

# 人性

*Human Nature*

读懂人性和自我的第一本书

发掘人性宝藏，人生没有不可能

(美) 戴尔·卡耐基 著  
达夫 编译



北京联合出版公司  
Beijing United Publishing Co., Ltd.

# 人性

HUMAN NATURE

（美）戴尔·卡耐基◎著  
达夫◎编译



北京联合出版公司  
Beijing United Publishing Co., Ltd.

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

人性 / (美) 戴尔·卡耐基著; 达夫编译. —北京: 北京联合出版公司, 2017.2

ISBN 978-7-5502-8998-7

I . ①人… II . ①戴…②达… III . ①成功心理—通俗读物 IV . ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 263233 号

## 人性

著 者: 戴尔·卡耐基

编 译: 达 夫

责任编辑: 徐秀琴

封面设计: 李艾红

责任校对: 彭泽心 胡宝林

美术编辑: 杨玉萍

---

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)

北京华平博印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数 650 千字 720 毫米 × 1020 毫米 1/16 28 印张

2017 年 2 月第 1 版 2017 年 2 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5502-8998-7

定价: 29.80 元

---

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本公司图书销售中心联系调换。电话: (010) 58815825



C o n t e n t s

|                  |                                                                                                                                                    |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第一章<br>CHAPTER 1 | <b>把别人吸引到身边来 /1</b><br>仪表是你的门面 /1<br>一见面就喊出对方的名字 /5<br>练就一流口才 /7<br>微笑常挂嘴角 /9<br>甜美而有韵律的声音 /11<br>练就关照他人而不造作的功夫 /13                                |
| 第二章<br>CHAPTER 2 | <b>把握人际交往的关键 /15</b><br>了解鱼的需求 /15<br>我要喜欢你 /20<br>管住自己的舌头 /23<br>如要采蜜，不可弄翻蜂巢 /25<br>抓住每一个机会 /29<br>扩大交际范围 /31<br>自己制造交往的机会 /32<br>让对方有备受重视的感觉 /34 |
| 第三章<br>CHAPTER 3 | <b>完美交际的法则 /39</b><br>结识良友 /39<br>微笑沟通 /43<br>常用赞美 /48                                                                                             |

