

聚集心理能量 成就非凡人生



人性的弱点 人性的优点

大全集

(美) 戴尔·卡耐基 著
姜俊 等译



美国现代成人教育之父、人际关系鼻祖、著名心理学家卡耐基经典作品



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

人性的弱点 人性的优点

大全集

(美) 戴尔·卡耐基 著
姜俊 等译



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点人性的优点大全集 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.)
著; 姜俊等译. — 北京: 外文出版社, 2012
ISBN 978-7-119-07689-8

I . ①人… II . ①卡…②姜… III . ①心理交往—通俗读物
IV . ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 084680 号

总 策 划: 杨建峰
项目总策划: 王京强
责任编辑: 王 蕊
装帧设计: 松雪图文
责任印制: 高 峰 苏画眉

敬启

本书在编写过程中, 参阅和使用了一些报刊、著述和图片。由于联系上的困难, 我们未能和部分作品的作者 (或译者) 取得联系, 对此谨致深深的歉意。敬请原作者 (或译者) 见到本书后, 及时与本书编者联系, 以便我们按照国家有关规定支付稿酬并赠送样书。联系电话: 010 - 84853028 联系人: 松雪

人性的弱点人性的优点大全集

作 者: (美) 戴尔·卡耐基
译 者: 姜俊等
出版发行: 外文出版社有限责任公司
地 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 邮政编码: 100037
网 址: <http://www.flp.com.cn>
电 话: 008610-68320579 (总编室) 008610-68990283 (编辑部)
008610-68995852 (发行部) 008610-68996183 (投稿电话)
印 刷: 北京智慧源印刷有限公司
经 销: 新华书店 / 外文书店
开 本: 889mm × 1194mm 1/16
装 别: 精
印 张: 27.5
字 数: 700 千
版 次: 2012 年 6 月第 1 版第 1 次印刷
书 号: ISBN 978-7-119-07689-8
定 价: 29.80 元

版权所有 侵权必究 如有印装问题本社负责调换 (电话: 68995960)

前言

戴尔·卡耐基(Dale Carnegie, 1888~1955年),美国著名的企业家、教育家、演讲口才艺术家、心理学家和人际关系学家,美国现代“成人教育之父”、人性教父、人际关系学鼻祖,20世纪最伟大的心灵导师。

早在20世纪上半叶,卡耐基以其对人性的洞见,利用大量普通人不断努力取得成功的故事,通过他的演讲和著作唤起无数迷惘者,帮助他们树立自信,激励他们取得辉煌的成功。

卡耐基一生致力于人性问题的研究,运用心理学和社会学知识,对人类共同的心理特点,进行探索和分析,开创并发展出一套独特的集演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。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。发明之王爱迪生、相对论鼻祖爱因斯坦、印度圣雄甘地、建筑业奇迹的创造者里维父子、旅馆业巨子希尔顿、白手起家的台湾塑料大王王永庆、麦当劳的创始人雷·克洛克等,都深受卡耐基思想和观点的影响。

卡耐基在实践的基础上撰写而成的著作,是20世纪畅销的励志经典。卡耐基的主要代表作有:《人性的弱点》、《人性的优点》、《沟通的艺术》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》、《友谊的秘密》、《人性的光辉》、《卡耐基人际关系学》等。这些书出版之后,立即风靡全球,先后被译成几十种文字,被誉为“人类出版史上的奇迹”。

1937年出版的《人性的弱点》一夜轰动,在世界各地至少被译成58种文字,至今全球总销售量已达9000余万册,拥有4亿读者,除《圣经》之外无出其右者,稳居成功励志类图书榜首。此书之所以畅销不衰,就在于卡耐基先生对人性的深刻认识,以及它为根除人性的弱点开出的有效处方。在这本书里,卡耐基以人性的各种弱点为基础,提出了一套令我们面红耳赤、怦然心动的人际关系学,使人类的相处之道为之一新。无论你是雄心万丈的青年企业家、业务员,还是家庭主妇、学生、热恋中的情侣……这都是一本让你惊喜,使你思想更成熟、举止更稳重的好书。我们相信这将是您一生中最重要的书。只要你反复不断研读本书并付诸行动,它必将助你获取成功必备的能力。

