

20 世纪最伟大的心灵导师和成功学大师

人性的弱点



How to Win Friends and
Influence People

卡耐基 (Carnegie, D.) © 著

陈 留 © 编译

认识自己 改变命运

震撼
推荐

他们都读卡耐基……

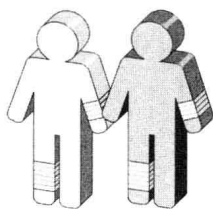
约翰·肯尼迪 洛克菲勒 沃伦·巴菲特

北方联合出版传媒(集团)股份有限公司



万卷出版公司





人性的弱点

RENXINGDERUODIAN

卡耐基 (Carnegie,D.) ◎著
陈 留◎编译

北方联合出版传媒（集团）股份有限公司

万卷出版公司

2013年·沈阳

© 卡耐基 2013

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点 / (美) 卡耐基 (Carnegie,D.) 著 ; 陈
留编译. — 沈阳 : 万卷出版公司, 2013.10
(典藏 / 吴昊主编)
ISBN 978-7-5470-2514-7

I. ①人… II. ①卡… ②陈… III. ①心理交往 - 通
俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第141018号

出版发行: 北方联合出版传媒(集团)股份有限公司
万卷出版公司
(地址: 沈阳市和平区十一纬路29号 邮编: 110003)

印刷者: 北京中印联印务有限公司

经销者: 全国新华书店

幅面尺寸: 178mm × 254mm

字 数: 340千字

印 张: 19

出版时间: 2013年10月第1版

印刷时间: 2013年10月第1次印刷

特约编辑: 李玉龙

责任编辑: 张雪娇

封面设计: 范 娇

版式设计: 鄂姿羽

责任校对: 吕志贵

ISBN 978-7-5470-2514-7

定 价: 19.90元

联系电话: 024-23284090

邮购热线: 024-23284050

传 真: 024-23284521

E-mail: vpc_tougao@163.com

腾讯微博: <http://t.qq.com/wjcbgs>

网 址: <http://www.chinavpc.com>

常年法律顾问: 李 福 版权所有 侵权必究 举报电话: 024-23284090
如有质量问题, 请速与印务部联系。联系电话: 024-23284452



经典之藏，心灵之旅



读书是一件辛苦的事，读书又是一件愉悦的事。读书是求知的理性选择，同时，读书又是人们内在自发的精神需求。不同的读书者总会有不同的读书体验，但对经典之藏，对精品之选的渴求却永远存在。

传统上，读书是求学的手段，千百年来，人类知识的传承，最重要的总是通过书籍的记载与传述。因为有了书，人类才可以文脉延续，薪火相传。西哲说：书籍是人类进步的阶梯，因而，先贤们都把读书当作高尚而庄重的事情，赋予读书神圣、光荣的使命感。故此，韦编三绝、悬梁刺股，以及凿壁、囊萤、映雪等等，就成了刻苦求学的典型，千百年来成为人们效法的楷模。于是，寒门学子挑灯夜读，富家子弟潜心求学，或诚心拜师，或自学成才，诸如此类的事例，就成了激励学子上进求学的传说故事而广泛流传。

书籍除了自身寓含的教化功能外，还能让人感到身心的愉悦和快乐。在文化生活极度匮乏的年代，人们极力去寻找各种承载文明的载体，来填塞文化需求的饥渴。一本残破小书，可以在上百人的手中传递和阅读，看完后仍意犹未尽，不忍释卷。彼时，人们读书如饥似渴，却并无黄金屋、颜如玉一类的功利目的，有的只是内心的精神需求，读书的愉悦与快乐正在于此。仲春季节，读书间隙，推窗而立，鸟语花香扑面而来，内心深处则有禾苗拔节的哗剥之声回响；炎炎夏日，一卷在手，品茗读书，摇扇驱蚊，自然能感受到心灵的清凉和愉悦；秋风瑟瑟，听窗外传来淅淅沥沥的雨声，啜一口酹茶，想起“风声雨声读书声”的名联，便会发出会心的微笑；数九严冬，寒意砭骨，围炉夜读或雪夜捧卷，书香入腹，情

