

《中国卡耐基第一书》

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

人性的弱点 全集

光盘珍藏版



卡耐基◎著

HOW TO DEVELOP SELF-CONFIDENCE AND
INFLUENCE PEOPLE BY PUBLIC SPEAKING

买 1 本读 4 本

赠送《卡耐基成功之道全集》光盘

(内含人性的弱点、人性的优点、语言的突破、写给女孩子)



现代出版社
MODERN PRESS

人性的弱点

全集

光盘珍藏版



现代出版社
MODERN PRESS

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点全集(光盘珍藏版)/王华夏编著. —北京:
现代出版社, 2009. 11
ISBN 978 - 7 - 80244 - 613 - 7

I. 人… II. 王… III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 189990 号
责任编辑:陈世忠

作 者:王华夏
出版发行:现代出版社
地 址:北京市安定门外安华里 504 号
邮政编码:100011
电 话:(010)64267325 64240483(兼传真)
电子邮箱:xiandai@cnpitc.com.cn
印 刷:北京未来科学技术研究所有限责任公司印刷厂
640×960 1/16 印张 23.5
版 次:2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷
书 号:ISBN 978 - 7 - 80244 - 613 - 7

定 价:32.00 元(赠送《卡耐基成功之道全集》光盘)

版权所有,翻印必究;未经许可,不得转载。

前言 一生的良师益友

尊敬的读者，首先我要报告您一个好消息——为了报答您六年来的厚爱，我们随书赠送您一张《卡耐基成功之道全集》光盘，内含享誉世界的《人性的弱点》、《语言的突破》、《人性的优点》，还有卡耐基夫人所著的《写给女孩子》——真的是“买1本读4本”。

2004年4月，由华森女士主编、本人执笔的《人性的弱点全集（珍藏版）》，由金城出版社出版后，至今已经六年有余，但仍然在国内各种畅销书榜上，销售超过30万册，创造了同类书籍的奇迹。这既使我们诚惶诚恐，也使我们感激不已，在此表示对广大读者的真诚谢意！

由于工作繁忙，华森女士退出了本书的编著。在过去的六年里，本人也完成由一位企业老板到作家、翻译家的身份转变，对卡耐基思想理解、应用得更加深入，从而有了新的心得。由于很多热心的读者在赞扬之外，提出了很多诚恳意见和建议，因此，您拿在手里的这部《人性的弱点全集（光盘珍藏版）》，既是我多年的亲身体会，更凝聚着无数读者的心血结晶。

我可以自豪地说，有几百位年轻人向我倾诉他们的烦恼与喜悦，我也尽了最大能力，对他们进行了帮助，这是我编著本书的最大收获，也是我最大的欣慰！

戴尔·卡耐基，美国著名成人教育家。他运用心理学知识，对人类共有的心理特点进行探索和分析，开创和发展了一种融演





讲、推销、为人处世、智力开发为一体的独特的成人教育方式。

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，多达一千七百余个。受益于这种教育的，不仅有明星、巨商、各界领袖，也有军政要人、内阁成员，甚至还有几位总统，人数多达几千万，影响了二十世纪的几代人，而且还继续影响着世界各国人民。

卡耐基并没有发现宇宙里所有深奥的秘密。但他源于常理的哲学影响和教育实践，却施惠于千百万人。这些哲理如文明一样古老、如“十诫”一般简明，在帮助人们学习如何处世上，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、开发人类潜能、从而获得事业成功和人生快乐上，他应该比这一时代其他哲人做得都多。

卡耐基一生中写了不少文章，登载于报章和杂志上，他还开播了自己的无线电广播节目，在节目中，他讲述了很多著名人物鲜为人知的一面。更为重要的是，他还写作了《人性的弱点》等七部书。这些著作，是卡耐基成人教育实践的结晶，也是卡耐基哲学思想的集中体现，一直畅销不衰。它们和卡耐基的成人教育相辅相成，改变了传统的成人教育方式，改变了千百万人的生活，也使卡耐基本人名扬世界，由一个贫民之子，成为二十世纪的名人和富翁。

