

——风靡世界的人际关系学《圣经》——

人性的弱点续集

[美]卡耐基 / 著



人生路上的良师益友 无往不胜的智慧源泉

人性的弱点续集

(美) 代尔·卡耐基 著
魏立信 编译

广西美术出版社

(桂)新登字 07 号

责任编辑 梁惠统

封面设计 龙 舟

人性的弱点续集

(美)代尔·卡耐基 著

魏立信 编译

☆

广西美术出版社出版发行

(南宁市河堤路 14 号)

海军第 4236 工厂印刷

*

开本 850×1168 1/32 印张 10.75 字数 230 千字

1997 年 4 月第 1 版

1999 年 12 月第 2 次印刷

ISBN 7-80625-127-8 / J·103 定价: 19.80 元

目 录

导言：成名的捷径 汤姆士

序言：一本行动的书 代尔·卡耐基

第一章 人际交往的基本技术 19

为什么要批评人呢？ 19

给人真诚的赞赏 30

想别人所要的 41

如何从本书获益 55

提要 60

第二章 如何使人喜欢你 61

对别人发生兴趣 61

真诚的微笑 72

记住别人的姓名 78

注意倾听 85

注意别人的兴趣 94

真诚的赞美 97

提要 109

第三章 如何使人信服你	110
切勿辩论	110
不要指正别人的错误	116
迅速认错	126
从友善开始	132
使对方尽快说“是”	141
让对方多说话	146
把自己的意愿变成对方的	152
从对方的观点去考虑	159
同情对方的意愿	162
激发更高尚的动机	168
使你的意图戏剧化	173
抛出一个挑战	176
提要	179
第四章 如何改变他人	180
从称赞开始	180
间接指出错误	186
先谈自己的短处	188
发问而不发命令	191
使对方保持面子	192
称赞最微小的进步	195
假定一种美德	199
使错误容易改正	202
让对方喜欢去做	205
写出有效信件	209

提要	218
----------	-----

第五章 如何使生活更快乐	219
--------------------	-----

切勿喋喋不休	219
--------------	-----

不要试图改造对方	226
----------------	-----

不要作无用的批评	229
----------------	-----

给予真诚的欣赏	233
---------------	-----

注意小小的事情	236
---------------	-----

要有礼貌	239
------------	-----

不要做“婚姻的文盲”	243
------------------	-----

提要	247
----------	-----

第六章 如何获得成功	248
------------------	-----

有志者，事竟成	248
---------------	-----

做感情成熟的人	252
---------------	-----

找一项合适的工作	256
----------------	-----

改善虚荣心	260
-------------	-----

多一些容忍	264
-------------	-----

过而改之，善莫大焉	268
-----------------	-----

铲除虚伪的谦逊	272
---------------	-----

美和丑不是绝对的	275
----------------	-----

利用恶劣的环境	279
---------------	-----

养成健全的人格	283
---------------	-----

避免无谓的争辩	287
---------------	-----

切勿噜嗦	290
------------	-----

不要恶意闲谈	293
--------------	-----

你需要一种嗜好	297
医治内心矛盾	301
寂寞是福	305
克服坏脾气	309
避免精神崩溃	313
金钱不是目的	316
做一个真正意志坚强的人	320
不要戴假面具	323
切勿自暴自弃	327
提要	331

导言：成名的捷径

• 汤姆士 •

一个寒冷的晚上，2500 位成年男女挤进纽约本雪文尼亚饭店的大舞厅里。在 7 点半钟前，所有座位均已坐满。可是到 8 点钟，热烈的群众还往里挤着。宽敞的厢楼上也挤满了人，片刻间连站脚的地方都不易找到了。数百人在忙完一天工作之后，当晚站立了一个半钟点要观看什么？

时装表演吗？

6 天的自由车竞赛还是电影明星克拉克盖博的莅临？

不，这些群众是被报纸上的广告所吸引来的。当晚早些时候，他们捡起《纽约太阳报》，看见一幅整版引人注目的广告词：

增加你的收入

学习有效的讲话

预备领袖资格

老套吗？是的，但信不信由你，在世界上最繁华的城市

里，在不景气中有 20% 的人口依赖救济金生活的时候，2500 人为了那则广告离开温暖的家庭跑到本雪文尼亚饭店去。

记着吧，主办者为代尔·卡耐基有效的讲话及人类关系研究会。

这 2500 位商界男女为何来听讲？

因为由不景气顿然而生的求知欲吗？

显然不是的，因为这一种课程，在纽约市每天对满厅人士讲演，已经进行了 24 年了。在那期间，有 15000 以上的商人及专家受过卡耐基的训练。甚至一些规模宏大，不肯轻易信人，颇为守旧的机构，如西汀屋电气制造公司，麦高山印刷公司，勃鲁克林联合煤气公司，勃鲁克林商会，美国电气工程师协会和纽约电话公司等，也各在本机构内为他们的普通和高级职员举行这种训练。