暖人心，又能体验到视通万里、思接千载的悠悠遐思。

无论是求学求知还是寻求精神上的愉悦，读书都是我们的一种心灵之旅，是接受自我内心的召唤和灵魂的导引上路，让自己再次起飞得到新生的力量。变换的风景，奇异的遭遇，萍逢的客人……这一切旅途中可能发生的事件，都会在我们读过的书籍中出现，它们强烈地超出了我们已知的范畴，以一种陌生和挑战的姿态，敦促我们警醒，唤起我们好奇。在我们被琐碎磨损的生命里，张扬起绿色的旗帜；在我们刻板疲惫的生活中，注入新鲜的活力。

正因为读书之益，读书之趣，我们才对书籍本身挑剔起来。试想，灵魂之伴侣如何可以等闲视之呢？一本书的好坏，总会有无数人来品评，既有芸芸众者即兴点评，又有专家学者细心解析，然而，书籍最终的裁定者是历史而不是某一种潮流。随着时光的淘汰，留下来的经典之作渐渐走进更多人的视野，留在人们的案头，成为经典之藏。

“典藏”之作正如伴随我们的益友，多闻、博大、精彩而有趣，这样的益友，需要人们用心地品读，细心地筛选，最终把最好的“朋友”留在自己的身边。我们的“典藏”正是帮助读者挑“益友”的一种尝试，希望能把经典的、有价值的或者有趣的书籍放在读者的案头，让它们像朋友一样陪伴每一位读者走上自己的心灵之旅。

当我们打开书本，走进属于自己的心灵世界，自然能够体验那种君临一切的奇特感觉。此时心如止水，宁静安然，恰如室外无言的星月，美文佳句不期而至时，或击案称绝，或吟哦出声，甘之如饴。愿这“典藏”之作能给我们的心灵留下一块绿荫，助大家在自己的漫漫行旅中搭起一座可供休憩的风雨亭，对抗庞大、芜杂、纷繁的外界侵扰。



人性的弱点

戴尔·卡耐基，被誉为美国的“成人教育之父”“20 世纪最伟大的心灵导师和成功学大师”。20 世纪初期，美国经济大萧条，战争和贫困导致人们对美好生活丧失信心。卡耐基在此时开创了一套融为人处世、演讲、推销、智能开发于一体的教育方式，可谓独辟蹊径。接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏军政要员。卡内基的精神和思想，就成了人们走出迷茫和困顿的最有力的支撑，千千万万人从卡耐基的教育中获益匪浅。

《人性的弱点》讲述了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，帮助他们重新找到自己的美好人生。即使在现代社会，卡耐基对人性的洞见，仍然可以指导千百万人改变思想，完善行为，走上成功之路。

目 录

第一篇 人际交往的技巧 001

- 用心喜爱身边人 005
- 聆听比倾诉更贴心 011
- 让他感受到你的重视 017
- 拓宽交际 拓展机会 022
- 不为“证明错误”做事 026
- 言辞是把锋利的刀 031
- 交往中的适度原则 033

第二篇 提升魅力 让自己备受宠爱 037

- 左右逢源的关键 039
- 欲抑先扬 真诚赞美 044
- 学会放低身价 049
- 学会化敌为友 051
- 人人都爱高帽子 054
- 成为话题的启发者 056
- 做优雅谈吐的万人迷 061
- 怎样让麻烦绕路而行 067

第三篇 八面玲珑不是难题 073

- 争论的快感，日后的祸根 077
- 让他人乐意与你合作 079
- 做一个理智的人 084
- 勇于承认自己的错误 089
- 创造奇迹的公式 094
- 万人迷的诀窍 096

第四篇 美好的人生从规划开始 101

拥有人生的目标	105
确立人生的起跑点	109
描绘生命的蓝图	111
改变你一生的决定	114
吾日三省吾身	118
做万事俱备的强者	121
与时俱进的人生目标	125

