



人性的弱点

〔美〕代尔·卡耐基著

人性的弱点

〔美〕代尔·卡耐基著

中国出版

C9
10
2

【美】代尔·卡耐基 著

人性的弱点

中国民间文学出版社

本书系根据台北智强出版社版影印

人性的弱点

中国民间文艺出版社出版

新华书店北京发行所发行

承德地区印刷厂印刷

1986年10月第一版 1987年10月第二次印刷

书号：10229·0515 定价：2.80元

目錄

成名的捷徑 湯姆士	一
本書著述的經過及其理由 代爾·卡耐基	一四
第一篇 處置人的基本技術	二二
第一章 「如欲採蜜，勿蹴蜂房」	二二
第二章 應付人的大秘訣	三四
第三章 「他能做到這點就可左右逢源，否則到處碰壁」	四六
如何由本書得益最多的九個建議	六三
第二篇 使人喜歡你的六種方法	六九
第一章 如此行你將到處受歡迎	六九
第二章 一個發生首次好印象的簡單方法	八一
第三章 你如不如此行，你勢將遭遇困難	八八
第四章 成功優美談話家的一個簡易方法	九六
第五章 如何使人感覺興趣	一〇六
第六章 如何使人即刻喜歡你	一一〇

提要 使人喜歡你的六種方法	一二四
第三篇 得人同意於你的十二種方法	一二六
第一章 你不能辯論得勝	一二六
第二章 必定造成仇人的方法——如何避免	一三三
第三章 如果你錯了，就承認	一四四
第四章 達到理智的大路	一五一
第五章 蘇格拉底的秘訣	一六二
第六章 處置抱怨的安全門	一六八
第七章 怎樣才能使人與你合作	一七四
第八章 一個能為你成奇事的公式	一八一
第九章 人人所要的	一八五
第十章 人人所喜歡的激動	一九二
第十一章 電影實行，無線電實行，你為什麼不實行？	一九八
第十二章 當其他都不生效力時，且試這方法	二〇一
提要 得人同意於你的十二種方法	二〇四
第四篇 改變人而不觸犯或引起反感的九種方法	二〇六

第一章	如果你必須找錯，這是開始的方法	二〇六
第二章	如何批評——而不招怨	一一二
第三章	先談你自己的錯誤	一一四
第四章	沒有人喜歡接受命令	一一八
第五章	使對方保持他的面子	一二九
第六章	如何鼓勵人成功	一二一
第七章	給狗一個好名	一二五
第八章	使錯誤好像容易改正	一二八
第九章	使人喜歡做你所要的事	一三一
提要	改變人而不觸犯或引起反感的九種方法	一三四
第五篇	發生奇異結果的函件	一三六
第六篇	使你家庭生活更快樂的七項原則	一四七
第一章	如何最速的自掘婚姻的墳墓	一四七
第二章	愛並使自由的生活	一五四
第三章	這樣做你就快要離婚了	一五七
第四章	一個使人人快樂的迅速方法	一六一

第五章 對女人極有意義的事物	二六五
第六章 如果你要快樂不要忽略這一點	二六八
第七章 不要做一個「婚姻的文盲」	二七一
提要 使你家庭生活更快樂的七項規則	二七六
為做丈夫的	二七七
為做妻子的	二七八
喜起勇氣來	二七九
成熟和幼稚	二八二
找一件合適的工作	二八六
虛榮心	二九一
忍耐	二九五
過失與悔改	二九八
虛偽的謙遜	三〇二
美與醜	三〇五
怎樣利用惡劣的環境	三〇九
如何養成令人感服的人格	三一二

避免無謂的爭辯.....	三一五
嗜睡之弊.....	三一九
閒談癖.....	三二一
你需要一種嗜好.....	三二五
內心的矛盾.....	三二九
怎樣利用寂寞.....	三三三
克服你的脾氣.....	三三七
精神崩潰性.....	三四一
金錢不能當做權利.....	三四四
意志訓練法.....	三四八
因循與寡斷.....	三五一
千萬不要自暴自棄.....	三五五