《人性的优点》问世于1948年,是《人性的弱点》的姊妹篇。《人性的优点》汇集了卡耐基的思想精华和经典励志内容,是改变无数人命运的伟大著作。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,至今已被译成多种语种出版。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,最终还获得了成功,有的还成为世人仰慕的杰出人士。《人性的优点》唯一的目的是帮助读者解决所面临的重大问题:如何在日常生活、商务活动及社会交往中与人打交道,并有效地影响他人;如何击败人类的生存之敌——忧虑,以创造一种幸福美好的人生。当读者通过本书解决好这些问题之后,其他问题也就迎刃而解了。

读一本好书,受益终生。阅读《人性的弱点人性的优点大全集》,多领悟些人生哲理,解读人生智慧,少走些弯路,成就卓越人生。书中的每一篇美文给予你鼓舞的力量和心灵的慰藉,带给你一次次的惊喜和顿悟,让你早日拥有快乐、美好、成功的人生。

目 录

人性的弱点

第一章 与人相处的基本技巧	6
如欲采蜜,勿蹴蜂房	6
真诚地赞赏他人	11
激发他人的强烈需求	14
第二章 平安快乐的十一大要诀	19
保持自我本色	19
改变不良的工作习惯	22
学会放松,解除疲劳	24
倦怠导致身体的疲劳	26
活在今天的方格中	29
不要对敌人心存报复	34
不要指望别人感激你	37
盘算你所得到的恩惠	40
将不利因素转化为成功因子	43
每天尽力取悦他人	46
将别人的嫉妒看成是对你的恭维	52
第三章 如何使人喜欢你	54
学会真诚地关心他人	54
不要忘记微笑	58

千万别忘记他人的姓名	61
学会倾听他人讲话	64
迎合他人的兴趣	67
让他人感到自己重要	68
第四章 怎样赢得别人的认可	71
避免与人辩论	71
尊重他人的意见	73
如果错了,当即承认	74
友善地对待他人	76
让对方开口说“是”	78
给他人说话的机会	81
别将自己的意见强加于人	82
善于从他人的角度考虑问题	84
第五章 掌握说服他人的技巧	86
称赞并欣赏他人	86
间接委婉地指出他人的错误	88
不要总是责怪他人	89
不要指使他人	90
保全他人的面子	91
称赞对方最微小的进步	92
学会给人“戴高帽”	93
鼓励更易使人改正错误	95
学会给他人授权	95
第六章 如何使家庭生活幸福快乐	97
切勿喋喋不休	97
不要试图改造对方	98
不要批评对方	99
真诚地欣赏对方	100
注重生活中的小事	101
家庭内部也应有礼貌	102
如何与女性相处	103
如何与男性相处	108
不要做婚姻的文盲	112

第七章 怎样使你更成熟	114
不要光踢椅子	114
困难并不意味着不幸	116
摆脱生活中的不幸	119
拥有自己的信仰	123
你是独一无二的	126
学会喜欢你自己	129
不要盲目因袭	131
不要令人生厌	135
第八章 走出孤独忧虑的人生	139
孤独是现代人的通病	139
忧虑是健康的大敌	141
消除忧虑的灵丹妙药	147
运用亚里士多德法则	151
将忧虑减半的四个步骤	154
让忙碌消除你的忧虑	156
生活在今天的密封舱里	161
不要因小事而垂头丧气	166
计算事情发生的概率	170
适应不可避免的事实	172
第九章 不要为工作和金钱烦恼	177
一生最重要的决定	177
不要为金钱发愁	181
处理好夫妻间的职业冲突	185
学会量入为出	188
第十章 预防疲劳,永葆活力	191
保持每日多清醒一小时	191
说出你的心事	193
不再为失眠而忧虑	195

人性的优点

第一章 忧虑,幸福人生的破坏者	203
忧虑乃健康之敌也	203
精神失常的原因	205
忧虑是容貌最大的克星	207
你的生活与忧虑无关	209
第二章 擦拭心灵,来一场忧虑的革命	212
科学对待:平均率帮你战胜忧虑	212
平衡心理:平静让忧虑止步	215
正视现实:不要试图改变不可避免的事	218
忠于自我:这才是快乐的人生	222
活在今天:今天比昨天和明天更宝贵	225
大度无忧:别让小事妨碍了你的大事	230
恕人为乐:宽容让忧虑无处藏身	233
乐于感恩:感恩的人很少为事情犯愁	236
第三章 停止忧虑,盛装出发	240
让自己忙起来	240
让烦恼迅速“过期”	242
准备迎接最坏的情况	245
说出你的忧虑	248
远离孤岛,冲破孤独	251
每一天都是新的生命	254
建立“愚人档案”	255
关心别人就是关心自己	257
时间解决烦恼	261
第四章 做自己情绪的主人	262
愤怒意味着无知	262
懂得如何控制你的愤怒	265

