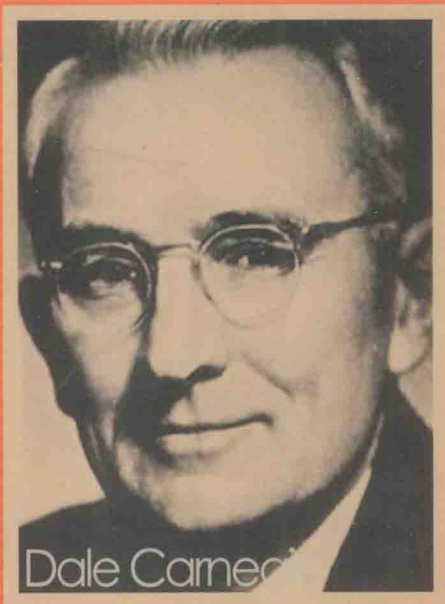


戴尔·卡内基成功学教育全书

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，而卡内基独辟蹊径地开始了一套融演讲、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。本书为“戴尔·卡内基成功学教育全书”的其中一册。



世界成功学第一书

人际关系学

(美) 戴尔·卡内基 Dale Carnegie◎著

Dale Carnegie

中国妇女出版社

世界 一 书

戴尔·卡内基成功学教育全书

人际关系学

Interpersonal Relationship

江苏工业学院图书馆
藏书章

(美) 戴尔·卡内基 著

赵虚年 译

中国妇女出版社

图书在版编目(CIP)数据

人际关系学/(美)卡内基著;赵虚年译. —北京:中国妇女出版社,
2009. 3

(戴尔·卡内基成功学教育全书)

ISBN 978-7-80203-246-0

I. 人… II. ①卡…②卡…③赵… III. 人际交往-通俗读物
IV. C912. 1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 141587 号

人际关系学

著 者:[美]戴尔·卡内基

图书策划:施袁喜

责任编辑:万立正

责任印制:王卫东

装帧设计:创品牌

出 版:中国妇女出版社出版发行

地 址:北京东城区史家胡同甲 24 号 邮政编码:100010

电 话:(010)67290285(发行部)

网 址:www.womenbooks.com.cn

经 销:各地新华书店

印 刷:北京顺义康华福利印刷厂

开 本:170×230 1/16

印 张:18

字 数:268 千字

版 次:2009 年 3 月第 1 版

印 次:2009 年 3 月第 1 次

书 号:ISBN 978-7-80203-246-0

定 价:32.80 元

版权所有 侵权必究 (如有印装错误,请与发行部联系)

前 言

戴尔·卡内基是誉满全球的美国公共关系学家和杰出的教育家。他运用心理学知识,对人类共同的心理特点进行探索和分析,开创并发展了一种融演讲术、推销术、做人处世术、智力开发术为一体的独特的成人教育方式。他的著作几乎所有的语言都有译本,而在全球,各种卡内基成人教育机构多达十几万所。从总统到内阁大臣,从社会各界名流到普通百姓,卡内基教育机构造就了千万余的毕业生,影响了几代人。

在中国,卡内基的作品也有众多版本,但是从卡内基作品问世到现在已有六七十年的时间,世界已经发生了巨大的变迁,他的作品中的许多案例和人物在当时都很著名,但现在却不为读者所熟知,无法引起读者的共鸣,书中的一些观点和信念也因此而弱化。鉴于此,我们在认真研读卡内基作品原著的基础上,整合出了这几部最能代表卡内基思想精髓、最符合现时代特点的作品。在这几部书中,我们在保持原作词汇丰富、语言通俗及节奏紧凑而又轻快的特点的基础上使其更具时代感,从而更加强化了卡内基的思想和意愿。

《人性的优点》是卡内基一生中最重要的、最生动的人生经验的汇集,也是一本记录成千上万人如何摆脱心理问题走向成功的实例汇集。这本充满智慧和力量的书能让你了解自己,相信自己,充分开发蕴藏在身心里而尚未被利用的财富,发挥人性的优点,去开拓成功、幸福的新生活之路。

