

03  
th

# 人性的弱点 人性的优点



*How to Win Friends and  
Influence People*  
*How to Stop Worrying and Start Living*

(美) 戴尔·卡耐基 原著 孔维莎 吕云龙 李小丽 编译



北京出版社出版集团  
北京出版社













# 人性的弱点 人性的优点

*How to Win Friends and  
Influence People  
How to Stop Worrying and Start Living*

(美) 戴尔·卡耐基 原著 孔维莎 吕云龙 李小丽 编译

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点·人性的优点 / (美)戴尔·卡耐基原著; 孔维莎, 吕云龙,  
李小丽编译. —北京: 北京出版社, 2007.7

(家庭书架·成功读库)

ISBN 978-7-200-06854-2

I. 人… II. ①卡…②孔…③吕…④李… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第094560号

全案策划



唐码书业 (北京) 有限公司

TANGMARK PUBLISHING & DISTRIBUTION (B.J. CO., LTD.)

WWW.TANGMARK.COM

责任编辑 莫常红

策划编辑 任月圆 谭小娟

装帧设计



插图绘制 袁燕琴

排版制作 王江妹 彭玉玲

家庭书架·成功读库

# 人性的弱点·人性的优点

RENXING DE RUODIAN RENXING DE YOUDIAN

(美)戴尔·卡耐基 原著 孔维莎 吕云龙 李小丽 编译

出版 / 北京出版社出版集团

北京出版社

地址 / 北京·北三环中路6号

邮编 / 100011

网址 / www.bph.com.cn

发行 / 北京出版社出版集团

经销 / 新华书店

印制 / 北京正道印刷厂

版次 / 2007年8月第1版 2007年8月第1次印刷

开本 / 787×1092 1/16

印张 / 21

字数 / 356千字

书号 / ISBN 978-7-200-06854-2 / B·138

定价 / 19.90元

# 前言

## Preface



你想拥有和谐的人际关系、人人喜爱的自我形象、说服他人的口才和温馨甜蜜的家庭吗？你如何才能够拥有这些？

在《人性的弱点》里，卡耐基给出了答案。卡耐基是美国成人教育之父、著名心理学家和人际关系专家，也是世界头号成功学大师。他致力于研究人性的各种弱点，提出了一套令人们怦然心动的人际关系学，使得整个人类的相处之道为之一新。《人性的弱点》自上世纪30年代问世以来，已在世界各地被译成至少58种文字，全球总销售量已达9千万册，并拥有4亿多读者。除《圣经》及《论语》之外，无书能出其右。

这是人类出版史上位列第三的畅销书。不管你是公司职员、青年企业家、业务员、家庭主妇、学生或热恋中的情侣，这都是一本让你惊喜，让你思想更成熟、举止更稳重的好书。它给你新思想、新眼光、新志向，让你更受欢迎，更容易交到朋友，更能得到别人的认同，更具有办事能力，更能赚到钱……它是久经时间检验的一本书，也是能够改变你命运的一本书。

光拥有上述这些就够了吗？不，卡耐基先生希望你能享受到更高的生活品质。你在人生中是否有过这样的时刻：忧虑就像驱散不掉的乌云笼罩在心头，让你满心灰暗和沮丧？那么，抵御忧虑的秘方是什么？获取幸福、开创美好生活的妙法又是什么呢？

在《人性的优点》里，卡耐基先生给出了答案。他揭示了忧虑者的生活状态，开出了一系列抵御忧虑、获得幸福的良方，譬如“如何减少工作上一半的忧虑”、“不要让小事使你失去信心”、“每天如何多清醒一小时”、“怎样驱赶工作中产生的沉闷”……许多人运用书中的方法后，发现了一种新的生活方式，生命也因此焕发出无限活力。

