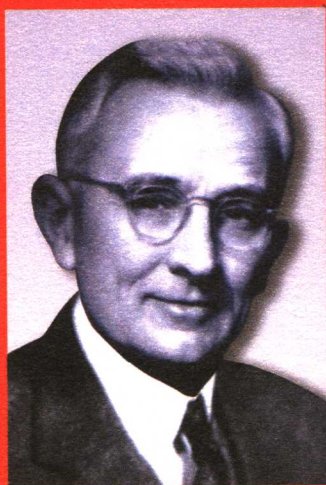


★★★ 最具影响力的成功励志经典 ★★★

人性的弱点 全集



[美] 戴尔·卡耐基 ◎ 著

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE
PEOPLE & HOW TO STOP
WORRYING AND START LIVING

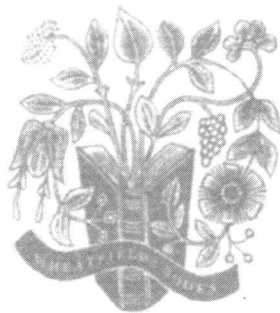


中国城市出版社

人性的弱点 全集

[美] 戴尔·卡耐基 ◎ 著

刘 祜 ◎ 编译



中国城市出版社

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点全集 / (美) 卡耐基著; 刘祜编译.

—北京: 中国城市出版社, 2006. 1

ISBN 7 - 5074 - 1714 - X

I. 人… II. ①卡…②刘… 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 (2005) 第 106823 号

责任编辑	华 风
封面设计	美信书籍设计工作室
责任技术编辑	张建军
出版发行	中国城市出版社
地 址	北京市丰台区太平桥西里 38 号 (邮编 100073)
电 话	(010) 63454857
传 真	(010) 63421488
总编室信箱	citypress@sina.com
投稿信箱	city_editor@sina.com
发行部信箱	zgcsfx@sina.com
经 销	新华书店
印 刷	北京集惠印刷有限责任公司
字 数	424 千字 印张 23
开 本	787×1092(毫米) 1/16
版 次	2006 年 1 月第 1 版
印 次	2006 年 8 月第 4 次印刷
印 数	24001 - 32000 册
定 价	25.00 元

版权所有, 盗印必究。举报电话: (010) 63455163

GREATBOOK

成功大师

励志经典

戴尔·卡耐基，美国“成人教育之父”。

20世纪早期，美国经济陷入萧条，战争和贫困导致人们失去了对美好生活的愿望，而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。他讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生。

接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

本书汇集了卡耐基的思想精华和最激励人心的内容，是作者最成功的励志经典，出版后立即获得了广大读者的欢迎，成为西方世界最持久的人文畅销书。无数读者通过阅读和实践书中介绍的各种方法，不仅走出了困境，有的还成为世人仰慕的杰出人士。只要不断研读本书，相信你也可以发掘自己的无穷潜力，创造辉煌的人生。

GREATBOOK

成功大师

励志经典

中国城市出版社·成功励志书库

- 《富兰克林自传》/(美)本杰明·富兰克林 著
《亨利·福特自传:我的生活和事业》/(美)亨利·福特 著
《亨利·福特商道:勇往直前》/(美)亨利·福特 著
《亨利·福特:我的财富人生》/(美)亨利·福特 著
《受益一生的财富》/(英)查斯特菲尔德 著
《卡耐基成功学白金70年》/(美)戴尔·卡耐基 著
《永远的卡耐基》/(美)戴尔·卡耐基 著
《人性的弱点全集》/(美)戴尔·卡耐基 著
《处世的艺术》/(美)戴尔·卡耐基 著
《生活的艺术》/(美)戴尔·卡耐基 著
《人性的优点》/(美)戴尔·卡耐基 著
《人性的弱点》/(美)戴尔·卡耐基 著
《演讲与口才》/(美)戴尔·卡耐基 著
《美好的人生》/(美)戴尔·卡耐基 著
《快乐的人生》/(美)戴尔·卡耐基 著
《伟大的人物 人性的光辉》/(美)戴尔·卡耐基 著
《假如给我三天光明》/(美)海伦·凯勒 著
《詹姆斯·艾伦的人生哲理》/(英)詹姆斯·艾伦 著
《听艾伦讲人生哲学》/(英)詹姆斯·艾伦 著
《红皮卷:世界上最伟大的成功学》/卢大振 主编
《笔迹与成功》/汪昌禹 编著
《成功人生的4Q法则》/舒天戈 编著
《领导力训练》/费欧文 编著
《成功金言》/张清华 编著