如今，世界各国几乎都有这些作品的译本。《人性的弱点》《人性的优点》《语言的突破》等几部著作，更是成为《圣经》之后，人类出版史上的第二大畅销书。

卡耐基的著作，都不是单纯为了出版才撰写的，而是从凝结了卡耐基无数心血的教学讲义、教材逐步丰富、发展而成的，成书之后，获得世人的追捧，得到反馈，又以教材的形式，丰富和发展了卡耐基成人教育的内容，所以这些书的实用性特别强，畅销就成为必然的了。

卡耐基著的第一本书是关于演讲的《语言的突破》。这本书的出版，经历了漫长的历程。卡耐基读书时便将演讲作为出人头地的捷径而曾潜心钻研过。后来，当他于1912年开始为纽约基督教青年会夜校开班时，他首先讲的就是“公开演讲课”。由于卡耐基开设演讲课积累的丰富知识，由于他曾为十五万个学员的



公开演讲做过评判，因此他建立了一套完整而实用的演讲模式。为了便于更多人学习，1926年，他根据自己的心得体会和学员的学习经验，撰写了一本名为《公开演讲：企业人士的实用课程》的关于演讲的教材。后来，这本教材又经过几年的教学实践和修订，于1931年以《语言的突破》为名，正式出版发行，前后共花费近二十年的时间。这本书的宗旨是要人们克服畏惧，建立自信，更有效地讲话，而不只是讲解演说术的历史和原理。卡耐基在本书阐述的演讲模式，融合了公开演说术、推销术、心理学和商业谈判技巧。他教人克服畏惧，建立自信，顺乎自然地发挥自己的潜能，在各种场合发表恰当的谈话，因而博得了广泛赞誉，获得巨大成功。

因此，多年来，这本书不仅仍然是“卡耐基公开演说与人际关系课程”的主要教材之一，而且还被译成几十种文字，成为卡耐基最畅销的主要著作之一。

出版于1932年的《人性的光辉》，是卡耐基继《语言的突破》后的第二部成功之作。这是一部记述林肯总统一生光辉业绩的传记。世界上走上成功之路最富传奇性的莫过于林肯。《人性的光辉》像电影一样，将林肯艰苦奋斗、成为美国总统和他为美国及人类进步事业而献身的一生展现在人们面前，字里行间充满了温馨与幽默，是林肯传中最生动、最感人、也最富有启迪意义的一部。

但是，最著名的、使卡耐基享誉全世界的书，却是1936年出版的《人性的弱点》。这部书和《语言的突破》一样，也是由卡耐基授课所用教材演变而成的。

卡耐基在谈到这部书的写作和出版过程时说，当他为纽约商业界和专业人士讲课时，逐渐了解到，学员们不仅需要在“有效的说话”方面受到训练，还需要另一种训练，以获得在日常商务和社交中与人相处的艺术。因为在多年给工程技术人员讲课时，他发现，收入最丰厚的，不是那些工程学懂得最多的人，而是那些拥有专门知识、加上能够表达他的想法、善于做人处世、领导和鼓舞他人的人。这使他确信了一个说法，即一个人的成功，只有百分之十五是由于他的专业技术，而百分之八十五则要依靠人际关系和他的做人处世能力。他深信，人们除了渴望健康之外，



最需要的便是研读改善人际关系、教人做人处世的书。但当时并没有这样的书，于是，他决定自己写。

卡耐基把他博览群书和遍访成功人士所获得的资料，编成简短的谈话，在人际关系训练班上讲述，然后由学员们去实践、去验证、去丰富和发展，使他的小册子愈来愈厚，终于在1936年出版。

卡耐基没有想到这本书会这么畅销，这么受欢迎，许多父母买来送给子女，老板买来送给员工，从政的人也大量买来送给选民，不到一年时间，就发行了五十万册。而且，世界上有几十个国家都出版过他的这部书，近一个世纪以来，一直畅销不衰。据统计，光是英语版，就已经达到三千万册。