《人性的弱点》——卡内基一生中最成功的励志经典,被誉为继《圣经》之后世界出版史上第二畅销书。该书汇集了卡内基的思想精华和最激动人心的内容,书中他运用社会学和心理学知识,对人性进行了深刻的探讨和剖析。他讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事,激励了无数迷茫的人重新找到了自己的人生。该书的唯一目的就是帮助你解决你所面临的最大问题——如何在生活及工作中与人打交道,有效地影

响他人,以创造一种美好的人生,当你运用本书所讲法则解决好这一问题之后,其他问题也就迎刃而解了。

一个人要获得事业上的成功,就必须学会与他人合作,必须致力于有效的人际沟通。通过各种手段让更多的人认识你、了解你,以便得到同事及同行的支持与配合,这就是沟通的内涵。一个人要想在交际上取得成功,要学会恰到好处地说话,那自己首先就应该少说别人不感兴趣的话;不要只讲自己,表现自己,喋喋不休唱独角戏;而应善于倾听,该沉默时就沉默,这样,你就会成为一个受欢迎的人。知识的力量是巨大的。一个会说话办事的人,一定是一个知识丰富的人。如同“读书破万卷,下笔如有神”,说话也是同样的道理,只要你看得多、学得多,话自然就会说得好。这些都是卡内基要告诉你的——《演讲口才实用全书》与你一起解读运用语言的诀窍。

这几本书首次出版就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,克服“人性的弱点”,发挥“人性的优点”,领悟“演讲口才”的真谛,相信你也可以发掘自己的无穷潜力,创造辉煌的人生。

第一章 轻揭人际关系面纱

第一节 向人际关系看齐 / 1

第二节 人际关系自测 / 8

第二章 人际交往的“硬件”准备

第一节 礼仪是矛 / 18

第二节 禁忌是盾 / 38

第三章 人际交往的“软件”基础

第一节 建立一个健康的交际心理 / 62

第二节 培养认真对待交际的态度 / 76

第四章 人际交往中的张嘴艺术

第一节 语言的艺术 / 92

第二节 长一双倾听的耳朵 / 111

第三节 有一张抹蜜的嘴巴 / 124

第四节 拒绝? 拒绝! / 143

第五章 处理“两难”的关键

第一节 难处的人 / 151

第二节 难办的事 / 165

第六章 职场交际要诀

- 第一节 怎样征服你的面试官 / 181
- 第二节 怎样征服你的上司 / 186
- 第三节 怎样征服你的同事 / 197
- 第四节 怎样征服你的下属 / 210

第七章 亲友相处良方

- 第一节 朋友的相处之道 / 220
- 第二节 亲人的相处之道 / 233

第八章 增加人际魅力的八条金科玉律



Interpersonal Relationship

第一章

轻揭人际关系面纱

第一节 向人际关系看齐

成功源自沟通

没有沟通,世界将成为一片荒凉的沙漠。人每天都不可避免地与他人交往,每天也有可能遇到社交的难题。交往给人带来幸福和欢乐。正如一位著名的心理学家所言:一个人成功的因素 85% 来自社交和处世。

有一个关于几个大学生的故事。故事里的几位主人公都是一些非常有活力的年轻人。其中有两个女孩,是同在舞蹈班级学习的同学,本来关系一直不错,可是就在全校舞蹈大赛的前夕两个人的关系突然恶化。刚开始她们都不知道对方为什么突然间就对自己这么不满了,她俩都觉得不满的应该是自己才对。终于有一天,她们在一起练习跳舞的时候爆发了,两人终于把不满说了出来。

原来是另外三个朋友怕她们得冠军,并且知道她们曾因为一个男孩有过矛盾的地方,于是就撒谎说她们说对方的坏话,觉得对方不好,这样她们便会放弃一起组合参加比赛,那么她们三个就少了一个劲敌。可二



人一交流发现自己并没有说那些话,还对之前因为那个男孩给对方造成的困扰感到抱歉,两人终于冰释前嫌,并且决定好好整整那三个撒谎的家伙。最后她们以完美的配合赢得了那次大赛的亚军,当然冠军并不是那三个实力也不错的家伙。

