

入选20世纪改变美国和世界的100本书

人性的弱点：
遇见心灵大师卡耐基

Dale Carnegie

[美] 戴尔·卡耐基 著 杨玉琴 编译

人类出版史上的奇迹，全球销量超过1亿
仅次于《圣经》的经典励志图书

南京出版传媒集团
南京出版社

人性的弱点：
遇见心灵大师卡耐基

「美」戴尔·卡耐基 著

杨玉琴 编译



Dale Carnegie

南京出版传媒集团
南京出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点: 遇见心灵大师卡耐基 / (美) 戴尔·卡耐基著; 杨玉琴编译. -- 南京: 南京出版社, 2016.12

ISBN 978-7-5533-1629-1

I. ①人… II. ①戴… ②杨… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 306533 号

书 名: 人性的弱点: 遇见心灵大师卡耐基

作 者: [美] 戴尔·卡耐基

编 译: 杨玉琴

出版发行: 南京出版传媒集团

南京出版社

社址: 南京市太平门街 53 号

邮编: 210016

网址: <http://www.njpbs.cn>

电子信箱: njpbs1988@163.com

淘宝网店: <http://njpress.taobao.com>

天猫网店: <http://njpbemjits.tmall.com>

联系电话: 025-83283893、83283864 (营销) 025-83112257 (编务)

出 版 人: 朱同芳

出 品 人: 卢海鸣

责任编辑: 杨传兵

装帧设计: 麦 点

责任印制: 杨福彬

印 刷: 北京天宇万达印刷有限公司

开 本: 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张: 16

字 数: 230 千字

版 次: 2016 年 12 月第 1 版

印 次: 2016 年 12 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5533-1629-1

定 价: 29.80 元



淘宝网



天猫网

营销分类: 心理励志

目
录

第一章 与人相处的基本技巧.....	001
与人相处的秘诀.....	001
左右逢源的技巧.....	008
不要去讥笑任何人.....	015
第二章 有效说话的速成技巧.....	023
消除恐惧,培养信心.....	023
树立勇气、信心的技巧.....	032
公众场合的说话技巧.....	038
第三章 让周围的人喜欢上你.....	048
仪表是你的门面.....	048
微笑常挂嘴角.....	053
从对方的兴趣入手.....	057
使对方感觉自己重要.....	064
第四章 如何偷偷地改变他人.....	070
用赞美作开场白.....	070
欲抑他人,先抑自己.....	073

不把意见强加给别人	076
委婉指出别人的错误	080
让他人保住面子	083
称赞对方细微的进步	085
第五章 如何保持充沛的精力	089
压力源于何处	089
感到疲劳前休息	093
把放松当成一种习惯	096
假装对工作感兴趣	100
高质量的睡眠	105
心理平和与说出心事	107
第六章 学会享受你的工作	114
工作是生活的准则	114
拥有一个正确的工作态度	120
对工作的热忱是成功的必备条件	124
保持对工作的激情	129
薪水与成长的机会	132
不要把工作当苦役	136
从工作中获得快乐	139
工作是对生活和健康最有用的东西	143
第七章 学会与你的忧虑告别	148
学会分析当前的忧虑	148

减少商人 50% 的忧虑	154
如何消除思想上的忧虑	157
不要再为小事而烦恼	162
不要杞人忧天	166
学会接受已成定局的事情	169
让忧虑止步于今天	175
不要为过去的事情哭泣	178
第八章 营造幸福的家庭氛围	183
给婚姻的忠告	183
爱与被爱的美好	185
解读问题婚姻	187
细微之处尽显体贴	188
将批评置之门外	190
停止你的唠叨	193
不要试图改变对方	197
了解一些性知识	198
婚后同样要有礼貌	200
父亲们，请回家	203
第九章 幸福快乐的秘诀	209
从悲伤中走出来	209
活在真实的今天	214
助人为乐的真谛	219
计算你得到的恩惠	223

