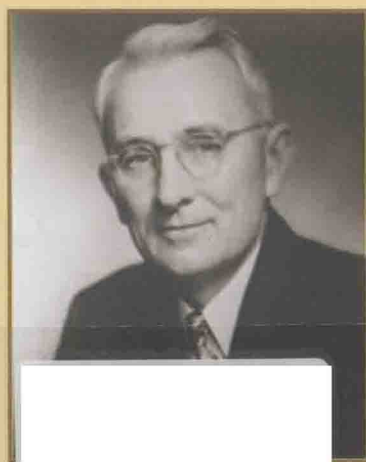


伟大的心灵导师

DALE CARNEGIE' S
LIFETIME PLAN FOR SUCCESS

人性的弱点 全集



[美] 戴尔·卡耐基 著

泳冰 译

HOW TO WIN FRIENDS
AND INFLUENCE
OTHERS & HOW TO
STOP WORRYING
AND
START LIVING

黑龙江科学技术出版社

伟大的心灵导师

DALE CARNEGIE'S
LIFETIME PLAN FOR SUCCESS

人性的弱点全集



[美] 戴尔·卡耐基 著

泳冰 译

HOW TO WIN FRIENDS
AND INFLUENCE
OTHERS & HOW TO
STOP WORRYING
AND
START LIVING

黑龙江科学技术出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

人性的弱点全集 / (美) 戴尔·卡耐基著 ; 泳冰译
— 哈尔滨 : 黑龙江科学技术出版社, 2016.8
ISBN 978-7-5388-8874-4

I. ①人… II. ①戴… ②泳… 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(2016)第 154744 号

人性的弱点全集

RENXINGDE RUODIAN QUANJI

作 者 (美) 戴尔·卡耐基

译 者 泳 冰

责任编辑 梁祥崇

封面设计 子 林

出 版 黑龙江科学技术出版社

地址: 哈尔滨市南岗区建设街 41 号 邮编: 150001

电话: (0451) 53642106 传真: (0451) 53642143

网址: www.lkcbs.cn www.lkpub.cn

发 行 全国新华书店

印 刷 北京市房山腾龙印刷厂

开 本 787 mm × 1092 mm 1/16

印 张 19

字 数 330 千字

版 次 2016 年 8 月第 1 版 2016 年 8 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5388-8874-4 / Z · 1318

定 价 35.80 元

【版权所有, 请勿翻印、转载】



前言



“一个人的成功与否,只有15%取决于他的专业知识,其余85%则取决于他语言表达、领导他人及激发他人工作热情的能力。”由此可见,一个人的成功,仅仅凭专业知识是不够的,还要具备高超的人际交往能力。

戴尔·卡耐基(1888—1955),被誉为是20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师,美国现代成人教育之父,美国著名的人际关系学大师,西方现代人际关系教育的奠基人。在20世纪初,他开创的“人际关系训练班”遍布世界的各个角落。他通过对人性的洞察,结合大量普通人取得成功的事例,以演讲和书籍唤醒了无数迷惘者的斗志,激励他们迈向成功。他的《人性的优点》和《人性的弱点》曾被数不清的政界漫画、小说等书籍争相引用、诠释,甚至是模仿。他的著作被译成多种语言,创造了“出版史上的奇迹”,每一代人都能够从中找到新发现,找到与自己的生活相贴近的事例。而他的《人性的弱点》一书,更是继《圣经》之后世界出版史上第二大畅销书。

卡耐基的学生来自社会的各个阶层,因此,他写的书实例很多,也非常有说服力,那些实例都是他在与别人的交谈中得到的那些人的亲身经历和想法。虽然书中所提到的一些知名人士,如今的读者恐怕会稍显陌生,但其中所蕴含的为人处世的道理和技巧却是相通的,到什么时候都不会过时。卡耐基的课程与书籍就像一盏明灯,指引着世界上千千万万的人获得成功与幸福。