第五篇 享受工作，正视金钱 129

有工作才有生活	133
工作态度决定一切	138
找到工作与爱好的平衡点	145
适当享乐，不做葛朗台	157
体味节省的乐趣	160
巧妙避开负债陷阱	162
为你的明天而储蓄	165

第六篇 微微一笑 幸福生活 169

生活总偏袒爱笑的你	173
不做杞人忧天的傻子	177
和忧虑开战	182
像只旧袜子一样松弛	194
休息的最佳时机	197

第七篇 开阔眼界，走出孤独的人生 205

演奏自己的乐器	209
顺应生命的节奏	214
多拿自己开开玩笑	217
吃亏即是福	221
不奢求他人 只善待自己	222
走出孤独的人生	226

第八篇 和忧虑说再见

231

压力的源头

233

让忙碌战胜忧虑

236

告别抑郁的良法

241

先改善最坏的事情

244

不要让琐事影响我们的心情

247

接受已经发生的事情

250

好的工作习惯至关重要

255

吃得好不如睡得好

258

第九篇 营造美满家庭 拥有完美人生

261

对婚姻的忠告

263

爱就给他自由

264

解读婚姻的真谛

266

让爱成熟

269

忽略了这些，你就失去了快乐

273

甜言蜜语永不嫌多

274

如何快速自掘婚姻的坟墓

276

携手应对生活的挑战

277

第十篇 经营自己的成功人生

283

最高形式的美

285

学会调适自己

287

厄运的芳香

290

切记前车之鉴

292



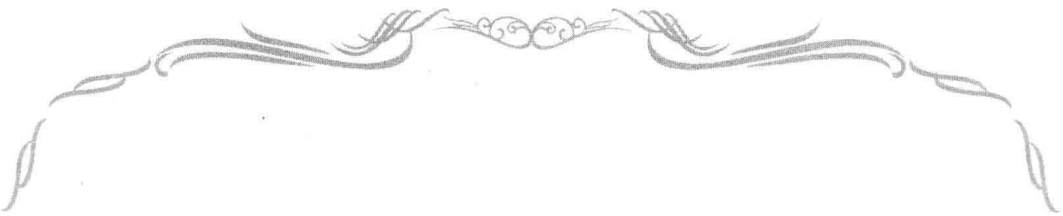
人性的弱点 第一篇

人际交往的技巧

爱因斯坦说：“有了朋友，生命才显示出它全部的价值、智慧、友爱，这是照亮我们黑夜的唯一的亮光。”达尔文说：“谈到名声、荣誉、快乐、财富这些东西，如果同友情相比，它们都是尘土。”一个拥有许多好朋友和良好人际关系的人，才真正算得上是一个富有的人。台湾著名潜能大师陈安之说：“一个人的人脉等于钱脉，人之所以能赚钱是因为他有人脉，成功不是靠自己，成功是靠别人的。”

人际关系是在人们的物质交往与精神交往中发生、发展和建立起来的人与人间的直接的心理关系。人际交往是职业生涯中一个非常重要的课题，特别是对于职业人士来说，良好的人际关系是舒心工作安心生活的必要条件。可以说，人除了睡觉以外的时间几乎都在和别人打交道，而人际关系却是公认最难处理的事情，一辈子与人打交道，一辈子受到人际关系的困扰。

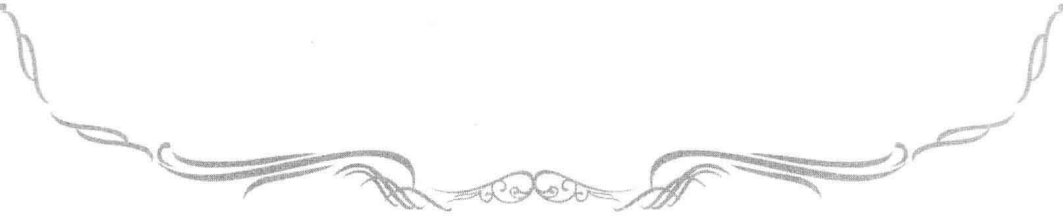
我们不难发现，社会上有些人在人生和事业上难以获得成功，并不是因为他专业能力不强，也不是因为他学历不高和智力不足，而是因为他社交能力差，不会很好地与人相处，因而缺乏社会支持，