勿忘倾听 /51

学会“纠错” /57

掌握话题 /61

尊重对方 /63

牢记名字 /67

换位思考 /70

#### 第四章

#### CHAPTER 4

### 不露痕迹，改变他人 /74

用赞誉作开场白 /74

批人之前先批自己 /76

不要把意见硬塞给别人 /78

“旁敲侧击”更使人信服 /82

“高帽子”的妙用 /84

保全对方的面子 /86

#### 第五章

#### CHAPTER 5

### 如何使交谈更愉快 /89

十之八九，你赢不了争论 /89

假如我是他 /91

牵着他人的舌头走 /94

争取让对方说“是” /96

鼓励对方多说 /99

无声胜有声 /101

#### 第六章

#### CHAPTER 6

### 与金钱和睦相处 /104

聪明地运用金钱才能使人感到快乐 /104

不要总是为金钱发愁 /107

提升财商 /111

节俭意味着明智 /114

节俭的别名不叫吝啬 /115

减少消费，你也做得到 /119

第七章  
CHAPTER 7

**学会“享受”工作 /122**

工作是生活的第一要义 /122

树立正确的工作态度 /127

伟大的事业因工作的热忱而获得成功 /130

别让激情之火熄灭 /134

工作给予你的报酬要比薪水更宝贵 /136

别把工作当苦役 /140

第八章  
CHAPTER 8

**用智慧“撬起”工作的重量 /142**

工作 + 思考 = 智慧 /142

目标明确，态度坚决 /144

运用“简单”的威力 /146

将自信注入工作 /149

争取你的“脑力薪” /151

正确地做事与做正确的事 /153

第九章  
CHAPTER 9

**保持充沛的精力 /156**

把握休息的时机 /156

像只旧袜子一样松弛 /159

压力源于何处 /161

高质量的睡眠 /164

对抑郁负责 /166

精神百倍的秘密 /168

第十章  
CHAPTER 10

**擦拭心灵，来一场忧虑的革命 /170**

科学对待：平均率帮你战胜忧虑 /170

平衡心理：平静让忧虑止步 /174

正视现实：不要试图改变不可避免的事 /179

忠于自我：这才是快乐的人生 /184

活在今天：今天比昨天和明天更宝贵 /188

杞人无忧：别让小事妨碍了你的大事 /195

## 第十一章

### CHAPTER 11

## 停止忧虑，盛装出发 /200

让自己忙起来 /200

让烦恼迅速“过期” /205

准备迎接最坏的情况 /209

说出你的忧虑 /213

冲破孤独，别让自己成为孤岛 /217

每一天都是新的生命 /220

## 第十二章

### CHAPTER 12

## 做自己情绪的主人 /223

愤怒意味着无知 /223

学会控制你的愤怒 /227

别让悲伤挡住了你的阳光 /230

学会喜欢自己 /231

用行为控制情感 /234

在失败时为自己打气 /239

## 第十三章

### CHAPTER 13

## 将快乐随身携带 /243

快乐是一种能力 /243

忧虑是自我的“杰作” /245

心理暗示的魔力 /250

寻找快乐的“发源地” /253

从生活中捡拾情趣 /255

假装快乐，你真的就会快乐 /259

第十四章  
CHAPTER 14

**笑对讥讽批评，  
从别人的镜子中打量自己 /263**

这是我的错 /263  
争论之中没有赢家 /268  
没有人会踢一只死狗 /272  
给对方一个台阶下 /274  
让批评随风而去 /277  
用幽默化解危机 /280

第十五章  
CHAPTER 15

**逆风飞扬，舞出生命精彩 /283**

有悲伤的地方才会有圣地 /283  
学会赢在失败 /285  
化劣势为优势 /289  
不要认为自己一无所有 /292  
当太阳升起时再度充满精神 /294

第十六章  
CHAPTER 16

**迈向活力的巅峰 /298**

你为什么会疲劳 /298  
每日多清醒一小时 /301  
一张抗疲劳的良方 /304  
4 个工作的好习惯 /307  
远离亚健康 /310  
掌握生活平衡 /313

第十七章  
CHAPTER 17

**合理规划生活，跳出盲目的陷阱 /316**

生命中的重要决定 /316  
不要为工作和金钱烦恼 /321  
男佐女佑：如何处理家庭职业冲突 /328

第十八章  
CHAPTER 18

不要人不敷出 /333  
克制自己，驾驭金钱 /340

**拥有美好家庭生活 /344**

为什么婚姻会出现问题 /344  
婚姻是幸福的温床 /345  
认识爱情，结识幸福 /350  
每天增进爱情的深度 /352

第十九章  
CHAPTER 19

**有了梦想，你才伟大 /356**

人生因为梦想而伟大 /356  
人生的精彩来自于目标的精彩 /360  
每次只走一英里 /364  
专心致志，直到成功 /368  
带上你的职业地图 /374

第二十章  
CHAPTER 20

**做好一生的规划 /379**

目标是人生的灯塔 /379  
确立人生的起跑点 /381  
描绘生命的蓝图 /382  
改变你一生的决定 /384  
拥有自己的计划 /387  
对自己进行“盘点” /390

第二十一章  
CHAPTER 21

**踏上轻松快乐之旅 /392**

演奏你自己的乐器 /392  
顺应生命的节奏 /397  
放掉包袱 /399  
让心平静 /403

拿自己开开玩笑 /404

拿开捂住眼睛的双手 /408

第二十二章  
CHAPTER 22

**逐步迈向成功 /410**

跌倒不算失败 /410

从做愚人开始 /412

不行动，只会让事情更糟 /414

英雄总是谦卑的 /416

对不公正的批评——报之一笑 /418

走出失败者的阴影 /420

第二十三章  
CHAPTER 22

**成就完美与和谐 /423**

最高形式的美 /423

学会调适自己 /424

善于比较 /426

将逆境变成一种祝福 /427

厄运的芳香 /429

不要重复老路 /431

## 第一章 ~ CHAPTER 1

# 把别人吸引到身边来

---

### 仪表是你的门面

◇有意识地尽量拿出最好的仪表，注意干净整洁，竭力保持自尊和真诚，这样才能帮助你渡过重重难关，带给你尊严、力量和魅力，使你赢得别人的尊敬和钦佩。

◇人的确不是由衣装造就的，但衣装给我们的生活带来的影响远远出乎我们的意料。

我们的身体是最重要的自我表现方式。身体的外表被认为是内在的反映。如果一个人的外表可憎，我们完全有理由认为他的思想也是这样的。通常，这种结论也是成立的。高尚的理想、活泼健康的生活和工作本身与个人卫生的不整洁都是势不两立的。

