

卡耐基的人生智慧精粹

掌控人性弱点的 90个 有效处方

跨越时空的永恒经典

泽被后世的心灵福音

个人奋斗的精神圣经

卡耐基 著

景 青 译编

湖北长江出版集团

长江文艺出版社

卡耐基的人生智慧精粹

掌控人性弱点的 90个 有效处方

卡耐基 著

景 青 译编

· 湖北长江出版集团
长江文艺出版社

新出图证(鄂)字 03 号

图书在版编目(CIP)数据

掌控人性弱点的 90 个有效处方/卡耐基 著;景青 译编

武汉:长江文艺出版社,2006.9

ISBN 7-5354-3343-X

I. 掌…

II. ①卡…②景…

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(2006)第 083263 号

责任编辑:张远林

责任校对:黄黎丽

封面设计:徐慧芳

责任印制:左 怡 邱 莉

出版: 湖北长江出版集团
长江文艺出版社

地址:武汉市雄楚大街 268 号
邮编:430070

发行:长江文艺出版社(电话:87679362 87679361 传真:87679300)

<http://www.cjlap.com>

E-mail: cjlap2004@hotmail.com

印刷:公安县合美印务有限公司

开本:640 毫米×960 毫米 1/16 印张:22.375 插页:1

版次:2006 年 9 月第 1 版 2006 年 9 月第 1 次印刷

字数:266 千字 印数:1—10000 册

定价:25.00 元

版权所有,盗版必究(举报电话:87679307 87679310)

本社常年法律顾问:中国版权保护中心法律部

(图书出现印装问题,本社负责调换)

目 录

人际交往小诀窍

- 1 批评就像家鸽,最后总会飞回家里/1
- 2 给他想要的东西/6
- 3 激发他人的强烈需求/10

做个受人欢迎的人

- 4 真诚地关心他人/15
- 5 你的微笑价值百万/20
- 6 我能叫出五万人的姓名/24
- 7 倾听是最好的恭维/28
- 8 谈论别人感兴趣的话题/32
- 9 你是重要的/35

巧妙赢取他人的赞同

- 10 争论中没有赢家/38
- 11 千万别说“你错了!”/42
- 12 承认错误,在别人有机会说出来前/46
- 13 以友好的方式开始/50

- 14 让对方一开口就说“是”/53
- 15 多给他人表现的机会/57
- 16 让别人觉得那是他们自己的主意/60
- 17 从对方的角度去想/64
- 18 同情对方的意愿/67
- 19 激发一种高尚的动机/70
- 20 艺术性地表现出自己的意图/74
- 21 提出一个挑战/77

这样去说服他人

- 22 替人修面时,先涂一层肥皂/80
- 23 委婉指出他人的错误/84
- 24 先想想自己的错/87
- 25 用建议代替命令/90
- 26 保全他人的面子/92
- 27 激发出他人的潜能/95
- 28 给他一个好名,看结果如何/97
- 29 用信任去造就他人/100
- 30 学会给他人授权/103

平安快乐的要诀

- 31 保持自我本色/105
- 32 克服四种不良习惯/109
- 33 态度决定你的命运/112
- 34 不要试着报复/117

- 35 不要期望别人的感恩/121
36 珍惜你所拥有的/125
37 从损失中获利/129
38 多为他人着想/133
39 不合理的批评是一种掩饰了的赞美/138
40 撑开伞,避开责难之雨/141
41 学会自我批评/144

拥有成熟的心灵

- 42 对自己的行为负责/147
43 困难不意味着不幸/151
44 努力与不幸抗争/155
45 将信念付诸行动/159
46 发现独特的自己/162
47 学会接受自己/166
48 不要盲从因袭/170
49 不要令人乏味/175
50 先要值得喜欢/179

走出孤独,战胜忧虑

- 51 克服现代人的孤寂感/183
52 消除心中的忧虑/189
53 消除忧虑的奇妙公式/195
54 运用亚里士多德法则/198
55 将忧虑减半的四个步骤/203

- 56 让自己忙着/207
- 57 生活在今天的密封舱里/211
- 58 不要为小事而烦恼/217
- 59 计算事情发生的概率/221
- 60 接受不可避免的事实/224
- 61 让忧虑有个底限/229
- 62 不要试着锯木屑/234

防止疲劳,永葆活力

- 63 每天多清醒一小时/238
- 64 学会放松自己/242
- 65 对工作充满乐趣/245
- 66 说出你的心事/248
- 67 不要为失眠而忧虑/251