成名的捷徑 湯姆士

去年正月裡，一個寒冷的晚上，二千五百位男女擠進紐約本雪文尼亞飯店的大舞廳裡。在七點半鐘前，所有座位均已坐滿。可是到八點鐘，可是到八點鐘，熱烈的羣衆還往裏擁着。寬暢的廂樓上亦擠滿了；片刻間連站腳的地方都不易找到，數百人在忙完一天工作疲勞之後，那晚站立了一個半鐘點要觀看——什麼？時裝表演嗎？

六天的自由車競賽還是電影明星克拉克蓋博爾的親蒞臨嗎？

不，這些羣衆是被報紙上的廣告所吸引而來的。兩晚前，他們檢起紐約太陽報，看見一幅整版的引人注目的廣告。

『增加你的收入

學習有效力的講話

預備領袖資格』

老套嗎？是的，但信不信由你，在世界上最繁華的城市裏，在不景氣中有百分之二十的人口賴救濟金生活的時候，二千五百人為了那廣告離開家庭跑到本雪文尼亞飯店去。

記着——這廣告並非登在普通的小型報紙，而是登在上市最守舊的晚報上——紐約太陽報；它的讀者多是上層經濟階級的人——高級職員，僱主，企業家，他們年收約在二千至五萬元不等。

這些男女是來聽一個最新，最實用的『有效的講話以及事業上影響他人之法』學程的發揮——主辦者為代爾卡耐基有效的講話及人類關係研究會。

這二千五百位商界男女為何來聽講？

因為由不景氣頓然而生的求知慾嗎？

顯然不是的，因為這一種課程，在紐約市每季對滿廳人仕講演，已經二十四年了。在那期間，有一萬五千以上的商人及專業家受過卡耐基的訓練。甚至規模宏大，不肯輕易信人，祇是守舊的機關，如西丁屋電氣製造公司，麥高山印刷公司，勃魯克林聯合煤氣公司，勃魯克林商會，美國電氣工程師協會和紐約電話公司等，也在各本機關內為了他們普通職員和高級職員的便利，而舉行這種訓練。

這些人在離開大中小學十年或二十年以後，來受這種訓練，這是事實，是對於我們教育

制度的驚人欠缺的一種明顯的表示。

成人究竟要研究什麼？那是一個重要的問題；而為要回答這問題，芝加哥大學、美國成人教育協會和青年會聯合學校，曾費了二萬五千元美金，二年的時間，作了一個調查。

那個調查表示出來，成人的主要興趣是康健。它也表示出來，他們的第二種興趣是在人類關係上的發展技術；他們要學習與人交往和影響他人的技術。他們不要成為演說家；他們也不要聽那唱高調的心理學——他們要可以立刻在事務上、社交上、家庭中應用的建議。

所以那就是成人要研究的，是不是？

『好啦』，作調查的人們說，『好了。如果那就是他們所要的，我們就把它供給他們。』

向各處尋找教本，他們發覺了向來沒有人寫過一本適用的手冊，幫助人們解決人類關係中的日常問題。

這真是一個謎！千百年來關於希臘和拉丁以及高等數學的淵深著作極多——這些題目是普通成人不欲一睜的。但是關於這一個題目，普通成人求知若渴，切需指導與幫助的——却完全沒有！

這就解釋了為什麼二千五百切望的成人為了那廣告而擠入了本雪文尼亞飯店的大跳舞廳

。這兒，顯明的，終於有了他們尋求了很久的東西。

從前在中學大學，他們曾瀏覽過許多書籍，相信祇有知識是經濟的和事業的酬勞的不二法門。

但在事業中掙扎數年受過困難和磨折之後，他們深刻的失望了。他們看見有些在事業上獲得重要的成功的人是在知識以外，還有善於講話的，轉移他人思想的，和『出售』他們自己與他們的意見的能力。