我会把清洁的位置摆放得很高，因为我相信绝对的清洁就是神性。灵与肉的清洁或纯洁能把人升华到最高境界。一个不洁净的人只是头野兽而已。

要保持良好的仪表，最重要的一点就是要经常洗澡。每天洗一个澡能保证皮肤的清洁与健康，否则身体是不可能健康的。对头发、手和牙齿的护理也相当重要，一定要细致周到，不能马虎草率。

修剪指甲的用具很便宜，人人都买得到，如果你买不起一整套用具，你可以只

买一把指甲刀，把指甲修剪得光滑干净。

护理牙齿是件简单的事，然而，人们在牙齿卫生上犯的错误可能要比在其他方面犯的错误更多。我认识一些年轻人，他们衣着考究，对自己的仪表非常得意，但他们却忽视了自己的牙齿。他们没有意识到，人的仪表中没有比脏牙、蛀牙，或是缺了一两颗门牙更糟糕的缺陷了。呼吸当中的恶臭更令人无法忍受，如果知道有这种后果，就没有人会忽视他的牙齿了。没有哪个老板会要一个缺了一两颗门牙的职员或速记员；许多应聘者就因为牙齿不好而被拒绝。

对于那些在社会上谋生的人来说，关于衣着的最佳建议可以概括为一句话：“让你的衣着得体，但不需要昂贵。”衣着朴素具有最大的魅力，现在市面上有大量物美价廉的衣物可供选择，大部分人能买到好衣服穿。但是如果条件所限，不能买到更好的衣物，也不必为了一套寒酸的衣服害羞。穿一件花钱买的旧外套比穿一件不花钱的新外套更能赢得别人的尊敬。

不可避免的寒酸不会让人产生反感，但是邋遢却使人一见之下顿生厌恶。只要你量入为出地打扮自己，不管多穷，你都可以穿得很得体。应该有意识地尽量拿出最好的仪表，注意干净整洁，竭力保持自尊和真诚，这样才能帮助你渡过重重难关，带给你尊严、力量和魅力，使你赢得别人的尊敬和钦佩。

赫伯特·乌里兰很快就从长岛铁路一个普通路段工人提升为纽约市铁路局的董事。在一次关于如何获取成功的演说中，他说：“衣服不能造就一个人，但好衣服能使人找到一份好工作。如果你有 25 美元，又需要一份工作的话，最好花 20 美元买一套衣服，花 4 美元买双鞋，剩下的钱买一个刮胡刀、一个发剪、一个干净的领圈，然后去找工作。千万不要带着钱，穿着一身破旧西装去应聘。”

多数大公司都规定不雇用衣衫褴褛、邋里邋遢，或是应聘时衣冠不整的人。芝加哥最大一家零售商店的招聘主管说：“招聘的原则必须严格遵守，对于一个应聘者来说，经受住考验的最重要条件就是他的仪表。”

一个应聘者具备多少优点和能力没有关系，但他必须重视自己的仪表。璞玉浑金的价值不知要比抛光的玻璃高出多少倍，但是有时候就是明珠投暗。有些应聘者凭借良好的仪表获得了一份工作，虽然很多被拒之门外的人要比他们深刻得多。他们的能力可能还不及那些被拒之门外的人的一半，但是既然有了工作，他们就会设法保住这个饭碗。

这条通行全美的招聘原则在英国同样适用，《伦敦布商》杂志就可以作证，它这样说道：“越是注意个人清洁卫生和衣着整洁的人，就越能仔细地完成工作。个人生

活邋遢的工人工作也会马马虎虎。而关注仪表的人也同样地注意工作的效果。”

