

人性的弱點



Dale Carnegie 原著

從人性的軟弱面到
創造光明美滿的人生

人性的弱點

博智文化事業有限公司

人性的弱點

發行者：博智文化事業有限公司

地 址：永和市中山路1段328巷1號7F

登記證：局版台業字第3406號

電 話：9229292・9280191

定 價：200元

中華民國七十六年十一月出版

目錄

第一篇 處世待人的基本技巧

第一章 想採蜂蜜，切忌踩蜂房..... 一一

第二章 唯一的待人秘訣..... 二四

第三章 你必須做到的事..... 三七

第二篇 讓人們喜歡你的六種方法

第一章 自我中心意識——使你到處受歡迎..... 五七

第二章 微笑的魅力——讓人們留下好印象..... 七一

第三章 要避免發生困擾，就請這麼做..... 八〇

第四章 養成得人好感的優美談吐..... 八九

第五章 人者心之器——談談人們最有興味的事..... 一〇一

第六章 美言一句勝過三多暖..... 一〇五

第三篇 如何使人贊同你的見解

第一章 不要堅持己見..... 一二一

第二章	如何避免與人結怨	一二八
第三章	勇於認錯	一三七
第四章	怎樣做才是最聰明的	一四三
第五章	如何說服他人	一五三
第六章	該如何去面對抱怨者	一五八
第七章	怎樣使人代己發言	一六四
第八章	採納別人的觀點	一七〇
第九章	同情是每個人都需要的	一七四
第十章	吸引人的動機	一八一
第十一章	努力不懈	一八八
第十二章	試試激將法吧	一九二
第四篇	改變別人意志的九種方法	
第一章	先禮後兵的批評方法	一九九
第二章	旁敲側擊	二〇六
第三章	說人之前先說自己	二〇九
第四章	以問題替代命令	二一三

第五章	顧全面子問題·····	二一五
第六章	讚美使人成功·····	二一九
第七章	假定對方有一種難得的美德·····	二二四
第八章	鼓勵使人容易改過·····	二二八
第九章	讓人們樂意採納你的建議·····	二三二
第五篇	創下奇蹟效果的信札	
第六篇	維持婚姻幸福美滿的七項規則	
第一章	切莫喋喋不休·····	二五一
第二章	別嚐試要改變他·····	二五九
第三章	父親所忘記的·····	二六三
第四章	偶爾奉承一番·····	二六八
第五章	花一點心思·····	二七一
第六章	使感情更融洽·····	二七三
第七章	如何了解「性」·····	二七七
第七篇	永遠健康快樂的十四點訣	
第一章	了解方能控制·····	二八三

第二章	思想是主宰·····	二八八
第三章	精神的偉大力量·····	二九三
第四章	排除疑懼·····	三〇一
第五章	克服憂懼·····	三〇八
第六章	不可輕易動怒·····	三一五
第七章	自制的藝術·····	三二二
第八章	樂觀的付之一笑·····	三二七
第九章	培養恬靜的心情·····	三三六
第十章	永恒的抗拒力量·····	三四五
第十一章	讓你成爲一塊磁石·····	三五二
第十二章	思想的影響力·····	三五九
第十三章	永不動搖的信仰·····	三六七
第十四章	堅決的自信力·····	三七五
第八篇 創造光明成功的前途		
第一章	阻礙前進的絆腳石·····	三八一
第二章	金錢與人格·····	三八四

第三章	潛在的本能·····	三八七
第四章	成功的鑰匙——自恃·····	三九〇
第五章	堅持理想的信念·····	三九四
第六章	業精於勤，荒於嬉·····	四〇〇
第七章	富裕是你天賦的權利·····	四〇四

原著序——這部書的完成

德爾、卡內基

自三十五年來，美國出版商陸續出版了廿餘萬部各類不同的書；刊物雖是汗牛充棟，但其中甚乏令人感興趣的，多數都平板枯燥。因此有許多書都虧了本。

近日，有位列入寶宇第一流的出版商的負責人，曾對我如此剖白說：他的公司雖已有七十五年的出版經驗，但每出版八本書，卻仍有七本書虧本。既有如此鑒戒，那我為什麼還敢冒險寫這部書？而我完成之後，讀者又憑什麼要花時間去讀它？這是兩個很值得慎重與重視的問題。