这些人在离开大中小学 10 年或 20 年以后，来接受这种训练的这一事实，是对我们教育制度的惊人欠缺所作出的一种明显的姿态。

成人究竟要研究什么？那是一个重要问题；为要回答这个问题，芝加哥大学、美国成人教育协会和青年联合学校，曾花费了 25000 元美金和两年的时间，作了一个调查。

调查结果显示，成人的主要兴趣是健康。它同时也显示出，他们的第二种兴趣是在人际关系的发展技术上；他们要学习与人交往和影响他人的技术。他们不要成为演说家，也不要听那唱高调的心理学，他们要的是可以立刻在事务上、社交上、家庭中应用有关人际关系的建议。

所以那就是成人要研究的课题，不是吗？

“好啦”，作调查的人们说，“如果那就是他们所要的，我们就把它提供给他们。”

在向各处寻找教本后，他们发觉从来没有人写过这样一本适用的手册，以帮助人们解决人际关系中的日常问题。

这真是一个谜！千百年来关于希腊和拉丁文以及高等数学的深奥著作极多，而这些题目是普通成人不予理睬的。但是关于普通成人求知若渴、迫切需要指导与帮助的——却完全没有人去作！

这就解释了为什么会有 2500 位成人在寒冷的晚上，为了那则广告而纷纷挤入了本雪文尼亚饭店的大厅。显然，在那儿终于有了他们寻求了很久的东西。

从前在中学大学，他们曾浏览过许多书籍，相信只有知识是经济和事业酬劳的不二法门。

但在事业中挣扎数年，受过种种困难和折磨之后，他们深感失望。他们发现那些在事业上获得重大成功的人，都拥有善于讲话、转移他人思想以及“出售”他们自己和他们的意见的能力。

他们不久又发现了，如果希望戴上船长的帽子，来驾驭事业的轮船，人格与说话的能力，比之于熟知拉丁动词的知识或哈佛的文凭还要重要。

《纽约太阳报》的那则广告，许诺在本雪文尼亚饭店的集会将极有趣味。事实也竟然如此。

18 位曾学过这一课程的人，被引导到扩音机前面——其中 15 个人每人给予 75 秒钟时间讲述他的经过。只有 75 秒钟的时间演讲，接着大会主持人“嘭”的一声将槌一击，大呼：“时间到！下一位演讲员！”

这件事进行之快，如一群水牛奔过一片平原一样。观众站立了一个半小时，观看这种表演。

演讲的人，几乎是美国职业生活的横断面：一位连锁商店的高级职员，一位面包商，一位商业公会会长，两位银行家，一位载重汽车推销员，一位化学品推销员，一位保险商，一位制砖公会的秘书，一位会计师，一位牙医师，一位建筑师，一位威士忌酒推销员，一位基督教科技施行者，一位药剂师（来自印第安保立士，他专程到纽约来修习这一课程的），一位律师（来自哈瓦那，预备自己作一次重要的3分钟演讲）。

第一位演讲者有着一个操克勒特言语的英国人所常有的名字，叫亚海尔。他生在爱尔兰，只进过4年学校，漂流到美国做机械匠，后来充当汽车司机。

当他到40岁的时候，他家中的人口增多了，他需要更多的钱来养家；于是他试着售卖载重汽车。他有严重自卑心理，照他所说，将他的心智都浸蚀了，他必须得在一个办公室前面徘徊许久，方能鼓起充分的勇气推门进去。他做推销员做得太灰心了，当他正想回到机械工场去用他的两只手工作时，一天他接到一封信，请他到卡耐基有效讲话课程的组织会去。

他不愿意参加，他害怕要与一些有大学程度的人交际，这使他坐立不安。

他的妻子坚持要他去，说：“也许对你会有些益处，上帝知道你需要它。”他到了集会的地方，在产生了充分的自信力后走进室内以前，他在人行道上站了5分钟。

起初几次他按课程安排试着演讲的时候，他恐慌得手足

无措。过了几个星期以后，他失掉所有对听众的恐惧，并且不久觉得喜欢说话了，而且听众愈多愈好，他也丢掉了他的恐惧。从此，他在自己的推销活动中，完全消除了对自己的顾客的恐惧，他的收入猛增。今天他是纽约市一位推销明星了。那天晚上，在本雪文尼亚饭店，亚海尔站在 2500 人之前，叙述着他获得成功的极愉快的故事。听众们一阵一阵的大笑，就是专门演说家也很少能比上他的表演。

