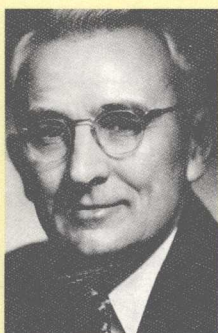


20世纪最伟大的心灵导师

戴尔·卡耐基

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

人性的弱点
全集



Dale Carnegie

[美] 戴尔·卡耐基/著

中国发展出版社

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

Dale Carnegie

[美] 戴尔·卡耐基 / 著
袁 玲 / 译

人性的弱点
全集



中国发展出版社

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点全集/(美)卡耐基(Carnegie, D.)著;袁玲译.
北京:中国发展出版社,2005.11(2008.1.第二版)

ISBN 978-7-80087-583-0

I. 人… II. ①卡… ②袁… III. 人际交往-通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 039151 号

书 名: 人性的弱点全集

原 著 者: (美)戴尔·卡耐基

译 者: 袁 玲

出版发行: 中国发展出版社

(北京市西城区百万庄大街 16 号 8 层 100037)

标准书号: ISBN 978-7-80087-583-0/Z·66

经 销 者: 各地新华书店

印 刷 者: 北京领先印刷有限公司

开 本: 1/32 880×1230mm

印 张: 15.75

字 数: 445 千字

版 次: 2008 年 1 月第 2 版

印 次: 2008 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 25.00 元

联系电话: (010)68990692 68990682

网 址: <http://www.developress.com.cn>

版权所有·翻印必究

本社图书若有缺页、倒页, 请向发行部调换

出版者的话

这本《人性的弱点》，是卡耐基的代表作。自 1937 年问世以来，风靡全球，受到了全世界各阶层人士的青睐，成为当时最畅销的作品之一。很多人就是通过读卡耐基的书，走上自己的成功之路的。卡耐基的书能取得世界范围的成功，并经历 70 多年的时代变迁还如此受欢迎，这要归结于他的智慧、他的理念和他对人性的洞察、理解以及对人性弱点的透视永不过时。书中没有那些深奥的理论，也没有牧师一样的训导，但他列举了大量普通人的故事和成功者的经典案例。由此可见，尽管世界变化越来越大，但唯一不变的是人性。

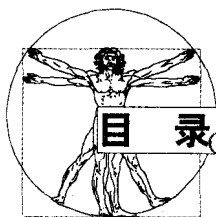
本书自问世以来被译成许多语种文字，自中文版问世以来，在神州大地上，很快也兴起了一股卡耐基热，各种卡耐基的书一版再版。一位东北的年轻读者激动地给出版社打来电话，说他就是看了卡耐基的书以后，彻底改变了自己的人生，从原来当着陌生人不敢讲话，到现在经常发表高质量的演讲。他的变化，不仅影响了自己，还影响了周围的一批年轻人。他说，这都是卡耐基的书带给他的变化，所以，他把自己叫做“卡耐苗”。

最为耐人寻味的是，这本书并非像某些畅销书那样红

极一时,然后就昙花一现,而是像陈年的老酒那样,时间越久越值得品味。究竟是什么使得这本书历经半个多世纪依然经久不衰、一版再版呢?无疑,关键还是书的内容。因为凡是有人的地方,都会涉及人性;无论什么人,总是会有弱点的。然而,面对弱点,究竟应该怎样去看待它,不同的人却有不同的态度,在人生的道路上,也就走出了不同的轨迹。卡耐基把自己对人生的体验写进了书中,让全世界的读者得以借鉴,受其启发……

卡耐基在书中总结出的“一个人在事业上的成功,有15%归结于他的专业知识,另外85%归结于他表达思想、领导他人和唤起他人热情的能力”,成为颠扑不破的成功原理。70年来,卡耐基的这些经过实践检验的忠告,已帮助无数人挖掘出他们的最大潜能,迈向事业和人生的巅峰。本社出版的《人性的弱点》,长期稳居国内成功励志类图书榜首,成为最受读者欢迎的励志书之一。这除了书自身的魅力外,还反映了越来越多的读者在追求着更深层次的自我完善,追求着真善美,这正是今天鼓励我们再版的动力。也建议读者最好在自己的办公桌上、床头的台灯旁备上这本书,以便在你有忧虑时、碰到困难和缺乏信心时随时翻阅,还真能帮你排忧解难。

2008年1月



目录 Contents

第一篇 与人相处的基本技巧

- 1 如欲采蜜，勿蹴蜂房…7
- 2 真诚地赞赏他人…17
- 3 激发他人的强烈需求…25

第二篇 平安快乐的要诀

- 4 保持自我本色…35
- 5 改变不良的工作习惯…41
- 6 学会放松，解除疲劳…46
- 7 倦怠导致身体的疲劳…50
- 8 活在今天的方格中…56
- 9 不要对敌人心存报复…67
- 10 不要指望别人感激你…74
- 11 盘算你所得到的恩惠…80
- 12 将不利因素转化为成功因子…86
- 13 每天尽力取悦他人…93
- 14 批评他人是一种自我满足…104
- 15 不让批评之箭中伤你…107
- 16 学会自我批评…111