因此，爲了明白解說完成這部書的歷程，我必須重複地把「羅威、湯姆士」在「前言」中所描述的幾樁事實，簡略的說明一下。

自一九一二年開始，我即在紐約替商業界與專業的男女，開辦了一項教育課程。起初，我只設辦了演講的課程，主要是運用實際經驗，訓練成人在商業接洽與團體中，能循著自己的思想，更明確、有效而鎮靜地表達出自己內心的意念。後來經過幾季之後，我深深地覺察到，這些成人固然深切需要有效的演講訓練；但日常生活及交際上，與人和諧相處的藝術訓練，對他們更爲迫

切。

我自己亦逐漸體會到，也急切需要這種訓練。現在憶及那些年來的鉅細種種，對自己所欠缺的，更覺惴惴不安。倘若二十年前我手裏擁有這樣的一部書，那麼彼時的收穫應是無從衡量。

如何應付人？該是大家所遇到的一個最大的問題。尤其是商人，這個問題更值得重視；即使是會計師、家庭主婦、建築師、抑或工程師也一樣。

幾年以前，在「卡內基基金會」的資助下，作了一次調查與研究，就有一項重要發現；這項發現，後來交由「卡內基技術研究院」所研究證實。從調查出來的資料上顯示，一個人經濟方面的成功，大約百分之十五出自於本身的技術及知識，另外百分之八十五，則出自於「人類工程」——即人格與駕馭引導的能力。

數年前，我在費城工程師協會每季舉辦學程，同時亦在美國電機工程協會分會開班。總計起來，到過我舉辦的講習班的工程師，約有一千五百位以上。他們到我這兒來之後，由多年的觀察與經驗，終於發覺到，在工程界獲得最高酬報的人，往往不是極懂得工程知識的人。

我們大可每週花費二十五元至五十元的錢財，僱員工程、會計、建築，抑或其他專業的技術能力，因為市場上隨時都佈滿著這種能力；但是除了技能與知識之外，若能再擁有發表自我意識的能力，以及擔任領袖、激發他人潛能的才幹，那麼所得的薪酬，就自然隨之升高了。

約翰·諾克威勒在他事業到達顛峰之時，曾經對白羅頓如此表白過：「應付人的能力，就像

料，和咖啡一樣，都是可以購買的商品。」他接著又說：「它的價值比世界上任何一樣東西都要高。但我願意對那種能力，付出應有的酬勞。」

芝加哥大學，及青年會聯合學校，曾經爲了確定成人到底需要研究什麼，而舉行了一次調查。這次研查費用是三十萬五千元。經過二年時間的着力調查，於最後調查的部份，是在「美力頓，康乃鐵特」舉行。那地方一直被譽爲美國的典型市鎮。鎮上的每位成年人，都被作爲訪問的對象；並且請他們答覆一百五十六個問題。這些問題就譬如像：

你的職業，或者擅長於那一行？

你的教育程度高低？

你的志願是什麼？

你有那些問題需要解決？

你如何善用閒暇的時間？

你的薪酬是多少？

你的嗜好是什麼？

你最感興趣的學科是那一個？

大部份調查人員所提出來的問題，都是屬於這一類的問題。

這項調查的結果顯示，一般人最注重的是健康；其次感興趣的是：如何瞭解人、如何與人和

諧相處，以及如何使人喜歡你、如何讓他人順從你的任何決定。

主辦這項調查的委員會，決定根據這次調查的結果爲美力頓的成年人，舉辦一門有關於這類知識的學程。因此他們致力搜索關於這樣題意的一部實用書籍，但卻連一本都找不到。最後，他們去拜訪一位享譽國際的權威成人教育家，問他是否有合乎這個集團所需要的書籍。

「哦，沒有。雖然我知道那些成人需要些什麼樣的書，但那一類的書，卻從來沒有人提筆寫過。」那位教育家如此回答他們說。

由我的經驗所得，我知道他的話並沒有錯，因爲我自己爲了尋找一本實用有效，而有關於人與人之間關係的書籍，業已經費了不少年的時間。

就因爲有這麼多人都需要這類的書，所以我才嚐試著寫了這部書。那是在補習班使用的，希望你也會喜歡它。

在撰寫這部書之前，我曾經閱讀過所有我能找到的有關這類題意的資料。那是一家「狄克司」報紙信箱的答覆；其他如離婚法庭的記錄、父母雜誌，及人與多種著名的撰著。並且，我還僱用一位受過訓練的人來研究。他曾經花了一年半的時間，準備在各圖書館找出我所抄漏的資料，並且探索各種心理學的集著，遍覽各類雜誌文章，記下極多的傳文，想要探討各時代大人物應付人的方法。

