

20 世纪最畅销的成功学著作

美国商业联合会、成人教育协会、基督教青年会联合推荐

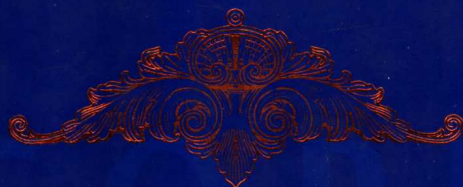
人性的弱点

全集

最 新 图 文 版

HOW TO WIN FRIENDS
AND INFLUENCE PEOPLE

[美] 戴尔·卡耐基 著



群言出版社

人性的弱点全集

[美] 戴尔·卡耐基 / 著

江 南 / 编译

最新图文版



群 言 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点全集/ (美) 卡耐基著; 江南编译.

—北京: 群言出版社, 2004. 9

ISBN 7 - 80080 - 408 - 9

I. 人… II. ①卡… ②江… 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 (2004) 第 060528 号

责任编辑 程国铨

封面设计 正华美信书籍设计

出版发行 群言出版社

(北京东城区东厂胡同北巷 1 号)

邮政编码 100006

电 话 (010) 65265404 65263345

电子信箱 qunyancbs@tom.com qunyancbs:dem@xinhuanet.com

印 刷 北京市圣瑞伦印刷厂

经 销 全国新华书店

版 次 2004 年 9 月第 1 版

2004 年 9 月第 1 次印刷

开 本 787 × 960 1/16 印张 20

字 数 400 千字

印 数 1 ~ 8000 册

书 号 ISBN 7 - 80080 - 408 - 9/C · 14

定 价 29.80 元

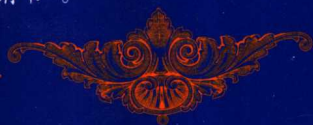
注: 如有印、装质量问题, 请与出版社联系。



戴尔·卡耐基 20世纪最伟大的成功学导师，美国现代成人教育之父。他曾当过教师、推销员、演员，但是最终转向了成人教育，并致力于人性问题的研究。他运用心理学和社会学知识，对人性的弱点进行探索和分析，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式。

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。

该书出版后，在美国立即引起轰动，许多父母买来送给在学校读书的子女，公司老板买来送给员工，甚至从政的人也大量买来送给选民；无数的教师、传教士和商界高级管理人士在演说中也常常提到这本书。随后，这本书风靡全球，先后被译成几十种文字，被誉为“继《圣经》之后人类出版史上的第二大畅销书”。





从本书获得最大帮助的 9 九条建议

1. 培养一种深刻而强烈的欲望——掌握为人处世的有效原则。
2. 在阅读下一章以前,将前面的章节先阅读两遍。
3. 阅读的时候,经常需要停下来问自己,如何才能运用各项建议。
4. 在每句有重要意义的话边上作标记。
5. 每个月温习本书一次。
6. 抓住每一个遇到的可以运用这些原则的机会。将本书作为你的工作手册,用它来帮助你解决日常问题。
7. 每次当你违反某一项原则而被你的朋友抓住时,给他 10 美分或一美元,使你的学习成为一种活泼有趣的游戏。
8. 每个星期对你的进步进行一次检查,问你自己曾犯了什么错误,有什么改进,有什么教训,你为自己的前程学到了多少东西。
9. 坚持写日记,写下你在什么时候,以及如何实行这些原则的。

目 录



序 言 走向成功的捷径	1
-------------------	---

第一篇 与人相处的基本技巧

第 1 章 不要过分指责别人	10
第 2 章 真心诚意地赞赏别人	19
第 3 章 满足对方的需求	28

第二篇 平安快乐的要诀

第 4 章 保持自我本色	36
第 5 章 改变不良的工作习惯	41
第 6 章 放松情绪,解除疲劳	50
第 7 章 克服忧虑的心理	54
第 8 章 活在今天	61
第 9 章 不要想着报复别人	67
第 10 章 对人施恩勿望回报	73
第 11 章 计算你所得到的恩惠	78
第 12 章 发现事物的积极面	82
第 13 章 每天都要取悦他人	88
第 14 章 把别人的嫉妒看成是恭维	97
第 15 章 不要让批评伤害你	100
第 16 章 学会自我批评	103