规划工作,善于理财

- 68 找到一份适合你的工作/254
- 69 如何聪明地花钱/257
- 70 夫妻间的职业冲突/262
- 71 做好你的家庭预算/266

营造幸福快乐的家庭

- 72 切勿喋喋不休/269
- 73 不要试图改造对方/273
- 74 不要过分指责对方/275

- 75 真诚地欣赏对方/278
- 76 注重生活中的细节/281
- 77 家庭内部也应有礼/284
- 78 与女性相处的艺术/287
- 79 与男性相处的艺术/293
- 80 别做婚姻的文盲/297

你是沟通高手吗

- 81 演讲,让你的前途不可限量/299
- 82 只要有信心,没有学不会的/302
- 83 实践,并持之以恒/305
- 84 克服你的恐惧心理/308
- 85 不打无准备之仗/311
- 86 对自己的话题充满热情/314
- 87 要赢得听众的赞同/318
- 88 保持自己的个性/321
- 89 注意你的演讲台风/324
- 90 运用记忆中的印象法则/328

第

1

课

批评就像家鸽，最后总会飞回家里



尽量去了解别人，而不要用责骂的方式。设身处地地想，他们为什么要这样做，这比批评责怪要有益得多，而且让人心生同情、忍耐和仁慈。



我在这古老的世界里，盲目地行走了三十多年，然后才豁然领悟……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，无论错误到怎样的程度。

批评是没有用的，它只会让人采取守势，而且竭力替自己辩护。批评也是危险的，它常常会伤害了一个人的自尊、自重，并激起他的反抗。

德国军队里的士兵们，在发生某一件事后，不允许立即申诉、批评。他只能怀着满腹的怨气睡去，直到这股怨气消失。如果他立即申诉，就会受到处罚。在我们日常生活中，似乎也有这样的必要——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。

历史上，你可以找出很多很多批评毫无效果的故事。

没发出去的信

林肯是人类有史以来最完美的统治者之一。他与人相处的秘密是什么？

他年轻的时候，既爱评论是非，还常常爱写诗讽刺别人。他常把写的诗故意丢在乡间小路上，让当事人很容易发现。

其中有封信导致的后果，却使他终生难忘。

1842年，他写了一篇文章讽刺一位政客——西尔斯，结果被人们引为笑料，一向自视甚高的西尔斯愤怒至极，查出写信的是林肯后，他当即下战书要求同林肯决斗。尽管林肯不喜欢决斗，为了维护荣誉，他不得不接受了挑战，并为此而苦练剑术。幸好到决斗的最后一刻有人阻止了他们。

自此他不再随意为任何事指责任何人。

1863年7月1日，盖茨堡战役打响了。7月4日，李将军率领伤兵败将撤到波多马克河边，前有暴雨倾盆，河水高涨，后有追兵，林肯觉得真是天赐良机。于是一道道下命令给米迪将军，让他立即追击李将军。米迪将军不但没有行动，还故意拖延时间，寻找各种借口，贻误战机，最后李将军越过波多马克河，顺利南逃。

林肯勃然大怒，对着儿子吼道：“老天，这究竟是怎么了？”极端失望之际，他坐下来给米迪写了一封信，以表达他的不满。

亲爱的将军：

我不信你对李将军逃走会感到遗憾。他就在触手可及之处，只要他一被俘，就意味着战争的结束——加上我们最近的胜利。上星期一你不能擒住李将军，现在他逃到波多马克河南边去了，

战争势必会延续下去,你又如何保证成功呢?盼望你成功是不明智的,而且我也并不期望你现在做得更好。时机一去不复返,我真的是非常遗憾!

只是,米迪将军从来没有看到过这封信,因为林肯并没把这封信邮出去!也许当时林肯在想,无论如何,事情已经发生了,如果把这封信寄出去,除了能暂时缓解他的感情外,没有其他用处,米迪也许会竭力为自己辩解,会反过来攻讦他。使大家都不痛快。或许还有可能危及他的前途,迫使他离开军队。

于是,林肯把信丢到一边。经验告诉他:尖刻的批评和攻讦,几乎都是无效的!

所以,让我们记住,与我们相处的对象并不是理性的生物,而是饱含着情绪、偏见、自负和虚荣的东西。只有不聪明的人才批评、指责和抱怨别人,的确,很多蠢人都是这样做的。若要宽恕了解他人,那就需在人格、克己上下功夫了。而伟人正是从对待小人物的行为中显示其伟大的!

