

战胜人性的弱点 迈向成功的人生

How To Win Friends Influence People

人类出版史上第三畅销书，一本让你惊喜，使你思想更成熟，举止更稳重的好书。相信这会是你一生中最重要的书。原著者以人性的各种弱点为突破口，提出了这一套令我们震撼、怦然心跳的人际关系学，使世界人类的相处之道为之一新。

智慧文丛

周泰 杨勇◎编著

经典
珍藏

当代 人性弱点

珠海出版社

How To Win Friends Influence People

智慧文丛

周泰 杨勇◎编著



当代 人性弱点

珠海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

当代人性的弱点/周泰, 杨勇编著. —珠海: 珠海出版社,
2008. 1

(智慧文丛)

ISBN 978 - 7 - 80689 - 871 - 0

I. 人… II. ①周…②杨… III. 人间交往—通俗读物
IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 182705 号

当代人性的弱点

周泰 杨勇 编著

责任编辑: 李一安

封面设计: 思凡红色在线

出版发行: 珠海出版社

地 址: 珠海市银桦路 566 号报业大厦 3 层

电 话: 0756 - 2639346 邮政编码: 519001

邮 购: 0756 - 2639344 2639345 2639346

网 址: www.zhcbbs.net

E - mail: zhcbbs@zhcbbs.net

印 刷: 三河市文昌印刷装订厂

开 本: 787 × 1092mm 1/16

印 张: 142.5 字数: 2474 千字

版 次: 2008 年 1 月第 1 版

2008 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 80689 - 871 - 0

定 价: 228.00 元 (全 5 册)

版权所有 翻印必究

(若印装质量发现问题, 可随时向承印厂调换)

前言

卡耐基被誉为 20 世纪最伟大的人生导师，美国《时代周刊》把他和自由女神相并列，称之为美国的象征。哈佛大学著名心理学家威廉·詹姆斯的研究成果表明，普通人仅仅开发了自己体内十分之一的能力。即“与我们应当成就的相比较，我们不过是半醒着”。而卡耐基的这套理论技术就在于帮助和激发人们开发自身蕴藏着的才能。半个多世纪以来，美国的卡耐基成人教育机构以及遍布世界诸多国家的分支机构，总数多达上千余所。他的这套理论和训练方法就实质而言，是集演讲术、推销术、人类关系及应用心理学的综合。同时，它的快节奏、实用性和易于操作掌握的特点具有明显的适应竞争社会的优势。

其实，早在 20 世纪上半叶，当经济不景气、不平等、战争等恶魔正在磨灭人类追求美好生活的心灵时，卡耐基以他对人性的洞见，利用大量普通人不断努力取得成功的故事，通过他的演讲和书唤起无数陷入迷惘者的斗志，激励他们取得辉煌的成功。本书汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容。这本书之所以永远都不过时，就在于卡耐基对人性的深刻认识，以及它为根除当代人性的弱点所开出的有效处方。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% 归于他表达思想、领导他人及唤起他人热情的能力。”只要你不断反复研读此书，必定会帮助你获取成功所必备的那 85% 的能力。

《当代人性的弱点》一书以人性具有一般弱点作为切入点，其中包含待人的基本技巧、平安快乐的要诀、有效说话速

成技巧、使人喜欢你的六种方法、吸引听众注意力的三个秘诀等……共十五章，内容涉及人际交往、心态调节、维系家庭、安排工作和合理用钱、如何克服疲劳、精力充沛等诸多方面。全面地介绍了人性弱点类别，盘点了如何观察社会人性的方法。归纳了此地此境应采取的有效策略。以精美的语句结合生动具体的事例，增强文章的可读性和趣味性。

无论是对想改变待人处事技巧，还是想赚钱的人而言，《当代人性的弱点》这本书都会是最好的指引。细酌浅尝之余，更能体会此书之博大精深。愿读者皆能有所受益，实为本书之最大意义。