第三篇 如何让别人喜欢你

第 17 章 真诚地关心他人	108
第 18 章 用微笑对待他人	115
第 19 章 牢记他人的名字	120
第 20 章 学会倾听他人的谈话	125

第 21 章	迎合别人的兴趣	130
第 22 章	让别人感到重要	132
第四篇	如何赢得他人的赞同	139
第 23 章	不要与人狡辩	140
第 24 章	避免指责别人的错误	144
第 25 章	勇于承认自己的错误	150
第 26 章	学会善待他人	154
第 27 章	使对方说“是”	157
第 28 章	让对方多表现自己	159
第 29 章	把你的意见变成对方的	163
第 30 章	从对方的立场来看问题	167
第 31 章	同情别人的想法和愿望	170
第 32 章	激发别人高尚的动机	173
第 33 章	生动地表达你的意见	177
第 34 章	提出一项有意义的挑战	180
第五篇	如何更好地说服他人	183
第 35 章	称赞并欣赏他人	184
第 36 章	间接委婉地提醒对方的错误	188
第 37 章	先谈你自己的错误	190
第 38 章	不要直接命令别人	193
第 39 章	使对方保住面子	194
第 40 章	称赞最微小的进步	196
第 41 章	送人一顶高帽子	200
第 42 章	鼓励别人,使错误更容易改正	203
第 43 章	使人乐意做你所建议的事	205
第六篇	使你的家庭生活更快乐	209
第 44 章	婚姻为什么出问题	210
第 45 章	不要挖掘婚姻的坟墓	212

第 46 章	爱对方,并给他自由	217
第 47 章	不要作无用的批评	219
第 48 章	给予真诚的欣赏	220
第 49 章	对小事多加注意	223
第 50 章	要殷勤而有礼貌	225
第 51 章	不要做婚姻的无知者	228
第七篇 走出孤独忧虑的人生		231
第 52 章	解开忧虑之谜	232
第 53 章	减少生意上 50% 的忧虑	237
第 54 章	消除思想上的忧虑	240
第 55 章	不要为小事垂头丧气	247
第 56 章	不要担心不可能发生的事情	252
第 57 章	勇于接受不可避免的事实	256
第 58 章	让忧虑“到此为止”	263
第 59 章	不要做无用功	267
第 60 章	克服忧虑,永葆青春	271
第八篇 不要为工作和金钱而烦恼		275
第 61 章	找到适合你的工作	276
第 62 章	不要让金钱困扰你	282
第九篇 永远保持充沛的活力		289
第 63 章	多保持一小时的清醒	290
第 64 章	清除心理上的疲劳	294
第 65 章	养成良好的工作习惯	298
第 66 章	假装喜欢你的工作	301
第 67 章	不要为失眠而忧虑	307
结 语 立即行动		

序 言 走向成功的捷径

一个寒冬的夜晚，在宾夕法尼亚饭店大舞厅，聚集了 2500 名美国各界成功的绅士和女士们。刚到 7 点半钟，舞厅内早已座无虚席，但是直到 8 点，走进舞厅的人仍然络绎不绝，而且大家都兴致很高。没过多久，宽敞的舞厅挤满了人，人们开始挤占没有座位的空地。这么多人在经过了一天的劳累之后，晚上还跑到这里来站上一两个小时，这是为什么呢？

难道他们是来看时装表演吗？还是想看一场自行车比赛？或是著名演讲家克拉克·盖博亲自登台发表演说呢？

都不是。这些人是因为看了一则报纸广告才赶来这里。

两天前，这些人阅读《纽约太阳报》时，一整版广告映入了他们的眼帘：

如何增加你的收入？

如何流利地表达你自己？

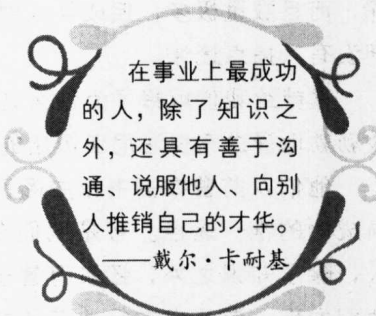
如何做一个成功的领导者？

难道这又是老一套的骗人伎俩吗？但是，不论你是否相信，就在地球上这座最世俗的城市，虽然有 25% 的人处于失业，而且经济十分萧条的情况下，竟然有 2500 人被这份广告吸引，并涌向宾夕法尼亚饭店。

要知道，这份广告可不是刊登在什么流行报刊上，而是当地一家最保守的晚报——《纽约太阳报》上。而前来饭店的人士，在美国全都属于上流阶层，他们当中有高级管理人员、公司老板、专业技术人员，而且他们的收入都在 2000 美元至 50 000 美元之间。