第二位演讲者，梅雅尔，是一位头发苍白的银行家，是 11 个儿女的父亲。第一次他在班中试着演讲的时候，他简直说不出话来，他的脑筋不能运用了。他的从不会演讲倒极善于演讲的经过，生动地证明了能说会道的人如何具有成为领袖的潜力。

他在华尔街工作，居住在纽杰西的克里夫顿已有 25 年了。在那期间，他对于社会事业很少参加，他所认识的人大概有 500 人。

在他加入卡耐基课程以后不久，接到他的纳税账单，对于一些他认为不公平的账目，非常愤怒。放在从前他就会坐在家中生气，或向邻人们发牢骚。但他这次不这样，那天晚上，他戴上帽子，走进镇中集会，在公共场合中发泄他的气愤。

那愤怒演讲的结果，使得纽杰西克里夫顿的公民都怂恿他去竞选镇中参议员的位置。于是他用了好几个星期的功夫，由这一集会跑到那一集会，指责浪费及市政的奢侈。

候选人共有 96 人，当开票时梅雅尔名居第一。差不多一天的功夫，就使他在这镇内 4 万人中变成了一位名人。他演讲的结果，使他在 6 个星期中得到的朋友，比他以前在

25 年中所能得到的要多上 80 倍。

他做参议员的薪金较之他的投资，差不多就是得到每年 10 倍的收获。

第三位演讲者，是一位规模很大的全国食品制造公会的会长，叙述了他从前如何不能在董事会中站起来发表他意见的情景。

学习站着思想的结果，发生了两件惊人的事。他不久便被选为公会的会长，而处于那一位置，他就必须在全美国各种集会中演讲。他演讲的摘要由联合通讯社通电，刊布在全国的报纸和商业刊物中。

在他学习演讲后，两年之中，他为他的公司及出口得到免费的宣传，比他以前用 25 万元直接刊登广告所得的还多。这位演讲者，承认他从前打电话邀请几位比较重要的商界人物来吃午饭时会心悸。但后来他演讲所产生的声望的结果，是这些人现在给他打电话，请他吃午饭，并因为占用了他的时间而向他道歉。

说话的能力是成名的捷径，它能使人显赫，鹤立鸡群。说话受人欢迎的人，所获得的成功常常出乎他才能之外。

现在成人教育运动遍及全美国，在这一运动中最可观的力量就是卡耐基，他曾听过并批评过比任何人都多的成人演讲。按最近画《信不信由你》的漫画家吕波雷的一幅漫画说，他曾批评过 15 万个演讲。如果这个伟大的总数还不足以使你产生印象的话，你可记住这数目等于从哥伦布发现美洲起直算至今天，差不多每天演讲一次。换一句话说，假使所有在他面前说过话的人，每人只用 3 分钟，并且接二连三在他面前出现，要用整整一年的功夫，日夜不断地去听他

们说话，才能听得完。

卡耐基自己的事业，是一个惊人的例子，它充满了鲜明对比的情形，证明了一个人在充满创造的意念和炽烈的热情时，能成就些什么事。

他生在密苏里乡间距铁路 10 哩的地方，在他 12 岁以前，没有见过一辆电车；而今，他对于天涯海角的情形都很熟悉；并且有一次，他距离北极比白比德少将在北美洲的驻所距离北极还近。

这位来自密苏里的孩子从前拾杨梅割野草，每小时赚 5 分钱，现在训练大公司高级职员表达自己意见的艺术，每分钟要赚 1 元钱，是过去的 1200 倍。

这位从前一度在南达考塔西部赶牛犊，越篱而驰的牧童，后来到伦敦在威尔士亲王的赞助之下，举行表演。

这个少年在起初五六次当众试行演讲是完全的失败，后来成了我的私人总管。我的许多成功是得自于卡耐基的训练。

青年的卡耐基需要挣扎而求得教育，因为在西北密苏里的老农场，命运总是不佳。年复一年的河水暴涨，淹没了玉米，冲走了稻草，一季又一季，牛骡市场极度萧条，银行以取消抵押品取赎权相恫吓。

因病而失望，家中把田产售出，而另在密苏里华仑士勃的州立师范学院附近购一农场。在镇中食宿虽然只有一元一日的代价，但青年的卡耐基没有能力付此代价，所以他住在乡间，每日骑马往来学校 3 哩之遥。在家中他挤牛奶、伐木、喂猪，在煤油灯光下研究拉丁动词，直到他的眼睛模糊、头昏打盹。

甚至在午夜应该沉睡的时候，他也要将闹钟拨到3点钟，以便及时醒来，因为他父亲饲养的良种小猪，在寒冷的夜间有冻死的危险；所以它们被放在篮中，用麻袋盖好后，放在厨房炉灶的后面。按它们的天性，这些小猪需要在早晨3时吃热食。所以闹钟响时，卡耐基爬出被窝，将篮中小猪带到它们的母猪那里，等它们吃过奶，再将它们带回到灶间温暖的地方。