目 录

第一章	创造奇迹的信件	1
第二章	待人的基本技巧	7
	一、与人相处的大秘诀	7
	二、左右逢源的方法	13
	三、如欲采蜜，勿蹴蜂房	18
第三章	平安快乐的要诀	25
	一、保持自我本色	25
	二、不要沉浸在悲伤中	29
	三、放松情绪，解除疲劳	33
	四、克服忧虑的心理	37
	五、活在今天	40
	六、不要想着报复别人	44
	七、对人施恩勿望回报	48
	八、计算你所得到的恩惠	52
	九、发现事物的积极面	55
	十、每天都要取悦他人	59
	十一、把别人的嫉妒看成是恭维	65
	十二、不要让批评伤害你	67
	十三、学会自我批评	70

第四章	使人喜欢你的六种方法	73
	一、从对方的兴趣谈起	73
	二、真诚地对他人发生兴趣	75
	三、使别人感觉重要	79
	四、牢牢记住他人的名字	83
	五、善于倾听,鼓励他人谈论自己	87
	六、发自内心的微笑	91
第五章	有效说话速成技巧	95
	一、获得速成技巧的捷径	95
	二、战胜恐惧、培养自信技巧	102
	三、有效说话速成技巧	107
第六章	如何使你变得更加成熟	116
	一、不要光踢椅子	116
	二、困难并不意味着不幸	119
	三、摆脱生活中的不幸	122
	四、拥有自己的信仰	125
	五、你是独一无二的	129
	六、学会喜欢你自己	132
	七、不要盲从因袭	135
	八、不要令人生厌	138
	九、为什么别人要喜欢你	141
第七章	吸引听众注意力的三个秘诀	144
	一、用活力和热诚吸引听众	144
	二、用详实资料吸引听众	147
	三、开场白吸引听众技巧	154
第八章	改变他人的九种方法	165
	一、先说出你自己的错误	165
	二、让对方保住面子	167
	三、用称赞和真诚的欣赏作开始	169
	四、使错误看起来容易改正	172



五、称赞最细微的进步	174
六、使人们乐意做你所要的事	176
七、间接地指出人们的过错	178
八、没有人喜欢接受命令	180
九、送人一个美名	181
第九章 高效沟通的六个技巧	184
一、与人沟通的魔术公式	184
二、让人理解你的四大技巧	191
三、说服他人的十大技巧	194
四、良好的态度增强吸引力	204
五、用你的修养征服对方	208
六、用你的个性征服对方	212
第十章 如何消除疲劳、精力充沛	216
一、在你感到疲劳前休息	216
二、假装对工作感兴趣	219
三、放松你的肌肉	223
四、养成良好的工作习惯	226
五、克服失眠的五个技巧	229
六、保持心平气和	232
七、说出你的心事	236
第十一章 使人同意你的十二种方法	239
一、以友善的方法开始	239
二、避免与人争辩	242
三、使对方说“是”	245
四、避免指责别人的错误	248
五、同情别人的想法和愿望	253
六、把你的意念变成对方的	256
七、如果你错了就承认	260
八、让对方多表现自己	264
九、生动地表达你的意见	268



	十、从对方的立场来看问题	270
	十一、提出一项有意义的挑战	273
	十二、激发别人高尚的动机	275
第十二章	使你的家庭和睦的七种方法	279
	一、不要做一个“婚姻的文盲”	279
	二、你是否在自掘婚姻的坟墓	281
	三、如果你要快乐,别忽略了这些	285
	四、这样做你就快要离婚了	287
	五、爱——就让他自在的生活	290
	六、使人快乐的方法	291
	七、对女人特别有意义的事	293
第十三章	走出孤独忧虑的人生	295
	一、解开忧虑之谜	295
	二、减少生意上 50% 的忧虑	300
	三、消除思想上的忧虑	302
	四、不要为小事垂头丧气	306
	五、不要担心不可能发生的事情	309
	六、勇于接受不可避免的事实	312
	七、让忧虑“到此为止”	316
	八、不做无用功	319
第十四章	不要为工作和金钱而烦恼	323
	一、一生最重要的决定	323
	二、70% 的烦恼与金钱有关	328
	三、夫妻间的职业冲突	335
	四、不要入不敷出	337
第十五章	高记忆力的三个自然技巧	342
	一、加强你的印象	343
	二、正确有效的重复	346
	三、多方位的联想	348