本书把《人性的弱点》和《人性的优点》结集出版，让你一睹卡耐基先生



# 前言

## Preface



著作的精华。你的阅读过程会是愉悦的：既能读到大量丰富、鲜活且真实的事例，又能体味作者那风趣、幽默的隽语。

经典是大浪淘沙后留下的传世真经。卡耐基先生的这两本书，穿越了时光的考验，愈发光辉无限。

拿起它，翻开，在阅读中接受大师的指导，在生活中实践他的成功理念。

编者

# 目 录

## Contents



### 人性的弱点

### How to Win Friends & Influence People

原著序：这本书的完成	9	11 实行、推进，别停顿下来	112
<b>第1篇 待人的基本技巧</b>	<b>13</b>	12 当你无计可施时，不妨试试这个	114
1 如欲采蜜，勿蹴蜂房	14	13 小结	116
2 与人相处的大诀窍	22	<b>第4篇 使人听从你的9种方法</b>	<b>117</b>
3 左右逢源的方法	29	1 如果你必须批评，这是开始的方法	118
4 小结	38	2 如何批评才不致招怨	121
<b>第2篇 使人喜欢你的6种方法</b>	<b>39</b>	3 先说出你自己的错误	122
1 如果这样做，你将到处受欢迎	40	4 没有人喜欢接受命令	124
2 如何给人好印象	46	5 让对方保全他的面子	125
3 你要避免发生麻烦，就请这样做	50	6 如何鼓励人们成功	127
4 如何养成优美且给人好感的谈吐	55	7 给狗取个好名字	130
5 如何使人感兴趣	60	8 使错误看起来容易改正	132
6 如何使人很快喜欢你	62	9 使人们乐意做你建议的事	134
7 小结	70	10 小结	136
<b>第3篇 让人同意你的12种方法</b>	<b>71</b>	<b>第5篇 创造奇迹的信件</b>	<b>137</b>
1 你不可能在争辩中获胜	72	<b>第6篇 使你的家庭和睦的7种方法</b>	<b>143</b>
2 如何避免制造敌人	75	1 如何最快速地自掘婚姻的坟墓	144
3 如果你错了就承认	81	2 爱，就让他自在地生活	148
4 使你走上理智的道路	85	3 这样做你就快要离婚了	149
5 苏格拉底的秘密	91	4 使人快乐的方法	150
6 处理一个抱怨者的安全办法	95	5 对女人特别有意义的事	152
7 如何使人跟你合作	99	6 如果你要快乐，别忽略了这些	154
8 一个创造奇迹的公式	103	7 不要做一个“婚姻的文盲”	156
9 每个人所需要的	105	8 小结	158
10 人人都喜欢的吸引力	109	附录	159

# 目 录

## Contents



### 人性的优点

### How to Stop Worrying and Start Living

原著序：如何从本书中获得最大的收益	161	4 愿意以100万交换所有吗	236
		5 寻找自我，保持本色	240
<b>第1篇 你要了解忧虑的来龙去脉</b>	<b>165</b>	6 如果有个柠檬，就做柠檬水	245
1 改变人生的24个字	166	7 两星期治愈忧虑症	250
2 消除忧虑的“万能公式”	173	8 小结	258
3 忧虑是长寿的大敌	178		
4 小结	184	<b>第5篇 不因别人的批评烦恼</b>	<b>259</b>
		1 从来没有人会踢一只死狗	260
<b>第2篇 分析忧虑的基本方法</b>	<b>185</b>	2 如何使批评不能伤害你	262
1 掀开忧虑的神秘面纱	186	3 我所做过的蠢事	265
2 如何减少工作上一半的忧虑	191	4 小结	268
3 小结	194		
		<b>第6篇 保持充沛的活力</b>	<b>269</b>
<b>第3篇 从习惯着手改掉忧虑</b>	<b>195</b>	1 每天如何多清醒一小时	270
1 清除你现有思想中的忧虑	196	2 使你疲劳的原因	273
2 不要让小事使你失去信心	201	3 让家庭主妇青春永驻的秘方	275
3 估算事情的概率可以打消忧虑	204	4 培养4种良好的工作习惯	278
4 接受无法避免的事实	208	5 怎样驱赶工作中产生的沉闷	280
5 为忧虑设限“就此打住”	212	6 失眠了请不要忧虑	285
6 不要锯木屑	215	7 小结	288
7 小结	218		
		<b>第7篇 我是如何克服忧虑的</b>	<b>289</b>
<b>第4篇 获得幸福安宁的7种方法</b>	<b>219</b>	1 突然来袭的6大烦恼	290
1 改变你生活的几个字	220	2 我能在瞬间变成乐观的人	292
2 报复就是用别人的错误惩罚自己	227	3 如何消除自卑感	292
3 施恩不图回报	233	4 我生活在安拉的乐园中	295