第三篇

如何使人喜欢你

- 17** 学会真诚地关心他人…117
- 18** 不要忘记微笑…125
- 19** 千万别忘了他人的姓名…131
- 20** 学会倾听他人讲话…137
- 21** 迎合他人的兴趣…143
- 22** 让他人感到自己重要…146

第四篇

如何赢得他人的赞同

- 23** 不要争论不休…153
- 24** 尊重他人的意见…157
- 25** 如果错了，当即承认…161
- 26** 友善地对待他人…165
- 27** 让对方开口说“是”…169
- 28** 给他人说话的机会…173
- 29** 别将自己的意见强加于人…177
- 30** 善于从他人角度考虑问题…180
- 31** 同情对方的意愿…183
- 32** 激发他人高尚的动机…188
- 33** 戏剧性地表现自己的意图…192
- 34** 让他人不断面临挑战…194

第五篇 **如何更好地说服他人**

- 35** 称赞并欣赏他人…199
- 36** 间接委婉地指出他人的错误…204
- 37** 不要总是责怪他人…207
- 38** 没有人喜欢受人指使…210
- 39** 保全他人的面子…212
- 40** 激励他人获得成功…215
- 41** 学会给人“戴高帽”…218
- 42** 鼓励更易使人改正错误…221
- 43** 学会给他人授权…223

第六篇 **让你的家庭生活幸福快乐**

- 44** 切勿喋喋不休…227
- 45** 不要试图改造对方…231
- 46** 不要批评对方…233
- 47** 真诚地欣赏对方…235
- 48** 注重生活中的小事…238
- 49** 家庭内部也应有礼…240
- 50** 如何与女性相处…243
- 51** 如何与男性相处…253
- 52** 不要做婚姻的文盲…261

第七篇 如何使你变得更加成熟

- 53 不要光踢椅子…267
- 54 困难并不意味着不幸…272
- 55 摆脱生活中的不幸…278
- 56 拥有自己的信仰…285
- 57 你是独一无二的…291
- 58 学会喜欢你自己…297
- 59 不要盲从因袭…303
- 60 不要令人生厌…310
- 61 为什么别人要喜欢你…317

第八篇 走出孤独忧虑的人生

- 62 孤独是现代人的通病…325
- 63 忧虑是健康的大敌…333
- 64 消除忧虑的灵丹妙药…345
- 65 运用亚里士多德法则…355
- 66 将忧虑减半的四个步骤…364
- 67 让忙碌消除你的忧虑…370
- 68 生活在今天的密封舱里…380
- 69 不要因小事而垂头丧气…391
- 70 计算事情发生的概率…399

71 适应不可避免的事实...407

72 让忧虑“到此为止”...418

73 不要试着去锯木屑...427

第九篇 不要为工作和金钱而烦恼

74 一生最重要的决定...437

75 70%的烦恼与金钱有关...447

76 夫妻间的职业冲突...458

77 不要入不敷出...466

第十篇 防止疲劳，永葆活力

78 保持每日多清醒一小时...477

79 说出你的心事...483

80 不再为失眠而忧虑...490

序 言

在过去的 35 年中，美国出版家曾印刷过 20 多万种书籍，大多数是极沉闷的，许多是亏了本的。我不是说“许多”吗？一位世界上最大的书局的经理最近对我承认说，他的公司有 75 年的出版经验了，但还是每出版 8 种书就有 7 种书是亏本的。

那么为什么我还要冒险写作此书呢？在我写好之后，你为什么还要费事去读呢？这些问题都很有道理，但读完下文你便一目了然了。

1912 年起，我在纽约为职业成人讲授教育课程。最初，我只开设了演讲术课程——用实际的经验训练成人在商业面洽以及团体中能站着思想，更加清楚、有效、镇定地发表自己的思想。

经过几个季节的培训，我渐渐觉得，这些成人固然急需说话的训练，但他们更迫切需要在日常事务及人际交往方面得到更好的训练。我自己也深切需要这种训练。应付人恐怕是你所遇见的最大问题了，如果你是一位商人，更是如此。是的，即使你是一位会计师、家庭主妇、建筑师或工程师也是如此。数年前在卡耐基基金会的资助下所作的调查研究表明——这一结果后来又由卡耐基技术研究院另外的一项研究所证实——在技术工作方面的工程中，一个人事业的成功，约有 85% 是由于人类工程——即人格和领导他人的能力。