第一章 创造奇迹的信件

在我身上曾发生过这样一件事：我和卡鲁有一次去法国内地作汽车旅行的时候，突然迷了路。我们把那部“老爷车”停下，问当地的村民，我们如何可以驶去一个大镇。

这种问路方式，在这里是行不通的。虽然，这些人穿的都是木鞋，我们比他们有钱，可是他们知道的事，有些是我们不知道的。我们把帽子脱下，恭敬有礼的向他们问路，就给了他们一种自重感。他们立刻开始说话，其中有一个，似乎觉得这是一个难得的机会，叫旁边的人都安静下来，他想要一个人享受这种指出我们迷途的快感。

你不妨自己试一试！当你下次到一个陌生的地方，把一个看来经济、社会阶层，比你低的人拦住。问他说：“不知你肯不肯帮我解决一点困难，请你告诉我如何到某某路、某某巷好吗？”

富兰克林就用这种方法，把一个仇人，变成一个终生的朋友。富兰克林年轻的时候，他把所有的积蓄，都投资在一家小型的印刷厂中。他设法让自己被举为费城议会的书记，由于那个职务，能使他做到公家的印刷生意。那位置对他来讲，是很有利的，他希望能够达到这个目的。可是，在他的前方，却有个很大的障碍，议会中有个最富有、最有能力的人，他极不喜欢富兰克林，不但不喜欢，他在演讲中还公开毁谤富兰克林。

发生这样的事情，对富兰克林来说，是非常不利的。所以，富兰克林决心要使那个人喜欢他！

可是，他如何进行呢？这是个难题，他为那人做些有好处的事？不，那会引起对方的怀疑，说不定会更轻视富兰克林！

以富兰克林的聪明、能干，他决不会做那样吃力不讨好的事的。富兰克林做了一桩正好相反的事，他请那个仇人帮他一次忙。

富兰克林所求于那人的，是触动他的虚荣，一件使对方认为高兴的事。那是



很巧妙的表示，富兰克林对他的智识和成就，表示赞赏。

这里有一段富兰克林自写的故事：

“我听说他图书室里，有一本极少见到的奇书。我就写了一封信给他，表示很希望能看到他所收藏的那一本书。

我请他借我观阅数天，他很快的叫人把我所希求的书送来，一星期后，我如期还给他，同时还附上一封信，表示我很感激他的帮忙。

几天后，我们见面时，他开口跟我讲话——这是从来没有过的事，并且，讲话时非常客气。从此之后，他表示愿意帮助我任何一件事，随后我们成了很好的朋友，直到他去世。”

富兰克林去世迄今已有 100 多年了，可是他所应用的心理学，这种请人帮助的心理，仍然被人们所重视。

美国一位最著名的推销专家“坦克”，曾担任“敏维尔公司”推销主任，现在是“比德公司”广告主任，同时也是美国广告联合会的主席。

坦克先生说，他以前寄给代理商的询问函件，所得到的覆函，总数不到发出信函的 8%。如果有 15% 的回信，他就认为是很不错了。他还这样告诉我，如果回信比例，达到 20%，那就是奇迹了。

可是坦克有一封信，即在本篇中披露出来的这封，它的比例数，竟达到 42.5%，也就是说比“奇迹”还好上一倍。你别发笑，这封信不是儿戏，也不是意外，其他许多信件，也获得了同样的效果。

他是怎么做到的？这是坦克自己说的：

“在我加入卡耐基先生讲习班后，信件的效力立即增加。我知道我过去所使用的方法完全错误。我试行这本书上的每一个原则，结果我发出的信函，竟增加五到八倍的效果。”