选题策划 徐昌强

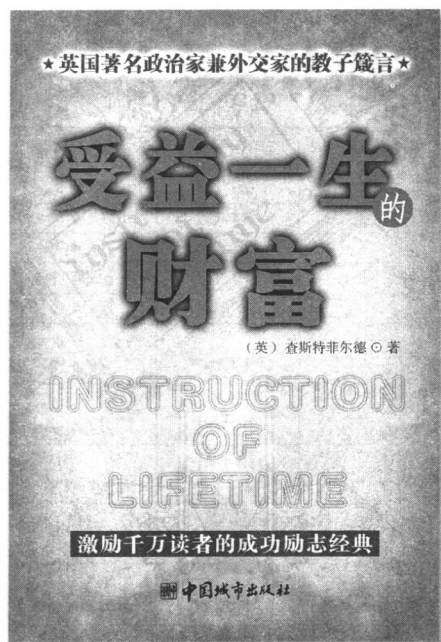
投稿邮箱 greatbook@sina.com

责任编辑 华 凤

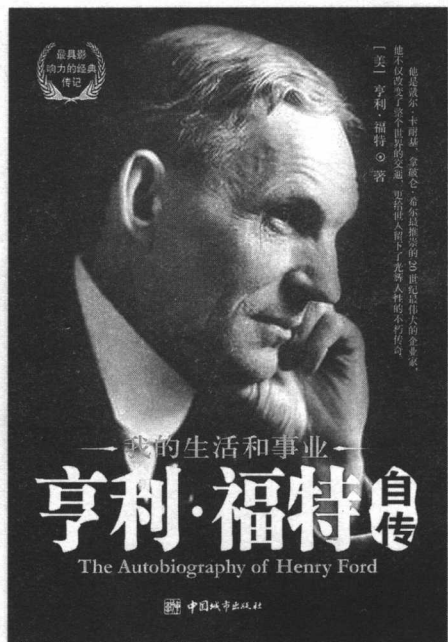
装帧设计



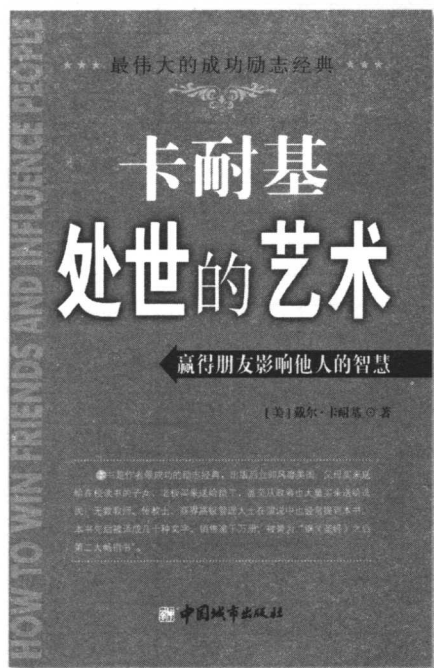




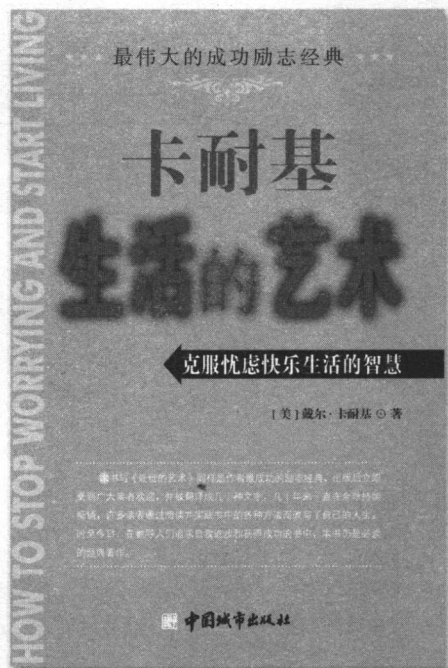
英国著名政治家兼外交家的教子箴言
 (英) 查斯特菲尔德 著
 开本: 32开 定价: 19.80元



