

How To Win Friends
And Influence
Others Collection



20世纪伟大的心灵导师



[美] 戴尔·卡耐基/著

人性的弱点 全集

How To Win Friends
And Influence
Others Collection

一个人的成功，15%归于专业知识
85%归于人际关系

当代世界出版社

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点全集/(美)戴尔·卡耐基(Carnegie, D.)著;史建国编译.
-北京:当代世界出版社,2006.9
ISBN 7-80115-750-8

I. 人… II. ①卡…②史… III. 人间交往-通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 027936 号

责任编辑:朱磊

出版发行:当代世界出版社
地 址:北京市复兴路4号(100860)
网 址:<http://www.worldpress.com.cn>
编务电话:(010) 83908400
发行电话:(010) 83908410 (传真)
(010) 83908408
(010) 83908409
经 销:全国新华书店
印 刷:北京密云红光印刷厂
开 本:880×1230 毫米 1/32
印 张:16
字 数:350 千字
印 数:1~10000 册
书 号:ISBN 7-80115-750-8/C·28
定 价:25.80 元

如发现印装质量问题,请与承印厂联系调换。
版权所有,翻印必究;未经许可,不得转载!

前言

朋友，你身上是否存有弱点？是否为此伤透脑筋？

弱点是人生中最厉害的伤疤——一个人一旦被弱点占据身体，那么人生的路途就会变得更加艰难和痛苦。这就如同一棵正在成长的树，患上了败叶病。

有些人总是对自己充满虚假的自信，不能正确评估自己的能力，所以常会形成一连串的大小弱点——例如，缺乏持之以恒的决心，不善于应变周围的死板，总有爱在别人面前摆谱的欲望等等。从旁观者的角度来看，这些人恰好是掉进了弱点的泥潭里，不能正确清醒地对待自己，只会包装自己的弱点。这样，岂能有所作为！

成功者不是惧怕弱点而是能够及时地对自己的弱点做出最快的反应和改变的人。卡耐基曾说：“人性的弱点极容易把人引入盲道。对于善于处理自己弱点的人来说，每当他处理一次，就等于增加了一次成功的概率。”这句话，说得非常深刻。

人性的弱点有十种：自卑、失控、没有斗志、缺乏韧劲、

不喜交际、遇事犹豫、不善应变、目标不定、逞强心理、受阻心态。我们不准备一一去解释它们各自的特点，因为从本书中就可以找到明确的答案。我们只想说明的是——

弱点并不可怕，不能改变弱点才是最可怕的。

在这个充满竞争的时代里，不善于应对弱点者显然缺乏竞争力，这绝非危言耸听，而是从许多失败的个案中得出来的教训。有些人总把自己的弱点视为可改可不改的东西，一旦碰到问题和失败，就立刻对自己的弱点深恶痛绝，一旦境况有所好转，就满心欢喜，把自己弱点带来的危害全抛在脑后。这种在人性上出现的障碍因素，无疑是埋在身边的最大的隐患。

本书关注的是如何改变你人性的弱点，为自己成功的人生打开一条最有效的道路。本书是卡耐基先生毕生经验的总结，而且是国内第一部揭示人性弱点的全集，值得一读。

目 录

第一篇 如何做个受欢迎的人

以个人魅力和信用赢得众人
培养一种富有吸引力的个性
正直、善良与仁爱
爱你身边的每一个人
让别人喜欢你的最佳方法
学会与人相处
对人礼貌而有教养
真诚地赞赏他人
拥有一颗体谅他人的心
迎合他人的兴趣
友善地对待他人
学会真诚地关心他人
别将自己的意见强加于人
做一个不斤斤计较的人

间接委婉地指出他人的错误

不要对敌人心存报复

【心灵启示录】普京：一个充满人性的人

第二篇 抓住人心的艺术

抓住人心的艺术

捕获人心的方法

称赞并欣赏他人

激发他人的强烈需求

不能失去信用

学会倾听他人讲话

让他人感到自己的重要

他人失意时勿谈你的得意

激发他人高尚的动机

学会给人“戴高帽”