这些人来这里，究竟是为了什么呢？他们是来听一个最现代、最实用的“为人处世技巧”的演讲——这次演讲由戴尔·卡耐基研究中心主办。

这 2500 位成功人士为什么要到这里来听这



在事业上最成功的人，除了知识之外，还具有善于沟通、说服他人、向别人推销自己的才华。

——戴尔·卡耐基

样一个演讲呢？是不是因为经济危机而使他们突然产生了求知欲呢？

显然都不是！在此之前的24年中，这个演讲每个季节都在纽约举办，而且经常是场场爆满，人们挤得水泄不通。其实，已经有15 000名商业界和专业技术领域的人士接受过戴尔·卡耐基的训练；连一些规模庞大、传统而保守的公司或组织，如西屋电器公司、麦格劳希尔出版公司、布鲁克林联合瓦斯公司、布鲁克林商业工会、美国电器工程师协会、纽约电话公司等，为了保护他们公司及员工的利益，而专门开设了这种训练课程。



所有这些人在离开学校10几年、20多年后，再来接受这种训练，显然是对我们教育制度的一种生动而鲜明的批判。

摆在我们面前的一个重要问题，就是成年人到底想要学习什么？为此，芝加哥大学联合了美国成人教育协会、青年会在各地举办的学校，开展了一项耗资25 000美元、为期两年的调查研究。

这项调查研究的结果表明，成年人最关心的是身体健康；其次是如何加强人际关系——他们要学习的正是为人处世的方法和技巧。他们既不想成为演说家，也不想听什么心理学方面的专业知识，他们只想学到一些可以立即用于商业交往、为人处世、家庭生活中的现实而有效的建议。

于是调查人员就说：“那好吧。如果这就是他们想要的，那我们就为他们提供这些东西吧。”

可是他们找遍了所有的教科书，却没找到一本！他们发现，至今还没有人写过一本教人如何解决为人处世问题的书。

这真是太奇怪了！千百年来，关于古希腊、拉丁和高等数学的著作不仅水平高深，而且数量极多，但成年人对这种书却不屑一顾，而他们极其渴望获得的知识，却没有人指点迷津。

这就给我们解释了为什么这2500名男男女女在看了报纸广告之后，会如此兴致勃勃地涌进宾夕法尼亚饭店的疑问。因为他们找到了渴望已久的东西。

他们以前曾在图书馆中阅读了许多图书，本以为只有知识才是出人头地、走向成功的惟一途径。可是他们在工作若干年之后，终于发现，在事业上最成功的人，除了知识之外，还具有善于沟通、说服他人、向别人推销自己的才华。因此他们发现，要想在本行业获取成功的话，沟通和自我表达能力比大学文凭和书本

知识更加重要。

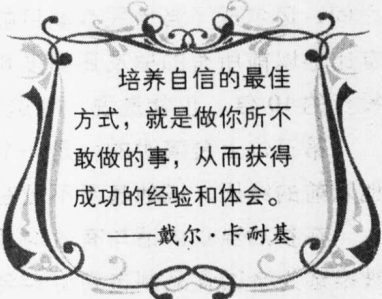
《纽约太阳报》刊登的那份广告宣称，在宾夕法尼亚饭店的演讲肯定会给来宾带来极大的娱乐享受。事实上也果真如此。

15位以前曾听过这一演讲的人被请到了演讲台上。他们每个人都有75秒钟的时间，通过麦克风向人们讲述自己的亲身体验。记住，他们每个人只有75秒钟！时间一到，主持人就会敲一下木槌，喊道：“时间到！下一位！”

演讲现场的气氛，就像牛群奔驰在草原上一样，热烈异常。台下听众站在那里近两个小时，全都着了迷。

在台上演讲的那些人，构成了美国商业领域的各个层面：连锁商店的高级职员、面包供应商、商业协会会长、银行家、卡车推销员、化妆品推销员、保险推销员、砖厂秘书、会计师、牙医、建筑师、威士忌推销员、牧师、药剂师、律师。他们全都从一个不成功者走向了成功，成为附近一带小有名气的人物；有的人后来甚至成为美国政治舞台上举足轻重的人物。

在这次演讲中，第一个上台的是派特里克·奥海尔。他出生在爱尔兰，只读过4年书，后来到了美国，曾当过机械师和私人司机。当奥海尔40岁时，家中人口越来越多，当然也需要更多的钱来养家糊口。于是，他开始推销卡车轮胎。可是，正如他自己所说的，他十分的自卑，以至于连头都抬不起来。他每次上门推销时，总要在客户门口来来回回五六次，才敢推门进去。可想而知，他对自己的推销成绩很不满意。就在他想去一家机械厂工作时，突然收到一封信，请他去听戴尔·卡耐基的演讲。