这两位女孩终于恢复到了之前好朋友的关系,因为少了芥蒂,配合才更加默契,才会有后面精彩的演出。因此如果你想要生活如意,事业成功,那么就要懂得与他人友好相处。

本暗恋安已经很久了,从大学时候开始就是,可是他从来就不敢表白,最后和别人结婚养子,再离了婚。离婚后本和安还有几个朋友一起租用了一套公寓,这时候的本依然爱着安,可是安一点都没有察觉,她总是不停地换男朋友,可是都没有找到真爱。本看到安这样很难过,于是总想着要表白,可是每当他想要表白的时候总会出现一些事情,让他的表白无法继续。终于有一天本在室友乔伊的劝说下放弃了追求安,并且去了国外度假。

本回来的时候,安到机场接机并且买了一大束花,因为她已经从乔伊那儿了解到本的心意,她觉得本就是想一起生活一辈子的人。可是天意弄人,本这个时候带回了一个女朋友,安非常痛苦。可是她又不能对本说自己也在意他,只好默默忍受,不过她总是做一些奇怪的事情,想破坏本和他新女朋友之间的关系。其他室友也知道这件事情,可是大家都不知道该怎么安慰安。

终于有一天安决定放弃对本的迷恋,她接受室友的好意,与她介绍的朋友见面。二人吃饭的时候,安喝了很多酒,并且给本打了电话,告诉他说自己以后不会再在意他了。这时候本才发现安是喜欢自己的,之后在几位室友的帮助之下,两人最终走到了一起。

生活总是在考验人们,因此想要获得更多,就必须付出更多,努力学会沟通,交更多的朋友,每个人都需要在必要的时候拉别人一把,这样到了必要的时候才有人愿意伸出他友善的手。沟通是影响人际关系的首要因素,成功源自沟通。

认清人际关系网

认清完整的人际关系结构,是建立理想人际关系的基础。每个人的的人际关系网络都是不同的,不同的目标、不同的理想需要不同的人际关系网络去支持,人际关系网络没有最好的,只有最适合的。人际关系网络一般主要由如下方面构成:

1. 血缘关系

这是天生的,不可改变的关系,是我们每个人都应该珍惜的宝物。



许多家族企业,依靠的正是这种相对牢靠的人际关系。

2. 亲戚关系

这种关系一半是先天的,一半是后天的。如刘备娶了孙权的小妹,就形成了亲戚关系。清朝皇族通过联姻的方式来搞好汉、满、蒙族的关系,就是采用的这种方式,稳固他们的政权。

3. 伴侣

这是一生中对我们每个人都有重大影响的人际关系。我们需要严格地挑选我们的伴侣,一个好的伴侣可以使我们的力量超过三个人,一个不合适的伴侣会使两个人的力量还不如一个人的力量。

4. 同学关系

同学关系成为现代人际关系中的重要方面,尤其是对于高学历的人来说,更是如此。同学关系的好坏,对于我们未来的发展具有重大的影响。很多知名的公司都是由同学合伙开办的,大家熟知的微软公司就是极好的例子。同学聚会时,那些比我们早成功的人,很有可能成为我们事业发展的贵人。

5. 各个层次的朋友

和各种不同层次的朋友交往有一定的难度,但是对个人的发展却非常重要。我们需要从那些与我们不同的朋友身上不断地学习新的东西。正所谓“三人行,必有我师焉,择其善者而从之,其不善者而改之”。

6. 合作伙伴

如果我们与其他人一起创业,合作伙伴的选择至关重要,我们需要综合考虑双方的目标、性格来决定我们的合作伙伴。

7. 同事

如果能与同事处理好关系也是人际关系中的一大优势。如果在公司中能够与同事建立良好的人际关系网络,那么你的信息来源就会较多,就更容易掌握公司发展的趋势、公司的现状、各种力量的对比等,这也可以提升你的人气,而且,以后提升时,你就很占优势,你在公司的地位也就愈稳固。