# 目 录

## Contents



### 人性的优点

### *How to Stop Worrying and Start Living*

5 驱逐忧虑的5种方法	297	19 我找到了解除烦恼的方法	316
6 熬得过昨天，就过得了今天	299	20 我找到答案了	317
7 我拥有明天	300	21 让时间帮你解决一切	319
8 到健身房去	301	22 我逃过了鬼门关	320
9 我是“烦恼大王”	302	23 排忧解难一高手	321
10 一句经文救了我	303	24 停止忧虑令我长寿	322
11 我做过世界上最苦的工作	304	25 治疗忧虑的方法	323
12 我曾是世界上最大的笨蛋	305	26 找寻生命中的绿灯	324
13 永远给自己留条退路	306	27 洛克菲勒如何多活了45年	325
14 我听到了一个声音	308	28 我曾慢性自杀	330
15 警长找上我的家门	309	29 一个真实的奇迹	331
16 最大的敌人	312	30 如何克服自己的烦恼	332
17 不要让我进孤儿院	313	31 小结	333
18 折磨人的胃痛	314		

How to Win Friends & Influence People



# 人性的弱点

<<人类出版史上第三畅销书，你一生中最重要的的一本书。



# 原著序

这本书的完成

The Finish  of This Book

美国20多万部各种不同的书，是出版商近三十五年来出版的，读者大多难从中寻找阅读快感，因而不少图书亏了本。也许“大多”这两个字还是太客气了。最近一位全球一流的出版人告诉我说，作为一个拥有75年出版历史的公司，每出版8本书，7本要亏本。

我敢冒险再写这本书的原因在哪儿？书摆到你的面前，值得你阅读的原因是什么？很显然，这是两个值得看重的问题。

自1931年之后，我开始替纽约商界和职业人士举办一项教育课程。刚开始时，我只开办了演讲的课程……课程的目的就在于运用实际经验，训练成人在商业洽谈中能够按照自己的思想，更清晰、更有效而镇静地发表他们的看法。

但是天长日久，我发现有效的讲话训练固然是他们所需的，但他们最迫切需要的，则是在平常生活和交际中，跟人相处的技术训练。

就我自己来说，也迫切需要这种训练。现在回想起早些年曾经有过的惶恐不安的心境，如果那时就拥有手头的这本书，那么意义简直无法估量。

怎样跟人打交道，这应该是你所面临的重大问题，特别作为一个商人，这更加不可忽视。就算你是会计师、家庭主妇、建筑师，或者是工程师，这样的问题也难以回避。

前几年，在“卡耐基基金会”的资助下，有人曾作过一次调查，并且得到一项重要发现。这发现最终由“卡耐基技术研究所”证实。结果显示，一个人经济上的巨大成功，15%归于本人的技术和才智，85%归于人格和领导能力。

也是前几年的每一季度，我在费城工程协会和美国电机工程协会举办课程，大约超过1500名的工程师参加了我举办的讲习班。通过多年观察，我发现在工程中获得最高酬劳的人，往往不是懂得工程学知识最多的人。

雇用工程、会计、建筑或其他专业的技术人才，我们只需每周支付25美元到50美元的代价，而且市场上有这种能力的人用之不竭。但是除了技术、才智之外，如果他能够附加表达自我意识的力量，担任领袖的能力，或者还能具有激发他人的能力，很显然，他的收入会更高。

以约翰·洛克菲勒为例，他在事业如日中天时曾向白罗雪说：“和人打交道的能力，也可以看作一种可以购买的商品，就像糖和咖啡一样。我愿意为这种能力付出代价，而且比世界上任何东西都高。”

芝加哥大学和青年会联合学校，曾调查过这样一个问题：成人究竟需要什么？

花费25 000元和两年时间，调查的最后阶段，是在被看成是美国最典型的市镇“梅立顿和康耐铁克”举行的。调查邀请了梅立顿镇上每一个成年人作为访问对象，同时请他们回答156个问题。

调查人员所提出的这一类问题是，你的职业或专业是什么？教育程度如何？志愿是什



么？需要解决的问题是哪些？你如何利用业余时间？你的收入是多少？嗜好是什么？最喜欢的学科是什么……

这项调查后的结果显示，健康是一般人最注意的，其次人们注意的是，怎样了解别人，怎样与人相处，怎样使人喜欢你，怎样使他人认同你的想法。

倡导这项调查的委员会从中受到启发，决定为梅立顿的成年人，举办这一类的课程。但是找遍图书馆，却找不到这样主题的实用书籍，一本都没有。他们带着这样的问题去询问一位享誉世界的成人教育专家。教育家回答：“我知道那些成人需要什么，但是他们所需要的这类书，却从未有人写过。”