这里是原信，这封信里的语气、含意，使人很愿意为发信人做一点事情，并且使对方有一种自重、高贵的感觉。

我的评语，注在括号里。

“亲爱的勃莱克先生：我不知道你愿不愿意帮我解决一点小困难？

（让我们先把情形弄清楚，试问一个远在阿里桑那州的木材商，突然接到纽约敏维尔公司一位高级职员来信；而这封信一开头就说，那位纽约的高级职员，要请对方帮助他解决一项困难。我们可以想象到阿里桑那州的那位木材商，会对自己这样说：‘好吧！如果纽约那位先生，真遇到什么困难，那他是找对人



了。我一向愿意帮助人家，我看看他到底遇到了什么难题。’)

去年，我曾使我们公司相信各家木材代理商，销售增加的原因，是由于我们“敏维尔公司”，举办了直接通讯的效果。

最近，我寄出各商家的询问函件有一千六百封，使我感到兴奋的是，已收到他们覆函数百封，那表示他们赞成这项合作有显著的效果。

因此，我们又完成了一项直接通讯的新计划，相信你也会喜欢的。

可是，今天早晨我们公司总经理，和我讨论到关于去年所实施计划的报告，并问我关于营业额方面的情形如何，究竟有若干买卖成交？所以，我必须请你帮助我，让我能获得这项资料。

(‘请你帮助我获得这项资料’，这是一句很好的措辞，那位纽约大商人说的话非常实在，而他也给远在阿里桑那州的一个代理商，诚实而恳切的重视。但是，需要注意的一点是：坦克并没有说出一句他公司如何重视的话。然而，他却能使对方立即知道，他是如何需要对方的赐予和帮助。坦克又向对方承认极需要对方帮这个忙；不然无法向总经理作一圆满的报告。阿里桑那州那商人，也具有普通的人性，当然喜欢听这些话。)

我请求你帮助的是：

一、请你告诉我，那些买卖的总额是多少。如果你肯赐下覆函，我非常感激。我对你所提供的资料，极是珍惜，而且感谢你的好意。

二、在来函附上的明信片上，请你告诉我，去年你所成交的生意，有那些是由直接通讯获得成功的。

推销部主任坦克议启”

这是一封很简单的信，但它却能产生奇迹，因为请对方帮忙，使对方有了自尊、自重的感觉。

这种心理学是非常有效的，不论你是销售海绵屋顶材料，或者是坐福特汽车去欧洲旅行。只要会运用此种心理学，那么你就能顺利地达到目的，取得很好的效果。

例如：我讲习班里有个学员叫“爱姆赛尔”，他运用这种心理学，获得了很大的成效。爱姆赛尔推销铅管和热气用品已经很多年了，他费尽脑筋，想要跟勃洛克林的一个铅管技师做买卖。

这个铅管技师，生意做得很大，同时信用也非常好，然而，爱姆赛尔一开始就受到了打击。这个铅管技师，是个蛮横、粗暴的人物，是一个粗线条的人。他



坐在办公桌椅上，嘴上叼着一枝浑粗的雪茄，每次见到爱姆赛尔就说：“我今天什么也不要，别浪费我的时间，你走吧！”

后来有一天，爱姆赛尔尝试了一个新方法，这个方法，使他获得了一个朋友，和很多的订货合同。

爱姆赛尔的公司，打算在长岛的皇后村，买一栋房子，开设分公司。那房子正好跟那铅管技师的房子为邻，因此他很熟悉房子的情形。所以，这一次他去见那技师时，就这样说：“某先生，令天我不是来跟你谈买卖的，我是想请你帮一个小忙。如果你方便的话，那只需要一分钟的时间就够了。”

那铅管匠嘴上叼着一只浑粗的雪茄，大气粗的模样，说：“嗯，好吧。你有什么话？快说吧！”

爱姆赛尔说：“我的公司想在皇后村开一家分公司，你对这里的情形，相信比任何人都清楚，所以我来讨教你一点意见。你看这是不是一个好计划。”