采纳别人的正确观点

调整自己以适应他人

激励他人获得成功

【心灵启示录】玛丽·贝·克·艾迪：信仰的巨大威力

第三篇 提高敢想敢做的行为能力

靠梦想提升人的价值

捕捉灵感的四大妙招

找到适合你的最佳选择

敢想才能敢干，会想才能巧成
挖掘你的创造力
读书和学习永无止境
做事力求精益求精
勇于探索未知世界
创新让你有一个多彩人生
将不利因素转化为成功因子
敢于冒险与尝试
跌倒了再爬起来
永不停止时刻追求进步
从事有益的娱乐活动
怎样提高自己的“行动”能力
【心灵启示录】卓根·朱达：靠行动改变态度的人

第四篇 其实工作是美丽的

做你最感兴趣的工作
自动自发地工作
竭尽全力的工作精神
工作中的黄金定律
从工作中得到享乐
选择合适的工作
工作尽心尽责
工作上要干出点名堂
热爱工作创造奇迹
不仅仅为了薪水而工作

做工作的主人而非奴隶
靠才能领导下属
做最优秀的员工
工作——休闲时间的调配
【心灵启示录】塞尔玛：一封信成就不同人生

第五篇 妥善安排你的金钱

70%的烦恼与金钱有关
量入而出的开销原则
节俭是成功的美德
借得慢，还得快
不可赊账
即使身无分文也感觉像个百万富翁
【心灵启示录】乔·坎多尔弗：超越 24 小时的推销

第六篇 婚姻家庭生活的艺术

恋爱与结婚
婚姻是一种责任
舒畅才是家的灵魂
家庭是幸福的摇篮
多留意女人最重视的事情
婚姻为何出问题
唠叨为婚姻挖掘坟墓
婚姻不能接受批评

培养孩子的新途径

【心灵启示录】比彻夫人：家是你心灵的居所

第七篇 挑战自我走出人生误区

你无须强求公正

成功者的“成功食谱”

面对恐惧的四种态度

碰到低潮时自己拍下肩膀

计算事情发生的概率

适应不可避免的事实

善于调整自我情绪

向嫉妒说不

把信心与实际行动结合

永别了，愤怒之神

找到通向快乐之门

一个消除了所有误区的人

【心灵启示录】卡耐基：用热忱代替冷漠

第一篇 如何做个受欢迎的人

以个人魅力和信用赢得众人

卡耐基金言

* 如果你热爱生命，那么不要浪费时间，因为时间就是生命。

* 我们大多数人都在感慨时间的流逝，但很少有人体会到时间真正的价值。

* 每个人都有足够的时间做必须做的事情，至少是最重要的事情。

留心一下我们身边的那些人，我们不难发现，那些成功而有抱负的人身上都有很多共同的特质。其中有两个基本要素：非凡的领导能力和信守诺言。让我们一起来探讨为什么这些特质是绝对必要的和如何获得这些特质。

1. 怎样成为人群中的佼佼者

为什么当你初次遇到某些人的时候，你会觉得很兴奋？与此相反，为什么在短短的几秒钟内你跟别人的关系就会恶化呢？这些问题都可以从你是否具有吸引力中得到答案。非凡的领导力原指天赋的能力或力量，今天则指一种具有吸引力、可以说服他人的特质。这种力量看不见摸不着，而且无从测量，千金难买，惟有从周密的精神发展中才能获得。

每天慢跑数公里，摄取营养食物，利用美容来修饰自己，服用维生素，适当的休息，不抽烟、不喝酒——这些都可以使你更健康，生活得更愉快。

良好、健康的身体和容光焕发的气色是每个人都想拥有的。但是感觉很好和看起来很好，并不能使你产生任何神奇的力量，因为这种吸引人的性格并非由外表所致，而是从精神生活中获取的。

我们来看看哈利是如何获得这种吸引力，从而使他对群众深具影响，并且在这一过程中获得了更多的回赠。

哈利是一家美国大公司的总经理，有一次，他邀请一位管理顾问在一年一度的股东大会酒宴上演讲。那年年底，可怕的事情发生了，利润降低，产品滞销，整个形势看起来很悲观。可是当哈利进入会议厅讲话时，不但受到热烈欢迎，而且在讲话结束时甚至受到更热诚的欢呼。

