

卡耐基经典全集

WEAKNESS OF THE HUMAN NATURE

卡耐基从上世纪初就开始讲授他的成人训练课程，开创了美国的成人教育运动。



人性的弱点 全集

经典版

成功很简单，
因为有卡耐基这位大师在指引你，
点亮你生活与事业的两盏灯。

随书赠送
光盘

欧阳云飞◎编著

卡耐基的成功哲学与处世技巧对当代的年轻人来说，仍然有很高的学习价值。

卡耐基所创办的训练班为美国乃至世界培养了无数的优秀人才。

从卡耐基的训练班中，涌现了无数的英才。

有明星巨商、军政要员、内阁大臣，

甚至还有几个美国的总统，他的影响遍及全球。

中国物资出版社

人性的弱点全集

欧阳云飞 编著



中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点全集 / 欧阳云飞编著. —北京: 中国物资出版社, 2005. 2

ISBN 7-5047-2318-5

I. 人… II. 欧… III. 成功心理学 IV. B848. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 005613 号

责任编辑 齐 岩

责任印制 衣 薇

责任校对 钱 瑛

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010)68589540 邮编: 100834

全国新华书店经销

北京振兴源印务有限公司印刷

开本: 787×1092mm 1/16 印张: 29 字数: 400 千字

2005 年 5 月第 1 版 2005 年 5 月第 1 次印刷

书号: ISBN 7-5047-2318-5/B·0048

印数: 0001 — 5000 册

定价: 42.00 元(赠光盘一张)

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

关于卡耐基

关于卡耐基及其自序

那是一个寒冷的冬夜,2500 位男女挤进纽约宾夕法尼亚饭店的舞厅里。在七点半前,这家面积宽敞的舞厅里就已座无虚席,门庭若市,时间到八点钟时,那些情绪热烈的男女们还是往里面挤。

楼厢也挤满了人,迟一步进来的,要找个站立的地方都不容易了。他们忙完一整天的工作后,还要来这里站一个半小时。那是为什么?观赏时装秀?看大明星登台实况演出?

不,都不是。

这些人是被报上一则广告吸引来的。那是他们前天从纽约的太阳报上,看到一则整幅版面的引人注意的广告。

那幅广告上这样刊登出:

增加你的收入,

学习有效力的讲话,

铸就一个领导者的资格。

你也许不信,在这个世界最繁华的都市里,经济萧条,有 20%的人口依赖救济金生活。于是,有 2500 人由于看到那则广告,离开自己家到宾夕法尼亚饭店去。

这则广告不是刊登在普通的小型报纸上,而是登在纽约市最具资格的阳光报上。太阳报的读者,大部分是社会的上层收入阶级:一般高级职员、主管和企业家,他们的月收入从两千元到五万元不等。

这些男女们,是来听一个最实用、最新颖的、有效果力的以及可以教给你

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

事业上影响他人的方法的学理演讲——由“戴尔·卡耐基有效果力的讲话”及人类关系讲习会主办。

那 2500 位工商界男女,为什么来参加这项演讲研究会?

是由于社会不景气,而产生的求知欲?

显然不是的,此类研究会的课程,在纽约市每一季对满厅人士的演讲,已经有 24 年了。

在那期间,有 15000 名以上的商人和专业者受过戴尔·卡耐基的训练。甚至于那些规模宏大,老式守旧的,不轻易听信别人的机构,像西屋电器公司、马克意尔出版公司、白罗克联合煤气公司、白罗克商会、美国电气工程师协会和纽约电话公司等,也在自己机构里,为了他们普通职员和高级职员的便利,而举办了此类训练研究会。

这些人离开小学、中学、学院,已经 10 或 20 年了,再来接受这项训练,这是对我们教育制度上惊人欠缺的一项明显发现。

他们要研究、学习些什么?这是一个重要的问题,为了要找出这个答案,芝加哥大学、美国成人教育协会和联合青年会学校,曾经费了两年时间,付出 25000 元的代价,作了一次调查。

那个调查显示出,成人们所最注意的是健康,其次是想知道更多人与人之间的关系发展上的技术,他们要学习与人交往和影响他人的技术。他们不希望成为一个演说家,也不要听那些离了谱的心理学,他们希望听到立即可以在事务上、社交上、家庭中,所能应用的建议。

所以,那就是成人们所要研究学习的,是不是?