发现事物的美·····	227
把他人的嫉妒当作恭维·····	233
不要被批评牵着鼻子走·····	236
勇于自我批评·····	239
保持自我个性·····	243

人从一出生便开始或多或少地与人接触，接触的范围也会随着年龄的增长、学识的增多、社会地位的提升等因素而变广。在此过程中，懂得如何与人相处就显得尤为重要。为此，卡耐基在本书的第一章就用言简意深的文字告诉读者们“与人相处的基本技巧”。

与人相处的秘诀

有一个这样的例子：屡次结婚的狄文尼兄弟俩，为什么在婚姻方面，会有这样令人羡慕的成功呢？为什么这两位所谓“公子哥儿”的兄弟，能与两位美丽的电影明星和一位著名的歌剧主角以及和另外一位拥有数百万家产的哈顿结婚？这是为什么呢？他们是怎么做到的呢？

圣约翰在某本杂志中曾经这样说：“狄文尼对女人的魅力，许多年来一直是人们心里的一个谜。”他还说：“妮格雷这个女人能识别男人，也是一位艺术家，有一次她向我解释说：他们兄弟俩了解恭维、谄媚的艺术，比我所看到其他所有人的都成功。这种恭维的艺术，在这真实幽默的时代中，几乎是一件给人忘了的东西，狄

文尼对女人的魅力，或许就在这上面了。”

林肯在一封信的开头就说：“每个人都喜欢受人恭维。”贾姆士也这样说过：“人类天性至深的本质就是渴求为人所重视。”他并不是说“希望”或“欲望”，或是“渴望”，而是说“渴求”被人重视。

“成为伟人的欲望”应该说是天底下唯一可使任何一个人去做任何一件事的方法。

当然，你可以用一支左轮手枪，对着一个人的胸脯，那人会乖乖地把值钱的、重要的物品给你；你可以用恫吓解雇的方法，在你尚未转身过来前，命令一个雇用的人跟你合作；你也可以用鞭笞，或是恫吓，让一个孩子做你想要他做的事。可是这些都是粗笨的方法，都会造成极端不利的反应。

20世纪维也纳一位久享盛誉的心理学家弗洛伊德曾这样说：凡我所做的事，都起源于两种动机，即性的冲动和能成为伟人的欲望。

美国著名的哲学家杜威，对这上面所用的字句，却有自己不同的见解。杜威博士说：“人类天性中最深切的冲动，是‘成为重要人物的欲望’。”“成为重要人物的欲望”这句话是非常重要的，在这本书中你将看到很多关于这句话的内容。

弗洛伊德所说的“成为伟人的欲望”，也就是杜威说的“成为重要人物的欲望”。可以说它是一种痛苦的，而且亟待解决的人类“饥饿”。能诚挚地满足这种内心饥饿的人，就可以将人们掌握在他手掌之中。

寻求自重感的欲望是人类区别于动物的一项重要的标志。有这样一个例子，那时我是密苏里的一个农家儿童，我父亲饲养一种品种优良的猪和一种白脸牛。那时我们常在牲口展览会上，陈列我们的猪和白脸牛，我们曾经获得几十次的头奖。

我父亲把蓝缎带的奖章，用针扎在一条白布上，当有亲友们来我们家时，父亲就拿出这条白布来，我握着这一端，他握着那一端，将中

头奖的蓝缎带，让亲友们观赏。

猪、牛并不在乎它们赢得的蓝缎带，可是父亲却十分重视，因为这些奖品给他带来了一种“自重”的感觉。

从这个事例可以看出，假如我们没有这种炽烈的“自重感”的冲动，我们就不会有这种文化，而我们也就与其他动物差不多了。

这自重感的欲望，激发了狄更斯写出他不朽的名著；这自重感的欲望，使华伦完成了他的设计；同样由于这自重感的欲望，使洛克菲勒积存了他一辈子花不完的钱；正是这种自重感的欲望，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5分钱所买的几本法律书籍，痛下决心去研究，你或许听说过这杂货店的店员，他就是林肯。