8. 有重大影响力的朋友

这些人可能是我们的长辈、上级,可能与我们没有直接的关联,但是他们对我们的成功产生重大的影响。如朋友的家属、政府部门、朋友的朋友,这些没有直接关系的朋友,只要能够获得他们的帮助,会大大增添我们成功的机会。

9. 朋友的朋友

通过朋友介绍结识新的朋友,这是构建我们人际网络的重要方法。



在社会交往中,你要善于发现影响我们工作、事业的最主要的人际关系因素,有目的、有意识地加强相关方面的交往,为自己的成功创造良好的的人际关系环境。

理顺人际关系网

正所谓“人有亲疏之分,脉有巨细之别”。有的人际关系经过常年呵护,早已坚如磐石,雷打不动;而有的人际关系则相对生涩,看起来不那么可靠。

有的人整天忙忙碌碌,认识很多人,整天为应付自己找来的关系而叫苦连天。关系网织得很大,但漏洞百出,还有许多死结,结果使用起来根本无法达到目的。那么,如何理顺自己的关系网呢?

1. 筛选

把自己的生活范围有直接关系和间接关系的人记在一个本子上,把没有什么关系的记在另一个本子上,这就像是打扑克中的“埋底牌”,把有用的留在手上,把无用的埋下去。

2. 排队

要对自己认识的人进行分析,列出哪些人是最重要的,哪些人是比较重要的,哪些人是次要的,根据自己的需要排队。这就像打扑克中要“理牌”一样,明白自己手里有几张主牌,几张副牌、哪些牌最有力量,可以用来夺分保底,哪些牌只可以用来应付场面。

由此,你自然就会明白,哪些关系需要重点维系和保护,哪些只需要保持一般联系和关照,从而决定自己的交际策略,合理安排自己的精力和时间。

3. 分类

在生活中或工作中,遇到的困难往往涉及到很多方面,你需要很多方面的支持,这些支持不可能只从某一方面获得。比如,有的关系可以帮助你办理有关手续,有的则能够帮助你出谋划策,有的则能为你提供某种信息。虽然作用不同,但对你而言这些都可能是至关重要的。所以,一定要分门别类,对各种关系的功能和作用进行分析、鉴别,把它们编织到自己的关系网中。

对于与自己求助的事情有重要关系的部门人员,一是要清楚,熟悉他们的工作内容和业务范围。二是要识路,也就是说,要熟悉办事儿的程序,先从哪里开始,中间有哪些环节,最后由什么部门决定,都应非常清楚,免得跑来跑去,重复找人。

想要事业上的成功,人和是少不了的,没有一个好的关系网,做起事



来会寸步难行。所以,好的关系网必不可少。

编织人际关系网

您觉得对于一个职场中人来说,什么是最重要的?并且值得你为之付出青春呢?当一位资深的职业经理人被问到这个问题时,他毫不迟疑地这样说:“行业经验,人际关系。”

这个社会最重要的是人际关系,有了人际关系你才会有机遇。机遇是因为你有了人际关系,认识了各个社交圈子里的人,你认识了别人,别人认识了你,才会互相创造机遇。一个封闭的人是不会有腾飞的机遇的。

成功的人大多是有关系网的人。这种网络由各种不同的朋友组成,有过去的知己,有近交的新朋;有男的,有女的;有前辈,有同辈或晚辈;有地位高的,有地位低的;有不同行业的,有不同特长的,也有不同地方的等等。总之,交往越广泛,抓住机遇的概率就越高。

你可以发现,人生中有许多机遇就是在与朋友的交往中出现的,有时甚至是在漫不经心的时候,朋友的一句话、朋友的朋友的帮助、朋友的关心等等,都可能化作难得的机遇。在很多情况下,就是靠朋友的推荐、朋友提供的信息和其他多方面的帮助,人们才获得了难得的机遇。

所以,你必须构建你的好人缘。好人缘是职场人士成功的必备因素之一。认识的人越多,事情就越好办,一个人不仅要与办公室内的同事搞好关系,还要编织好自身的外围社交网络,诸如同学、邻居等,这些人也能在关键时刻伸出援助之手,帮你一把。