是的,那负责调查的说:很对,如果那就是他们所需要的,我们就把这些提供给他们。

可是向各处寻找这类学识的教本,他们发现从来没有人写过这类书,那是帮助人解决人类关系中日常问题的书。

这该是个谜了,从悠久的历史文化到现在,关于希腊和拉丁以及高等数学的渊深著作极多,而这类学科是眼前并不受一般成人所欢迎的。可是关于一般求知若渴者所重视的一类书,却完全没有。

这就告诉了我们,为什么有 2500 人,在寒冷的夜晚,为了那则广告,迫切地挤进宾夕法尼亚饭店的大舞厅去。很明显的,这里,终于有了他们寻求很久的东西。

从前在学校时,他们看过很多的书,相信拥有从书本上得来的学识,可以解决一切问题。

可是在事业中挣扎数年,受过困难和历经挫折后,他们感到深深地失望

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

关于卡耐基及其自序

了！他们发现有些建立起重大事业的成功人物所具有的知识，并非是在过去课本上所学到的。那些成功的人，善于谈吐讲话，能运转或是影响他人的思想。他们不久发现了，如果希望戴上船长的帽子，驾驶着一艘事业的船，人格和说话的能力，要比勤读拉丁文动词，和接受哈佛文凭更重要。

纽约太阳报广告上指出，参加那次宾夕法尼亚饭店的集会，会感到极有意义，而事实上也确实如此。18个曾经学过这门课程的人，被请到扩音机前，其中15个人，给他75秒钟的时间，说出他们经过的情形！只有75秒钟的演讲时间，接着是“砰”的一声击槌响，主席就大声说：时间到了，下一位！

这件事进行之迅速，就像一群水牛奔过一块平原，而观众站立一个半小时，就观赏这样的表演。扩音机前演讲的人，包括了美国商业界的整个一个侧面。其中有连锁商店高级职员、面包商、商业公会会长、银行家、卡车推销员、化学品推销员、保险商、造砖公会秘书、会计师、牙科医生、建筑师、威士忌酒推销员、基督教科学施行人、药剂师——他是从印第安纳保力司斯，来纽约专修这课程的律师——他是从哈佛纳，来为自己那重要的三分钟演讲的。

第一位演讲员叫奥海亚，生长在爱尔兰，只读过四年书，飘泊到美国，从事机械方面的工作，后来换了职业。

在他40岁的时候，家里人口渐渐增多，需要较多的钱来维持生活，所以他改行尝试售卖卡车。奥海亚有自卑的病态心理，照他所说，他要去一家办公室前，要在外面来回徘徊很久，然后鼓起极大的勇气，才敢推门进去。他做这项推销员工作，已感到乏味灰心，正要回到机械工厂，做他原来的工作时，有一天他接到一封信，请他到卡耐基有效果力的讲话课程的研究会去。

奥海亚不愿意参加这个研究会，他怕与那些大学程度的人交往时，会使他坐立不安。

可是奥海亚的妻子坚持要他去！她说：也许对你会有点益处，上帝知道你这些。奥海亚听妻子这样说后，就来到集会的地点，他对自己尚未有充分的勇气和自信心走进里面，就在人行道上站立了五分钟。

开始几次，他尝试演讲的时候，害怕得昏昏沉沉的，可是过了几个星期后，他已消除了对听众的害怕心理，而且也喜欢这样演讲了，听众越多，越感到兴奋！就这样开始后，奥海亚消除了对自己的自卑，消除了对顾客的恐惧，每月的收入骤然增加，现在他已是纽约市一位明星推销员了。

那天晚上，奥海亚来到宾夕法尼亚饭店，在2500人面前，极愉快地说出他成功的故事。所有听众，感受到他的愉快，一阵阵的大笑起来。眼前的奥海亚，就算有一位专业演说家，也无法和他相比了。

接下来的演讲员梅雅，是一位头发苍白的银行家，也是一位拥有11个孩子

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

的父亲。

他第一次在卡耐基研究会讲习班演讲时,发现自己脑筋无法运用,而说不出半句话来。他的经过生动地证明了一个口才好、会说话的人,如何有成为领袖的可能。

梅雅在华尔街工作,他居住在新泽西州克里夫顿已经有 25 年了,在那一段期间,他很少参加活动,所认识的人大概只有 500 个左右。

他参加卡耐基的课程研究会后,有一次他接到税捐表。帐单上的数目不合理,这使他非常愤怒。如果按照梅雅以往的性格来讲,他会坐在家里生着闷气,或者向附近邻居提出税单的事,发发牢骚。可是这次梅雅和过去就不一样了,他戴起帽子,来到镇上活动的集会场所,指出税单上的不合理,发泄他心头的愤怒与不平。