柜台后面是什么样，车间里很可能也就是什么样。时髦的女售货员一定很讲究穿着，她会厌恶肮脏的衣领、磨破的袖口和皱巴巴的领带，难道不是这样吗？事实上，关注个人习惯和整体仪表，就会对邋遢散漫的习惯产生警觉。

（1）三点一线：一个衣冠楚楚的男人，他的衬衫领口、皮带袢和裤子前开口外侧应该在一条线上。

（2）说到皮带袢，如果你系领带的话，领带尖可千万不要触到皮带袢上哟！

（3）除非你是在解领带，否则无论何时何地松开领带结都是很不礼貌的。

（4）一身漂亮的西服和领带会使一个男人看上去非常时髦，而一套好西装却不系领带，会使他看着更时髦。

（5）如果你穿西装，但不系领带，就可以穿那种便鞋，如果你系了领带，就绝对不可以了。

（6）新买的衬衫，如果你能在脖子和领子之间插进两个手指，就说明这件衬衫洗过之后仍然会很适合。

（7）透过男人的衬衫能隐隐约约看到穿在里面的T恤，就有如女人穿着能透出里面内裤的裤子一样尴尬。

（8）如果不是专业的手洗，一件300多元的衬衫很快就会只值25元。

（9）精神的发型、一双好鞋，胜过一套昂贵的西装。

（10）一双90元的鞋的寿命应该是180元一双的鞋的一半，而1000元一双的鞋将伴你一生。

（11）如果你穿的是三粒扣西装，可以只系第一颗纽扣，也可以系上面两颗纽扣，就是不能只系最下面一颗，而将上面两颗扣子敞开着。

（12）穿双排扣西装所有的扣子一个也不能不扣，特别是领口的扣子。

（13）如果你去某个场合拿不准穿什么服装，那么隆重点儿远比随便点儿强得多，人们会认为你随后还要去一个更重要的场合呢！

（14）一件便宜的羊绒衫实际上远远没有一件好一点的羊毛衫更柔软、舒服。

（15）除非你是橄榄球运动员，否则就不要把任何与名字有关的字母或号码穿在身上。

（16）45岁以下的你请不要过早地叼上烟斗，也不要戴那种浅圆的小帽。

（17）比穿没盖过踝骨的袜子更糟糕的是穿没盖过踝骨的格子袜子。

（18）配正装一定不要穿白色的袜子。

(19) 无论如何，你不必有太多卡其布休闲装、白色的纯棉T恤或厚棉布网球鞋，毕竟一周只有一个星期六。

(20) 穿衣服的第一常规就是打破一切常规——包括我们上面所说的一切。

我强调衣着的重要性，但并不是要你像英国花花公子博·布鲁梅尔那样，一年仅做衣服就花4000美元，扎一个领结也要花上几个小时。过分注重穿着甚至比完全忽视还要糟糕。那些像博·布鲁梅尔那样的人太讲究穿着了，他们一门心思地扑在对衣着的研究上，而忽略了内心修养和神圣的责任。在我看来，穿衣应该量入为出，与身份相称，这既是一种责任，也是最实际的节俭。

许多年轻人误以为“穿着得体”就一定是指要穿贵重的衣服。这种观点与完全忽视穿着同样是错误的。他们把本该花在头脑和心灵修养上的时间用在了梳妆打扮上。他们老是在盘算该怎样用微薄的收入来买昂贵的帽子、领带或是大衣。如果他们买不起渴望得到的东西，就会买便宜的赝品来代替，结果他们的穿着会显得很可笑。这类年轻人戴廉价戒指、打猩红色领带、穿大格纹衣服。他们肯定是职位低下者。卡莱尔这样形容这类花花公子——“一个花里胡哨的人——他的职业和生活就是穿衣——他的精神、灵魂和钱包都无畏地献给了这一目的。”他们就为了穿衣而活着，他们没有时间学习文化，没有时间努力工作。

莎士比亚说：“衣装是人的门面。”这一说法得到了全世界的认同。许多人经常因为他们不得体的穿着而备受指责。初看起来，仅凭衣着去判断一个人似乎肤浅轻率了些，但经验一再证明：衣着的确是衡量穿衣人的品位和自尊感的一个标准。渴望成功的有志者应该像选择伴侣一样谨慎地选择衣装。古谚云：“我根据你的伴侣就能判断你是什么样的人。”某个哲学家也说过一句精妙的话：“让我看看一个妇女一生所穿的所有衣服，我就能写出一部关于她的传记。”