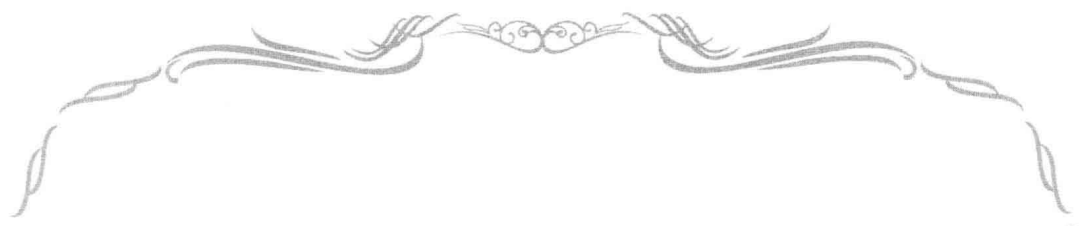


到处碰壁，举步维艰。不仅是事业的成功离不开人际交往和朋友，在我们的生活中同样离不开人际交往和朋友。我们难过时需要他人的安慰，我们遇到困难时需要他人的帮助，我们郁闷时需要向他人倾诉，我们快乐时需要与他人分享，我们孤独时需要与他人共欢。

如果在我们的人生中，结交了一群肝胆相照、智慧而真诚的朋友，那么将会形成一个良好的社会支持系统，他们的智慧将会成为我们的精神养分，他们的能力将会成为我们生命的能量。一个人的能力终究是有限的，这就需要通过人际交往和交友，在人际互动和合作中，把个人知识、专长和经验与众多的他人融合在一起，通过分工协作，形成合力，达到共同发展。人情冷暖，世事无常，多个朋友多条路，多个敌人多堵墙。我们人类有着爱和归属的强烈需求，我们正是在相互交往中寻求着归属、安慰、友情、价值和保护，正是由于这种星罗棋布的人际关系，才使得我们每个人不至于独自面对风云多变的自然界和错综复杂的人世间。

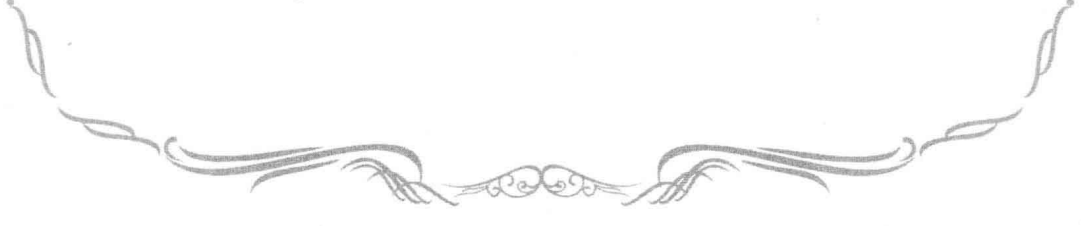
可以说，人正是依靠彼此的互助才得以生存的，无论是生活还是事业，我们都需要他人的理解和支持。马克思有恩格斯的理解和支持，列宁有斯大林等的理解和支持，毛泽东有周恩来、朱德等的理解和支持，他们是战友、同志，更是肝胆相照的朋友。即便是流





落到荒岛上的鲁滨逊，也有一个叫“星期五”的亲密伙伴，更何况是身处竞争日益激烈，社会关系纷繁复杂的现代社会中的我们这些凡人！为了我们的生活更加快乐、美好，为了我们的事业更加成功、出色，为了我们的社会更加和谐、富有生机，我应当学会并善于人际交往和处友。

如今市面上的人际交往类书籍比比皆是，来到书店，远远望去满满的架子上太多诸如人际交往、厚黑学、社交大全等书可真正被我们吸收运用的又有多少？笔者也是茫茫人海中最渺小的一员，每天周旋于各色社会身份中，忙得不可开交，也总有朋友向我吐苦水：今天在哪里受了哪些鸟人的气，大家互相嬉笑怒骂一番，不免又要回到交际圈中。因此，交往技能已经成为当今社会最重要的生存能力，具备基本的人际交往技能，是一个人懂得生活的标志。若真能掌握一些基本技巧，也自然会省心省力许多。