我不知道错在哪里

罗斯福和塔夫特总统之间有段广为人知的争论——这场争论导致了共和党的分裂,而使威尔逊进了白宫,使他在世界大战中,留下了勇敢、光荣的一页,而且还改变了历史的趋势。

让我们简单回忆一下当时的情形:

1908年,罗斯福离开白宫的时候,共和党的塔夫特被指选为总统。然后,罗斯福去非洲狩猎狮子。当他回到美国时,情形就发生了变化。他看到塔夫特作风守旧,非常愤怒。他公然抨击塔夫特,想要自己连任第三任总统,并且计划组织“进步党”。这几乎毁灭了共和党。在

接下来的选举中,塔夫特和共和党,只获得两州的选票。这是共和党有史以来最大的一次失败。

罗斯福责备了塔夫特,可塔夫特是否承认自己有错呢?当然没有。塔夫特两眼含着泪,说:“我不知道怎样做,才能和我已做的不同。”

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,那就是罗斯福所有的批评,并没有使塔夫特觉得自己

不对。塔夫特只是尽力替自己辩护,眼中含着泪水,反复地说:“我不知道自己到底有什么错!”

我不说任何人的不好!而只说我
所知道的每一个人的好处!

富兰克林在年轻的时候,并不伶俐,后来却成为处世待人极有手腕

和技巧的人,甚至担任过美国驻法大使。他成功的秘诀是:“我不说任何人的不好!”他说,“而只说我所知道的每一个人的好处!”

这情形你可以明白,人类的天性是做错事只会责怪别人,而绝不会责备自己。你我都是如此。所以当你我明天要批评别人的时候,就想想这些人。

批评就像饲养的家鸽,最后总是会飞回家的。要知道,我们要矫正或谴责的人,他也会为自己辩护,而反过来谴责我们的。就像温和的塔夫特,他要这样说:“我不知道错在哪!”

约翰森博士说:“上帝在末日之前,还不打算轻易审判别人!”
你我又为什么要随意批评人呢?

记了一辈子

著名的心理学家斯金勒通过动物实验证明:因好行为而受到奖赏的动物,它学习得更快,也更持久;因坏行为而受到处罚的动物,它学习的速度和持续力都比较差。这个原则用在人的身上也一样。

心理学家汉斯·赫尔说：“更多证据显示，我们都怕受人指责。”

因批评而引起的怨愤，常常使亲人、朋友情绪低落，对改变事实却毫无益处。

更多的证据显示，我们都害怕受人指责。

我年轻时，总想让别人对我印象深刻。我曾给美国一位极负盛名的作家戴维斯写过一封信，想请他告诉我，有关他写作的方法。

几个星期后，我收到一封信，信上附注着这一句：“信系口述，未经过目。”这句话，引起了我的注意，这表明了他一定是位事务繁忙的大人物，而我却一点也不忙。为了引起这位大作家的注意，我写了一封简短的回信，后面也加上这句：“信系口述，未经过目。”

戴维斯不屑再给我回信，而是把那封信退了回来，下面潦草地写着：“你风格恶劣，无以复加。”

是的，我做错了，或许我应该得到这样的斥责。可是，人性使然，这使我对他怀着极度的愤恨。甚至十年后，我知道戴维斯去世的消息时，我心里还深深恨他。而我却羞于承认，他给我的伤痕。

如果你明天要激起一股愤恨，使人痛恨你十年，一直到死，你只要发表一通刻薄的批评就可以了。

当我们要批评一个人的时候，应该记住，与我们相处的对象并不是绝对理性的动物，而是充满了情绪、偏见和虚荣的东西。

让我们尽量去了解别人吧，了解就是宽容！

那么，就从现在开始，让我们从自己做起！扫净自家门前雪，再管他人瓦上霜吧！

不要批评、责怪或抱怨他人！



第

2

课

给他想要的东西



促使人将自身潜力发展到极限的最好办法是赞赏和鼓励。



你想过没有？天底下只有一种方法可以使人做任何事，只有一种，那就是给他想要的东西。

你可以威逼他，可以解雇他，可以恐吓他，这些粗劣的方法都会带来不良的后果。其实，哲学家杜威曾说过人类本质里最深远的驱动力是希望具有重要性，渴望被人肯定。

我是狄林格

林肯写信曾说：“每个人都喜欢受人赞赏。”威廉·詹姆士也这样说过：“人类本质最深层的需求，就是渴望被人重视。”他并不是说“希望”，或“欲望”，而是说了“渴望”。

这是种亟待解决的人类“饥饿”，少数懂得诚挚地满足他人这种内心欲望的人，就可以将他人掌握在自己手掌之中。

这种“希望自己具有重要性”的感觉,是人类和动物一项重要的差别。假如我们的祖先没有这种“希望具有重要性”的炽烈冲动,我们就不会有文化,跟其他动物差不多了。

就是这种渴望,激起一个没有受过良好教育,在一家杂货店工作的贫困店员,翻遍了整个堆满杂货的大木桶,找出他用五角钱所买的几本法律书籍,痛下决心去研究。这个杂货店员的名字叫林肯。