西德尼·史密斯说：“教育一个女孩说漂亮无关紧要，衣装一无是处，这真是荒谬透顶！漂亮非常重要。她一生中所有的希望和幸福或许就依赖于一件新裙子或是一顶合适的女帽。如果她稍有点常识，她就会明白这点。应该教她知道衣装的价值所在。”人的确不是由衣装造就的，但衣装给我们的生活带来的影响远远出乎我们的意料。普林提斯·穆尔福德说，衣装能影响人类的精神面貌。这并非言过其实，只要想想衣装对你自己的影响程度有多大就够了。

假设让一个女人穿着一件破旧肮脏的衬衣，那么它就会影响到她，使她对自己的头发是肮脏还是扭结都漠不关心。她的脸和手干净与否，穿的鞋子多么破烂，都无关紧要，因为在她看来，“穿着这件旧衬衣没有什么不好”。她的步态、风度、情

感倾向，都将潜移默化地受到这件旧衬衣的影响。如果她能改变一下——换上一件漂亮的棉裙，那么她的模样和举止将会多么地不同啊！她的头发一定会梳理得宜，会与她的穿着相得益彰。她的脸庞、手和指甲一定会干干净净。破旧肮脏的鞋也会换成了合脚的便鞋。她的思想也会焕然一新。她会更加尊敬衣冠整洁的人士，会远离穿着邋遢的人。“你想改变你的意识吗？那么就改变你的穿着吧。你马上就会感觉到效果。”

## 一见面就喊出对方的名字

◇让人喜欢的最简单、最容易理解的方法，就是记住对方的名字，让对方有种被重视的感觉。

◇我们可以看到名字所能包含的奇迹，名字能使人出众，它能使他在许多人中显得独立。

人们对自己的名字如此重视，不惜以任何代价使自己的名字永垂不朽。盛气凌人、脾气暴躁的美国马戏团创始人 P.T. 巴纳姆，因为自己的儿子没有继承“巴纳姆”这个姓氏而感到失望，他承诺，如果他的孙子愿意继承“巴纳姆”姓氏的话，他将赠给孙子 2.5 万美金。几个世纪以来，贵族和企业家都资助着艺术家、音乐家和作家，以求他们的作品能够献给自己。图书馆和博物馆最有价值的收藏品，都来自于那些一心一意担心他们的名字会从历史上消失的人。纽约公共图书馆拥有爱斯德和李诺克斯的藏书。大都会博物馆保存了爱德门和马根的名字。几乎每一座教堂，都装上了彩色玻璃窗，以纪念捐赠者的名字。

而现实生活中多数人 not 记得别人的名字，而真正的原因是，他们为自己造出借口：太忙了。

他们不可能比富兰克林·罗斯福更忙，罗斯福为了记住一个只见过一面的机械工的名字而不惜花费一些时间。克雷斯勒汽车公司为罗斯福总统订做了一辆特别的汽车，由张伯伦和一个机械工把这辆车送到总统官邸。张伯伦对当时的情况做了如下叙述：

“我拜访官邸时，总统的心情非常好。他直接唤我的名字，而且跟我聊天，所以我的心情也变得相当愉快。许多人都来围观这辆新车。总统在这些围观者面前，对我说：‘张伯伦先生，制造这辆珍贵的车时，每天一定是很辛苦的，实在令人敬

佩!’然后他对散热器、后视镜、车内装潢、驾驶座位以及行李箱中附有标记的手提箱等等,一一检视过后,频频表示敬佩。当驾驶练习完毕之后,总统就对我说:‘张伯伦先生,我已经让联邦储备银行的人等了30多分钟,我想该去办公了!’