这种情况，以前从来没有发生过。这些年来上这个铅管技师对推销员，都是咆哮怒喝，使他获得了一种高贵感。

可是现在，有个大公司的推销员来请教他、征求他的意见。他拉过一张椅子，指了指说：“你坐下，”这次，他花了1小时的时间，详细告诉我，关于皇后村铝业方面的情形。

他不但赞成在这里开设分公司，同时还替爱姆赛尔计划出购置地产的程序，和购买货物、开业的一切情形。他为一家有规模的铝业公司指示营业方针，从这方面他获得了高贵感。这次他变得非常友善，从公事谈到私事，同时还告诉爱姆赛尔关于他家庭中的困扰和冲突。

之后，爱姆赛尔说：“那天晚上，我临走的时候，我口袋里不但装进大批定货合同，而且还建立了巩固的商业友谊的基础。我现在和这个过去对我狂吠、咆哮的人，一起打高尔夫球，过去那种态度已完全改变，这是由于我请他帮了一件，使他感到重要的事。”

可以说，爱姆赛尔之所以推销成功，主要就是因为他巧妙地运用了“帮我一个忙”的心理学。

让我们再来瞧瞧坦克的另一封信，再看他如何巧妙的运用这种“帮我一个忙”的心理学。

这里是原信，你要注意他所用的心理学和有些地方措辞上的技巧。这封信，跟上次那封大致相同。

当你看这封信时，要注意字里行间，尽量分析收信人心理上的感受，找出它何以会有出奇的效果。

“亲爱的社先生：

我不知道你肯不肯，帮助我解决一点困难？

一年前，我曾向我们公司建议：建筑师们最需要的，是一本商品目录——详列本公司所有的建筑材料，并且说明它的用途。

现在附函寄上一本，这是我们公司第一次提供的服务。

只是目前存书不多，本公司并不反对我再版的建议，但是需要有充分的资料，证明再版的书，能完成一次满意的任务。

所以，这件事希望能获得你的帮助，我请你、还有全国其他四十九位建筑师作我的评判员。

为了不敢使你有太多的麻烦，我在信后附上几个简短的问题，如蒙赐答，感激不尽；并附上回邮，敬希不吝示下。只是这件事不敢对你有所勉强，可是在我来讲，是否将这本目录停止再版，完全依你的经验、建议为原则。

无论如何，你要相信我很感激你的合作，谢谢你。

坦克谨启”

可能你现在正对自己这样说：“‘创造奇迹的信件’！太可笑了，那是卖狗皮膏药的药品广告！”

如果你有这样的想法，我不会怪你。若是15年前，我拿起这样的一本书，我也会有那样的想法。是不是觉得怀疑？好吧，我喜欢好“怀疑”的人，我在20岁以前，一直住在米苏里州，我就喜欢“不相信”的人。似乎人类思想之所以有进步，都是从怀疑、发问和挑战而来的。

我们应该诚实，像我用“创造奇迹的信件”这题名是准确的吗？

坦白地说，那是不准确的。

说实在的，这个标题把事实轻描淡写了！这里所发表的信件，它所获得的结果，被批评有比奇迹好上一倍的效果。

这里需要提出一句重要的警告，有些人看过这封信之后，可能会机械式地运用这种心理学。我们需要尽量鼓起对方的自尊心，但不是运用虚伪，或是谄媚，倘若以此为出发点，那么，肯定不会取得什么效果的。

必须记住：我们每个人都希望被人欣赏、被人重视……甚至会不顾一切的去

达到这个目的。但是，没有人愿意接受虚伪的、不诚恳的奉承。希望人们不要用奸诡的骗术，去欺骗别人；我们这里所讲的，只是一种新的生活方式。

这里须强调一点：这书中所告诉你的原则，必须是发自内心并由衷的希望才会取得成效。

第二章 待人的基本技巧

一、与人相处的大秘诀

有这样一个例子：屡次结婚的狄文尼兄弟俩，为什么在婚姻方面，会有这样炫耀的成功呢？为什么这两位所谓“公子哥儿”的狄文尼兄弟，能与两位美丽的电影明星，和一位著名的歌剧主角，和另外一位拥有数百万家产的哈顿结婚？这是为什么呢？他们是怎么做的呢？