达明在坐火车时,和邻座的一个人聊了起来。这个人过去是律师,后来逐渐厌倦这一行,就辞职自己开办了一家公司,现在这家公司发展得非常红火,他们聊得很投机。到目的地后,他们匆匆交换了名片,达明顺便也要了那个人的家庭住址和电话。

几个月后,达明失业了,找工作找了几个月仍无着落,他非常着急。有一天,他忽然想起了那位在火车上遇到的人,于是就给他打电话,说明了自己的情况,问那里有没有适合自己的岗位。虽然那个人的公司目前不缺人,但是给达明介绍了另一家公司,让他去面试。就这样,达明找到了新的工作。

良好的人际关系会在你意想不到的时候帮上你的大忙。因此,一定要努力拓展自己的人际关系,多结识一些人,在某些特定的时刻,这些人也许就是你的贵人。

有人说:“30岁以前靠专业赚钱,30岁以后拿人际关系赚钱。”可见



人际关系的重要性。在一家信息公司开展的关于“哪类因素对职业生涯影响最大”的一项调查中,“个人能力”被大家公认为第一要素;其次有30.77%的受访者认为机遇起着决定性的作用;人际关系的因素被排在了第三位,有17.3%的受访者感受到了人际关系的重要性。其实这三样并不矛盾,它们往往具有累积加倍的功效。如果你有能力,而且在能力之外还有良好的人际关系,那么结果往往是一分耕耘,数倍的收获。

每一个伟大的成功者背后都有另外的成功者。没有人是自己一个人达到事业的顶峰的,假如你决心成为出类拔萃的人,千万不能忽视人际关系。拥有好人缘,才会有好运。

人际交往技巧

有的人看上去朋友遍布天下,可当真的需要帮助时,却连一双援助的手都没有。这样的人际关系是失败的,所以拓展人际关系,不是盲目交际,越多越好,而是应该掌握一定的技巧和注意事项。想要在人际交往中获胜,就必须掌握这些人际交往的技巧。

1. 以诚相交

要让别人喜欢你,首先你要对别人感兴趣。可以设想,对别人不感兴趣的人,谁会对他感兴趣呢?

2. 学会“听话”

要与他人处好关系,耐心倾听他人的讲话是十分必要的。人际关系学者认为“倾听”是维持人际关系的有效法宝,几乎所有的人都喜欢听他讲话的人。

在沟通时,做为听者要少讲多听,不要打断对方的谈话,最好不要插话,要等别人讲完之后再发表自己的见解;要尽量表现出聆听的兴趣,听别人讲话时要正视对方,切忌做小动作,以免对方认为你不耐烦;力求站在对方的角度设身处地地考虑问题,向对方表示关心、理解和同情;不要轻易地与对方争论或妄加评论。

3. 学会说话

要善于表达自己的情感和想法;注意在不同场合讲话的分寸,不讲不该说的话;在讲话中注意发挥幽默感;在谈话中多谈对方感兴趣的事情和最为珍视的东西,使之高兴。比如恰当得体的称呼,使人能获得一种心理满足,使对方感到亲切,交往便有了良好的心理气氛;称呼不得体,往往会引起对方的不快甚至愤怒,使交往受阻或中断。

4. 抛弃嫉妒心

嫉妒别人,实际上是企图剥夺别人已经得到的物质和精神的需要,



嫉妒心极易引起别人反感。

5. 适度地称赞对方

每个人都希望别人赞美自己的优点。如果你能够发掘对方的优点,进行赞美,他会很乐意与你多交往。但是赞美要适度,要有具体内容,绝不能曲意逢迎。真诚的赞美往往能获得出乎意料的效果。

6. 避免争论

争论往往是在互不服输、面红耳赤、不愉快甚至演化成直接的人身攻击或严重的敌意中结束。这对人际关系的影响是显而易见的。要尽量避免争论,而要通过讨论、协商的途径解决分歧。

