

汇集成功大师的思想精华和经典励志法则
深受读者欢迎且全球畅销不衰的伟大著作

戴尔·卡耐基

人性的弱点



王厚香◎编著

全球最具影响力的人文励志畅销书

这是一部充满智慧和力量的神奇著作，
它能帮助人们克服封闭式的人性弱点，对开阔视野、改善人际关系，
具有宝贵的启示和借鉴作用。

内蒙古出版集团
内蒙古人民出版社



戴尔·卡耐基

人性的弱点

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。

卡耐基的作品《人性的优点》与《人性的弱点》汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容，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。



上架建议 成功励志

ISBN 978-7-204-11481-8



9 787204 114818 >

定价：28.00元

汇集成功大师的思想精华和经典励志法则
深受读者欢迎且全球畅销不衰的伟大著作

戴尔·卡耐基

人性的弱点



王厚香◎编著

全球最具影响力的人文励志畅销书

这是一部充满智慧和力量的神奇著作，
它能帮助人们克服封闭式的人性弱点，对开阔视野、改善人际关系，
具有宝贵的启示和借鉴作用。

内蒙古出版集团
内蒙古人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点 / 王厚香编著. —呼和浩特: 内蒙古人民出版社, 2012.1

ISBN 978-7-204-11481-8

I. ①人… II. ①王… III. ①心理交往 - 通俗读物
IV. ①C912.1-49

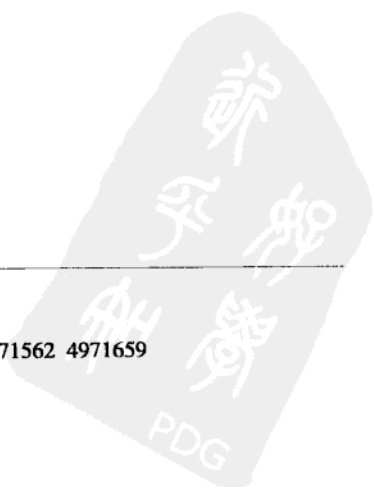
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 009467 号

人性的弱点

编 著 王厚香
责任编辑 晓 峰
装帧设计 汇集山水
出版发行 内蒙古出版集团 内蒙古人民出版社
地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦
印 刷 三河市冠宏印刷装订厂
开 本 787 × 1092mm 1/16
印 张 16
字 数 300 千字
版 次 2012 年 2 月第 1 版
印 次 2012 年 3 月第 1 次印刷
印 数 1-12000 册
书 号 ISBN 978-7-204-11481-8/G·3400
定 价 28.00 元

图书营销部联系电话: 4972001 4972092

如出现印装质量问题, 请与我社联系。联系电话: (0471) 4971562 4971659



前言

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。在本书中，我们想要说明的是——

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盲目而虚假的自信，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作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。

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中的弱点，为自己成功的人生打开一条最有效的道路。本书是美国著名的励志大师卡耐基先生毕生经验的总结，是一部揭示人性弱点的大全集。





第一辑 学会做个受欢迎的人

用个人魅力和信用赢得人心	002
培养你的个性与魅力	009
拥有正直、善良与仁爱	014
学会爱你身边的每一个人	017
讨别人喜欢的最佳方法	020
如何学会与人相处	024
对人礼貌而有教养	026
发自内真诚地赞赏他人	028
要有一颗体谅他人的心	033
多谈论别人感兴趣的话题	035
友善地对待他人	037
能真诚地关心他人	039
不要将自己的意见强加于人	043
办事不要斤斤计较	045
学会委婉地指出别人的错误	047
宽恕忘却你的敌人	048



第二辑 抓住人心的艺术

广告的启示	054
要学会捕获人心	058

真心称赞并欣赏他人	061
激发他人的强烈需求	063
诚信是金	068
掌握倾听的艺术	071
让别人感到自己的重要	074
得意时更要谦卑	077
学会激发别人高尚的动机	079
学会赞美别人	086
采纳别人的正确观点	088
调整自己来适应别人	089
激励他人才能获得成功	090

第三辑 如何提升自己的行为能力

梦想的力量	094
要善于捕捉灵感	096
适合你的就是最好的	098
敢想才能敢干，会想才能巧成	100
如何挖掘你的创造力	102
让读书和学习伴你一生	103
做事情要精益求精	113
要有敢于探索的勇气	118
创新让你拥有多彩人生	119
如何将不利因素转化为成功	120
敢于尝试新事物	124
跌倒不算失败	130
永不停止时刻追求进步	132
多去参加有益的娱乐活动	133
如何提高自己的行动能力	134