别让悲伤挡住了你的阳光	267
学会喜欢自己	268
用行为控制情感	271
在挫折中给自己鼓励	275
保持积极心态	277
焕发热忱的能量	279
运动可以排除忧闷	281
第五章 将快乐随身携带	283
快乐是一种能力	283
忧虑是自我的“杰作”	284
心理暗示的魔力	288
寻找快乐的“发源地”	290
从生活中捡拾情趣	291
假装快乐,你真的就会快乐	294
迎着阳光,把影子留到身后	297
第六章 有了梦想,你才伟大	299
人生因为梦想而伟大	299
人生的精彩来自于目标的精彩	302
每次只走一英里	305
专心致志,直到成功	308
带上你的职业地图	312
第七章 笑对讥讽批评,从别人的镜子中打量自己	315
学会说“这是我的错”	315
争论之中没有赢家	318
没有人会踢一只死狗	321
给对方一个台阶下	323
让批评随风消散	326
用幽默化解危机	328
第八章 逆风飞扬,舞出生命精彩	330
有悲伤的地方才会有圣地	330
学会赢在失败	332
握住困难的“刀柄”	334

化劣势为优势	336
不要认为自己一无所有	340
当太阳升起时再度充满精神	341
第九章 迈向活力的巅峰	344
你为什么会疲劳	344
要拥有一张抗疲劳的笑脸	346
四个工作的好习惯	349
远离亚健康	351
掌握生活平衡	353
再见,郁闷	355
自然轻松入眠	357
第十章 用智慧“撬起”工作的重量	360
工作 + 思考 = 智慧	360
目标明确,态度坚决	362
让工作条理化	363
将自信注入工作	365
挣取你的“脑力薪”	367
正确地做事与做正确的事	368
管理好时间	370
多付出一点点	372
自设奖项,激发干劲	374
回家,把工作关在门外	376
第十一章 拥有美好家庭生活	378
婚姻会出现问题的原因	378
婚姻是幸福的温床	379
领悟爱情,邂逅幸福	383
每天深化爱情	384
信仰你的丈夫	386
注意礼貌,收获幸福	388
细节影响幸福	390
欣赏你的另一半	391
简洁的语言成就爱	392
真正地接受你所爱的人	396

避免批评	397
真正了解婚姻	397
营造轻松的家庭氛围	399
第十二章 完美交际的九项原则	403
结交好友	403
面带微笑	405
勿忘赞美	409
善于倾听	412
巧妙“纠错”	416
学会尊重	419
铭记姓名	422
转换思路	425
完善自我	426



人性的弱点



(美) 戴尔·卡耐基

《人性的弱点》这本励志经典之作，汇集了“20世纪最伟大的心灵导师”和“美国现代成人教育之父”戴尔·卡耐基最宝贵、最丰富的人生经验。

马克·维克多·汉森是畅销书《心灵鸡汤》的作者，他曾经说过：“其实成功很简单，只要你遵循卡耐基先生在《人性的弱点》中所讲的那些简单适用的交际原则，成功一定属于你。”

《人性的弱点》这本书自1937年问世以来，先后被译成几十种文字，成为西方最持久的畅销书之一。该书成为人类出版史上的一个奇迹，是因为它蕴含了卡耐基对人性的深刻认识，以及他为克服人性弱点所提出的发人深省的各种方法。正如卡耐基所言：“一个人的成功，只有15%归结于他的专业知识，还有85%归结于他的语言表达和组织、领导及激发他人热情的能力。”只要深谙这本书告诉你的道理，它就一定能够帮助你渐渐拥有成功所必备的那85%的能力。

《人性的弱点》唯一的目的是帮助你解决困扰你的一些问题，也就是教你怎样在日常生活、商务活动以及社会交往中与人打交道，怎样打败我们生活的大敌——忧虑，从而创造一个幸福美好的人生。当你在本书中学会解决这些问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

《人性的弱点》是一本充满幽默、智慧的书。认真通读这本书，它一定会带给你许多生活的启迪，让你能勇于克服自身不足、发挥自己的优点，并大胆地开拓你的新生活之路。

《人性的弱点》对你的帮助，如同其他成千上万的成功人士对你的帮助一样。

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,其中枯燥乏味的占了大多数,亏了本的也有许多。有一位闻名世界的出版公司负责人,最近这样对我承认说,他的公司虽然拥有75年的出版经验,可是每出版8本书,亏损的图书就占其中的7本。

既然如此,那么我又为什么还敢冒险,再写这本书呢?而且在我写好后,你费劲读它的原因又是什么呢?