我們既有閱讀過各樣的偉人傳記，及領袖人物的浮生隨筆，自該談及愛迪生。另外有關羅斯

福的傳記，我亦蒐羅了百餘本。我們並非不愛惜時間、金錢，但那都是爲了找出自古至今，任何人所已引用過的有關於交友，及影響他人的切當見解。

我亦曾經親自訪問過國際馳名的成功人物，想要盡量從他們身上，探索出人與人之間的關係及其所運用的訣竅。綜合了這些收集的資料，使我寫完了一篇短的講義——題名爲「如何交友，和影響他人」。後來我又把裏面的內容加以延伸擴大，現在已經是一篇須要花費一個半鐘頭的講義了。

這些年來，我在紐約的每一季「卡內基研究院」學程中，都會把這篇講義，唸給與習的人士們聽。希望他們在外面事務上及社交方面，加以實驗與深刻領悟；然後返回講習班後，說出他們的經驗及所成就的事務。這是一門多麼有趣的課程！

那些男女們都急切的探索求取，沈緬在一種新穎的試驗室中，整個意識都給迷醉住了，而不能自覺。這是首次，亦是唯一爲成人所開設的一所研究人類關係的實驗室。

這部書的產生，並不像一般的寫作過程那樣，而是像孩子生長般地，先從實驗室中生長發育，再由數千成年人的經驗累積產生。

多年以前，我們即把一套規則，印在一張不比明信片大的卡片上；等到下一季來臨時，再印一張較大的。隨後又印一本小冊子，再者是一套小書。每次都把尺寸、範圍加以擴展、充實，一直到現在爲止，歷經十五年的嚐試和摸索，才有這部書的產生。

在此我們所定的規則，雖只是些理論或是揣度，但它的效力卻是神奇的；聽來似乎無法相信，但這些定例、原則的實際應用，確實改變了許多人的生活習慣。在此就有這樣的一個例子！

上次，有位手下有三百十四名員工的老板，來加入這個講習班，與習這門課程。許多年來，他恣意的差遣、批評、訾責他的員工，從未說過半句仁慈、道義和鼓舞的話。但有從他研究這部書中所研討的問題以後，驟然地改變了他的人生觀。現在他管轄的這個機構中，充滿了一種忠誠、赤忱、合作的氣氛與精神，原來那三百十四個「仇敵」，都變成了「朋友」。這不禁使他爲之涕零。

他在講習班的一次演講中，揚揚地說：

「以前我在機構中巡視，那些員工一看我走近，就即刻把臉轉過去，沒有人會向我打招呼；但自從他們變成我的朋友以後，現在連外面守門的，甚至於都會喊我的名字，向我打招呼。」

現在這位老板，擁有更多的盈利和閒暇；更重要的，是他在業務上與家庭中，生活得比以前更快樂。

另外有很多的推銷員，應用了研究會講習班的原規，他們銷售的記錄亦驟然升高；許多過去無法獲得的客戶，現在都變成了他們新的銷售戶頭。有位公司機構的高級職員，不但因此而獲得更大的職權，並且還加薪。上次他來講習班，提出效果報告說：「運用這些定例原則之後，使我的年薪增加了五千元。」

再者，有位費城煤氣公司的高級職員，因為不能巧妙的領導他人，因此已有被貶職的趨向。但是經過這門課程訓練之後，不但免除了他六十五歲被貶職的難堪，並且還使他擢升而提高薪奉。

在課程結束的聚餐中，那些婦人們告訴我說，自從他們丈夫參加這項訓練後，她們的家庭就更加的美滿、快樂。

哈佛大學的名教授菲力姆、賈姆士曾經這樣說過：「假如我們把該有的成就做個比較，那麼我們是懵懂半醒的，因為我們只運用了身心的一小部份能源。剩下的還有很多潛能，只是我們習慣地不加以利用。」

總之：這部書的主要目的，就是要幫助你發覺、開發、運用那些蘊藏在你身心，而尚未習慣地加以運用的能源及財富。如果你看完這部書的前三章之後，對於你應付生活的方法，並沒有明確的預備充足些，那麼至少這本書對你來講，可說是一個徹底的失敗！因為教育最大的目的，不是僅求知識，而是能付之於實際的行動。所以：

這部書即是行動的書！

此篇序言，亦如同一般的序言，只是稍嫌太長了些。現在就讓我們接下去看第一篇……

第一篇

處世待人的基本技巧