“那时我是带着一名机械工一块儿去的。到达官邸时我就把他介绍给总统。总统只听过一次他的名字。但是当我们辞行的时候,总统找到这名机械工,亲切地呼唤他的名字,握着手表示谢意。

“回到纽约几天后,我收到总统亲笔签名的照片和感谢函。到底总统是如何挤出这些时间干这些事的,我实在不知道。”

确实有的人的名字是相当难记的,发音不方便的尤其如此。这些难记的名字大部分人很快就忘了,于是要以绰号来弥补。大部分的人称尼古德姆斯·巴巴托洛斯为“尼克”,而尼克却喜欢人家以正式的名字称他。席德·雷温记住了尼克那复杂的名字。雷温说:

“见面那天,我于出门前反复练习这个名字:‘午安,尼克德姆斯·巴巴托洛斯先生!’当我用全名跟他打招呼时,他一时愣住了,半晌才泪流满面地说:‘雷温先生,我到这个国家已有15年了,在这之前,还没有一个人能用这样的名字称呼我!’”

让人喜欢的最简单、最容易理解的方法,就是记住对方的名字,让对方有种被重视的感觉。

在著名推销员吉姆为一家石膏公司做推销员四处游说的好些年中,吉姆能记住5万人的名字,他发明了一种记忆姓名的方法。

最初,方法极为简单。无论什么时候遇见一个陌生人,他就要问清那人的姓名,家中人口,职业特征。当他下次再遇见到那人时,尽管那是在一年以后,他也能拍拍他的肩膀,问候他的妻子儿女,问他后院的花草。难怪他得到了别人的追随!

他一天写数百封信,发给西部及西北部各州的人。然后他跳上火车,在19天中,用轻便马车、火车、汽车、快艇游经20个州,行程12000里。每进入一个城镇,就同人们倾心交谈,然后再驰往下段旅程。

回到东部以后,他立刻给他所拜访过的城镇中的某个人写信,请他们将他所谈过话的客人名单寄给他。到了最后,那些名单的名字多得数不清,但单中每个人都得到吉姆一封私函。这些信都用“亲爱的比尔”或“亲爱的杰”开头,而它们总是签着“吉姆”的大名。

吉姆发觉,普通人对自己的名字最感兴趣。记住他人的姓名并能十分容易地呼

出，便是对他人的一种巧妙而很有效的恭维。但如果忘了或记错了他人的姓名，你就会置你自己于极为不利的地位。

记住别人的名字，在政治上一样重要。

拿破仑三世不论政务多么繁忙，总要记住所有遇见过的人的名字。他所用的方法非常简单。当他没有听清楚对方的名字时，他就说：“对不起，请再说一次！”要是听到奇怪的名字，他就请对方书写下来。和对方谈话的时候，他就一再反复使用对方的名字，然后很努力地把对方的容貌、表情、姿态等等一起记入脑海中。

要是对方是位重要的人物，他就特别下苦心。回到宫里，他就马上写下对方的名字，然后集中精神凝视着这便条，待完全记牢后再把这便条撕碎丢掉。可谓耳耳并用。

这是相当费时的方法，但借用爱默生的话：“良好的习惯是需要一些牺牲完成的。”

我们可以看到名字所能包含的奇迹，名字能使人出众，它能使他在许多人中显得独立。我们的要求和我们要传递的信息，只要由名字这里着手，就会显得特别的重要。不管是女侍或是总经理，在我们与别人交往时，名字都会显示它神奇的作用。

## 练就一流口才

◇如果你想使自己成为一个令人愉悦的人，你就必须想方设法地了解与你对话者的生活，并且用他们最感兴趣的内容来打动他们。

◇要想成为一个优秀的谈话者，你必须是自然而不造作，活泼而不轻浮，富于同情心而不惺惺作态，你必须从你的心底流露出一种善良的意愿。

有这样一个聪明的女士，她尽管说得很少，但却享有盛名，被公认为一个优秀的交谈者。她在交谈时的态度非常热诚且善解人意，因此，在她面前即便是最羞怯最胆小的人，也会在她的鼓励下谈论自己身上最美的闪光点，并感到自己能轻松自如地和她谈话。她解除和驱逐了别人的担忧和疑虑，使得他们能够畅所欲言，向她诉说无法向其他人诉说的东西。人们认为她是一个有趣的、成功的谈话者，因为她能够挖掘别人身上最优秀的内涵。

如果你想使自己成为一个令人愉悦的人，你就必须想方设法地了解与你对话者的生活，并且用他们最感兴趣的内容来打动他们。不管你对一个话题是多么