时至今日,在教导人们追求自我进步和获得成功的书籍中,它们仍是必读的经典之作。

《人性的弱点全集》讲解了卡耐基为人处世方面诸多的人生感悟和宝贵的生活经验,以及如何克服心理的弱点、掌握语言的技巧、成为出色的演讲家。

阅读卡耐基的书,犹如与一位资深的导师面对面地沟通,亲切的言语、简明的道理无不让你的心灵为之感动。它将循序渐进地为你指出人生的方向,带领你走上幸福、成功之路。

“教育是应付生活局势的能力”,假如你在读过此书后只是学会了知识而未采取任何行动,那么这本书对你来说就是一个失败,因为教育的目的“不是知识而是行动”。

目 录

CONTENTS

第一章 与人相处的基本技巧

如想采蜜,请勿打翻蜂巢	3
真诚地赞赏他人	11
激发他人的强烈需求	21

第二章 如何让他喜欢你

到处都受欢迎的方法	39
给人留下良好印象的简单方法	50
牢记他人的名字	57
学会倾听他人讲话	65
如何增加你的吸引力	73
如何使人即刻喜欢你	76

第三章 为人处世的十条原则

争论中没有赢家	89
---------------	----

避免树立敌人	95
如果你错了,坦诚地承认吧	104
一滴蜂蜜的	110
一开始就让对方说“是”	116
学会倾听	120
与他人合作的秘密	124
一个给你带来奇迹的原则	129
同情的力量	134
给他创造一个高尚的动机	141
戏剧化地表现你的想法	146
激起他人求胜的欲望	150

第四章 改变他而不伤害他

从赞扬和感激开始	155
如何去批评别人而不会被人怨恨	160
先说出自己的错误	163
没有人喜欢接受命令	167
给人留面子	169
赞扬的魔力	172
送人一个好名声	175
让对方觉得问题并不难解决	179
让人们乐于按照你的想法去做	183

第五章 成为成功的演讲家

掌握演讲的基本技巧	189
培养自信心	200

快速简单的成功演讲方法	211
为演讲做好充分的准备	220
使你的演讲充满活力	229
与听众一起感受你的演讲	233
使简短演讲获得行动响应	239
用演讲向听众说明情况	247
使人信服的演讲	253
即席演讲	260
沟通的艺术	266
介绍演讲者、颁奖和领奖	272
怎样组织较长的演讲	279
运用自己所学的方法	291

第一章 与人相处的基本技巧

与人相处时，让我们尽量去了解别人，而不要用责备的方式吧！让我们尽量设身处地地想想，他们为什么要那样做。这样做比批评本身更有益处。况且，这样做更能使人与人之间多一些同情、宽容和仁慈的心。

第一章 与人相处的基本技巧



如想采蜜,请勿打翻蜂巢

“我将一生之中最宝贵的时光都献给了别人,我试图为他们带去欢乐,让他们感到幸福,可我得到的一切却是不公正的待遇,这就是我成为一个亡命徒的原因。”这是阿尔·卡朋——一个臭名昭著的社会公敌所说过的一段话。虽然他最终在芝加哥被处决,但在他临近末日时都未曾对自己犯下的滔天罪行有一丝愧疚感。他始终认为自己是造福人民——只是社会误解了他,不肯接受他而已。

声名狼藉的“纽约之鼠”——达奇·舒尔茨也是如此,他已在一场江湖纷争中被夙敌杀死,但在其生前接受采访时,也曾表示自己是造福民众的好人。

我曾和纽约辛辛监狱的监狱长刘易斯·劳斯就这个问题通过几次信。他表示:辛辛监狱里的犯人很少有人认为自己是坏人。与你我一样,他们都会为自己犯下的错误进行辩解。他们会告诉你为什么要撬开保险箱,为什么要扣动扳机。大多数人都能为自己的犯罪动机找到理由,无论是否合乎逻辑,他们总会为自己辩解一番。也正因如此,他们始终认为自己根本不应该被关进监狱。

如果像阿尔·卡朋、达奇·舒尔茨这些暴徒及监牢里的诸多亡命之徒都未曾对自己所犯下的罪行有过丝毫悔过,那么生活在你我周围的人又是怎样的呢?

多家连锁机构的创办者约翰·沃纳梅克曾公开承认:“早在三十年前,我就明白了这样一个道理:批评别人是种愚蠢的行为。因为,仅仅是克服自身的缺陷已经是件非常困难的事情了,我又怎能抱怨上帝没有将智慧公平地赐予人类呢?”

沃纳梅克早就领悟到了这一点,可我却在这个世界上跌跌撞撞地探索了三十余年,才稍有领悟:不论一个人做错了什么事,造成了多么严重的后果,十

有八九不会感到自责。

世界闻名的心理学家史金勒通过动物实验证明：动物的行为被认可，并受到奖励时，其学习速度往往突飞猛进，持久性也很强；反之，当动物的行为不被认可，并遭到处罚后，其学习速度与持久性都较前者差。后来证实，这一研究结果同样适用于人类。批评不但不会改变事实，反而会招致怨恨。

心理学家希勒说过：“大量事实显示，我们都希望能够得到赞扬，就像我们都害怕受到指责一样。”