7. 非语言艺术

一般包括眼神、手势、面部表情、姿态、位置、距离等。掌握和运用好这种交往艺术,对搞好人际交往是必不可少的。

“眼睛是心灵的窗户”,“眼睛像嘴一样会说话”。面部表情是内心情绪的外在表现,它们均能表达人的态度和情感。如“眉飞色舞”表示内心高兴,“怒目圆睁”表示愤怒等。

交往中还可用人体的动作来表达思想,在人际交往中根据谈话的内容和场合,正确运用非语言艺术,巧妙地表达自己的思想感情,有时能起到“此时无声胜有声”的作用。但非语言艺术要运用得恰到好处,不可过于频繁和夸张,以免给人手舞足蹈之感。

8. 慎交友,交益友

并非人人都想交朋友,也并非人人都能成为你的朋友。交友时要学会选择,在人际交往中不断完善自我,寻找快乐。

要想结交关键时刻能助自己一臂之力的人,平时就得多给予和付出、接纳和关心别人。长期积累下去,才能真正赢得别人的尊重和认同,才能在危难时得到朋友的支持,这是拓展人际关系的关键。

9. 循序渐进

在一个酒会上,某公司的主管,认识了一位同行业的老总。这位主管迫不及待地对他大谈起本公司的业务发展方向,积极寻找合作机会。那位老总却显得兴趣不大,结果弄得他既反感,又尴尬。

显然,这类人太急于求成了,他忘了一条原则:初识不宜言利。初次相见,尽量谈一些双方共同关心的话题,少谈关系到自身利益的问题。

10. 诚实守信

人正、心诚、守时、守信,才能广结人际关系。因此,要树立“诚实守信”的公众形象。否则,人际关系越广,越是“臭名远扬”。



11. 平时烧香

心理学研究表明,人与人之间空间距离上的接近,是促进人际关系的重要因素,因为人与人之间空间位置上越接近,彼此交往的频率就越高,越有助于相互了解,沟通情感。即使两个人的人际关系比较紧张,通过交往,也有可能逐步消除猜疑、误会。反之,即使两人关系很好,但如果长期不交往,彼此了解减少,其关系也可能逐渐淡薄。因此要注意与朋友保持适度的接触频率,才能使人际关系不至于淡化甚至消失。切忌“有事有人,无事无人”。

青娜突然接到一个几年没联系过的老同学的电话,要和她见面叙旧。青娜很高兴。两人上学时还是很好的朋友,大学毕业后,青娜还试图联系过她,可打电话说对方手机换号了,发电子邮件也没得到回复。青娜高兴赴约后,才得知老同学其实收到了那封邮件,是忘记回复了;青娜发在同学录上找她的留言也见过,但由于忙就没联系她。这次找她,是有件事想请她帮忙。青娜心里很不是滋味,和老同学坐了一会儿就借口有事告辞了。当然那件事老同学也没再好意思开口找她。

生活中不乏这样的人,有事就找你,没事长期不见音讯。人际关系要不断拓展,更需经常性地呵护,才会持久稳定。

12. 互惠互利

还有一点要提及的是,人际关系的最高境界是互惠互利。有人深谙此道,经常主动帮自己的朋友解决一些实际困难,增加自己的价值和被利用的机会。最终,肯定是利人利己的。

13. 要善恶分明

生活中美好的事情能做的要积极参与,不能做的要尽力支持;而面对邪恶,则要挺起胸膛,敢于正视和斗争。

14. 要说真话、办实事

说真话、办实事会使人心里踏实而感到轻松愉快,而弄虚作假、迷信则,易使人惴惴不安,心理健康受到影响。

第二节 人际关系自测

测测你的交友能力

下面的问题,如果你回答“是”,就在题前打“√”;如果答案是“否”,



不做任何记号。

1. 除了父母、配偶、兄弟、姐妹外,你是否还有可以互诉衷肠的知心人? ✓

2. 你是否有两个以上交了多年的老朋友? ✓

3. 你是否有一个起码称得上知己的异性朋友? ✓

4. 除了同龄人以外,你是否也有一些忘年交? ✓

5. 当你遇到意外事故时,你是否能轻而易举找到一个朋友为你解难? ✓

6. 你是否能每周至少一次去朋友家坐坐? ✓

7. 遇到节假日,你是否会常想念朋友们? ✓

8. 朋友邀你去玩时,在一般情况下,你是否会找点借口婉言谢绝? ✓

9. 朋友遇到困难时,你是否会主动去表示关心? ✓

10. 你是否同远方的朋友保持较为密切的联系? ✓

11. 每过一段时间,你是否都会增加新朋友?