卡耐基又于1943年正式出版了《伟大的人物》。

《人性的优点》问世于1948年。《人性的优点》和《人性的弱点》《语言的突破》一样，是卡耐基成人教育培训班上的三种主要教材之一。它是一本关于人类如何征服“忧虑”的书。

卡耐基认为，忧虑是人类面临的最大问题之一。因为在医院里，有半数以上的床位让那些精神和情绪上有问题的人所占据。卡耐基也发现，在成人教育班上，无论是高级主管、推销人员、工程师和会计，还是家庭主妇，都有各式各样的问题和苦恼，需要他开一门征服忧虑的课。但当他翻遍了纽约公共图书馆，能找到的谈忧虑的书共有二十二本，而且没有可以作为他成人教育班的教材，于是他决定自己写一本这样的书。他阅读了曾经面临严重问题的著名人物的传记，从中找出这些人解决问题的方法，又向几十位人士请教他们克服忧虑的方法，他整理出一套停止忧虑的原则，让学员们在生活中应用，然后在班上谈论他们的应用效果，使他的原则不断得到充实和完善。

卡耐基的教育思想和他的著作，产生、发展于20世纪初、中期的美国，具有鲜明的时代特点，当时正是全球性经济大萧条时期，人们寻求成功致富的愿望相当强烈，随着当代科学和经济的发展，这种寻求发财致富和事业成功的要求愈加强烈。卡耐基的成人教育和著作，以其节奏快、而且非常实用和迅速成功的特点，适应和反映了这种个人和社会的要求，于是获得了人们的广泛欢迎，他的事业也获得了巨大成功。

当前，中国处在一个伟大的变革时代，社会发展迅速，竞争激烈，人人向往成功，人人追求成功，人与人之间的接触越来越多，人与人之间的和谐、协调、协作，以及探求和促进人际关系的发展越来越重要，这部《人性的弱点全集》融合了卡耐基成功思想的全部精华，它对我们开阔视野，克服封闭式的中国人的人性弱点，将会有宝贵的借鉴作用。

感谢您购买这本书！

王华夏
2009年10月



人
性
的
弱
点
全
集

前
言



目 录

前言 一生的良师益友 / 001

如何学习本书 / 001

导读 十二则有益的故事 / 005

第一章 成功人际交往的基本技巧 / 027

技巧 1——与人相处的最大秘密:真诚赞美他人 / 027

技巧 2——发现、激发并满足他人的需要,你就拥有整个世界 / 036

技巧 3——善于请对方“帮一个忙” / 047

技巧 4——不要批评、抱怨他人 / 054

第二章 如何使人喜欢你,赢得朋友 / 063

规则 1——让人立即喜欢你的秘方:赞美 / 063

规则 2——不会讲话也能轻易交友秘诀:

倾听并鼓励对方谈自己 / 072

规则 3——真诚地关注他人,你就左右逢源 / 080

规则 4——谈论对方最感兴趣的话题,对方就喜欢你 / 088

规则 5——给人留下良好第一印象的简单方法:

真诚地微笑 / 091

规则 6——记住他人的名字,你一定广受欢迎 / 096

第三章 如何说服他人,赢得合作 / 102

- 规则 1——苏格拉底秘密:让对方开始时就说“是” / 102
- 规则 2——捉苍蝇用蜂蜜,说服人用友善 / 107
- 规则 3——少说多问,让对方多谈自己 / 115
- 规则 4——“给狗让路”,避免争辩 / 120
- 规则 5——如果错了,迅速而真诚地承认 / 125
- 规则 6——让对方自己做决定,你就轻易赢得合作 / 130
- 规则 7——站在对方的立场上看问题并首先告诉对方 / 136
- 规则 8——真正同情对方,首先说出你的同情 / 139
- 规则 9——相信对方的清白,激发高尚的动机 / 144
- 规则 10——利用戏剧化表演艺术,你就战无不胜 / 148