是的,这两个问题值得我们关注。

为了要把写这本书的经过解释清楚,我须简略地重复罗威·汤姆士在“前言”中所写的几桩事实。

从1913年开始,我在纽约替商界和专业人士定期把一项教育课程举办起来。最初时,演讲课程都在我的安排之内。这种课程的目的,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、更镇静地把他们的意念发表出来。

可是经过几期课程后,我发觉对于这些人,有效的讲话训练固然很必要,但他们更迫切需要的,是在日常生活及交际时知道怎样跟人沟通。

随着时间的推移,我自己也渐渐觉察到,这种训练于我自己也有必要。我现在回想那些年来情形,突然惶恐不安于自己所缺乏的,20年前我手里若是有这样一本书,那么它的价值将是无法估计的。

如何应付人,这个问题将是你所面临的所有问题中最大的。如果你是个商人,那么这问题尤其值得受到重视。即使你是会计师、家庭主妇、建筑师,或是工程师,同样的情形也会发生在你身上。

数年前,在“卡耐基基金会”的资助下,通过种种调查和研究,我有了一项重要发现!这项发现后来又由“卡耐基技术研究院”所研究证实。通过资料调查可以看出:一个人经济上的成功,其本人技术和知识的贡献是15%;而另外85%,都是出于“人类工程”,即人格和领导人的能力。

数年前,在费城工程师协会,我按季举办课程,同时也在美国电机工程协会分会开班。总计约有1500位以上的工程师到我举办的讲习班旁听过课程。他们到我这里来之后,根据多年的观察和经验,我最后发现,在工程中获得最高酬劳的人,懂得的工程学识并不是最多的。

我们可以付出每周25元到50元的代价,雇佣到工程、会计、建筑等专业能力;市场上永远积满着这种能力。但是除了技术、知识之外,再加上能发表自我意识的力量、能担任领袖的能力、能激发他人能力的力量,那么自然会提高他的收入。

约翰·洛克菲勒在他事业鼎盛的时候,曾经这样告诉过白罗雪:“应付人的能力,这种商品也可以购买,就像糖和咖啡一样。”他又这样说:“我愿意为那种能力付出酬劳,世界上任何东西

的价值都不如它。”

芝加哥大学和青年会联合学校曾举行过一次调查,调查成年人到底需要些什么!

那笔研究费用是2.5万元,有两年的时间花费在了这个上面,调查的最后部分是在梅立顿镇举行的。那地方堪称美国市镇的典型,梅立顿镇上的每一个成年人都作为被访问的对象,同时调查人员请他们把156个问题都回答了出来。

这些问题有:你是哪一行的专业?你的教育程度如何?你的志愿是什么?有哪些问题你需要解决?你如何利用业余的时间?你的收入是多少?你的嗜好是什么?什么学科是你最喜欢的?调查人员所提出的,是这一类的问题。

那项调查的结果,显示出一般人最注意的是健康。至于第二种兴趣,是如何了解别人、如何与人相处、如何使人喜欢你、如何使你的想法被别人赞同。

发起这项调查的委员会,决定替梅立顿的成年人举办这样一门课程。他们努力地寻求有关这样主题的一本实用书籍,但最后却一无所获。最后,他们去见一位世界著名的权威成人教育家,问他是否存在这样一本成人需要的教材。“不,”那位教育家回答,“我虽然知道那些成人需要些什么,可这类他们需要的书,却从未有人写过。”

据我的经验所得,他说的是正确的,我自己也已经花费了很多年的时间,在寻求一本实用有效、关于人际交往的书籍。

由于这样的书被很多人期盼着,我才尝试着写了一本,也就是这本书,那是为我的讲习班所写的,希望你会喜欢它。

我为了准备撰写这本书,把所有我能找到、有关这方面主题的资料都读过了。包括“迪克斯”报纸信箱回答,其他如离婚法庭的记录、双亲杂志,或者另外一些很有名的专著。同时,我还雇用一位受过专门训练的人去研究、探索。他有一年半的时间花费在了这个上面,在各图书馆中阅读我所遗漏了的资料,对各种心理学专集进行探究,追览多种杂志文章,探索无数伟人传记,找出各时代的大人物如何与人交往。