12. 你交朋友的目的不是为了自己获得某种方便,而纯粹是为了赢得友谊和感情吗? ✓

13. 你正忙时,恰遇朋友来访。这时,你是否仍会热情接待? ✓

14. 除了赠送礼品,你是否还有更多的办法增进与朋友的友谊? ✓

15. 当你遇到不幸和寂寞时,你是否会向朋友诉苦或发牢骚? ✓

计分与评价:一个“✓”为一分,计算总分。

总分达 13~14 分,说明你有很强的交际能力;

9~12 分,说明你有较好的交友能力;

6~8 分,意味着你尚能维持与朋友的友谊;

5 分以下表明你的交友能力差,希望能在薄弱处努力提高自己。

测测你的自我认识能力

为了协助那些想真正了解他们自己真实情况的人,我们特别为他们准备了下面这一系列的问题。大声说出你的答案,如此,你才能听到自己的声音。这可以使得你更加信任你自己。

1. 你是否经常抱怨“心情不好”,如果是的话,是什么原因?

2. 你是否经常吹毛求疵,小题大做呢?

3. 你是否经常在工作中犯错误呢? 如果是的话,为什么?

4. 你说话是否很尖酸无礼?

5. 你是否故意避免和任何人结交,如果是的话,为什么?

6. 你是否经常为消化不良所苦呢? 如果是的话,是什么原因?



7. 你是否觉得生活忙碌无用,前途无“亮”?
8. 你喜欢你自己的职业吗? 如果喜欢,为什么?
9. 你是否自哀自怜,如果是的话,为什么?
10. 你是否嫉妒那些卓越的人?
11. 你大部分时间在想什么:想到失败或是成功?
12. 你年纪越大,你的信心是逐渐增加还是逐渐丧失?
13. 你是否能从所有错误中获得宝贵的教训?
14. 你是否允许某些亲戚或朋友为你担心? 如果是的话,为什么?
15. 你是否有时候兴奋万分,有时候又沮丧不已?
16. 谁对你最具有启发性的影响力? 是什么原因?
17. 你是否容忍你能够加以避免的消极或沮丧性的影响力?
18. 你是否对你个人的外表毫不在乎? 如果是的话,那么是什么时候的事? 为什么?
19. 你是否学会了如何“排除你的烦恼”,使自己忙碌得没时间去烦恼它们?
20. 如果你让其他人替你思考,你是否会称自己是个“无用的懦夫”?
21. 有多少原来可以避免的烦恼困扰着你,为什么你会容忍它们?
22. 你是否借助酒、药物或香烟来“镇静你的紧张情绪”? 如果是的话,你为什么不改用意志力来平静你的情绪呢?
23. 是否有人经常责骂或抱怨你,如果有的话,是什么原因呢?
24. 你是否拥有一项明确的目标,如果有的话,是什么目标,你打算如何实现它?
25. 你是否受到恐惧的威胁?
26. 你是否有办法能够保护你自己,不被其他人的消极影响力所破坏?
27. 你是否须利用自我暗示,来使你的意识变得积极?
28. 你最珍视的是什么? 你的世袭财产,或是你控制自己思想的特权?
29. 你是否会违背自己的判断,而很容易受到别人的影响?
30. 今天是否为你的知识或意识的宝库增添了任何有价值的事物?
31. 你是勇敢地面对令你愉快的环境,还是躲避某种责任?
32. 你是分析你所犯的所有错误与失败,从中获得教训,还是认为这不是你的责任?
33. 你能够举出你最严重的三项缺点吗? 你采取什么行动来改正这些缺点?
34. 你是否鼓励其他人带着他们的烦恼来求取你的同情?