州立师范学院有600个学生，卡耐基是被隔离的五六人之一，因没有钱住在镇中。他因贫乏必须每晚骑马回乡挤牛奶，他觉得非常羞耻。他的衣服太紧，裤子太短，他也觉得羞耻。很快的产生了一种自卑心理，他开始寻求成名的捷径。他不久发觉了学校中有些人享有势力和声望——足球和棒球队员以及辩论与演讲的优胜者。

他明白他没有运动的本领，于是他决意要在一次演讲比赛上取胜。他费了几个月的功夫预备他的演讲：当他坐在马鞍上疾驰往来学校的时候练习；当他在挤牛奶的时候练习；以至于有一次他爬上谷仓中一堆草上手舞足蹈地大声演讲有关制止日本移民的必要的主题时，将鸽子都惊飞了。

他虽竭诚预备，还是一再失败。他当时18岁，对于一再失败他非常失望丧气，甚至想到自杀。后来他突然的开始取胜了，不只一次，而是学院中每次的演讲比赛他都是优胜者。

别的学生请他训练他们：他们也得胜了。

从学校毕业后，他开始向西纳勃莱士加和东华明的沙山中的农牧者出售函授课程。

虽然他有着无限的精力和热忱，但他并没有取得明显进

展。他失望至极，在白天当他回到他在纳勃莱士加爱林士的旅馆房间中，横卧在床上，他会因失望而痛哭。他切盼回到学校，他切盼逃避生活的苦战。但他不能。所以他决意到亚麦哈去找别的工作。他没钱买车票，所以他乘货车，以饲喂两车野马作车费的代价。到了南亚麦哈，他找到一件为阿茂公司兜售咸肉、肥皂和油脂的工作。他的区域是在西南达考搭与印第安土人的村落之间的畜牧之地。他在这一区域中乘货车、坐长途马车，或骑着马往返，寄宿在简陋的旅舍中，各个房间只用一层薄布隔开。他研究推销术的书籍，骑野性的小马，和土人作牌戏，并学习怎样收账。当一个内地的店主不能付所定咸肉和火腿的货款时，卡耐基会从他的橱子里取出一打鞋子来卖给铁路职员，然后将收卖货款送交阿茂公司。

他常乘货车每日行 100 哩路程。当火车停住卸货的时候，他跑往市街，去见三四位商人，得到他们的定货；而当汽笛鸣响时，他再急匆匆地从市街跑回来，待他跳上车时，车身已在移动了。

在两年中，他经营一个不毛之地，这一区域本来是处于第 25 的地位，因他的努力而提高到由南亚麦哈为出发点的 29 条汽车路线中的第一位，阿茂公司要提拔他，说：“你已成就了似乎不可能的事。”但他不受提拔而辞职了。然后赴纽约，在美国戏剧艺术学院研究，并周游全国，表演 Polly of the Circus 剧中哈雷博士的角色。

他永远不能成为大演剧家波丝或伯里玛，他有自知之明足以明白这一点。所以他又重拾推销工作，为派克汽车公司，推销载重汽车。

他对于机器一无所知，他也不屑研究。他非常的不愉快，每天得勉强自己去工作。他极希望有时间自修，著述他在学院时代所梦想要写的书，所以他又辞职了。他要将时光用于写小说，并在夜校教书，维持生活。

教什么呢？当他回想他在大学里的成绩并加以评估，他发觉了他所受到的演讲术的训练给他自信、勇敢、镇定，及在事务上应付人的能力，这比他在大学里学习的其他一切所有的课程放在一起所供给他的还多。所以他劝说纽约青年会学校给他一个机会，为职业界的人开设演讲术的课程。

什么？使商人成为演讲家？不近情理。他们知道，他们曾试过这类课程——结果失败了。

当他们拒绝付他每晚2元薪金时，他情愿按佣金制度教授，且照净利计算成数——假如有净利可得的话。而在3年之内，他们按那佣金制付他的是每晚30元——而不是2元。

这课程发展起来了。别的青年会知道了，以后别的城市也知道了。卡耐基不久便成为一个光荣的巡铉讲师，往返于纽约、费莱台尔费亚、波底玛等地，后来又到伦敦、巴黎。所有的教科书对于前来参加他的课程的商人，都太学术气了，不切实际。他毫不畏惧的坐下来写了一本书《人性的弱点》。这本书现在是有所有青年会及美国银行公会及全国信用人协会的正式教本，也是所有想改变自己、改变生活，想克服困难、创造成功人士的最实用的教科书。

现今每季到卡耐基这里受演讲训练的成人，比到纽约市中22个专门学校及大学所附设的演讲课程的人数加起来还要多得多。