批评会使他人恼羞成怒，常常使雇员、朋友，乃至亲人的自尊心受到极大的伤害，并且对于想要改变的状况毫无益处。

俄克拉何马州的乔治·约翰逊是一家建筑公司的安全检查员，负责检查工地上的施工人员是否戴好了安全帽等。据他报告，每当他发现工人们在工作时间没有按照要求戴好安全帽时，他就会借用职务上的权力要求他们立即改正自己的错误。可结果往往是：受到指责的工人们都很不高兴，而且只要约翰逊一离开，他们便会摘掉安全帽。

基于这种情况，约翰逊决定改变自己的工作方式。当他再次看到工人们在工作时间不戴安全帽时，便会上前询问帽子是否戴着不舒服，或大小不合适，并语重心长地向工人们讲述戴好安全帽的重要性，委婉地建议他们工作时不要脱掉安全帽。约翰逊的工作方式一经改变，就有了明显的效果，工人们纷纷遵从这一规章制度，再也没有人表现出不悦来了。

这类事件古往今来真是不胜枚举。让我们再看一看下面这个事例：西奥多·罗斯福和塔夫脱总统之间有段世人皆知的争论——这场争论直接导致了共和党的分裂，使伍德罗·威尔逊坐享渔人之利，最终进入了白宫，并在第一次世界大战中写下了辉煌的一页。

让我们简要地回顾一下这段历史。1909年，罗斯福离开白宫到非洲去猎狮。共和党的塔夫脱当选为继任总统。当罗斯福回到美国后，他对塔夫脱秉持的保守作风大为不满。除了公开指责塔夫脱之外，罗斯福还准备再度出来竞选总统，并打算另组“进步党”。然而，这种做法几乎导致了共和党的瓦解。结果，在接下来的总统选举中，共和党只赢得了佛蒙特州和犹他州两个区的选

票。这是共和党有史以来所遭受的最严重的惨败。

罗斯福对塔夫脱的保守作风大肆谴责，那么塔夫脱是否承认自己犯错了呢？当然没有，他含着热泪为自己辩解道：“我不明白我做了什么。”“我不知道究竟该怎样做才能和我以前所做的有所不同。”既然如此，那么到底是谁做错了呢？是罗斯福，还是塔夫脱？坦白地说，我也不清楚，这并非我所关心的事情。我所知道的一切就是：罗斯福对塔夫脱的一番指责并未让塔夫脱感到自己犯了错，反而使塔夫脱拼尽全力为自己的行为辩解。

下面让我们再来回顾一个重要事件——蒂波特山油田出租事宜舞弊案。这一事件曾在20世纪初期引起了极为强烈的公众舆论，整个国家都为之震惊。在那一代人的记忆中，美国政坛上还从未发生过这样的丑闻。事件的详情是这样的：

当时，哈定总统的内政部长艾伯特·福尔被授权主管政府在蒂波特山油田的出租事宜。福尔部长是否进行了公开招标呢？没有，他直接把这块肥肉抛给了他的朋友杜梅克。那么杜梅克又做了什么呢？他“借给”了福尔部长十万美金的“贷款”。合同交接完毕后，福尔部长又利用职权，命令海军进驻该区，将那些有意投标的竞争者全部赶走，以防周围油井吸干该区的原油。被强行赶走的竞争者只好将此事诉诸法律，将蒂波特山油田竞标丑行告上了法庭。这桩丑闻轰动了全美国，几乎使哈定总统执政政府瓦解，共和党也几乎垮台，福尔部长也因此开始了狱中生活。

福尔部长遭受了公众强烈的谴责——这几乎是普通人一生都不会遭遇的事件。那么，他是否为自己所做的一切感到懊悔呢？没有，他根本没有丝毫悔意！多年以后，当胡佛总统在一次公开演讲中提到哈定总统之死是由于一个朋友的出卖郁郁而终时，福尔的夫人从椅子上跳了起来，她挥舞着拳头，失声叫道：“你在胡说什么！哈定是被福尔出卖的吗？不！我丈夫从未背叛过任何人。即使用堆满了黄金的房子来诱惑他，他也不会选择背叛！是别人出卖了他，才使他被钉在十字架上充当了牺牲品。”

说到这儿，我们终于看清楚了，这就是人类的天性——做错事情之后只知道责怪别人。事实上我们每个人都是如此。看清这一点后，我们就应该记住：

当你我在今后的生活中想要开口责备他人时，千万不要忘记阿尔·卡朋、达奇·舒尔茨和弗尔。我们应该明白：批评就像被驯服了的鸽子，它终究会寻到主人的家；我们想要批评或谴责的人总会为自己辩护，并反过来指责我们，或像塔夫脱那样，以“我不知道究竟该怎样做才能和我以前所做的有所不同”来回应你。

