多人都称赞过我的头发很好。”

我毫不怀疑，这位邮递员午休去吃饭的时候，一定满面春风；我还敢打赌，当他晚上回家后一定会开心地跟他的太太讲述这件事；也许他还会对着镜子笑道：“我的头发多么漂亮！”

后来我曾在一次演讲中提到这个故事，没有想到的是，居然有人问我：“你这样做是图他的什么呢？”

我图他什么？！我很震惊。我想是不是如今我们人性中的弱点已经膨胀到如此的地步，使我们变得自私而卑鄙，如果不能从别人身上得到利益和回报，那么我们就不能让对方感受到一点点的快乐和愉悦吗？如果我们的善心已经比一枚果核还小，那么我们遭受失败也是无可厚非的了。

如果你一定要我说我想从那个小伙子身上获得什么回报，那么我想要的是一些无形的、无价的东西，而这些东西我的确已经获得了。我以自己所希望获得的态度对待他，为他做了一件简单的、无需回报的事情。即使这件事情发生在很久以前，但我每次想起时依然能感受到满足和快乐。

哲学家和人类学家在过去的几千年中始终在思考人类关系的规律。从这些形形色色的观点中，却只有一条放诸四海而皆准的真理，这条真理并不是什么新鲜的观点，而是从来有之。两千五百年前，索罗斯亚斯特在波斯将这条真理传授给他的门徒；两千四百年前，孔子在中国说出



这句箴言；公元前五百年，释迦牟尼在恒河边上宣扬他……凡事文明所及之处，这条真理也存在着，它或许凝结了世界上最重要的关于人际关系的真理：你希望别人怎样对待你，就要首先怎样对待别人。

如果你希望别人喜欢你，那么你首先要展现出对对方的兴趣、尊重和喜爱；如果你希望对方赞同你的观点，你也要去接受别人的价值观和看法；你希望从和别人的交往中获得快乐和尊重，那么同样的，你也要先给予对方以尊重和愉悦。

请将这个行事准则牢牢地记在心中：你希望别人怎样对待你，就要首先怎样对待别人。也许有人会问，这样的准则应该在什么时候，什么情况下执行呢？我要说，答案是：任何时间，任何情形。

在我举办的成人培训班里，一个名叫大卫·史密斯的学员讲述了当他在慈善音乐会上遇到尴尬时，是如何处理的。

“我受邀为这一次的慈善音乐会管理点心摊位。那天，当我到达公园的时候，我发现两位上了年纪的女士分别站在点心摊位的两边，她们脸上都带着不愉快的表情。一问才知道，她们都认为自己才是那个点心摊位的负责人，因而对于另一位的出现很不满意。我思索着自己要怎么做才合适，这时，有位负责募捐的工作人员走来，交给我一个募捐箱。她对我肯接受负责点心摊位表示了感谢，然后又将那两位女士——罗斯和珍妮介绍给我，并且说她们是我的助手，然后就离开了。

“你可以想象当时的气氛有多尴尬，我知道此时我手中的这个募捐箱成了证明我才是真正负责人的标志，于是我将它交给罗斯，并且跟她说我担心自己没有办法管理好钱财的问题，希望她能替我管理。之后，我又将教两名少年助手操作汽水机的工作交给了珍妮来负责。

“结果，罗斯一整个晚上都非常愉快地忙着管理募捐的款额，而珍妮也从管理两名助手中获得了极大的满足感。至于我，则轻轻松松地欣赏了整场音乐会。”

这位学员无疑是非常聪明的，他知道自己喜欢做负责人，那么另外



两位女士一定也希望掌握这个权力。于是他将自己的权力分别交给两人掌管，结果，不仅两位女士觉得非常愉快，这位学员自己也乐得轻松。这就是像对待自己一样对待别人的妙处。

这样的智慧在生活中随处都可以应用。比如当你在餐厅里点了薯条的，但是服务员却给你端上土豆泥时，不要去指责她的错误，不如礼貌地跟她说：“不好意思，麻烦一下，我想我点的应该是薯条，可以帮我换一下吗？”这样的问话，得到的答案很可能是：“好的，一点也不麻烦。”而如果你大声责骂她，那么你会得到什么样的回复呢？即使她为了保住工作不敢公然回击，但是她对你必然抱有了恶感，而我们用餐的气氛和心情也会随之被破坏殆尽。

跟别人说话时，想想我们希望别人怎样和我们说话，多用一些礼貌的话语，比如：“抱歉，打搅您一下……”、“能否请您……”、“请问您介不介意……”、“非常感谢您。”之类的话语，不仅可以建立起一个融洽的交流氛围，也是你良好教养的体现。

我再强调一次我们与人相处最重要的准则：你希望别人怎样对待你，就要首先怎样对待别人。

友善诞生于友善之中

法国有这样一句谚语：“友善诞生于友善，善心来源于善心，付出收获自付出。”就像我在上一节中所说的那样，你希望别人怎么对你，就要怎么对别人；当你聚拢人气、广交朋友的时候，你首先要做的，就是友善。

1915年的时候，在科罗拉多州爆发了持续长达两年之久的大范围罢



工，这也是美国历史上最为血腥和暴力的一次工人运动。

很多愤怒的矿工包围了洛克菲斯负责的科罗拉多州钢铁公司，他们要求提高工资。在对峙期间，很多厂房和设备都受到了严重的破坏，最后不得不由政府出面，调动军队进行镇压，而不少矿工在被镇压的过程中丧失了生命。