自重感的欲望，能使你驾驶最漂亮的轿车，穿上最新颖的服饰，谈谈你自己聪明伶俐的孩子……

然而，也正是因为这种欲望，使许多青少年成为盗匪。前任警察总监玛罗尼曾这样说过：“今日一般年轻的罪犯，充满着对虚名的盲目追求，在被捕后他们的第一个要求，就是要阅读把他们写为英雄的那种不入流的报纸。他只要能看到自己的相片，就像跟爱因斯坦、林肯、托斯加尼或罗斯福等名人同样在报上占到篇幅一样，他根本没有想到，进受刑室坐电椅那回事了。”

洛克菲勒曾捐钱在中国北平建造最新式的医院，帮助了许多他从没有见过面，同时也永远不会见面的贫民，以此得到了自重感。反过来说，狄林克做土匪、抢银行、杀人，也是在满足自重感。当警方人员搜捕他时，狄林克奔进人家农舍里，他以他是第一号公敌为荣，所以他大声地说：“我是狄林克，我不会杀害你，但我是狄林克！”

不错，狄林克和洛克菲勒之间最大的差别，就在他们如何获得自己的自重感。历史上有很多名人为了自重感而挣扎的有趣事例。甚至华盛顿都愿意有人称他是至高无上的美国总统；女皇恺撒琳，拒绝拆

阅没有称她“女皇陛下”的信件；哥伦布向皇家请求获得“海洋大将”和“印度总督”的名衔；林肯夫人在白宫，向格兰脱夫人像头雌老虎似地吼叫：“我没有请你之前，你怎敢坐在我面前！”

还有一些百万富翁资助“白特”将军去南极探险，但是附带条件则是，冰山必须取用他们的名字。

并且，人们还会为了取得同情、关注度和一种“自重感”而故意装病。例如麦金利夫人强迫她任职美国总统的丈夫，放下国家的重要事务，要他依偎在她床边，搂抱着她，抚慰她睡去，麦金利夫人以此得到她的自重感；麦金利夫人坚持麦金利在她医牙的时候陪同她，以此满足她医牙痛楚时被注意的欲望。

琳哈特夫人有一次告诉我，有个年轻能干的少妇，为了要得到自重感而装成一个病人。琳哈特夫人说：“有一天，这妇人不得不面对一种事实——或许是年龄的关系，使她永远不能结婚的事实，想到孤独的晚年就将在她面前展开，可期望的事实在太少了。”

琳哈特夫人又说：“她躺在床上有10年的时间。她年老的母亲，每天上下三楼，捧着碟盘去侍候她。有一天，这位年老的母亲由于过度的疲惫，终于倒地去世，床上的这个病人沮丧了数星期后，她穿衣起床，身上的病也消失了。”

一些专家宣称，人可能真的会发疯，因为在疯狂的幻境中，一些人可以寻找到冷酷的现实世界上所得不到的自重感。在美国医院中，患精神病的人的数目，要比患其他病的总和还多。倘若你年龄在15岁以上，又住在纽约州，你有1/20的机会在疯人病院住上几年。

然而，精神错乱的原因是什么？没有人能回答出这样笼统的问题。但实际上约有半数以上的精神病，可以归源于生理原因，像脑部受到损伤，酒醉、中毒或由于其他原因所造成的伤害。

另外那半数则是令人惶恐的部分，这半数疯狂的人，脑细胞机构中并没有任何病态。在他们去世后解剖检验，用最高性能的显微镜研究

他们的脑细胞组织，发现他们的脑细胞，完全跟我们正常人一样健全。

但是，为什么这些人会精神错乱呢？曾有人向一位疯人医院的主治医师（这位医师在有关精神病理方面获得最高的荣誉）提出这样的问题。得出的结果同以上所说的那样，许多精神错乱的人，在他疯癫中，找到了真实世界中所无法获得的自重感。这位医师还讲述了一个真实的故事：