他們不久發現了，如果希望要戴上船長的帽子，要駕駛事業的輪船，人格與說話的能力，比對於拉丁動詞的知識或哈佛的文憑，還要重要。

紐約太陽報的廣告，應許那次在本雪文尼亞飯店的集會會極有趣味。事實上竟然如此。十八位曾學過這課程的人，被引導到擴音機前面——其中十五個人每人給予準七十五秒鐘時間講述他的經過。祇有七十五秒鐘的演講，接著『礮』的一聲將槌一擊，主席大呼，『時間到了！下一位講員！』

這件事進行之速，如一羣水牛奔過一片平原一樣。觀眾站立了一小時半，觀看這種表演。演講的人，是美國職業生活的橫斷面：一位連鎖商店的高級職員；一位麵包商；一位商業公會會長；二位銀行家；一位載重汽車推銷員；一位化學品推銷員；一位保險商；一位製

碑公會的秘書；一位會計師；一位牙醫師；一位建築師；一位威士忌酒推銷員；一位基督教科學施行者；一位藥劑師由印第安保立士到紐約來修習這課程的；一位律師，由哈瓦那來，為預備自己講一重要的三分鐘演講。

第一位講員有着一個標克勒特言語「Celtic speech」的英國人所常有的名字，奧做亞海爾。他生在愛爾蘭，祇進過四年學校，漂流到美國做機械匠，後來充汽車司機人。

到四十歲的時候，他家中的人口增多了，他需要較多的錢，所以他試行售賣載重汽車。他有自卑心理的毛病，照他所說，將他的心智都浸融了，他必需在一個辦公室前面往來徘徊了許久，然後方能鼓起充分的勇氣推門進去。他做推銷員做得太灰心了，他正想回到機械工場去用着他的二隻手工作，當這一天他接到一封信，請他到卡耐基有效力的講話課程的組織會去。

他不願意參加，他怕要與一些大學程度的人交際而使他坐立不安。

他的失望了的妻子堅持要他去，說『也許對你會有些益處，盼德，上帝知道你需要它』。他到了集會的地方，在能產生充分的自信力走進室內以前，他在人行道上站立了五分鐘。

起初幾次他試行演講的時候，他恐懼得昏亂。過幾個星期以後，他失掉所有對聽眾的恐懼，並且不久覺得喜歡說話了——聽眾愈多愈好，他也失掉了他對個人的恐懼。他失掉了他

對自己的顧客的恐懼。他的收入猛增。今天他是紐約市一位推銷明星了。那天晚上，在本雪文尼亞飯店，亞海爾站在二千五百人之前，敘述了他成功的一個極愉快的故事。聽眾們一陣一陣的大笑起來，就是專門演說家也很少能比上他的表演。

第二位講員，梅雅爾，是一位頭髮蒼白的銀行家，是十一個兒女的父親。第一次他在班中試行演講的時候，他簡直說不出話來；他的腦筋不能運用了。他的經過生動的證明了能說話的人如何能有成為領袖的傾向。

他在華爾街工作，居住在紐傑西的克里夫頓已有二十五年了。在那期間，他對於社會事業很少參加，他所認識的大概五百人。

在他加入卡耐基課程以後，不久他接到他的捐稅賬單，對於他認為不公平的賬目，非常忿怒。往前他就會坐在家中生氣，或提出與鄰人們發牢騷。但他這次不這樣，那天晚上，他戴上帽子，走進鎮中集會，在公共場中發洩他的氣憤。

那忿怒演講的結果，紐傑西克里夫頓的公民都慫恿他去競選鎮中參議的位置。所以有好幾個星期的功夫，他由這集會跑到那集會，指責浪費，及市政的奢侈。

候選人共有九六人，當開票時梅雅爾名居第一。差不多一天的功夫，他在這鎮內四萬人中變成了一位名人。他演講的結果，使他在六個星期中得到的朋友，比他以前在二十五年中

所能得到的要多上八十倍。

他做參議的新金較之他的投資，差不多就是得到每年百分之一千的收穫。

第三位講員，一位規模很大的全國食品製造公會的會長，敘述他從前如何不能在董事會中站起來發表他的意見。

學習站着思想的結果，發生了兩件驚人的事。他不久便被選為他會中的會長，而在那位置中，他必須在全美國各種集會中演講。他演講的摘要由聯合通訊社通電，刊布在全國的報紙與商業刊物中。