那次梅雅在愤怒中说出这些话的结果,是克里夫顿镇上的人都力劝他去竞选镇上参议的位置。他接受了镇民的建议,几星期内到各处公共活动的集会场所演讲中指出政府当局的奢侈、浪费。

参议的候选人有 96 个,开票时,梅雅的票数居然是第一名,就在这一天的时间里,梅雅在这四万人口的镇上,成了一位名人。他的演讲结果,使在这几个星期所得到的朋友,比他过去 25 年中所得到的朋友要多上 80 倍。

第三位上台讲话的人,是一位规模很大的全国食品制造公会的会长,他向 2500 个人,说出当初是如何在董事会中站起来说话的。

他来卡耐基演讲研究会讲习班后,发生了两件惊人的事情,他不久被选为公会的会长。他坐在这一席位上,需要在全国各集会中演讲,演讲中的摘要,由美联社发布,刊登在全国各报纸和商业刊物上。

他学习演讲后的两年中,为他的公司和出品产物的免费宣传,要比过去耗费 25 万元的广告费效果还大。这个人自己承认,他过去打电话到曼哈顿地区,邀请那些商业界重要人士吃午饭时,他会感到心悸和不安。可是,自从他自己到各地去演讲后,现在这些人主动打电话给他,邀他吃饭,他们会感到占用了他的时间,向他道歉。

演讲口才的能力,是一个人成名成功的捷径,能引起别人格外的关注。说话受人欢迎的人,能获得意想不到的功绩和效果,那是出乎于他真正所有的才学之外的。

现在成人教育运动遍及全国,在这项运动中,拥有最可观力量的就是本书作者戴尔·卡耐基。他曾经听过或是批评过的演讲比任何人都多。漫画家力波黎在一幅漫画上指出,卡耐基曾批评过 15 万场的演讲。如果这个数目还没有给人留下一个印象,现在把这个数目作另外一个解释,那就是从哥伦布发现美洲

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

关于卡耐基及其自序

到今天,几乎每天就有一次演讲。再作一个比喻,如果所有在卡耐基眼前说过话的人,每人只有三分钟的时间,一个接一个在他面前出现,要用整整一年的时间,而且日夜不停地去听,才能把他们的话听完。

卡耐基自己的事业充满了尖锐和相对的情形,那是一个惊人的例子,且证明了一个人在充满了创造的意识 and 炽烈的热忱时,能成就些什么事!

卡耐基生长在米苏里,一个距离铁路十里远的乡间。他在 12 岁以前,没有见过一辆电车,而今 46 岁的他,对各地的情形都非常熟悉,从香港到哈摩费斯特。有一次,他几乎到达了北极。

这个米苏里孩子,从前捡杨梅、割野草,每小时赚五分钱,可是现在组织研究会、讲习班,训练大公司高级职员表达自己的见解,代价是每分钟一元。

这个从前一度在南达柯脱西部赶牛的牧童,后来他到英国,在威尔士亲王赞助下,举行他的演讲。

年轻时候的卡耐基为了受教育而奋斗,在米苏里西北部的老农场上,命运总是不佳,颠沛流离,船具被冲走、船身撞坏,一年又一年的河水暴涨,淹没了玉蜀黍,冲走了稻谷。豢养的肥猪遭到瘟疫袭击而死,牛骡的市场极度的低落,而银行以削去他们家抵押品的取赎权来恐吓他。

卡耐基感到一切都很失望,病倒下来,家人不得已就把家里的田产出卖了,另外在米苏里华伦斯州立师范学校附近,购置了一个农场。当时以一块钱的价格,可以在镇上获得食宿,可是年轻的卡耐基没有这份力量。所以他住在乡间,每天骑马去学校,经过三里长的路程。他在家挤牛奶、伐木、喂猪,在煤油灯的光亮下,研究拉丁文,直到眼睛模糊,才垂下头休息。