“我现在有个病人，她的婚姻是一出悲剧，她需要爱情、孩子和社会上的声望。可是现实的生活，却没有给她希望。她丈夫不爱她，还拒绝跟她一起用餐，甚至强迫她服侍他在楼上房间吃饭。她没有孩子，没有社会地位，种种原因最终造成了她的精神错乱。而现在，在她疯癫的梦幻中，她已经跟丈夫离了婚，回到了少女时代。她现在相信自己已嫁给英国皇家贵族，并且坚持要人家称她是斯密司夫人。至于她所希望的孩子，现在她幻想中也已经有了。每次我去看她时，她总是会说‘医生，我昨夜生了一个孩子’。”

这位医师对我说：“如果我能伸出我的手，去治愈她，使她恢复清醒，我也不愿意那样做，她现在似乎获得了她真正所期盼的快乐。”

从整体来讲，精神失常的人似乎要比你我快乐。既然许多人以疯癫为快乐，他们为什么不这样呢？他们已经解决了自身的问题。他们可以轻而易举地签出一张百万元的支票给你；或者给你一封介绍信，让你去见一位有名的人物。在他们所创造的梦境中，他们能找到他们所期望的自重感。

生活中，假如有人对自重感迫切渴望，甚至为了获得它，真的导致了精神失常。那么，在人们尚未疯癫前，就给他真诚的赞扬吧！这样做是你我的成就，会有奇迹出现。为什么这样说呢？有什么样的奇迹出现呢？

众所周知，有史以来年薪百万的两个人——克莱斯勒和司华伯。

为什么要付司华伯年薪百万元，或是 3000 余元一天呢？其原因又是什么呢？

付司华伯年薪百万元，那是由于司华伯是位优秀的天才吗？或是由于司华伯对钢铁的制造有特殊的专长？对于以上的问题，回答都是否定的。

司华伯不是什么优秀的天才，在钢铁制造方面也没有什么专长。司华伯曾这样告诉过我，有许多在他手下做事的，对钢铁的制造方面比他知道得多。司华伯有这样高的薪金，那是由于他有特殊的用人能力。我问他是怎么做的，司华伯这样说：“我认为，我在人群中具有激发他们热忱的能力，那是我所具有的最大资源，我充分发展每一个人才能的方法，是用赞赏和鼓励！”

他又说：“世界上最容易摧毁一个人志向的，那就是上司所给他的批评。我从来不批评任何人，我只给人们工作的激励。我是急于称赞，而迟于寻错，如果说我喜欢什么的话，那就是诚于嘉许，宽于称道。”

一般人不喜欢一件事，他会尽量地挑剔错误，如果真的喜欢，他会什么话也不说。而司华伯平时所做的，与一般人刚好相反。

司华伯又说：“在我一生的广阔交往中，和世界各地知名之士的见面中，我还没有找到一个人，无论他如何伟大，地位如何崇高，不是在被赞许的情形下，而是在被批评的情形下，更能够成就伟大的事业。”

他说的非常正确。诚恳的赞美也是洛克菲勒对待人的一个成功的秘诀。例如有这样一件事：当他的一个伙伴倍德福措施失当，在南美做错了一宗买卖，而使公司亏损了100万元时，洛克菲勒对他并没有任何批评或指责。

他知道倍德福已尽了最大的努力，同时这件事已告结束。所以洛氏找些可称赞的事来，他恭贺倍德福，幸而保全了他投资金额的60%。洛克菲勒这样说：“那已经不错了，我们做事不会每一件都是称心如意的。”

当然，诚恳的赞美也正是卡耐基惊人成就的一项显著理由。卡耐基并非私下的，而是公开地称赞他的同仁。

卡耐基甚至在他的墓碑上，还称赞他的助手。这是他自己所写的

碑文：“埋葬在这里的，是个知道如何跟比他自己聪明的人相处的一个人。”