第四辑 在工作中得到快乐

做自己感兴趣的工作	138
能够自动自发地工作	139
要有竭力工作的精神	140
己所不欲，勿施于人	142
在工作中得到享受	143
选择适合自己的工作	145
工作中要恪尽职守	150
工作上要有所建树	152
热爱工作才能成功	153
工作不仅仅是为了薪水	156
要做工作的主人而不是奴隶	157
依靠你的才能领导下属	159
要做最优秀的员工	160
工作与休闲要有效协调	162



第五辑 安排和运用好你的金钱

人的烦恼大都与金钱有关	166
把握量入而出的原则	172
节俭是一种美德	174
保持自己良好的名誉	175
千万不要去赊账	177
即使身无分文也要快乐	179

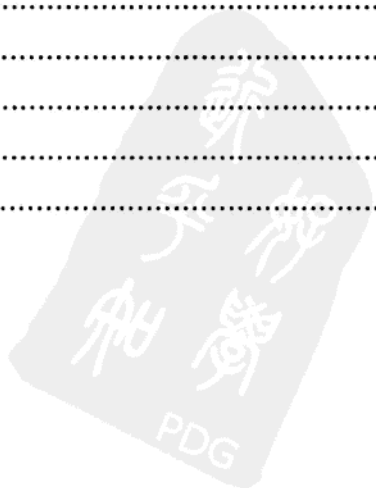
第六辑 构建美满的婚姻家庭生活

把握好你的恋爱与结婚	184
要知道婚姻是一种责任	186
家的灵魂源于舒适	190
家庭是幸福的港湾	193
要善于留意女人重视的事情	197
弄清楚婚姻为何会出问题	199
不要没完没了地唠叨	200
婚姻需要更多宽容	204
培养孩子的新方略	205



第七辑 挑战自我 走出误区

调整你的心态	214
成功者的成功要素	215
战胜恐惧的方法	217
低潮时要自我激励	219
消除忧虑的好方法	221
坦然接受现实	225
善于调整自我情绪	232
学会向嫉妒说不	233
坚持信心，积极行动	234
永远告别愤怒	236
如何找到快乐之门	238
消除所有误区的人才能成功	240



第一辑

学会做个受欢迎的人



Dale Carnegie
(1888—1955)

欲
知
更
多
PDG

用个人魅力和信用赢得人心

卡耐基箴言

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才能获得这些特质。

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，唯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，绝对不会自我炫耀的。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问题，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 with 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，很多人告诉我们他们比较重视自我，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，不盛装也不邋遢。
- (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世。

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。

有一个星期六下午，他跟朋友一起去钓鱼，当友人问起他的成功之道时，弗朗西斯很谦虚地慢慢说：

我生长在一个很保守的家庭，每个礼拜天全家都要去做礼拜，然后回家吃饭，听父亲为我们解说《圣经》上的故事。

父亲很通俗地为我们讲解牧师所说的每一个道理，用很多生活上的实例来说明为什么偷窃和说谎是不道德的。从父亲的谈话中，可以得知父亲非常强调守信用的重要性。“言行要一致”是父亲最常说的话。

我上大学时家境不好，所以我就到一家印刷厂去打杂，从清扫房间到送货什么事都干。六年的大学生活，我都是在半工半读的情况下度过的。毕业时，我决定开一家印刷厂，当时我身边的2000美元足够我开业。虽然我的厂子是在很偏僻的郊外，但是从创业初期，我就一直遵循父亲所给予我的教诲。



我将父亲的话应用到实际生活上，对每位顾客都坚守信用。如果成品不够精美，我就免费重做一遍（直至今日，弗朗西斯还信守这个原则）。此外，我交货也很准时。即使有时连续两三天没睡，我还是信守承诺。就这样，我开始赚钱了，并在三年后拓展了我的事业，使我有能力购置更大的厂房和复杂的设备。但就在这时，我遇到了考验。

有一个周末，一场大火把我的厂子燃烧殆尽。保险公司只负责一半的损失，此时我负债累累。我的律师、会计师和主办都叫我宣告破产，但是我并没有这样做，因为我要勇敢地面对我的问题。那时实在是困难，但是我还是偿清了所欠的债务，并且重新开始。由于我的承诺，赢得了所有债权人和厂商的信赖。他们简直不敢相信，我真的偿还了所有的债务。

从那次以后，我的事业一帆风顺。过去的五年间，我的业务增长率高达 25% 到 35%。言归正传，你问我的成功之道是什么，我的回答是：信守承诺。如果没有父亲昔日的教诲，我是不会有今天的。