第四章 作为领导人,如何改变他人 / 151

- 技巧 1——从称赞与真诚欣赏开始 / 151
- 技巧 2——给人留面子,他人就会改“里子” / 156
- 技巧 3——假定一种美德,让人自己发展出来 / 159
- 技巧 4——不断称赞微小的进步,改变他人的一生 / 162
- 技巧 5——先讲你自己的错误,让对方心理平衡 / 166
- 技巧 6——征求改进意见,不要发号施令 / 169
- 技巧 7——指出优点看淡缺点,鼓励的方法最有效 / 171
- 技巧 8——给人虚职或用暗示,使对方感觉重要 / 174
- 技巧 9——间接指出错误,让对方自己意识到 / 177
- 技巧 10——掷出一个挑战,激发他人的好胜心 / 185

第五章 如何获得成功 / 188

- 秘诀 1——敢于成功,才能成功 / 188
- 秘诀 2——找一项合适的工作 / 192
- 秘诀 3——培养健全的人格 / 196



- 秘诀4——做心理成熟的人 / 200
- 秘诀5——做意志真正坚强的人 / 203
- 秘诀6——学会当机立断 / 206
- 秘诀7——切勿自暴自弃 / 209
- 秘诀8——为快乐而不是为金钱工作 / 213
- 秘诀9——善于改正错误 / 216
- 秘诀10——做谦逊的人 / 219
- 秘诀11——善用恶劣环境 / 222
- 秘诀12——不要恶意闲谈 / 225
- 秘诀13——培养一种业余爱好 / 229
- 秘诀14——克服心理矛盾 / 233
- 秘诀15——甘于寂寞,认识自己 / 237
- 秘诀16——学会反败为胜 / 240
- 秘诀17——避免精神崩溃 / 246
- 秘诀18——世上万事,有容乃大 / 249
- 秘诀19——避免无谓的辩论 / 252

第六章 如何获得快乐平安的心态 / 255

- 原则1——树立积极的心态 / 255
- 原则2——接受不可改变的事实 / 266
- 原则3——爱你的对手 / 273
- 原则4——永远做自己 / 279
- 原则5——不要为未来担忧 / 284
- 原则6——学会“发”脾气 / 288

第七章 如何使家庭更幸福 / 291

- 规则1——做性爱“专家” / 291
- 规则2——给予真诚的欣赏 / 295
- 规则3——注意做好“小事” / 298
- 规则4——夫妻间也要“讲礼貌” / 300

- 规则 5——切勿喋喋不休 / 303
 规则 6——不要啰嗦 / 308
 规则 7——爱优点,不理睬缺点 / 311
 规则 8——不做无用批评 / 314

第八章 如何克服忧虑 / 317



- 规则 1——学会自我激励 / 321
 规则 2——学会自我嘲笑 / 323
 规则 3——活在今天 / 326
 规则 4——保持身体的忙碌 / 329
 规则 5——写下你的忧虑 / 331
 规则 6——接受最坏的状况 / 333
 规则 7——不把忧虑带走 / 335
 规则 8——与积极交友,远离消极 / 336
 规则 9——寻找生命的绿灯 / 338
 规则 10——不为金钱活着 / 340
 规则 11——放慢生活节奏 / 346
 规则 12——采取实际行动 / 347
 规则 13——迅速做出决定 / 349
 规则 14——阅读苦难的历史 / 351
 规则 15——从小小的成功做起 / 352
 规则 16——阅读一本解忧的好书 / 355
 附录 如何推销你自己 / 357