1865年4月15日清晨，在林肯被袭的那家福特戏剧院对面的一家小客栈内，身体瘦削的林肯正奄奄一息地斜躺在床铺上。床铺上方，挂着罗莎·博纳尔的名画——《马市》的廉价复制品，屋内一盏煤气灯正闪着惨淡的黄色光晕。

在林肯垂危之际，美国陆军部长史坦顿说道：“躺在这里的是人类有史以来最完美的统治者。”

那么，林肯成功的处世秘诀是什么呢？我曾对林肯的一生做了整整十年的研究，后经三年的潜心创作，完成了《林肯传》一书。我已尽了最大的努力对林肯的性格和家庭生活做了详尽的研究，在他待人接物方面上更是颇有心得。林肯也很喜欢批评别人吗？是的，的确如此。在林肯住在印第安纳州湾谷的时候，他年纪尚轻，不但喜欢评论是非，还常写信或诗来讽刺别人，并且常常把这些写好的信件丢在收信人必经的乡间小路上。其中有一封信使一位当事人的心中燃起了怒火，以致终未能得以平息。

林肯在伊利诺伊州斯普林菲尔德做见习律师的时候，依然习惯于在报上发表文章抨击他的反对者。1842年秋天，林肯像往常一样再次写文章抨击一位自命不凡的政客詹姆士·席尔斯。林肯在《斯普林菲尔德时报》刊登了一封匿名信，将詹姆士·席尔斯大肆讽刺一番，小镇的人看过那封匿名信后，个个捧腹大笑。然而，席尔斯是个性情敏感而骄傲的人，当席尔斯看过那封匿名信后，不由得恼羞成怒。经过多方努力，席尔斯终于查出那封匿名信出自林肯之手，于是他跳上马前往林肯的住所，向他下了挑战书。林肯不想出手，但是又不得不为了荣誉而战。林肯的手臂很长，所以在挑选兵器时，他选了一把骑士用的长剑，并向一位西点军校的毕业生学习剑术。到了决斗那一天，两人在密西西比河的一座沙洲处碰面，准备决一死战。就在千钧一发之际，他们的同伴

及时阻止了他们。

这是林肯一生之中最惊心动魄的一件事，但也让他从中学到了极为重要的一课。从那以后，他再未写过一封具有污蔑性的信件，再也没有取笑过任何人，再也没有因为任何事件批评过任何人。

美国内战期间，林肯曾多次更换波多马克军的将领，但这些将领却屡战屡败，令林肯失望至极。全国大半的人都在痛骂那些战败的将军，但林肯对此却始终保持沉默。他最喜欢的一句名言是：“不要对他人妄加评论，这样才不会遭到他人非议。”

当林肯夫人和其他一些人恶言讥讽南方人的时候，林肯做出了这样的回应：“不要批评他们，如果我们正遭受着相同的境遇，大概也会和他们一样。”

1863年7月1日，美国打响了葛底斯堡战役。7月4日晚，当南军李将军带领残兵败将向南部撤退的时候，天空乌云密布，随即下起了瓢泼大雨。当他们退到波托马克河时，发现河水猛涨，部队根本无法通过，与此同时，身后的北军正在追来。李将军完全陷入了困境之中，根本没有办法逃脱。林肯早已看出了这一点，这正是将李将军所率军队一举歼灭，并结束战争的天赐良机。因此，林肯立即发出电报，命令米德不要召开军事会议，转而全力围攻李将军，并火速派出一名特使去见米德，要求他立即采取行动。

米德将军又是怎样做的呢？他违反了林肯发出的命令，坚持召开了一次军事会议。他犹豫不决，一再拖延，并多次给林肯发电报，用尽种种托词就是不肯发动进攻。最后，河水退了，李将军带着他的部下成功地渡过了波托马克河，逃过了一场劫难。

林肯得知李将军逃跑的消息后勃然大怒。他冲着儿子罗伯特大声喊道：“这是什么意思？上帝啊！他们明明在我们的掌控之中，只要我们伸出手来，他们就会成为我们的俘虏；但我用尽办法却无法让自己的军队向前挪动一步。在那样的情况下，任何一个将领都可以将李将军一举歼灭。如果我是驻守在那儿的将军，也一定可以让他束手就擒。”

在极度的失望之中，林肯给米德将军写了一封信。别忘了，这一时期的林肯在措辞上比以往任何时候都更加保守。也正因如此，以下这封写于1863年

的信,已将林肯内心的极端不满表现得淋漓尽致了。

尊贵的将军:

