



人性

(美) 戴尔·卡耐基 / 著
达夫 / 编译

读懂人性的第一本书
读懂人性，读懂一切

人性

(美) 戴尔·卡耐基 著
达夫 编译

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人性 / (美) 戴尔·卡耐基著; 达夫编译. —北京:
中国华侨出版社, 2017.10
ISBN 978-7-5113-7021-1

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 (2017) 第 201407 号

人性

著 者: (美) 戴尔·卡耐基

编 译: 达 夫

出 版 人: 刘凤珍

责任编辑: 笑 年

封面设计: 王明贵

文字编辑: 胡宝林

美术编辑: 张 诚

经 销: 新华书店

开 本: 880mm × 1230mm 1/32 印张: 10 字数: 220 千字

印 刷: 北京鑫海达印刷有限公司

版 次: 2017 年 10 月第 1 版 2017 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-7021-1

定 价: 32.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层

邮 编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 58815874 传 真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

前言

戴尔·卡耐基，被誉为20世纪伟大的心灵导师和成功学大师，美国现代成人教育之父。20世纪早期，卡耐基独辟蹊径地开创了一套融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式，他运用社会学和心理学知识，对人性进行了深刻的探讨和分析，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自我，改变了千百万人的命运。

戴尔·卡耐基创办的美国卡耐基成人教育机构、国际卡耐基成人教育机构和它遍布世界的分支机构，多达1700余个。接受这种教育的，不仅有普通民众，还有明星、巨商、军政要人等，甚至还有几位总统，人数多达几千万，影响了20世纪的几代人，而且还将继续影响着世界各国人民。

卡耐基并没有发现宇宙的所有深奥的秘密，但他源于常理的教育理念和教育实践，却施惠于千百万人。在帮助人们学习如何处世，在帮助人们获得自尊、自重、勇敢和自信上，在帮助人们克服人性的弱点、发挥人性的优点、开发人类的潜能，从而获得事业成功和人生快乐上，卡耐基应该比同时代的其他所有哲人做得都多。

《人性》是卡耐基通过对社会的透视，对人性进行的一次全面深刻的总结，帮助人们了解人性，指导人们如何去利用人性，克服人性的弱点，发扬人性的优点，抓住成功的关键点。《人性》出版后，在世界各地至少已译成58种文字，全球总销售量已达9000余万册，拥有4亿读者，除《圣经》之外，无出其右者，稳居成功励志类图书榜首，被誉为“获得成功的必读书”“世界励志圣经”。此书之所以畅销不衰，就在于卡耐基先生对人性的深刻认识，以及他为根除人性的弱点所开出的有效处方。这本充满智慧和力量的书能让你了解自己，相信自己，充分开发蕴藏在身心里而尚未利用的财富，发挥人性的优点，去开拓成功幸福的新生活之路。《人性》是卡耐基思想的精华，不论你是什么职业、性别、年龄，这部充满力量、充满智慧的书，在生活中一定会给你启迪，使你勇敢地克服自己的弱点，成为人群中的佼佼者。

自从《人性》问世以来，就改变了千千万万人的命运。发明之王爱迪生、相对论鼻祖爱因斯坦、印度圣雄甘地、建筑业奇迹的创造者里维父子、旅馆业巨子希尔顿、麦当劳的创始人雷·克洛克等等，都深受卡耐基思想和观点的影响。卡耐基的思想具有极强的实用性和指导性，以及对社会各类人群和各个时代的适应性，随着时间的流逝，卡耐基的思想和见解并没有被时代所抛弃；相反，在今天这个竞争激烈的社会，他的思想和洞见更加深刻和实用，对于人们更具有指导意义。阅读本书，将改变你的命运，让你拥有美好、快乐、成功的人生。

▲ 第一章 把别人吸引到身边来

仪表是你的门面 / 1

一见面就喊出对方的名字 / 8

练就一流口才 / 13

微笑常挂嘴角 / 16

真心诚意地对别人感兴趣 / 21

制造戏剧化效果 / 26

▲ 第二章 把握人际交往的关键

了解鱼的需求 / 30

我要喜欢你 / 39

管住自己的舌头 / 45

抓住每一个机会 / 48

扩大交际范围 / 52

该告别时就告别 / 55

▲ 第三章 完美交际的 8 项法则

结识良友 / 59

常用赞美 / 64

勿忘倾听 / 70

学会“纠错” / 75

掌握话题 / 79

尊重对方 / 83

换位思考 / 88

▲ 第四章 不露痕迹，改变他人

用赞誉作开场白 / 92

批人之前先批自己 / 96

不要把意见硬塞给别人 / 101

“旁敲侧击”更使人信服 / 104

“帽子”的妙用 / 108

保全对方的尊严 / 112

▲ 第五章 如何使交谈更愉快

十之八九，你赢不了争论 / 116

假如我是他 / 120

牵着他人的舌头走 / 126

争取让对方说“是” / 130

鼓励对方多说 / 134

用耳朵来交谈 / 139

3/4 的人渴望得到的 / 145

▲ 第六章 擦拭心灵，来一场忧虑的革命

科学对待：平均率帮你战胜忧虑 / 151

平衡心理：平静让忧虑止步 / 156

正视现实：不要试图改变不可避免的事 / 161

忠于自我：这才是快乐的人生 / 166

活在今天：今天比昨天和明天更宝贵 / 171

杞人无忧：别让小事妨碍了你的大事 / 184

▲ 第七章 做自己情绪的主人

愤怒意味着无知 / 189

学会控制你的愤怒 / 194

别让悲伤挡住了你的阳光 / 198

学会喜欢自己 / 201

用行为控制情感 / 206

▲ 第八章 将快乐随身携带

快乐是一种能力 / 211

心理暗示的魔力 / 215

寻找快乐的“发源地” / 219

从生活中捡拾情趣 / 223

假装快乐，你真的就会快乐 / 228

迎着阳光，把影子留到身后 / 234

▲ 第九章 笑对讥讽批评，从别人的镜子中打量自己

这是我的错 / 238

没有人会踢一只死狗 / 244

给对方一个台阶下 / 246

让批评随风而去 / 250

用幽默化解危机 / 254

▲ 第十章 逆风飞扬，舞出生命精彩

有悲伤的地方才会有圣地 / 257

学会赢在失败 / 261

化劣势为优势 / 266

不要认为自己一无所有 / 273

当太阳升起时再度充满精神 / 277

▲ 第十一章 拥有美好的家庭生活

为什么婚姻会出现问题 / 282

婚姻是幸福的温床 / 285

认识爱情，结识幸福 / 292

每天增进爱情的深度 / 295

做丈夫忠实的“信徒” / 301

真正的幸福源自细节 / 305

第一章

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。没有哪个老板会乐意要一个缺了一两颗门牙的职员或速记员。

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。”

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。有些应聘者凭借齐整的仪表获得了一份工作，虽然很多被拒之门外的邋遢应聘者要比他们深刻得多。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，他们就会设法提升自己的能力以保住这个饭碗。

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。整洁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、皮带祥和裤子前开口外侧应该在一条线上。

2. 说到皮带祥，如果你系领带的话，领带尖可千万不要触到皮带祥上哟！

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干练，而一套好西装却不系领带，会使他看着更随性。

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