圣约翰在自由杂志中，曾这样说：“狄文尼对女人的魅力，许多年来一直是人们心里的一个谜。”

他又说：“妮格雷这个女人能识别男人，也是一位艺术家，有一次她向我解释说：他们了解恭维、谄媚的艺术，比我所看到其他所有人的都成功。这种恭维的艺术，在这真实幽默的时代中，几乎是一件给人忘了的东西，狄文尼对女人的魅力，或许就在这上面了。”

林肯有次写信开头就说：“每个人都喜欢受人恭维。”威利，贾姆士也这样说过：“人类天性至深的本质，就是渴求为人所重视。”他并不是说“希望”或“欲望”，或是“渴望”，而是说“渴求”被人所重视。

“成为伟人的欲望”可以说是天底下唯一可使任何一个人去做任何一件事的方法。

当然，你可以用一枝左轮手枪，对着一个人的胸脯，那人会乖乖地把值钱、重要的东西给你；你可以用恫吓解雇的方法，在你尚未转身过来前，叫一个雇用的人跟你合作；你也可以用鞭笞，或是恫吓，让一个孩子做你所需要他做的事。可是这些都是粗笨的方法，都有极端不利的反应。

维也纳一位 20 世纪最享盛誉的心理学家佛洛伊德博士，他曾这样说：凡你



我所做的事，都起源于两种动机，那是性的冲动和能成为伟人的欲望。

美国一位著名的哲学家杜威教授，对这上面所用的字句，稍有不同的见解。杜威博士说：人类天性中最深切的冲动，那是“成为重要人物的欲望”。“成为重要人物的欲望”这句话是非常重要的，在这本书中你将看到很多关于这句话的内容。

佛洛伊德所说的，“成为伟人的欲望”，也就是杜威所说，“成为重要人物的欲望”。

可以说是一种痛苦的，而且急待解决的人类“饥饿”，如果能诚挚的满足这种内心饥饿的人，就可以将人们掌握在他手掌之中。

寻求自重感的欲望是人类和动物间一项重要的差别。有这样一个例子，那时我是米苏里的一个农家儿童，我父亲饲养一种品种优良的猪和一种白脸牛。那时我们常在牲口展览会中，陈列我们的猪和白脸牛，我们曾经获得几十次的头奖。

我父亲把蓝缎带的奖章，用针扎在一条白布上，当有亲友们来我们家时，父亲就拿出这条白布来，我握着这一端，他握着那一端，将中头奖的蓝缎带，让亲友们来观赏。

猪、牛并不在乎他们赢得的蓝缎带，可是父亲却十分重视，因为这些奖品替他带来了一种“自重”的感觉。

从这个事例可以看出，假如我们的祖先没有这种“自重感”炽烈的冲动，我们就不会有这种文化，而我们也就与其他动物差不多了。

这自重感的欲望，激发了狄更斯写出他不朽的名著；这自重感的欲望，使华伦完成了他的设计；同时由于这自重感的欲望，使洛克菲勒积存了他一辈子花不完的钱。正是这种自重感的欲望，激起一个没有受过良好教育，在一家杂货店工作的贫困店员，翻遍了整个堆满杂货的大木桶，找出他用5分钱所买的几本法律书籍，痛下决心去研究。你或许听说过这杂货店的店员，他的名字叫“林肯”。

自重感的欲望，能使你驾驶最漂亮的轿车；穿上最新颖的服饰；谈谈你自己聪明伶俐的孩子……

然而，也正是因为这种欲望，使许多青少年成为盗匪。前任警察总监玛罗尼曾这样说过：“今日一般年轻的罪犯，充满着对虚名的盲目追求，在被捕后他们的第一个要求，就是要阅读把他们写为英雄的那种不上流的报纸。他只要能看到自己的相片，就像跟爱因斯坦、林白、托斯加尼或罗斯福等名人，同样在报上占到篇幅时，他根本没有想到，进受刑室坐电椅是那回事了。”