有时卡耐基要在子夜以后才入睡,可是他把闹钟拨到第二天凌晨三点。他父亲饲养一种品种优良的猪,在寒冷的冬夜,小猪抗不住寒流,就会有冻死的危险。而把小猪放在篮子里,再用麻袋盖上,放在厨房炉灶的后面就可以挡住严寒。这些小猪要在凌晨三点左右吃下热的食物。卡耐基听到闹钟声响,立即从被窝里起来,把篮子里的小猪带到他们母亲那里,等他们吃过以后,再把他们带到厨房炉灶边温暖的地方。

州立师范学校有 600 名左右的学生,他没有钱住在镇上,所以只能每天骑马来回乡间。他衣衫太紧,裤子太短,这些都是使他感到羞耻的地方。卡耐基生活这样的环境下,有了一种自卑的心理,同时也想着如何寻求成名的快捷方法。他发现学校里有些人享有权力和声望,他们是足球、棒球队的队员和辩论、演讲比赛的优胜者。

卡耐基知道自己没有运动的才能,便决意要在演讲比赛上做一个优胜者。他费了几个月的时间准备演讲比赛。他在马鞍上疾驰往来学校时练习,在挤牛

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

人性的弱点全集

奶的时候练习。他爬上谷仓,大声地演讲,讲题是《制止日本移民的必要》。他在谷仓大声地练习演讲,把一群鸽子都惊散了。

卡耐基虽然竭力地准备,可还是失败了,他几乎失去勇气而自杀!可是后来他转变了,他开始获得胜利,不是一次,而是学校里的每次演讲比赛。

别的学生请他指导、训练,他们也获得了胜利!

卡耐基从学校毕业后,开始向尼白雷斯加西部和华敏东部的沙山中的农牧者,推荐他的函授课程。

卡耐基付出了无限的精力、热忱,可是并没有任何的进展。他失望至极,中午回来尼白雷斯加的一家旅馆,横卧床上,失声痛哭。他迫切的希望回学校,摆脱这种生活的苦难,可是他不能。他决意到奥玛哈,去找其它的工作,可是身上没有买车票的钱,不得已只有搭乘货车,以路上饲喂两车野马的工作,作为车费。

卡耐基到了奥玛哈南部,找到了一项工作,替一家亚马公司兜售咸肉、肥皂和脂油。他负责的地区是在达柯脱的西南部,那是在印第安人村落之间的畜牧地。卡耐基在这地区工作,他搭乘货车、长途马车,或是骑着马往返。夜晚在简陋的小旅馆中留宿,每间套房只用一块布隔着。

他开始研究推销的书籍,有时骑着野性的小马,和当地土人玩扑克牌,也学习如何收帐。当一个从内地来的店主,不能付咸肉,或是火腿的货款时,卡耐基从他橱里取出一打鞋子,卖给铁路员工,然后将货款缴送亚马公司。

他经常搭乘货车,要行上差不多一百里的路程,当车子停下卸货的时候,他会赶去市镇,去见三四个商人,得到他们的订货。当火车汽笛声响起时,他又急匆匆从市镇赶回来。待他跳上火车时,车身已在启动了。

卡耐基在工作的两年中,有极令人满意的表现,亚马公司要晋升他的职位,可是他辞职了。卡耐基辞职后赴纽约,在美国戏剧艺术学院搞研究,接着又周游全国各地,而且还在舞台剧中有过演出。可是卡耐基有自知之明,知道自己无法在戏剧方面发展,于是他又回到推销工作岗位上,替一家展克特汽车公司推销卡车。

卡耐基对机械一无所知,他也不愿意去研究,这一段时间,他情绪非常不愉快,每天勉强自己去工作。他希望有自己的时间,写他在学院时候想要写的那类书。卡耐基又辞职了,他要把自己的时间放在写作上,他要去夜校教书,以此来维持生活。

他虽然作了决定,可是教些什么呢?卡耐基回想自己在大学里的成绩,同时加以估算,发现他所受的演讲术训练,给了他自信、勇敢、镇静,同时在事务上应付人的能力,比他在大学里其它课程所供给他的还多。于是他劝说纽约青

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

关于卡耐基及其自序

年会学校给他一个机会,让他替社会各界人士开设一门演讲术的讲习班。

什么?让生意人成为一个演说家?那是荒谬、可笑的!他们知道,并且曾尝试过这类课程。可是始终没成功过。

当他们拒绝支付卡耐基每个晚上两块钱的酬劳时,卡耐基愿意以佣金的方式来教授他们课程。如果照这样计算,那三年内他们按照佣金制度支付他的,是每个晚上 30 元,而不是两元。