如何学习本书

成功要点：

1. 你从本书中受益最大的神奇的条件是什么？

它不过是：一种深刻驱使自己学习的欲望，一个增加你的人际交往能力的强烈愿望。

2. 常常提醒你自己这些原则对你是如何重要。

3. 慢一点做你平常做的事、冲动的事，那常常是错的。

4. 要从本书得益最多，最好做到以下几点：

①形成一种自如运用人际关系原则的强烈欲望。

②在读下一章以前，把前面每章阅读两遍。

③当你在阅读的时候，常常停下自问，你如何能实践每种建议。

④在你认为重要建议的文字上加符号。

⑤每月复习本书。

⑥每当遇见机会，马上实践这些原则。用本书作为工作手册，帮助你解决日常问题。

⑦每次你的朋友发现你违反某项原则时给他 2 角或 1 元钱，借此使你的学习成为一种有趣的游戏。

⑧每星期检讨你的进步。自问你曾犯了什么错误，有什么改进，有什么教训，你为你的前途学到了什么。

⑨记日记，记明你什么时候、如何利用这些原则。

如果你想从本书得到最大的益处，有一个必不可少的条件，



一个比任何规则或技巧更重要的基本条件。除非你拥有这种基本的必须条件，否则，一千个技巧也没有多少用处。如果你真有这种成功的主要天赋的话，你可以创造奇迹，而不需要读那些从本书中得益最多的建议。

这种神奇的条件是什么？

它不过是：一种深刻驱使自己学习的欲望，一个增加你的人际交往能力的强烈愿望。

你如何能够实现这样的一种渴望呢？

常常提醒你自己这些原则对你如何重要。

请为你自己想一想，能自如地运用这些原则后，在你追求更丰富的社会与经济的报酬上能如何地帮助你。一而再，再而三地对你自己说：“我的受人欢迎，我的快乐，我的收入，大部分都在我的人际交往技巧上。”

在你阅读的时候，常常停下来，想想你读的是什么，问你自己什么时候，什么事情，你能如何应用那种建议。这样的阅读，比“狗追兔子只顾向前跑”的方法，对你的帮助大得多。

阅读时手拿一支红蜡笔、铅笔或自来水笔，遇到一个你觉得能用的建议，在旁边画一条线。如果是极好的建议，那么在每个句子下面画一条线或画上“×××”。在一本书上做符号或画线，使读书更有趣味，更容易迅速地复习。

我认识一个人，曾任一家大保险公司经理 15 年之久，他每月阅读公司发出的所有保险单。是的，他月月、年年阅读这同样的保险单。为什么？因为经验告诉他，那是使他记清楚保险单上条款的惟一方法。

有一次，我差不多费了两年的功夫，写一本关于演讲术的小册子，但我觉得我需要常常反复重读，方能记得我在我自己的书里写了些什么。

我们的忘事速度真的惊人。

所以，如果你要从本书得到一种真实、持久的益处，不要认为粗略浏览一遍即可。在详细读过以后，你每月应该花费数小时的时间复习它；每天放在你面前的书桌上不时翻阅，常常使你自己注意你还有很多可以改进的地方。

不要忘记：只有长久而有力的复习和应用，才能使这些原则的运用成为习惯的、不知不觉的行为，此外没有别的方法。

萧伯纳曾说过：“如果你教一个人什么事，他永远也学不会。”

萧伯纳是对的。

学习是一种主动过程。

我们因做而学，所以，如果你想自如地运用你在本书中所研究的原则，你需要做些应用它们的事情，凡遇到机会就采用这些原则。如果不这样，你很快就会把它们忘掉，只有用过的知识才会长久留在你的脑子里。

你或许觉得随时随地利用这些原则很困难。

我知道，因为我是写这本书的，尚且觉得应用每项我主张的原则比较困难。例如当别人使你不快的时候，批评、斥责比了解对方的观点要容易得多，挑错常常比寻找正确容易，谈论你所要的，比谈论对方所要的，要自然得多。其他的例子很多，所以在读这本书时，不要忘记你不只是要学到知识，你要养成新习惯。

是的，你要试行一种新的生活方法，这需要时间、耐力和实践。

所以经常参考这本书，将本书作为人际关系的一个工作手册，无论什么时候，你遇见特殊的问题，如教育一个孩子，让妻子赞同你的观点，或满足一个愤怒的顾客。

慢一点做你平常做的事、冲动的事，那常常是错的。反之，翻开这本书，复读你画下线条的段落，然后使用这些新方法，等待它们为你创造奇迹。

每次你的妻子、儿子或同事抓住你违犯某一原则时，给他们两角钱或一元钱，使运用这些规则成为一个有趣的游戏。

华尔街一家重要银行的经理，有一次在我班上的演讲中，叙述他曾用过的一种改进自己的极有效方法。

这个人受过很少的正规学校教育，但现在他是美国一位最重要的财政专家，他自认他的大部分成功，来自于常常应用他自制的方法。下面就是他做的，我用我所能记得的他自己的话来叙述。