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,自恺撒到爱迪生。而我便收集了100多本罗斯福的传记。我们决定不惜时间、金钱,都要找出自古以来,任何人所已用过的、关于交友和影响他人的中肯的意见。

我曾经亲自访问过世界著名的杰出人士,尽量从他们身上找出他们在人与人之间关系上所运用的技术。

依据这些资料,我把一篇简单的演讲稿准备了出来。我用的题目是《如何交友和影响他人》。起初这篇文章是极短的,后来延伸扩充了一多半的内容,现在已是一篇90分钟时间的演讲稿了。这些年来,每逢我在纽约上按季授课的“卡耐基研究院”课,都要把这篇讲稿说给他们听。

我演讲给他们听,并且也告诉他们要多试验于外界事物和社会交际方面,然后回讲习班,把他们的经验和成就说出来。这是一项多么有趣味的课程!这些学员,由于急于自我改进,对这种在一个新式实验室工作的想法感到非常有兴趣;这是第一个为成人所设的课程,也是唯一的一所人类关系研究的实验室。

这本书和一般情形下所完成的写作不同,是像孩子那样成长起来的。它是从实验室中生长

发育,最终成熟于数千成年人的经验中。

许多年前,我们把一套规则印在比明信片还小的卡片上。到了下一季时,我们在一张比过去较大的卡片上刻印。然后下去是印一本小册子,再后是一套小书。每次尺寸、范围都加以扩大、充实,直到目前,经过 15 年的试验和研究,这本书才出现。

我们这里所定的规则不只是理论,更是充满神奇效力的。当然,一般人无法相信这个理论,可是这些定例、原则的应用,确实把不少人的生活习惯改变了。

现在就有这样一个例子:上一次,有一位老板参加了这个讲习班课程,他拥有 314 个员工。这么多年来,他不加限制,对他的员工毫无顾忌地驱使和斥责。至于仁慈、道义和鼓励,他根本没有说过这样的话。在研究这部书中所讨论的原则以后,这位大老板把他的人生观骤然改变了。在他所负责的这个机构中,出现了一种忠诚、热忱、合作的精神;那原来的 314 个“仇敌”,现在由 314 个“朋友”所代替。

他在讲习班的一次演讲中,得意地说:“从前我在我机构中巡走,跟我打招呼的没有几个人,我那些员工们看到我走近,赶快转过脸去回避我,可是现在他们都是我的朋友了,甚至于连外面守门的,都叫着我的名字招呼我!”

这位老板现在的盈利和余暇时间更多了,还有更重要的,那就是他在业务上和家庭中获得了更多的快乐。

有很多的推销员,运用了研究会讲习班上的原则,迅速提高了他们的销售纪录,有许多过去无法获得的客户也成了他们的合作伙伴。公司机构的高级职员,不但获得了更大的职权,而且他们的工资也有所增加。有一位上季来讲习班提出报告的高级职员说,在实行了这些定例、原则后,他的薪水有了很大的提升。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,领导原本已决定把他降职。可是经过这项训练后,不但挽救了他现年 65 岁降职的危机,同时还使他获得擢升,待遇提高。

在参加课程结束时的聚餐会中,那些太太们对我说,她们的丈夫在把这些训练课上完之后,她们的家庭更美满、更开心了。

哈佛大学教授威利姆·贾姆士曾这样说过:“如果对比于我们应有的成就,其实我们只是蒙眬半醒着,我们只把身上少部分的能源利用了。我们在极限之内,其实还尚有更多的能源,可是我们却习惯地不加以利用。”

潜伏在你身心的、那些你所拥有的能源,而你却忽略它们的存在,从不利用它们;而这部书唯一的目的,就是帮助你发现它、开掘它、利用它——那些是你孕育在身心、还未发掘出来的财富!

如果你把这本书的前 3 章看完后,仍然没有什么收获,那么,我觉得这就是我这本书的败笔!因为,教育最大的目的,不仅是求知识,更是把行动运用于实践。

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,现在我们进入正题,请看下面第一章!