卡耐基的研究会讲习班渐渐发展起来了!别处的青年会和其它城市的人也知道这件事,于是卡耐基就成了一位光荣的游行讲师。他往返于纽约、费城、白地玛等地,后来又去了伦敦、巴黎。接着他写了一部书,叫做《演讲术及如何影响商界人士》。卡耐基的这部书,现在是所有青年会、美国银行公会和全国信用协会的正式教本。

现在每季去卡耐基那里接受演讲术训练的人,要比纽约市里的 22 所学院以及大学所附设的演讲术课程的学生更多。

卡耐基认为任何一个人,在情绪激动的时候,都能说出话来。他说,如果在街上将一个最软弱无知的人一拳击倒,这人马上会站起来说话,显出口才、炽热且有所强调。那人讲话时的神情,几乎可以与大演说家威利姆相比。卡耐基作这样的解释:任何一个人,如果有充分的自信,而心中又孕育着一股热切的意念,都能在群众前作动听的演讲。

他说,培养自信的方法,就是做你所怕的事,去获得一次成功经验的记录。所以卡耐基每天上课时,都强迫每一个学生说话。台下的听众都具有同情心,因为他们都同病相怜,有同样的经历。不断的训练使他们增强了勇气、自信和热心,且自然地转移到他们私人的谈话中。

卡耐基可以告诉你,这些年来他维持生活不是靠教授演讲术的收入,那也是偶然而已。他主要的工作是帮助人们如何克服他们的恐惧,而开展说话的勇气。

卡耐基起初只是设立一项演讲术的课程,可是去他那里的学生,都是社会工商界人士,其中有很多人已经 30 年没有见过教室的样子了。大部分去他那里的人,学费都是分期付款的,他们希望很快获得效果,而能在第二天业务接洽上或是团体谈话上,就产生效果,所以他们希望迅速、实用。

因此,卡耐基就发展出一种特殊的训练方式,那是一种演讲术、推销法、人与人之间的关系和实用心理学的惊人组合。

他所设立的讲习班,不受刻板的规则所拘束,非常真实而有趣。卡耐基教的课程结束时,班里的学生自己组织起一个俱乐部,每隔一星期集会一次。费

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

城有 19 个人的一组,在冬天每月集会两次,已有 17 年历史。有些人驾车 50 里到 100 里的路程去那里,其中有一个学生还每周从芝加哥赶到纽约。

哈佛大学的教授威利姆·贾姆士说,普通人只运用了自己潜能的十分之一,卡耐基帮助社会各界的男女启发了他们该有的能力,在成人教育中,创造了一次极重要的运动。

人性的弱点全集

卡耐基自序

35 年来,美国出版商出版了 20 多万部各种不同的书,其中大部分是枯燥乏味的,许多是亏了本的。我说了许多吗?有一位世界上第一流的出版公司的负责人,最近这样对我说,他公司拥有 75 年的出版经验,可是每出版八本书,依旧有七本书是亏本的。

那么我又如何敢冒险,再写这本书呢?而且在我写好后,你又为什么要费事去读它呢?

是的,这两个都是很值得重视的问题。

为了要清楚解释完成这本书的经过,我需简略地重复汤姆士在前言上所写的几桩事实。

从 1931 年开始,我在纽约替商界和专业的男女举办一项教育课程。最初时,我只举办了演讲的课程。此类课程的目的,是运用实际经验,训练成人在商业洽谈和团体中,能依照自己的思想,更清晰、更有效果、更镇静地发表他们的意念。

可是经过几季后,我发觉到这些人,固然深切地需要有效果的讲话训练,但他们更迫切的需要日常生活及交际上和人相处的技巧训练。

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

我也渐渐觉察到，自己也深切地需要此类训练。我现在回想那些年的情形，对自己所缺乏的东西感到惶恐不安。20年前我手里如果有这一本书，它的价值那是无法估量了。

如何应付人，那是你所面临到的一个最大的问题，如果你是个商人，这问题尤其值得重视。即使你是会计师、家庭主妇、建筑师，或是工程师，也会有同样的情形。

数年前，在卡耐基基金会资助下所作的那次调查和研究，有一项重要发现！这项发现后来又由卡耐基技术研究院研究证实。调查出来的资料上显示，一个人经济上的成功的有百分之十五是由于本人的技术和智识。而其中 85%，都是出于人类工程即人格和领导人的能力的拓展。