“汽车大王”的励志人生
 [美] 亨利·福特 著
 开本: 16开 定价: 28.00元



卡耐基为人处世的成功金言
 [美] 戴尔·卡耐基 著
 开本: 16开 定价: 22.00元



卡耐基快乐生活的成功金言
 [美] 戴尔·卡耐基 著
 开本: 16开 定价: 22.00元

中国城市出版社推荐图书目录

书 名	定价 (元)	出版时间
财富滋味	29.80	2005.8
首都圈：结构分工与营建战略	34.00	2004.4
经济美学	38.00	2004.3
现在启动：个人房地产投资	18.00	2004.1
爱你的伴侣，爱你的钱——夫妻之间的理财指南	18.80	2004.1
质量人脑库·质量管理经典丛书 供应商管理手册	42.00	2004.3
质量人脑库·质量管理经典丛书 质量工具箱	39.00	2004.3
质量人脑库·质量管理经典丛书 质量改进手册	48.00	2003.8
质量人脑库·质量管理经典丛书 变革督导师手册——质量改进先锋生存指南	36.00	2003.4
质量人脑库·质量管理经典丛书 注册质量工程师手册	128.00	2003.4
质量人脑库·质量管理经典丛书 质量工程师国际注册考试新概念	38.00	2003.4
质量人脑库·全无敌丛书 质量无神——零缺陷之父克劳士比的商业传奇	36.00	2003.2
质量人脑库·全无敌丛书 质量无惑——世界质量宗师克劳士比省思录	36.80	2002.8
一分钟的奥卡姆剃刀	16.00	2005.7
谋事在能力，成事在做人——改变命运的12种能力	20.00	2005.7
你不笨，为什么没有野心	18.00	2005.1
你有优势，为什么没有成功	20.00	2005.1
23位大学生的求职遭遇	18.00	2005.1
散珠碎玉（精编版）	23.80	2004.9
EQ小灵通——提高情商的47种方法	14.00	2004.3
领导力训练	29.80	2003.8
80/20法则	20.00	2003.7
笔迹与成功	29.80	2003.3
成功人生的4Q法则	28.00	2003.9
智慧改写命运——财富时代创业经典个案	20.00	2002.9
中国大禁毒	20.00	2005.7
当代奇案	20.00	2005.7
北京要案	20.00	2005.1
中国城市安全警告	25.00	2004.9
谋略家智库·阳谋智慧系列 打造正义之利器——创造世界历史的阳谋大师及其成功实践与谋略	20.00	2003.8
谋略家智库·阳谋智慧系列 英雄论英雄——创造中国历史的阳谋大师及其成功实践与谋略	21.00	2003.8
世界管理学名著导读手册	20.00	2005.6
世界经济名著导读手册	24.00	2005.6
世界人文科学名著导读手册	26.80	2003.2
世界科学名著导读手册	28.80	2003.1
世界人物传记名著导读手册	29.80	2003.1

目 录



前 言 获取成功的捷径 /1

第一篇 与人相处的基本技巧

- 1 如欲采蜜,就不要弄翻蜂房 /6
- 2 真诚地赞赏他人 /13
- 3 激发他人的强烈需求 /19

第二篇 平安快乐的要诀

- 4 保持自我本色 /30
- 5 改变不良的工作习惯 /35
- 6 学会放松,解除疲劳 /38
- 7 使自己的工作变得有意思 /41
- 8 活在今天的方格中 /47
- 9 不要对敌人心存报复 /55
- 10 不要指望别人感激你 /60
- 11 盘算你所得到的恩惠 /64
- 12 将不利因素转化为成功的动力 /68
- 13 每天尽力取悦他人 /73
- 14 将别人的嫉妒看成对你的恭维 /81
- 15 不让批评之箭伤害你 /83
- 16 学会自我批评 /86