“多年来我保存一个约会簿，记上所有约会。我家里人向来不会为我在星期六晚上订约会，因为他们知道我要用星期六晚上的一部分时间，作自检、反省、鉴定工作。晚饭之后，我自己独处，打开我的约会簿，回想本周内所举行的会谈、讨论和集会。





我自问：“我那次做错了什么？”“我做的什么是对的——我怎样才能改进我的作为？”“从那个经验中，我能得到什么教训？”

“我常常觉得这种每周的反省使我很不快乐，我常对自己的错误感到惊奇。当然，数年之后，这些错误不经常发生了。现在有时候在这种自省后，我稍加宽慰。这种自我分析，自我教育的方法，年年继续，对我，比我所尝试过的任何方法，都更有益。”

“这种方法已经帮助我提高了我的决断能力，并在我的人际交往中给我很大帮助。我很愿意推荐这种方法。”

为什么不用相似的方法，检讨你对本书内讨论的原则的实践呢？如果你这样做，有两种结果：

第一，你会发觉你自己从事于一种有趣而又宝贵的教育过程。

第二，你会发觉你的人际交往的能力渐渐提高，像青桂树一样。

在读完本书后，记个日记——你应将实践这些原则的成果，记在日记里。日记要清楚，注明姓名、日期、结果。记这种日记，可激励你更加努力；这些记录，在若干年后的某个晚上再碰巧遇见的时候，该是何等有趣！

要从本书得益最多，最好做到以下几点：

- ①形成一种自如运用人际关系原则的强烈欲望。
- ②在读下一章以前，把前面每章阅读两遍。
- ③当你在阅读的时候，常常停下自问，你如何能实践每种建议。
- ④在你认为重要建议的文字上加符号。
- ⑤每月复习本书。
- ⑥每当遇见机会，马上实践这些原则。用本书作为工作手册，帮助你解决日常问题。
- ⑦每次你的朋友发现你违反某项原则时给他 2 角或 1 元钱，借此使你的学习成为一种有趣的游戏。
- ⑧每星期检讨你的进步。自问你曾犯了什么错误，有什么改进，什么教训，你为你的前途学到了什么。
- ⑨记日记，记明你什么时候、如何利用这些原则。



导读 十二则有益的故事

故事一 “阿拉”的乐园

R. V. C. 伯德雷

英国牛津伯德雷图书馆创办人

1918年，我舍弃了自己熟悉的环境，到地球的西北部，跟阿拉伯人住在“阿拉”的乐园——撒哈拉沙漠里。在那里，我一住就是7年，我学会了当地语言，穿当地服饰，吃当地食物，并以他们的方式生活，这种生活方式在过去2000年里没有重大改变。我也拥有自己的羊群，我睡在阿拉伯人的帐篷里。我深入研究他们的宗教，后来还写了一本有关穆罕默德的书，书名叫《使者》。

跟着这群流浪牧人的7年生活，是我这一生中最满足、最平静的日子。

我的人生经历丰富多彩，我的父母是长居巴黎的英国人，他们在法国住了9年，我曾在英国接受过皇家陆军学校的训练。后来我到印度当了6年英国陆军军官，利用余暇，我玩马球、打猎、到喜马拉雅山探险。我参加过第一次世界大战，大战结束后，我以陆军副武官的身份前往巴黎参加和平会议。在巴黎所目睹的一切让我既震惊又失望。在前线作战的4年里，我一直深信我们为拯救文明而战。但是，在巴黎和谈中，每个国家都只为本身的利益强取豪夺，利用秘密外交人为制造国际敌对。我对战