数年前，我每季在费城工程师协会举办课程，同时也在美国电机工程协会分会开班。1500 位以上的工程师去过我举办的讲习班。我由多年的观察和经验发觉，在工程获得最高酬劳的人，往往不是懂得工程学识最多的人。

我们可以付出每周 25 元到 50 元的代价，雇用工程、会计、建筑或其它专业的技术人才，市场上永远不缺少此类人。但是除了技术、智识之外，再加上能发表自我见解的能力、担任领袖的能力、激发他人的能力，那么他的收入，就自然很高了。

约翰·洛克菲勒在他事业鼎盛的时候，曾经向白罗雪这样说过：应付人的能力，也是一种可以购买的商品，就像糖和咖啡一样。他又这样说：我愿意对那种能力付出酬劳，它的代价要比世界上任何东西都高。

芝加哥大学和青年会联合学校曾举行一次调查，肯定成人究竟要研究些什么！

那笔研究费用是 25000 元，同时花了两年的时间，调查的最后部分，是在梅立顿康耐铁克举行的。那地方被人认为是典型的美国市镇，梅立顿镇上的每一个成年人都作为访问的对象，同时请他们回答 156 个问题。

这些问题就像你的职业或专业是什么？你的教育程度如何？你的志愿是什么？你需要解决的问题是哪些？你如何利用空闲的时间？你的收入是多少？你的嗜好是什么？你最喜欢的学科是什么？调查人员所提出的是这一类问题。

调查后的结果显示健康是一般人最注意的，至于第二种兴趣，那是如何了解别人，如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使他人同意你的想法。

举办这项调查的委员会，决定替梅立顿的成年人举办一个这样的课程。他们努力寻求有关这种主题的实用书籍，可是无法找到。最后，他们去见一位世界著名的权威成人教育家，问他是否有满足这些成年人需要的书，那位教育家回答：我虽然知道那些成人需要些什么，可是他们所需要的这类书，却从未有

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

人写过。

由于我的经验,我知道他的话是对的,我自己也已经费了很多年的时间,在寻求一本实用有效果的、关于人与人之间关系的书籍。

由于很多人希望有这样的书,我才尝试写了一本,那是为我讲习班所写的,希望你也会喜欢它。

我为了撰写这本书,曾经读过所有我能找到的、有关这题意的资料。包括迪克斯报纸信箱回答,其它如离婚法庭的记录、双亲杂志,以及多种著名的著述。同时,我还雇用一位受过训练的人去研究、探索。他费了一年半的时间,在各图书馆中阅读我所遗漏了的资料,探究各种心理学的专集,追读多种的杂志文章,探索无数的伟人传记,要找出各时代大人物是如何的应付人的。

我们读过各时代的伟人传记,读过那些领袖人物的生平记事,自凯撒到爱迪生。有关罗斯福的传记,我就收集了一百多本。我们决定不惜任何时间、金钱找出自古以来任何人所用过的、关于交友和影响他人的切实的意见。

我曾经亲自访问过世界著名的成功人物,尽量从他们身上找出他们在人与人关系上所运用的技巧。

利用这些资料,我准备了一篇简短的演讲稿。我用的题目是《如何交友》和《影响他人》。起初这篇文章是短的,后来将其中一面的内容伸展扩大,现在已是一篇需要用1小时30分钟时间完成的演讲稿了。这些年来,我每一季在纽约的卡耐基研究院课程中,都把这篇讲稿说给他们听。

我演讲给他们听,并且也告诉他们要在外面事务和社交上加以实验,然后回来讲习班,说出他们的经验和所得到的成就。这是一项多么有趣味的课程!这些男女学员,急于自我改进,对在一个新式实验室工作的想法,感到非常兴奋,这是为成人所设的第一所也是唯一的一所人类关系研究的实验室。

这本书,并不像一般写作环境下所完成的那样,而是像孩子成长起来的情形那样。它是从实验室中生长发育,是由数千成年人的经验所产生的。

许多年前,我们把一套规则印在不比明信片大的一张卡片上。到了下一季度时,我们印在一张比过去较大的卡片上。然后是印一本小册子,再后来是一套小书。尺寸、范围都在扩大、充实,直到目前,经过15年的试验和研究,才出现了这本书。