在他學習演講後，二年之中，他為他的公司及出品得到免費的宣傳，比他以前用二十五萬元直接刊登廣告所得的還多。這位講員，承認他從前打電話邀請下梅海頓，幾位比較重要的商界人物來吃午飯時會得心悖。但由他演講所得的資望的結果，這些人現在給他打電話，請他吃午飯，並因為占用了他的時間而向他道歉。

說話的能力是成名的捷徑，它能使人顯赫，鶴立雞羣。能說話受人歡迎的人，往往得到功績，出乎他真正才力的比例之外。

現在成人教育運動遍及全國；在這運動中最可觀的力量就是卡耐基，他曾聽過並批評過，比任何人都多的成人演講。按最近畫『信不信由你』的漫畫家呂波雷的一幅漫畫說，他曾

批評過十五萬個演講。如果那個偉大的總數不足使你發生印象，你可記住那數目等於從哥倫布發現美洲起直算至今天，差不多每天演講一次。或換一句話說，假使所有在他面前說過話的人，每人祇用三分鐘，並且接一連二的在他面前出現，要用整整一年的功夫，日夜不斷的去聽他們，才能聽得了。

卡耐基自己的事業，充滿了銳利的相對的情形，是一個驚人的例子，證明了一個人充滿創造的意念和盛烈的熱忱時，能成就些什麼事。

生在密蘇里鄉間距鐵路十哩的地方，他在十二歲以前，沒有見過一輛電車；而今在四十六歲的時候，他對於天涯海角的情形都熟悉，自香港至海峽非士德；並且有一次，他距離北極比白德少將在小美洲的駐紮所距離南極還近。

這位密蘇里孩子從前拾楊梅割野草，每小時賺五分錢，現在訓練大公司高級職員表達自己意見的藝術，每分鐘要賺一元錢。

這位從前一度在南達考塔西部趕牛印犢，越籬而馳的牧童，後來到倫敦在威爾士親王贊助之下，舉行表演。

這個少年在起初五六次當眾試行演講是完全的失敗，後來成了我的私人總理。我的許多成功是由於卡耐基的訓練。

青年的卡耐基需要掙扎而求得教育，因為在西北密蘇里的老農場上，命運總是不佳，船具漂泊，船身互撞。年復一年，『一百零二次』的河水暴漲，淹沒了玉蜀黍，沖走了稻草，一季又一季，肥豬患虎烈拉而死，牛騾市場極度降落，銀行以削去抵押品取贖權相恫嚇。

因失望而病，家中把田產售出，而另在密蘇里，華侖士勃的州立師範學院附近購一農場。食宿可以一元一日的代價在鎮中得到，但青年的卡耐基沒有實力付此代價，所以他住在鄉間，每日騎馬往來學校三哩之遙。在家中他搾取牛奶、伐木、餵豬，在煤油燈光下研究拉丁動詞，直到他的眼睛模糊，頭部打盹。

甚至在午夜入睡的時候，他將鬧鐘撥到三點鐘。他的父親飼養良種的杜羅傑賽豬——而在寒冷的夜間，小豬有凍死的危險；所以牠們被放在籃中，用麻袋蓋好，放在廚房裏爐灶的後面。按牠們的天性，這些豬子需要在早晨三時吃熱食。所以鬧鐘響時，卡耐基爬出被窩，將籃中小豬帶到牠們的母親那裏，等牠們吃過奶，再將牠們帶回到廚灶溫暖的地方。

州立師範學院有六百個學生；卡耐基是被隔離的五六人之一，沒有錢住在鎮中。他因貧乏必需每晚騎馬回鄉搾取牛奶，覺得非常羞恥。他的衣服太緊，褲子太短，他也覺得羞恥。很快的發生了一種自卑心理，他即尋求成名的捷徑。他不久發覺了學校中有些人享有勢力和聲望——足球和棒球隊員以及辯論與演講的優勝者。