我想你一定没有意识到放虎归山的危害性。李将军本已在我们的掌控之中,只要他被擒获,再加上近来取得的成功,战争一定可以胜利结束。可现在,只因你上星期一未能顺利擒获李将军,战争极有可能无休止地延续下去。良机在手时你都未能将其擒获,现在,他已经成功地逃到波托马克河南岸,你又如何凭借手中的六成兵力获得成功呢?我对你大获全胜已不抱任何期望。恐怕你以后也无法做出更大的成就。良机一去不复返,为此我感到非常遗憾。

试想,米德将军读到这封信时会做何反应呢?事实上,米德一直没有看到这封信,因为林肯根本没有将信寄出。这封信是在林肯去世后,人们在他的文件中找到的。我猜想——但这仅仅是猜想——林肯在写完这封信后,望着窗外,心想:“等等,也许我不该这样草率行事。安稳地坐在白宫向将领们发号施令当然是件非常容易的事情,假如身在葛底斯堡的人是我,看到满地血腥的人是我,听到士兵尖声惨叫的人是我,我也不会如此急着去进攻了。也许我跟米德一样脆弱,难免会做出相同的选择。现在说什么都已太迟了。如果我寄出这封信,的确可以使我的情绪得以宣泄,可除此之外便再无任何益处。米德看完信后一定会产生抵触情绪,身为指挥官的他将不能充分发挥他的能力,而且,也许这样做最终会迫使他辞职,不再为国家效力。”

因此,正如我上面所说的那样,林肯最终选择把这封信扔在一旁,因为他已从痛苦的教训中学习到了,尖刻的批评或斥责根本毫无意义。

在罗斯福任职期间,每当他碰到棘手的问题时,总会将身体向后一靠,眼望着白宫办公室墙壁上那张巨幅林肯画像,反复地问自己:“如果林肯处在我这样的境遇之下,他会怎么办?他会怎样解决这个问题呢?”

如果下次我们抑制不住自己想要责备他人时,就让我们掏出一张五美元纸币,看看上面的林肯头像,问问自己:“如果林肯处在我这样的境遇之下,他会怎么办?”

你是否也在生活中发现过处世态度有待改进的人呢？能够看到这一点固然不错，但我们为什么不能先看看自己身上是否也有这样的过错呢？从自身出发，改掉身上的缺点，远比指出他人的错误得到的好处要多——没错，而且这样做还可以减少危险性。孔子曾说过这样一句至理名言：“各人自扫门前雪，莫管他人瓦上霜。”（注：这句话不是孔子说的。）

在我年少时，总是喜欢在人前表现自我，力图给他人留下深刻的印象。一次，我鲁莽地给察哈丁·戴维斯——一位英国文坛上举足轻重的风云人物寄去一封信。当时，我正着手准备一期有关作家的期刊。我请戴维斯告诉我他的写作方式。在此之前，我曾收到过一个人的来信，信末写道：“仅凭口述，尚未过目。”这句话给我留下了极深的印象，回信人用这句话显示自己是个了不起的大忙人。于是，我在写给戴维斯的信中也写下了这样一句话。事实上，我一点儿也不忙，只是想用这种特殊的方式给戴维斯留下深刻的印象。

结果，戴维斯对我的信根本不屑一顾，只是把我的信退了回来，并在末尾草草地写着：“你的傲慢无礼真是无与伦比。”没错，我确实是弄巧成拙了，得到这样的结果也是咎由自取。然而，作为一个常人，我当时还是十分恼怒，甚至在这件事过去十年后仍耿耿于怀。后来，当我获悉戴维斯辞世的消息时，心中所想的仍是他带给我的伤害。

想要燃起他人心中的怒火，是件非常容易的事，只要随意发表一些尖酸刻薄的见解就可以了。

与人相处时，我们应记住，人并不是一种绝对符合逻辑的动物，而是一种情绪多变、有成见、自负而虚荣的动物。

刻薄的批评使英国著名小说家托马斯·哈代放弃了写作，也使英国诗人托马斯·查特顿走上了不归路。

本杰明·富兰克林年少时处事并不老练，但其后来在与人相处时却能做到游刃有余，极具外交能力，最终成为美国的外交大使出使法国。他走向成功的秘诀是：“我从不说任何人的缺点，只强调他人的优点。”

只有愚蠢的人才去批评、指责或是抱怨他人。但是，想要做到善解人意和宽恕他人，则需要一定的修养和自制力。卡莱尔曾说过：“伟人以对待小人