有好多年，我每季在费城工程师俱乐部举办课程，并且也在美国电机工程师学会纽约分会开班。总计约有 1500 以上的工程师在我的班训练过。他们既有学历又有知识，为何还要参加我的培训？因为根据多年的观察与经验，他们最后发现，在工程界报酬最高的人往往不是懂得工程学最多的人。例如，我们可以用每周 25 - 50 元的代价雇用工程、会计、建筑，或其他专业的技术人才。市场上永远都有这种人才，但一个除了技术知识之外，要能再具备一些发表自己想法的能力，领导他人的能力，激发他人热忱的能力，那他的收入势必增加。

美国石油大王洛克菲勒在事业的鼎盛时期说道：

应付人的能力也是一种可以购买的商品，正如糖或咖啡一样，而我愿意会付酬购买这种能力。它比世上任何别的东西都多。

由经验得知，这话无疑是正确的，因为我自己也费了许多年的功夫去寻求一本实用有效的人类关系学手册。因为一直找不到这种书，我就试写了一本，在我的班里使用，也就是这本书，我希望你会喜欢它。

为写作此书，我曾读过所有我能找到的有关材料，此外，我又雇用了一位受过训练的操写员，费了一年半功夫，在各大图书馆中读我所遗漏了的东西，钻研各种心理学专集，浏览千百篇杂志文章，搜索无数人物传记，研究各时代的大人物是如何应付他人的。我读过各时代的伟人传记，自恺撒到爱迪生。关于罗斯福的传记我就读了一百多本。我们不惜时间、金钱，要发现自古以来任何人所已用过的关于交友及影响他人的切实真谛。

我还亲自访问过数十位成功人物和世界著名人物，如马可尼、罗斯福、杨·欧文、盖勃尔、约翰逊等，我要从他们身上探究人际关系的技术。

多年前，我们开始以一套不比明信片大的卡片让学员获得这些应付人的规则。后来又印了一张较大的卡片，然后是一本小册子，再后是一套小书。而现在，经过 15 年的试验与研究，终于诞生了这本书。

当然，我们这里所定的规则不只是一种理论或揣测。它们颇有奇效，听起来似乎让人不足以为信，但我确实亲自听到或看见过这些原则改变了许多人的生活与事业。

● 一位手下有 340 个雇员的老板加入了这一训练课程。多年来，他曾没有限制或顾虑地指使、批评和指责雇员。他不会从自己的口中发出仁慈的称道与鼓励。在研究本书的原则之后，这位老板完全改变了他的人生观。他的厂里也充满了一种从未有过的忠诚、热忱与合作精神，340 个仇敌变成了 340 个朋友。

● 无数推销员因为运用了这些原则，他们的销售业绩直线上升。许多人已经开了新户头——他们以前无法奢求的户头。高级职员得到了更大的职权，加多的薪俸。一位高级职员每年薪水增加五千元，因为他实行了这些规则。

● 屡次参加课程训练的妻子们说，自从她们的丈夫受了这种训练后，自己的家庭比以前更加快乐了。

● 男人们常对他们所得的结果感到惊异，全像幻术似的。有时候，他们迫不及待地打电话到我家中来，因为他们不能等待 48 小时之后，在正常上课的时间报告他们的成就。

.....

哈佛著名教授詹姆士曾说：

与我们应当取得的成就相比，我们不过是半醒着，我们现在只利用了身心资源的一小部分。广义地说，人类就是这样地生活着，远在他应有的极限之内。他有着各种力量惯于不会利用。

那些你“惯于不会利用”的力量！本书的唯一目的就是帮助你发现、发展和利用自己的那些潜伏未用的资才。

戴尔·卡耐基

第一篇

Fundamental Techniques in Handling People

与人相处的基本技巧



1

如欲采蜜，勿蹴蜂房

卡耐基金言

- ◆ 批评不但不会改变事实，反而会招致愤恨。
- ◆ 因批评而引起的羞忿，常常使雇员、亲人和朋友的情绪大为低落，并且对应该矫正的现实状况，一点好处也没有。
- ◆ 尽量去了解别人，而不要用责骂的方式；尽量设身处地去想——他们为什么要这样做。这比起批评责怪要有益、有趣得多，而且让人心生同情、忍耐和仁慈。

1931年5月7日，纽约发生了一桩轰动一时的搜捕事件。警方经过几星期的搜捕，终于将被称为“双枪杀手”的克洛雷在他女友的寓所中擒获，而这位杀手是一个烟酒不沾的人。

150名警方人员与侦探在克洛雷藏匿地点的顶楼展开包围。他们先在屋顶上砸了一个洞，打算用催泪弹把克洛雷逼出来，并且在四周建筑物上架上了机关枪。约一个多钟头后，这幢纽约高级住宅响起了枪声，还有机关枪“哒—哒—哒—”的声音。那位“警察克星”克洛雷就蹲伏在一个大沙发后面，对着警方开枪。上万名市民