培养自信的最佳
方式，就是做你所不
敢做的事，从而获得
成功的经验和体会。

——戴尔·卡耐基

奥海尔开始并不想去，因为他担心自己不能和那些有着大学文凭的人愉快地呆在一起。他妻子对他说：“这也许会给你带来帮助的。亲爱的，上天知道你需要这些东西。”他总算是鼓起勇气，走进了演讲厅。

他刚开始当众讲话时，既怕又慌，不知所云。没过几个星期，他不再害怕面对听众了，而且很快发现自己竟然喜欢演说，并且是听众越多越有精神。接下来，即使是单独面对面的会谈，他也不胆怯了——他不再害怕面对自己的顾客了。

他的收入逐渐增加。今天，他已成为纽约的明星推销员。这天晚上，派特里克·奥海尔面对宾夕法尼亚饭店大舞厅中的2500名听众，从容不迫地讲述了他的亲身经历和成就。整个会场上笑声不断，十分热烈。可以说，还没有几个职业演讲

家能有他如此出色的表现呢。

第二位上台演讲的人是一位满头白发的银行家葛德菲·迈尔，他还是11个孩子的父亲。当初他在班上第一次讲话时，手足无措，呆若木鸡。而现在他却生动地讲述了他的经历，描述了一个善于言辞、演说的人是如何走向成功的。

迈尔在华尔街工作。25年来，他一直住在新泽西的克里夫顿。在此期间，他一直很积极地参加地方性的活动，结识了不下500人。

迈尔参加卡耐基的培训课程之后不久，收到了美国国家税务局寄的一张催税单。他认为这种税很不合理，因此立即火冒三丈。如果是在以前，迈尔最多只是一个人呆在家里发牢骚，但那天他却来到了镇民大会上，当着上千人的面，发泄了他的不满和怒火。

他这次富有激情的演讲，使新泽西州克里夫顿的居民都建议他参加镇民代表的竞选。于是在接下来的几个星期，迈尔从这里跑到那里，到处痛斥政府的浪费和奢侈行为。当竞选结果公布之后，迈尔的得票数在96位当选代表中名列首位。一夜之间，迈尔成了当地民众瞩目的人物。他在这几个星期发表的演讲，使他赢得的朋友比他以前所有的朋友还要多80倍。而他作为镇民代表所得到的报酬，是他一年投资的10倍。也就是说，他这次的投资收益高达1000%。

第三位上台演讲的，是一个规模庞大的全国性食品制造商协会的会长。他讲了他以前的经历，说他甚至不敢在公司董事会上发言表达自己的观点。

在参加当众讲话与有效沟通的培训课程之后，他发生了惊人的变化：他很快就被推选为全国食品制造商协会会长，而且以会长身份在全国各地主持会议。他每次演讲的内容，被美联社以摘要的形式发表在全美各地的报纸杂志上。

在参加培训课程两年之后，他为自己公司和产品所做的免费宣传，甚至比他从前花25万美元做广告所获得的宣传还要多。他说，他以前都不敢打电话邀请别人共进午餐，而他在演讲之后所赢得的声誉，使那些社会上层人士主动打电话给他，约他出去聚餐，并为打扰他、占用他的时间而致歉。

他的演讲显然成为他出名的助推剂。这种能力使他成了一位名人，而且令人瞩目。可见，一个讲话深得人心的人，往往会赢得别人对他的高度评价，这种评价甚至会超出他本应有的才华。

成人教育现在已经遍及全美国，这一运动的最有力推动者，正是戴尔·卡耐基先生。和其他人相比，他听过、评论过更多人的演讲。在李普莱的书《信不信由你》中曾提到，卡耐基评论过15万场演讲。如果你还不怎么感到吃惊的话，就请算一算这一数字代表了什么意思：自从哥伦布发现美洲大陆以来，几乎每天都有一

次演讲；或者换一种说法，所有卡耐基听过的演讲，如果每个人只讲3分钟，那么卡耐基也要日夜不停地听上整整一年。

戴尔·卡耐基历经挫折的人生道路，也十分有力地证明了一个有创新思想和满腔热情的人，将会取得什么样的成就。

卡耐基生于密苏里州一个小村子，离铁路有10英里远。在12岁之前，卡耐基从来都没有见过电车。可是现在已经46岁的他，从香港到哈摩费斯特，足迹遍及全世界。有一次他曾去了北极附近，这一地点甚至比拜尔将军的总部距离南极还要近许多。