一次，我曾经为“流行”的绝食行动所着迷，有6个昼夜没有吃东西。那种情形并不困难，到第6天时，似乎比第2天还不感到饥饿。可是你我都知，如果有人使他的家人或是雇员，6天内没有东西吃，那就犯了罪。可是他们却会6天、6星期或是60年不给家里的人或是雇员所期盼中得到像食物一样的赞美。

当年，爱尔法利特·仑脱在《维也纳的重合》剧中担任主角的时候，曾这样说过：“我最需要的东西，是我自尊的滋养。”

我们照顾了孩子、朋友和员工们体内所需要的营养，可是我们给他们自尊上所需要的营养，却又何等稀少。我们给了他们牛排、马铃薯等食物，培植他们的体力，可是忽略了给他们赞美和那些温和的言语。

齐格飞——闪耀于百老汇、最具惊人成就的歌舞剧家，他屡次把人们不愿意多看一眼、很不出色的女子，改变成舞台上一位神秘美丽的尤物。齐格飞很实际，他增加歌女们的酬金，从每星期30元涨到175元。他也重义气，在福利斯歌舞剧开幕之夜，他发出贺电给剧中明星，并且赠予每一个表演的歌女一朵美丽的玫瑰花。或者说，正是齐格飞这种奖励和赞美给了歌女们自重感，使他取得了惊人的成就。

有些读者看到这里，可能会这样说：“这是老套，恭维、阿谀、拍马屁，我都已尝试过那些了，一点也没用，这些对受过教育的知识分子是没有用的。”

当然拍马屁那一套是骗不了明白人的，那是肤浅、自私、虚伪的，那应该失败，而且经常会遭遇失败。可是，有些人对赞赏，尤其是出于内心的赞赏，简直太需要了。

赞美和谄媚的区别很容易识别出来，赞美是出于真诚，而谄媚是虚伪的。一个出于由衷，一个出于嘴巴；一个是不自私的，一个是自私的；一个是为人们所钦佩的，一个是令人不耻而扬弃的。

最近我去墨西哥城的吉伯尔铁匹克宫，看到奥伯利根将军的半身人像。半身像的下面，刻着奥伯利根将军的名言：“别怕攻击你的敌人，提防谄媚你的朋友。”

当然，这不是鼓励人去谄媚、恭维，这里讲的是一种生活的方法，一种新的方法。

英皇乔治五世有一套格言，共有六条，悬在白金汉宫书房的墙上。其中一条说：“教我不要奉承或接受卑贱的赞美。”“卑贱的赞美”就是“谄媚”的解释了。我曾经看到一句关于谄媚的话，“谄媚是明白地告诉别人，他想到他自己的种种”。

利夫华尔特·爱默生说：“你用任何的言语，而所要说的，总离不开自己的种种。”

如果我们所要做的，就是用恭维、谄媚，那么任何人都可以学会，都可以成为“人类关系学”的专家了。

通常，当我们不再思考某种确定的问题时，常用95%的时间去思考自己。而现在，我们可以停止一刻不去想我们自己，尝试想想别人的优点。

爱默生曾说过：“凡我所遇到的人，都有胜过我的地方，我就学他那些好的地方。”爱默生这样的见解非常正确，是值得我们重视的。停止思考我们自己的成就和需要，去研究别人的优点，把对人的恭维、谄媚忘掉，给予人由衷、真诚的赞赏，献出你真实、诚恳的赞赏。

左右逢源的技巧

很多人受过大学的教育，研钻过深奥的学问，可是，他们从未发现，自己内心的感受是如何起作用的。有一次，我给一些大学毕业生、一家冷气装置公司的年轻职员，做了一个“有效力的演讲术”的课程，

我找出一项资料作个比喻：

有个人要劝别人打篮球，他的话是这样说的：“我要你们去打篮球，我喜欢篮球。可是前几次去体育馆，由于人数不足，不能分队对垒。那晚上我们两三人做掷球游戏……不小心，我的眼睛给打紫了，不过我希望明晚你们来，我要打篮球。”