就我的经验来说，我知道他说的是真话，因为我自己也用了许多年在寻找这样一本关于人与人之间关系的图书。

在很多人的期望之下，我才尝试写了这样一本书，而且还是为我的讲习班写的，但愿你也喜欢它。

在写这本书之前，我曾经读过所有能找到的有关资料，甚至还包括“迪克斯”报纸信箱的回答、离婚法庭的记录、双亲杂志，以及多种著名的著述。与此同时，我还特别雇用了一位受过专门训练的人去研究和探索。他花了一年半的时间，去查阅各图书馆我可能遗漏的资料，深入各种心理学的专集，浏览了各种杂志文章，搜索了浩如烟海的伟人传记，只为找到各时代大人物是如何处理人际关系。

每个时代的伟人传记、领袖人物的生平年表，从凯撒到爱迪生，都在我的搜索之内。至于罗斯福总统一个人的传记，我就收集了一百多本。我们决定不惜任何时间、金钱，只为找到有史以来，人人用过的关于交友和影响他人的用之如神的良方。

我为此曾亲自拜访过闻名世界的成功人物，以便从他们身上找出在人际关系上用到的技术。

如此收集资料，我把他们变成一篇简短的演讲稿，题曰：“如何交友和影响他人。”开始这只是一个短篇，后来这一主题扩大开来，现在已变成一篇需要用90分钟宣讲的演讲稿了。很多年来，在纽约每一季的“卡耐基研究院”课程中，我都就这篇讲稿的内容发挥给学员们听。

演讲结束后，我还会叮嘱他们注意在外面的事务上和社交中加以实践，然后再回来交流实践的经验和成就。这真是极有趣味的一门课程！这些男女学员勇于自我改进，对于这种新式实验室的工作和想法具有非同寻常的热情。这也是为成人所设的、有且仅有的一所人类关系研究实验室。

本书和一般写作情形完全不同，它就像个孩子，靠实验室的栽培生长发育，是数千位成年人经验的结晶。

很多年前，总结出来的一套规则被我们印在一张不比明信片大的卡片上。到下个季度时，我们则把它印在一张比过去稍大的卡片上。然后卡片变成了小册子，再后来小册子变成了小书。书的尺寸、范围渐渐扩大充实，到现在已经十五年了，才变成了现在这本书。

这里所定的规则，不仅仅是理论或揣测，它神奇的效力几乎没人敢相信，但是它确实实实在在地改变了很多人的生活 and 习惯。

现在我手头就有这样一个例子。上次，一位拥有314名员工的老板加入了这个讲习班学习。多年以来，他无所顾虑地驱役、责骂他的员工，而他的嘴里根本就吐不出仁义和鼓励等字眼。最终使这位老板彻底改变他的人生观的是这部书中所讨论的原则。不久他负责的组织出现了忠诚、热忱、合作的气象，314名员工，由“仇敌”变成了“朋友”。

在讲习班的一次演讲中，他颇得意地说：“从前我在机构中巡走，从没有人主动招呼我，而是如避瘟神似的一看到我就把脸转过去。但现在不同了，他们都成了我的朋友，就连门外守门的都叫着我的名字向我招呼！”

现在这位老板盈利更多了，余暇也更多了，最重要的是在他的业务和家庭中，乐趣更多了。

为数不少的推销员运用了讲习班上的原则后，他们的销售记录很快提升，即使许多过去的顽固客户，现在也加入了他们的新客户行列。一些公司的高级职员，职权更大，薪水更是一路攀升。还有一位上个季度来讲习班做报告的职员说，在实施这些原则后，他的年薪涨了5000元。至于一位费城煤气公司的高级职员，过去由于不善于引导别人，已有降职的可能。但是在参加这次训练过后，不但降职的危机渡过了，而且待遇较原来有擢升。

在参加课程的聚餐会时，很多太太告诉我，在她们们的丈夫参加这项训练后，她们的家庭更美满快乐了。

威利姆·贾姆士是哈佛大学的名教授，他曾这样说过：“如果跟我们应有的成就做个比较，我们的潜能处于半睡眠状态，我们只利用了身心一小部分能源。在极限之内，还有不少能源，因为习惯而未能加以利用。”

有许多能源潜伏在你身心之中，因为习惯而不能利用。本书唯一的目的就在于，帮助你开发、利用那些孕育在你的身心之中尚未利用的财富。

假如你看完了这本书前三章，对于你的生活并没有丝毫的改变，我想至少对于你来说，这本书完全失败了！我认为，教育最大的目的，不仅是获取知识，更是实际的行动。

书是行动的书！