第三篇 如何使人喜欢你

- 17 真诚地关心他人 /90
- 18 微笑待人 /98

目 录



- 19 牢记他人的名字 / 104
- 20 学会倾听他人讲话 / 110
- 21 迎合他人的兴趣 / 116
- 22 让他人感到自己重要 / 119

第四篇 如何赢得他人的赞同

- 23 永远不要与人狡辩 / 128
- 24 千万不要指责他人的错误 / 132
- 25 勇敢地承认自己的错误 / 140
- 26 学会善待他人 / 145
- 27 使对方一开始就说“是” / 152
- 28 让对方多表现自己 / 156
- 29 把你的意见变成对方的 / 161
- 30 从对方的立场看问题 / 166
- 31 给对方以同情 / 169
- 32 激发对方高尚的动机 / 174
- 33 戏剧化地表达你的想法 / 178
- 34 向对方提出有意义的挑战 / 182

第五篇 如何更好地说服他人

- 35 赞美和欣赏他人 / 186
- 36 委婉地提醒对方的错误 / 189
- 37 先谈你自己的错误 / 192
- 38 不要命令别人 / 195
- 39 给对方留面子 / 197

目 录



- 40 称赞对方最微小的进步 / 200
- 41 让他人有个好名声 / 204
- 42 使别人的错误更容易改正 / 208
- 43 善于向他人授权 / 210

第六篇 让你的家庭幸福快乐

- 44 不要自掘婚姻的坟墓 / 214
- 45 不要改变你的伴侣 / 218
- 46 不要批评家人 / 220
- 47 真诚地欣赏对方 / 223
- 48 多从小事上关注她 / 225
- 49 对家人殷勤而有礼貌 / 227
- 50 不要做婚姻的文盲 / 229

第七篇 走出孤独忧虑的人生

- 51 过好今天的每一刻 / 232
- 52 消除忧虑的灵丹妙药 / 239
- 53 克服忧虑的心理 / 244
- 54 清除思想上的忧虑 / 248
- 55 不要为小事而烦恼 / 254
- 56 摒弃愚蠢的担忧 / 258
- 57 接受不可避免的事实 / 262
- 58 确定忧虑的底限 / 268
- 59 不要锯木屑 / 273

目 录



第八篇 不要为工作和金钱而烦恼

- 60 如何远离忧虑的危害 / 278
- 61 如何减少工作中一半的忧虑 / 285
- 62 做自己喜欢的工作 / 288
- 63 妥善管理你的财务 / 294

第九篇 防止疲劳,永葆活力

- 64 感到疲劳之前先休息 / 302
- 65 如何让你青春永驻 / 305
- 66 不要为失眠而忧虑 / 309

第十篇 克服弱点快乐生活的故事

- 67 不要被烦恼困扰 / 314
- 68 我住在阿拉的乐园 / 316
- 69 克服自卑的心理 / 318
- 70 驱逐烦恼的五个方法 / 321
- 71 既然昨天已经度过,今天也不会难熬 / 323
- 72 我以为活不到明天 / 324
- 73 不要养成烦恼的习惯 / 325
- 74 我做过世界上最苦的工作 / 327
- 75 我的补给线永远畅通 / 328
- 76 我听到了神的召唤 / 330
- 77 当我突然一无所有时 / 332
- 78 使你快乐的药方 / 334

目 录



- 79 不要把烦恼叠加在一起 / 337
- 80 时间可以解决许多问题 / 339
- 81 逃脱死亡 / 341
- 82 洛克菲勒的快乐法则 / 342
- 83 一本书挽救了我的婚姻生活 / 347
- 84 紧张就等于慢性自杀 / 349
- 85 生活中的奇迹 / 350
- 86 寻找人生的绿灯 / 352
- 87 用心灵思考 / 354

后 记 / 355

前言

获取成功的捷径

35 年来，美国的出版界曾出版过 20 多万种图书，但是这些图书大都很枯燥乏味，有许多都是赔本买卖。一位世界上最大书店的经理最近就告诉我，说尽管他的公司有 75 年的出版经验，但是每出版 8 本书，就有 7 本是赔本的。