这种渴望,激发了狄更斯写出他不朽的名著。这种渴望,使克利斯多弗尔完成了他的设计。也就是这个欲望,使你城市里的巨富,建造一座他所需要的大房子。这个渴望,能使你穿上最新潮的服饰,驾驶最漂亮的轿车,谈你自己聪明伶俐的孩子。也就是这种渴望,使许多青少年成为盗匪。前任警察总监莫洛尼曾说:“现在很多年轻的罪犯,充满着对虚名的盲目追求,被捕后他们的第一个要求就是在报纸上出风头。只要能看到自己的相片和著名的运动员、明星以及政客一起登在报纸上,进刑室坐电椅那是另外一回事了。”

洛克菲勒为了满足这种“具有重要性”的渴望,捐钱在中国北平建造最现代化的医院,照顾了许多他没有见过面,同时也永远不会见面的贫民。相反,狄林格做土匪、抢银行、杀人,也是在满足自重感。当警方人员搜捕他时,狄林格奔进别人家农舍里……他以他是第一号公敌为荣,所以他大声地说:“我是狄林格……我不会杀害你,但我要你知道我是狄林格!”



杜威曾说过人类本质里最遥远的驱动力是希望具有重要性,渴望被人肯定。



斯考伯的秘诀

历史上,有两个人年薪百万,其中之一就是斯考伯。

卡耐基每年要花百万聘用斯考伯，他获得高薪的秘诀就在于他精于人事，懂得怎样与人打交道。只有我们运用它，它就会改变我们

的生活，他说：

促使人将自身潜力发展到极限的最好办法是赞赏和鼓励。

我想，我的能力就在于激发人们的热情。促使人将自身潜力发展到极限的最好办法是赞赏和鼓励。

来自上级的批评，最容易挫杀一个人的锐气。我从不批评任何人，奖励是使人工作的动力，所以，我不吝赞赏，讨厌挑剔，我最喜欢的就是真诚、慷慨地赞美他人。

这就是斯考伯的秘诀！而我们一般人做的却恰恰相反！对不喜欢的东西，溢于言表，对喜欢的却惜言如金。

斯考伯先生还用他丰富的阅历和经验告诉我们，无论什么人，不管他多么尊贵或伟大，在受到赞赏的情况下，比在受到批评的情况下，工作会更卖力，效果会更好。

真诚的赞赏，也是洛克菲勒成功管理人事的一个秘诀。比如他的一个合伙人贝德福特，在南美的一笔生意中，使公司亏损了一百万元。洛克菲勒对他并没有任何批评或指责，尽管他可以这样做。他知道贝德福特已尽了最大的努力，而且这件事已过去了。所以他找些可称赞的事，说他幸而保全了他投资金额的百分之六十。洛克菲勒说：“那已经不错了，我们不可能每件事都做得那么好。”

就喜欢你现在的样子

在日常生活中，我们常常忽略的美德之一便是赞赏他人。

我们会照顾儿女、朋友的身体，却忽视了他们要照顾他们的自尊，忽略了要感谢他们的语言。这些美妙的语言会在他们的记忆深处歌吟，犹如晨星奏出的乐章。我们常常会在心里感激自己的爱人，却从来没

有说出来过。

有个朋友的妻子参加了一种提升自我的课程，回家后她要先生列出六种能让她变得更理想的事项。这位先生很吃惊，因为，要他举出六件事情，实在是简单不过，他可以列出上千个让她变得更好的事项，但是，他没有那么做，而是告诉她：“让我想想，明天早上告诉你。”

第二天早上，他起了个大早，打电话要花店送六朵红玫瑰给她妻子，并且在纸条上附上一句：“我想不出有哪六种事希望你改变，我就喜欢你现在的样子。”

傍晚回家时，你猜谁在门口等着他呢？对，他妻子，几乎是含着眼泪的。

后来，她再去上课时把这件事告诉了别人，很多女士说，这是她们听到过的最贴心的话。我的朋友也因此体会到赞赏的力量。

准备好了吗？我的朋友，当你的儿女从学校带回一份好成绩单，当孩子第一次做了一个鸟笼，当你的爱人为你精心准备了一份晚餐，当朋友工作上取得一点点进展，别忘了，你给的欢乐，给的赞赏，这是一种美德。在你每天的生活中，别忘了给人们留下一点赞美的温暖，一点点赞美的星星之火，可以使友谊燎燃！

不要再去想我们自己的成就和需要，让我们多发现别人的优点，把对人的恭维、谄媚忘掉，给予他们真诚的赞赏。而别人对你所讲的，将会重视和珍惜一辈子……即使你已把这件事忘了很久，他还牢牢记着你所说的话。

——  ——
一点点赞美的星星之火，可以使
友谊燎燃！
——  ——

献出你真实、诚恳的赞赏。