但是，这里这个人没有问过，你需要些什么？他不管别人要什么，只顾自己的感受。可想而知，他这种做法很难取得好的效果。

欧弗斯屈脱教授曾说过：“先激起对方某种迫切的需要，若能做到这点就可左右逢源，否则就会到处碰壁。”

研究会训练班中有一位学生，叫特许门，是一位电话工程师。他所遇到的困扰，是他3岁的女儿不肯吃早餐。即使他经常对这小女孩责骂、请求或是哄骗，都无法收到效果。

这个小女孩喜欢模仿她的母亲，似乎觉得自己已经长大了。有一天早晨，他们把她放在一张椅上，让她做早餐。眼前的情形，正是这小女孩心理上的需要。当她正在做早餐时，父亲走进厨房来。小女孩看到父亲进来，就说：“嗨，爸爸，你看，我在做早餐呢！”

就在那天早晨，小女孩没有任何人的哄骗、诱劝，乖乖地吃了两大碗。由于她对这件事感兴趣，满足了她的自重感。做早餐的时候，她找到了表现自己的机会。

另外有个父亲，也是我训练班里的学员，他非常担心他的儿子普尼，原因是普尼体重很轻，不肯乖乖地吃东西。普尼的父母通常会因为这件事而责骂他，母亲要他吃这个，做那个，父亲要他快快长大成人。

普尼会注意到这些话吗？他不会注意这些，也就像你不会去注意那些跟你毫不相关的事情一样。

一个没有一点常识的父亲，会希望一个3岁的孩子能对30岁父亲的见解有所反应。后来，那个父亲觉察到那是不合情理的。他对自己说：“普尼需要的是什么呢？我如何将我所需要的和他所需要的连系

起来？”

他能想到这些，事情就好办多了。普尼有一辆三轮脚踏车，他喜欢在屋前人行道上踩着这辆三轮车玩。离他们家不远的邻居家里，有个“很坏”的大孩子，他常把普尼推下三轮车，自己骑上。

普尼哭着跑回来，告诉自己母亲，他母亲出来把那“很坏”的大孩子推下三轮车，再让普尼坐上车子。这样的情形每天都发生。

其实，坐下来仔细想想，普尼所需要的是什么呢？问题究竟出在哪里？不需要作深奥的探索。他的自尊、他的愤怒，他求得自重感的欲望，以及最强烈的情绪驱使他想报复、痛击这“很坏”的大孩子的鼻子！

他父亲这样告诉他：“只要吃母亲要你吃的东西，你就会快快长大，将来可以把这个‘很坏’的大孩子一拳打倒。”此时，普尼的饮食问题也就得到解决了！

现在，普尼什么都爱吃了，菠菜、白菜、咸鱼，任何其他食物。他希望自己快快长大，去打那个一再欺侮他的“暴徒”。

当问题解决后，又有另外一个问题困扰了这位父亲，普尼有“遗尿”湿床的坏习惯。

普尼跟他祖母睡一起，祖母早晨醒来摸摸床单，向普尼说：“你看，普尼，昨夜你又干了些什么？”

而普尼则总是这样回答：“不，没有，我没有湿床，那是你湿的。”家里父母亲打他、骂他，母亲无数次地告诉他，要他别那样，但是，普尼仍没有改掉他这个湿床的坏习惯。普尼的父母亲自问：“如何让普尼这孩子改掉遗尿、湿床的坏习惯呢？”

普尼所要的是什么？第一，他要一张属于他自己的床，祖母对这件事也不反对。第二，他要穿像父亲一样的睡衣，而不愿意穿像祖母那样的睡袍。祖母已受够了他夜晚的捣乱，使她每夜不能舒服地入睡，如果普尼能改掉他那种坏习惯，她非常乐意给他买套睡衣。

母亲带着普尼去一家百货公司，以目示意柜台女售货员说：“这位