我们这里所定的规则,不只是理论和揣测,而且效果神奇。听起来似乎无法相信,可是这些定例、原则的应用,确实改变了不少人的生活习惯。

现在就有这样一个例子:上一次,有一位拥有314名员工的老板加入了这个讲习班课程。这么多年来,他不加限制、毫无顾虑地驱使、批评、严厉斥责他的员工。至于仁慈、道义和鼓励,从没有从他嘴里出来过。在研究这部书所讨论

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

的原则以后,这位大老板骤然改变了他的的人生观。他负责的这个机构中,出现了一种忠诚、热忱、合作的精神。原来 314 个仇敌,变成了 314 个朋友。

他在讲习班一次演讲中得意地说:从前我在我机构中走动,没有人向我打招呼,我那些员工们看到我走近,马上把脸转了过去,可是现在他们都是我的朋友了,甚至连外面守门的,都叫我的名字向我问好!

这位老板现在有更多的盈利和更多的余暇,还有更重要的,是他在业务上和家庭中,获得了更多的欢乐。

有很多推销员运用了研究会讲习班上的原则,使他们销售的记录迅速提高。有许多过去无法获得的客户,现在也成了他们的新客户。公司机构的高级职员,不但获得了更大的职权,而且还增加了收入。有一位上个季度来讲习班提出报告的高级职员说,由于实行了这些定例原则,他年薪增加了 5000 元。另外一位费城的煤气公司高级职员,由于不能巧妙地引导别人,已有降职的可能。可是这项训练后不但挽救了他现年 65 岁降职的危机,同时还使他擢升而提高待遇。

参加课程结束时的聚餐会中,那些太太们对我说,自从她们的丈夫参加训练后,她们的家庭更美满、更快乐了。

哈佛大学教授威利姆·贾姆士曾这样说过:如果和我们应有的成就作个比较,我们只是朦胧半醒着,我们只是利用了身心一小部分的能源。我们在极限之内,尚有更多的能源,可是我们习惯不加以利用。

这部书唯一的目的,就是帮助你发现它、开展它、利用它,那些是你孕育在身心尚未利用的财富!

如果你在看完这本书的前三章后,你应付生活的规范,仍然没有改进,至少对你来讲,我认为这本书是一个完全的失败!因为,教育最大的目的,不仅是求知识,还有实际的行动。

这就是一本行动的书!

这篇序言,就像一般的序言,只是太长了些,现在我们言归正传。

目 录

1 智性文本 / 1

- 听筒是尊重之源 / 2
- 巧用说服的技巧 / 6
- 作为引擎的挑战 / 13
- 让别人自己说服自己 / 15
- 最佳外力 / 22
- 不留怨恨地批评 / 25
- 疑问句的妙用 / 27
- 坐在别人的窗口 / 29
- 肯定的乐趣 / 31
- 别再嘴上争高低 / 33
- 别给错误充气 / 37
- 生活也是戏剧 / 38

2 心性文本 / 41

- 猫和旧袜子 / 42
- 享受的本质 / 49
- 从黑暗中拯救自己 / 64
- 谁能比我烦 / 67
- 草木皆兵是骗自己 / 68

目 录

最苦的工作 / 70

答案惊现 / 71

3 平衡文本 / 73

报复是痛苦的叠加 / 74

柠檬式生存 / 79

革命在身体中蔓延 / 84

庸庸碌碌者,自灭岁月 / 94

你才是无价之宝 / 98

让批评被风吹走 / 102

没人喜欢踹死狗 / 105

4 精神文本 / 108

强即自制 / 109

做原汁原味的人 / 111

自信能打开任何锁 / 116

伟大的正直 / 125

苦难孕育最美的花 / 126

目 录

- 敢想才敢做 / 131
- 在梦想中跋涉 / 139
- 平和的维度 / 143
- 让潜能的岩浆喷涌 / 148
- 把忍耐进行到底 / 151
- 贫穷的积极意义 / 157

5 交往文本 / 161

- 没错,你错了 / 162
- 蜂蜜和胆汁 / 166
- 别人的名字 / 169
- 文明的被窝 / 173
- 兴趣的三次方 / 174
- 信任之水何处来 / 176
- 你的第一次 / 180
- 爱是最好的“武器” / 182
- 用心的眼睛看人 / 190