后来，哈利与这位管理顾问一起讨论业务上的政策问题时，那位顾问对他说：“你的公司今年经营情况不好，可是股

东们还是很支持你，你为何如此具有吸引力呢？”

哈利沉默了一会说道：

25年前，当我走进房间，没人注意我，我完全不能引起人家的兴趣。于是，我下定决心去学习和掌握这种吸引力。

现在我来告诉你我是如何发展这种能力的。这种力量跟体型无关，高、矮、胖、瘦都有可能。也无需美貌——刻意的装饰和整容都无从获致这种力量。这种吸引力是一种精神特质，而非物质上的；是来自内心深处，而非肉体上的。

我只有 5.7 英尺高，任何药物治疗和运动方式都无法使我增至 6 英尺高。我能够活多久与我父母的寿命有关，而我的生理状况也是来自遗传。但是，我虽然无法改变我的生理状况，却能主观地形成我的信仰、生活态度和人生观，这就是为什么我跑在人群中具有吸引力的原因。我必须强调的是，并非体力充沛的人才能创造出这种吸引力。罗斯福总统虽然行动不便，但他却深具这种吸引力。迈克斯虽然断了手脚，却是卡特政府时退伍军人的长官。很多生理上有残疾的人比正常人更具有领导能力。或许正是因为身体上受到了伤害，而将全部的力量集中于精神方面吧！

我提供给你六个足以获得这种力量的指导方针。

第一点要谦虚。如劳伦斯所说：“自以为是的人永远都是失败者”、自吹自擂、自我炫耀的人是不会受欢迎的。在我研究了为什么只有少数人能闻名于世，而大部分人都默默无闻之后，我惊讶地发现，这些具有吸引力的人，无论在什么场合都能很自然地吸引别人的注意力，并能排除种种诱惑。一个真正有吸引力的人，绝对不会自己炫耀的。谦虚的人容易具有吸引力，这就如同我不屑与自高自大的人为伍，一切都是出于自然

而不是勉强。一位著名的演员告诉我说：“如果你想成为一名演员，千万不要去模仿他人。”

第二点很简单却鲜为人知，那就是鼓励他人多谈谈他们自己，使你可以了解到他们的兴趣所在。话题可以是他们的孩子、工作、爱好或者对某件事的看法。人们通常宁可跟你谈论他们的抱负、计划和成就，也不愿听你自吹自擂。所以，多问他们一些问题，静静地倾听。千万记住，当别人询问你意见时，赶快岔开话题，并反过来问他：“你觉得如何？”或者是“你的看法如何？”回答一个问题不如反过去问人家一个问题。

记住，你所提出的问题必须是使人愉快的，例如，“你最满意新居的哪一点？”或者是“在我们上次见面之后，你又遇到了什么高兴的事？”当你积极提出问题激发他人谈论他们自己时，你已掌握了两个优势：第一，你赢得了友谊。第二，借此收集情况作为以后共事的参考材料。

通过我的这种谈话方式，我才能在跟我一年只见两次面的经理谈过话后就很了解他。我可以知道他与员工们的相处之道，包括他的人事调任，最高目标等。很重要的一点是，当你在和别人交谈时，即便时间很短也要全神贯注。我非常厌恶别人在跟我交谈时东张西望，这是极不礼貌的举动。我宁可集中注意力跟你谈一分钟的话，也不愿恍恍惚惚地拖一个钟头来做无谓的谈话。我的态度是，除非你全神贯注，否则就不要谈。

从另一方面来讲，很多人告诉我他们比较重视自我，而不能全心全意地注意他人的兴趣所在。我的回答是，要克服这种现象。因为这样一来，你可以从他人的兴趣中，找回你曾拥有而遗忘了的兴趣。不断地提出问题，这种现象就会消失。

第三点是穿着方式。这个问题与吸引力有什么关联，常为

大多数人所不解。

外在的衣着当然是物质方面的，但是你想穿什么衣服，却不是你精神意志的具体表现。看一个人的打扮和穿着，可以了解此人精神之所在。我觉得，不要奇装异服，但也不该邋里邋遢，至少应该看得过去。