既然如此，我为什么还敢冒险再写一本书呢？而且在我写完之后，读者又有何必要花时间和精力去读它呢？这两个问题当然都很有道理，就让我来一一回答你吧！

为了解释清楚我写这本书的理由和经过，我要简单地提到罗维尔·托马斯在本书的前言中谈到的几个事实。

我从 1912 年开始，就在纽约为那些职业和专业男士及女士们开教育课程。我最初只开了关于演讲的课程，这种课程主要是用实际经验来训练成年人，使他们敢于在商业谈判和公共场合中自如地表达自我，以便更清楚、更有效、更镇定地发表他们的意见。经过一段时间的实践之后，我逐渐发现这些人虽然需要接受训练以提高他们的演讲能力，但是他们更需要在日常事务和人际交往中提高与人相处的能力。

而且我也逐渐发现，我本人也非常需要这种训练。当我现在回忆起当时的情形时，我就会对自己贫乏的知识感到惶恐不安。我真希望在 20 年前就读到这么一本书，提高自己在这方面的技能，那么这将是一件珍宝！

如果你是一位商人，那么你所面临的最大困难将是如何与人打交道。不过，即使你是一位会计，或者是一位家庭主妇、建筑师或工程师，情况也同样是如此。几年前，由卡耐基基金会赞助的一项调查研究显示了一个极其重要的事实：即使在工程技术工作方面，一个人所获得的高额薪水中，也只有不到 15% 是因为他的技术知识，而其他的 85% 则是因为他的人际交往，也就是他的个人品质和才能的发挥。

我每个季度在费城的工程师俱乐部开设讲座已经持续许多年了，同时我还在美国的电机工程学会纽约分会开办了讲座，大约有超过 1500 人听过我的讲座。经过

多年的观察，我发现到我这里来的工程师中，获得最高报酬的并不是那些专业知识最多的人。你看，我们可以每周花费 25 元到 50 元雇用工程、会计、建筑和其他专业方面的技术人才，在社会上这种人才多的是；但是除了技术知识之外，又善于表达自己的内心思想、同时又具备领导才能和激发他人才能的能力的人，他们的收入必然会比其他入高。

著名的“石油大王”洛克菲勒在他的事业达到巅峰的时候，曾这样说：“如何与他人打交道的能力，也是一种可以购买的商品，这正如同糖和咖啡一样。我愿意付出任何代价来购买这种能力。”

难道你不赞同每个大学都应该开设这种实用课程，来开发这个世界上最宝贵的能力吗？这种课程是如此的实用而且需求迫切，但是直到我写这本书之前，我还没有发现有哪所大学开设了这种课程。

芝加哥大学和青年会联合学校曾经做过一项耗资 25000 美元的调查，以考察成年人究竟关心哪些事情。这次调查花了两年时间，调查的最后部分是在康涅狄格州的米利顿进行的。这是一个典型的美国城镇。镇上的每个成年人都接受了调查，他们回答了 156 个问题，例如“你的职业和专业是什么？”“你的教育程度如何？”“你如何打发闲暇时间？”“你有多少收入？”“你有什么爱好？”“你的志向是什么？”“你有什么问题？”“你最喜欢什么学科？”……调查表明，成年人最关心的问题是健康，接下来的问题就是人——包括如何了解人、如何与人相处、如何让别人喜欢你、如何使别人赞同你的意见，等等。

于是，这个调查委员会决定专门为成年人开设这样一门课程，以帮助人们解决这些问题。虽然他们尽了最大的努力来寻找有关教材，但是什么也没有找到。他们最后找到一位世界著名的成人教育专家，问他有哪些书适合成年人的这些需求。这位权威人士回答说：“没有。我知道这些成年人需要什么，但是他们所需要的书至今还没有人写过。”

据我所知，他的话是对的，因为我自己也花了许多时间寻找关于人际关系方面的实用书，但是一直没有找到。于是我就尝试着为我的学员写了一本，也就是大家眼前的这本书。我希望你们也能喜欢它。

为了写这本书，我认真阅读了我所能找到的所有材料，包括家庭问题专家迪克斯的报纸专栏问答、离婚法庭记录、双亲杂志，以及阿尔弗斯特教授、阿德勒和詹姆斯教授的著作，等等。此外，我还雇了一名受过专业训练的速记员，用一年半左右的时间在图书馆阅读我没有看过的东西，研究各种心理学专著，翻阅了成百上千篇杂志文章，还抄写了许许多多的传记，以了解各个时代伟大人物是如何与他人交往的。我读过各个时代的伟人传记，包括从恺撒到爱迪生的，以了解他们是如何为人处世的。我决心不惜花费大量的时间和金钱，一定要找到一种有关社会交往和影响他人的高效实用的方法。