这个来自密苏里州的小男孩，曾帮别人摘草莓、割野草，但每个小时才挣5美分。而他现在给大公司的高级职员进行培训时，一分钟的报酬却高达1美元。

这个乡下孩子以前曾替人放牛，但他后来到达伦敦，在威尔士亲王面前显示了他的才华。然而，他最初在众人面前演讲，接连遭到五六次挫折，后来成为我的私人经纪人。我的成功，也主要归功于他主持的培训。

卡耐基年轻的时候，不得不为接受教育而奋斗。由于他家所在的地区厄运不断：船被漂走、船与船之间经常出现碰撞而沉入河底、河水泛滥致使庄稼颗粒无收、猪染上瘟疫死亡……这一切还都不算，银行也逼上门来，要把卡耐基一家赶出家门，好把被抵押的房子没收。

于是，老卡耐基只好卖掉农场，迁到了密苏里州华伦斯堡州立师范学校附近，在这里又购置了一个农场。卡耐基支付不起每天在镇上居住的花销，因此他每天都要回农场住，第二天早上骑马走3英里去上学。回家时，他要挤牛奶、伐木、喂猪，晚上则在油灯下学习拉丁文，直到眼睛困得睁不开为止。

即使他在午夜时才上床睡觉，他也必须将闹钟定在凌晨3点。因为他父亲养了良种杜杰罗西猪，猪幼仔禁受不住严冬的夜晚，每天凌晨3点钟就要喂一次热食才能御寒，所以只要闹钟一响，卡耐基就得起床去喂小猪，然后再把它们抱回炉灶边温暖的地方。

在州立师范学校的600名学生中，只有五六个人不住在镇上，戴尔·卡耐基则是其中一个。他每天下午必须骑马回农场去干活。他穷得只能穿一件很窄很小的衣服，裤子也很短，这使他感到了羞耻，并产生了自卑心理。于是，他立志要出人头地。他很快就发现，在学校中享有名望的是那些足球队员和棒球运动员，还有在辩论和演讲中获得奖项的人。

他知道自己没有体育天赋，于是决心在演讲方面获取成功。为此，他做了好几个月的准备，在马背上练习、挤牛奶时也练习。有一次，他爬上一个大草堆，手舞

足蹈地就制止日本人移民美国大声演讲，连附近的鸽子都被惊飞了。

然而，尽管他做好了充分的准备，但还是接连遭受失败。他当时只有18岁，正处于人生当中极敏感而且极易情绪波动的年龄。他对自己失望到了极点，甚至想一死了之。但事情随后出现了变化——他开始在演讲中获胜，后来几乎每次都能获胜，连那些曾对他进行指导的同学也都输给了他。

大学毕业后，卡耐基开始在内布拉斯加州西部和怀俄明州东部地区给人们上函授课。他有着无穷无尽的激情和活力，但他的事业并无什么进展。他有些失望，有一次竟然大白天躺在宾馆的床上哭了起来。

他希望回到原来的学校，渴望摆脱生活的冷酷和无情。但这又谈何容易！他决定去奥马哈找另外的工作。但他没有钱购买火车票，于是和一个货车司机谈好条件，一路上为对方喂养两车厢野马，免费搭他到达奥哈马。到了目的地之后，他找到了一份卖咸肉、肥皂和猪油的工作。他的销售区域经济很不发达，东西很难推销出去。他一路上搭货车、马车，或者骑马，晚上就睡在简陋的旅舍中——这种旅舍的房间是用一种薄布隔开来的。他一有空闲就阅读推销方面的书籍，学习如何收账。当一家客户无钱支付账款时，他就从这家店铺中取了十几双鞋，卖给铁路局的人，然后把钱寄给公司。

卡耐基经常每天搭货车行走上百英里的路。每当货车停在一个站上装货或者卸货时，他就去镇上向人推销，签几份订货单。当货车启动时，他又急急忙忙赶回车站，跳上刚刚开动的货车。他就这样干了两年，把一个几乎没有什么销售利润的地区，变成了全公司利润最高的地区。公司老板见他干得努力，有意提拔他，但他拒绝了这份好心，还提交了辞职书。

辞职之后，卡耐基来到纽约，在美国戏剧艺术学院学习，并在《剧团的宝丽》这一戏剧中扮演过哈里特博士。但他并不是一个演戏的天才，他不久也知道了这一点。于是，他又重新干起了推销，不过这次是为派克公司推销卡车。