大部分时间，人体都穿着物，如衣、袜、鞋、帽。而一些想要引起别人注意的人，他们的穿着都是与众不同、独一无二的。目的就是要让自己显得很突出。他们这样做，是会引起旁人的注意，但并不意味着他就具有统驭群伦的领导能力。真正有吸引力的人，不会在衣着上取胜，而是在精神、智力上引起你的注意。如果人们是因为你的穿着而记得你，那你根本无领导能力可言。你如想要有吸引力，就应该将群众的注意力集中在你的身上，而不是只谈论你的衣着如何。

第四点是做任何事时都要有精神。大多数的人做事时总是萎靡不振、举步维艰，说话时语调也平淡无奇。说一声“你好吗？”听起来好像快窒息了一样。微笑的时候，像是刻意伪装而不是生动自然的流露。即使是很简单的事情，如握手寒暄时，大部分人都显得死气沉沉的。而具有吸引力的人，握手时则给人厚实之感，却又不流于拘谨。

第五点是勇于冒险。大多数的人通常都很容易担惊受怕，并且不愿意去接受新事物。在我几次冒险后，人们就开始尊敬我。例如：当我宣布公司需要资金补助时，他们个个如惊弓之鸟。但就在我告诉他们整个计划后，他们又非常赞赏我。所以勇于尝试和不断创新不但使自己获得尊敬，对大众也有所助益。

最后一点是去关怀每一个人。今晚我依然如此受欢迎，而

他们也还是这么尊敬我，完全是因为我先尊敬他们。每当股东们有求于我时，我都竭力去做，为他们争取利益。

所以，实际上我的工作就是去帮助他人实现梦想。

总之，想要具有吸引力和领导群伦的力量，就要做到下列几点：

- (1)谦让——不自夸自满。
- (2)鼓励他人表达自己的看法。
- (3)衣着合宜，不盛装也不邈遏。
- (4)永远生气蓬勃。
- (5)勇于冒险。
- (6)关怀别人。

如何产生吸引力和遵守诺言，都是属于精神活动。当然，有些人可以轻易地违背他们在金钱、婚姻和工作上的诺言。但千万不要在精神上亏欠别人——因为那将使你失去朋友，坐失良机，并为人所不齿。

从来没有人喜欢毁言背信之人，下面我们以几则故事来阐明承诺的重要性。

2. 守信是一个人的资本

伊莉莎白是一家连锁超级市场公司的副总经理。有一天，她为了人事问题开了一天的会。会议休息时，有人问及她的公司在录用与晋升方面的尺度跟别的公司有什么不同。

伊莉莎白说：“这点我不清楚，因为我不知道别的公司在录用及晋升方面的标准是什么，我只能说，我们公司很注重应

征者对金钱的态度。

“一旦你在金钱的使用上有了不良的记录，我们公司就不会雇用你。很多公司也跟我们一样，很注重一个人的品行，并且以此作为晋升任用的标准。即使那个人工作经验丰富、条件又好，我们也不任用。我们这样做的理由有四：

“第一点，我们认为一个人除了对家庭要有责任感外，对债权人守信用是最重要的。你在金钱上毁约背信，就表示你在人格上有所缺陷。但是今日很多美国的年轻人却不以为然。他们认为‘银行的钱那么多，即使我不偿还债务也无所谓’，或者‘每家商店都有上百万的资金，我不付款它也倒不了’。但是买东西必须付钱、欠债必须还钱这是天经地义的事。在金钱上不守信用，简直与偷窃无异。

“第二点，如果一个人在金钱上不守诺言，他对任何事都不会守信用。

“第三点，一个没有诚意信守诺言的人，他在工作岗位上必定也会玩忽职守。

“第四点，一个连本身的财务问题都无法解决的人，我们是不任用的。因为多次的财务困难很容易导致一个人去偷窃和挪用公款。在金钱方面有不良记录的人，犯罪率是一般人的十倍。”

当我们支出金钱时，要诚实守信，这一点也同样适用于我们做人处事。

20年前，弗朗西斯开了一家小小的印刷厂。今天，弗朗西斯已经非常富有，并且有一个美满的家庭，还拥有一家很大的印刷公司。他在同行之间很受敬重，最重要的一点是他非常具有责任感。