在这样的情况下，仇恨占据了每一个人的心，矿工们对于洛克菲斯可以说恨之入骨。

然而洛克菲斯知道，如果他还想把公司继续办下去，就必须取得工人们的谅解，可是在这样的气氛下，他还能够力挽狂澜吗？

是的，他做到了。他用友善缓慢地渗透了员工们敌意和仇恨交织的封锁线。他没有急于求成，而是先用几个星期的时间去看望矿工，和他们交谈，耐心倾听他们的意见，与他们成为朋友，然后他发表了一篇著名的演讲——这篇演讲可以说是他的杰作。这篇演讲把他的友善和谦逊传递给了每一个人，矿工们的愤怒也因此平息下来。那些感受到他的善意的工人们又重新回到岗位工作，而原本他们所坚持的加薪问题，却再也没有人提起过。

下面是这篇演讲的开头，让我们一起来看看这个大型企业的负责人，是如何友善地向最基层的员工们表达自己的：“这是我人生中最有纪念价值的一天，也是我第一次能拥有这样的荣幸，和公司的工人代表、工人以及督查们齐聚一堂。这一次的相聚，将让我终生感到光荣。我知道，哪怕仅仅是两周之前举行这个聚会，我对你们来说恐怕还是个彻头彻尾的陌生人——我知道，我在你们中间结交的朋友太少了。

“在过去的一段时间里，我有机会去采煤区南部的宿舍与各位员工代表依次进行了交流，我拜访了你们的家庭，认识了你们的妻子和孩子。如今，我站在这里所看到的都已经是我的朋友，而不再是陌生了。在充满友谊的气氛里，我很高兴有这样的机会跟你们讨论有关我们共同利益的决定。



“这次聚会，包括了公司员工和工人代表们，而我能站在这里完全是承蒙你们的厚爱——因为我既不是公司的员工，也不是工人代表。但是我知道，我们之间的关系是密不可分的，因为我来这里，代表着股东和董事们……”

在演讲之前先和员工交朋友，然后以这样的方式开始一篇演讲，不正是保证听众们在友好而和善的气氛中听下去、并且思索他的提议的最好方式吗？

我们可以设想，如果洛克菲斯没有提前去拜访员工，用友善建立起相互沟通的基础，那么他试图演讲时矿工们会愿意给他这个机会吗？也许他还没上台就已经被愤怒的人群给赶走了；而如果没有选择这样充满友善语言的演讲，而是采用强硬的命令或是争辩，结果又会如何呢？恐怕只能是激化双方矛盾，给企业和工人双方都造成更大的损失。

洛克菲斯并不是唯一用友善化解激烈矛盾的例子。事实上，友善的态度对于企业管理具有普遍意义。

怀特汽车公司也遇到了规模涉及两千五百多名员工的罢工。罢工发生后，公司经理白瑞克并没有表现出恼羞成怒，也没有威胁或指责他的员工，相反，他对工人们的罢工采取了认可态度，他甚至在报纸上称赞工人们的罢工是一种“冷静而克制地放下工具的和平途径”。

他邀请因罢工而无所事事的督查人员一起打棒球，甚至租了一间保龄球室给那些喜爱保龄球运动的人。

对于白瑞克的态度，工人都发自内心地感激——他们表示，虽然他们需要争取自己的权益，但是同时，他们要尽量少给这个友善的好人带来麻烦。因此，虽然有多达两千五百名员工罢工，但是没有一台设备遭到损毁，甚至员工们每天还主动清理厂房，养护机器——保证一旦罢工结束，公司随时可以回到正轨。

那次罢工，在一周之内就得到了妥善解决，回到工作岗位的员工们



都努力地工作着。罢工并没有给公司带来一丝后续的不良影响。

我的一位成人培训班的学员 B 医生也同我分享了他的故事：

曾经有一段时间，波士顿的各大报纸上刊登满了各种人工流产等让人不快的医疗广告，这些广告为了挣钱，用很多夸张的话威胁别人，然而这些刊登广告的诊所却很少有真才实学的医生，因此很多病人根据广告而去，结果在医生的哄骗下进行了不符合规程的流产手术，导致很多病人死亡。然而这些医生却极少因此获罪，他们只需要付出一笔罚款，或是仰赖权威人士的帮助，轻易摆脱惩罚。

随着这种情形的恶化，波士顿各界有识之士也纷纷采取自己的方式进行反对。教堂的牧师在讲道时激烈地抨击那些刊登污秽广告的媒体，他们向上帝祈祷希望能使这些报纸改过自新；市民团体、商界人物、妇女会、青年会等社会组织也纷纷利用自己的影响力试图给报社施加压力，但是都无济于事。甚至州议会也就是否将此类广告列为非法广告而进行了激烈的辩论，但是依然无疾而终。

这时的 B 医生担任着一个基督教团体里的主席，强烈的责任感驱使着他为净化媒介环境出一份力量，然而他尝试过的每一种方法都失败了。终于，他决定尝试一种从来没有试过的办法——用友善去打动他们。

于是，B 医生给波士顿最受欢迎的一家报社写了一封信。在信中，他先是热情地对那份报纸表示了赞赏和喜爱，他称赞这份报纸是全州最好的报纸，甚至是全美国最值得一读的新闻出版物。之后，他写道：“然而我有一个朋友，他有一个刚刚识字的小女儿。有一天晚上，女儿对着报纸一个字一个字地拼读出了一则广告，而这种广告偏偏是关于人工流产的。女儿读完之后，要求父亲给她解释那些词句的意思。我的朋友被女儿问得十分尴尬，他实在不知道该怎么向自己天使般的女儿做出解释。而从那天以后，我的朋友就停止了购买贵报，尽管他依然非常欣赏贵报的新闻水平，但是他实在太担心这样的广告会对自己的女儿产生不好的影响。