3. 夫妻间也应遵守诺言

吉姆和帕西娅共同生活 25 年了，且有两个孩子，生活过得不错。但是约在三年前，事情就发生了变化，他们的孩子死了，帕西娅开始酗酒。下面是吉姆所讲述的经历。

每天傍晚我回家时，帕西娅都喝得醉醺醺的。她常常一个人喝一下午的酒，帕西娅就像酒鬼般数落着吉姆：“你为什么抢走了我的孩子？”“你不再爱我了吗？”

噢！我现在已经过得很好了。我开始反抗她，尽可能的离开她。后来事情有了转机。

有一天下午，在回家的路上，我一边走一边想，我不能丢弃家庭不顾，因此就去拜访了利克牧师。就是他使我跟帕西娅过起了新的生活。很不好意思的是，这几年来我只去看望过他一次。

利克牧师虽然年纪大了，但是他心智还很清醒。他常说：“你这小子，到底又发生什么事了？”当我告诉他说：“我恐怕什么也不能挽回了。”利克牧师对我说：“当初我为你们证婚时，你们曾经发誓要相守，还记得吗？”我点头承认。他又说：“可是你似乎不能在患难与贫病中去遵守你的承诺。”

利克牧师要我很理智地面对我的问题。他给了我三个忠告，他说：

“第一点，不管你们遇到了什么困难，都不要跟帕西娅发生争执，因为不管怎么说，现在她病了，应该以爱来代替谴责。”

“第二点，尽量去帮助帕西娅，并且找别的事让她做。孩子死了，她的希望全部落空，但是此时让她做有意义的事，她酗酒的问题就可以解决了，因为无聊加上罪恶感，最容易使人用酒来麻醉自己。”

“第三点，告诉帕西娅，你爱她胜过一切。”

我照着牧师的话去做了，不过那可真不容易！经过一段时间后，我们现在已经很好了。整个事件得以改观，是因为我的所作所为叫帕西娅觉得我永远爱她的。我鼓



励她去帮助别人，她现在已是利克牧师那里的帮工了，对生活重新燃起了希望，也尽量去接触外界的生活。如今她的内疚已经消失了，我们重新过着幸福的生活。

4. 小事情也要守信用

我们已经了解到对自己的家庭、金钱和工作上守信用是很重要。但是对一些微不足道的小事情守信用，有时也会有意想不到的收获。

以下三点可供参考：

(1) 约会要守时——一定要准时赴约——拜访客户、上司、专家甚至对你不喜欢的约会都不要迟到。虽然你的迟到表示你是不小心忘记了，但别人却认为你是故意不守约。所以当你和别人有约时，一定要准时赴约，如果真的有事，也要通知人家一声。

(2) 要遵守那些“对你来说无所谓，而对方却认为是大事”的承诺——答应带孩子们去看球赛就要做到；答应帮人家买东西就一定要买；答应帮人家忙也要做到。无论你做了什么承诺，一定要付诸实行。你也许不知道，当你说了“好的，我会去做”而忘记时，会令你的朋友、夫人和孩子有多伤心。

(3) 要尊重别人的隐私——每个人都有告诉别人自己秘密的心态，但往往你因信赖某人而把秘密告诉了他，可是过了几天，他却又告诉了别人。所以有两件事要注意：第一，当某人告诉你他的秘密时，一定要守口如瓶。这样一来，你不但赢得了很多友谊，而且别人也会认为你是值得信赖的而愿意与你为友。再者，除非是很重要的事，而且对方是你的知心好友，否则绝不可轻易说出你的秘密。

5. 不要有告密和报复的卑劣行为

古语说：“不管我的国家所作所为是对是错，它永远是我的国家。”它的意思是无论如何我们永远爱我们的国家。用之于家庭亦然。

每个人都有家庭，父母亲、兄弟姐妹是我们最亲近的家人。即使是对公司、教堂、学校、社团，我们也应将其视为家人一样。对自己生活圈子里所有的人诚实，有助于目标的达成。

想想看，你喜欢一个告密者吗？答案当然是否定的。那些泄露秘密、散布消息的告密者，是绝对不会受欢迎的。新闻记者、警官和人事管理者在工作上或许会听信这些话，但却从不会尊敬这些人。

犹太是耶稣的信徒，也是他最亲近的人之一。犹太的罪行是因为他出卖了耶稣，使得耶稣被钉在十字架上。区区 30 块银币使他出卖了耶稣，可见不忠实是他背叛耶稣的主要原因。但不论原因如何，犹太出卖耶稣的行为始终为众人所不齿。在今日，耶稣更为世人所仰重。

小时候，你一定最讨厌那些向老师打小报告的人。长大以后，你也不会去喜欢一个向权势低头的人。下面有两个例子：