但是卡耐基完全不懂机械，也毫无兴趣。他过着这种并不愉快的日子，每天不得不强迫自己去推销卡车。他极其渴望有时间读书，写出他曾在师范学校梦想要写的书。于是，他又放弃了推销工作，专门从事写作，只靠在夜校教书来维持生活。

他在夜校教什么课程呢？他回顾过去，发现自己在大学时代接受的当众演讲方面所受到的训练给他带来的信心、勇气、镇静以及为人处世的能力，比大学其他一切课程所带来的影响都要深远，于是他竭尽全力地说服了纽约青年基督教协会，使他有机会为当地商业界人士开设一门演讲课。

什么？让商人成为演讲高手？简直太荒谬了。学校非常清楚这样做的结果，因

为他们以前也开过这类课，可是没有一次成功的。不过学校总算答应了他，但拒绝付给他固定的报酬。卡耐基同意按学校开课所得到利润的一定比例来抽取佣金——如果真的有利润的话。结果，他在3年中，每个晚上开课所赚的钱是3美元，而不是原来固定的2美元。

这一课程越开越有规模，而且其他城市的青年基督会也知道了此事。不久，戴尔·卡耐基就成为一名享有盛誉的巡回演讲训练导师了，他经常往来穿梭于纽约、费城、巴尔的摩之间，后来又到了伦敦和巴黎。

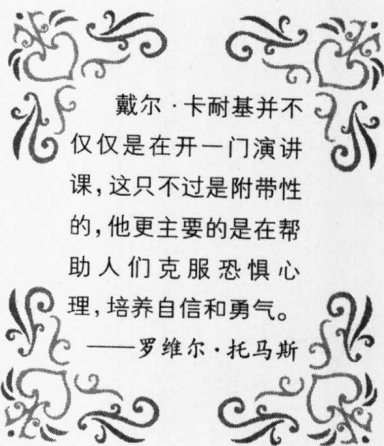
由于前来上课的商业界人士都认为，以往这方面的教科书都太学究气了，根本不实用，因此卡耐基静坐下来，根据自己的实践经验和体会，写了一本《语言的突破》，它成了所有青年基督会、美国银行联合会，以及全国信托协会的正式教材。

戴尔·卡耐基说，任何人一旦生气发怒之后，就会言辞巧捷，很会说话。他说，如果你在镇上一拳打倒一个最笨嘴笨舌的人，他会立即站起来与你理论一番，而且一点都不亚于第一流的演讲家。他认为，无论什么人，如果他有足够的自信，而且有表达内心意念的冲动的话，那么他一定会说得十分动人。

卡耐基认为，培养自信的最佳方式，就是做你所不敢做的事，从而获得成功的经验和体会。因此，他每次上课时，都会逼每一个人开口说话。听课的人都有相似的不敢开口说话的困难，他们在这种情况下，从不会相互取笑。在卡耐基的训练下，他们逐渐培养起勇气、信心和热忱，并将这些内在精神融入到他们的谈话当中。

戴尔·卡耐基并不仅仅是在开一门演讲课，这只不过是附带性的，他更主要的是在帮助人们克服恐惧心理，培养自信和勇气。参加这门课程的商业界人士，不少人已有30多年未进过教室了，他们当中大部分人抱着一种尝试的态度，以分期付款的方式向卡耐基交付学费——因为他们希望立即获得实效，而且第二天就能用于商业谈判或当众演讲中。

因此，卡耐基必须追求快速实效的演讲方式。结果，他开创了一套独特的，融演讲、推销、为人处世和实用心理学于一体的教育方式，他没有受各种呆板规则的



戴尔·卡耐基并不
仅仅是在开一门演讲
课，这只不过是附带性
的，他更主要的是在帮
助人们克服恐惧心
理，培养自信和勇气。

——罗维尔·托马斯

束缚，开创了一门非常实用而有意义的课程。由于这门课程是如此有效，有的人竟开车上百英里远，专程赶来上他的课，甚至有一个人的每周都从芝加哥赶到纽约来听课。

哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯说，一个人只利用了他潜能的 1/10。由戴尔·卡耐基开设的这门成人教育课程，真正帮助商业界人士发挥了他们的潜能，他也因此享誉全世界，被誉为“除了自由女神，或许只有戴尔·卡耐基才能代表美国。”

罗维尔·托马斯

第 一 篇
与人相处的基本技巧