我还访问过几十位成就卓著的人物，其中几位还是世界著名人物，例如马可尼、罗斯福、欧文、盖玻尔、比可弗、约翰逊，以了解他们的为人处世之道。

在这些材料的基础上，我准备了一篇简短的演讲稿，题目就叫《如何影响他人并赢得朋友》。之所以说这篇演讲稿很短，因为它最初确实很短，不过现在我已经将它扩充到了一篇一个半小时的演讲稿。这些年来，我每个季度都在纽约的卡耐基研究中心为人们做这篇演讲。

我为我的学员演讲，鼓励他们在工作、社会交往中广泛试验，然后回到班上讲述他们的经验和成果。这项工作简直是太有趣了！这些人完全被我这种新型的实验方法迷住了，这是有史以来第一个为成年人开设的、也是唯一的人际关系课程。

这本书写得并不轻松，它像孩子般逐渐成长，在实践中成长发育，并吸收了成百上千人的经验及智慧。最初，我只是把这些规则写在各种小卡片上；在下一个学期，我又将它们印在较大的卡片上；然后是印在一本小册子中；再接下来就成了一小本书。它的篇幅和内容不停地扩充，在经过 15 年的实验和研究之后，终于成了现在这本书。我在本书中所说的不仅仅是空洞的理论，而是有着令人难以相信的神奇功效。我确实确实看见这些原则改变了许多人的生活，走上了成功之路。

有一个学员，他是一位老板，拥有 314 名员工。长期以来，他总是用批评和责难的口气数落他的员工，从来没有赞扬和鼓励过他们。当他学了这本书中所提到的各项规则以后，他的人生观得到了很大的改变。现在，他的公司到处都是精诚合作的气氛，每个员工也都从以前的敌人变成了他的朋友。

他在一次班级演讲中得意地说道：“以前，我在公司走动的时候，没有人和我打招呼。我的员工看到我走近时，会立即转过脸去。但他们现在都成了我的好朋友，甚至连看门的值班员都直接叫我的名字。”

这位老板现在获得了更多的利润，也有了更多的闲暇时间。更加重要的是，他在工作和家庭中都获得了更多的幸福。

还有许多推销员因为采用了我书中的规则，迅速增加了他们的销售额。例如，许多推销员找到了新的客户，而他们在以前是根本找不到这些客户的。一些公司的高级职员也通过采用这些规则而得到了提升，获得了更多的薪水。有一位高级职员就在班上的演讲中说，他的年薪增加了 5000 美元，主要就是因为他采用了这些规则。费城煤气公司还有一位高级职员，他因为喜欢和别人斗嘴，又加上领导无方，公司决定对他降职，但是在接受训练之后，65 岁的他不仅没有被降职，而且还晋升了职务，增加了薪水。

那些参加毕业聚会的夫人也经常对我说，自从她们的丈夫接受了这种训练之后，她们的家庭变得更加和谐、更加快乐了。尤其是那些男士，他们常常对自己在工作上所获得的新成就感到惊异，认为这一切就像魔幻一般！他们有时甚至会激动万分地打电话到我家来，将他们所取得的新成就迫不及待地告诉我。

哈佛大学著名教授詹姆斯曾这样说道：

“和我们所应该取得的成就相比，我们只是处于半醒的状态。现在我们只利用了我们身心资源的很小一部分。从广义上来说，人类现在还只是生活在自身潜能远远没有得到开发的狭小天地中。人类具有各种潜力，但却不曾开发和利用。”

开发你原本拥有、但却不曾利用的潜能！这正是本书的唯一目的。如果你读了这本书的前三章之后，还觉得难以应对生活中的各种情况的话，那么这本书对你来说至少是失败的，因为教育的最伟大目的不是传授知识，而是教人行动。

这是一本教人行动的书。

好了，这篇序言已经太长了。就让我们现在开始吧！让我们立刻言归正传。