用心喜爱身边人

每个人都奢望友谊，希望被喜爱。然而在此之前，我们必须先认清“施比受更有福”，然后把这种认知用实际行动表现出来。我们不能只是把金子藏在内心，黄金必须使用才能显示其价值，像《圣经》所说的：“凭着他们的果子，就可认出他们来。”

我常听到许多人跟我抱怨，“我性情过于羞怯，很难引起别人注意”，“没有人真心想听我说话”，或是“别人并不想认识我”等。

不错，别人为什么要喜欢你呢？在这世界上别人并没有义务非要喜欢你或我，或任何一个人。有什么理由让别人会特别关注你？除非我们具有他们所要的特质。玛丽安·安德逊曾经很生动地描述她早期的生活——她那时事业失败，很不得志，几乎就要放弃歌唱生涯。后来，凭借祷告和心灵的追求，她才逐渐恢复勇气和信心，下决心继续为自己的事业奋斗下去。有一天她兴致勃勃地对母亲说道：“我要再唱下去！我要每个人都喜欢我！我要继续追求完美！”

她的母亲回答道：“很好啊！这是很好的志向——但是，要知道，我们的主耶稣以完美的形象到这世界上来，却还是有人不喜欢他。人在成就伟业之前，必须先学会谦卑。”玛丽安听了深受感动，因此决心在音乐造诣上“力求”完美，而不是“想要”完美。“谦卑先于伟大”，这是母亲给她的最好赠言。

名作家荷马·克洛维是我的好朋友，他十分懂得交友之道。凡是碰到他的人，无论是清道夫、百万富翁抑或是妇孺老幼都会在与他相处一刻钟之内便对他产生好感。为什么呢？他既不年轻，又不英俊，更不是百万富翁，他有什么魅力

可以吸引人呢？很简单，因为他一点也不矫揉造作，并且能让别人感觉到他真心地喜欢、关心他们。小孩会爬到他的膝上，朋友家的仆人会特别用心为他准备餐点。如若有人宣布：“今晚荷马·克洛维会到这里来！”则当天的宴会一定没有人缺席。除朋友间深厚的感情之外，荷马·克洛维的家人也都十分敬爱他。他的妻子、女儿，还有好几个孙儿女，全都对他称赞不已。

究竟这位作家是如何赢得这种幸福的呢？说来也很简单，就是待人诚恳、真心喜爱身边的人，仅此而已。对他来说，对方是什么人，或做什么事，他都不会在意。只要是身为一个人，对他便意义重大，值得付出关爱。每次他遇见陌生人，都能很快的与他们像老朋友一样交谈起来，当然并不是只谈自己的事，而是尽量谈对方的事。他借由问问题，可以知道对方是从哪里来，做什么事，有没有什么家人等等。他也绝不会唠叨个不停，只是向对方表示自己的兴趣和关心，借以建立起友谊。

这种方法，连最爱嘲笑人生的阴郁之人，都会像阳光下的花朵一样吐露芬芳。正像约瑟夫·格鲁大使所说的：“外交的秘诀仅在五个字：我要喜欢你。”

得到友谊的最佳方法，是必须注重给予，而不是靠一时的吸引或哄骗。所谓赢取友谊的能力，并不是指勾肩搭背、与人攀谈、动作滑稽或讲些逗趣的笑话等。那应该指的是一种心境、一种处世的态度或是一种愿意把自己的爱、兴趣、注意力及服务精神奉献给他人的心愿。

一个有经验的推销员必须懂得自己能否成功推销产品的担心会给心理造成障碍，那么就必定会影响他恰当地推销他自己的产品。通用制造公司的董事长哈瑞·布利斯在大学期间靠推销缝纫机为生，他总结说，要想在推销员这个岗位上取得成功，就要忽略自己渴望销售出去的数量，而应该集中心思向客户介绍自己能提供什么样的服务。如果一个人将精力用在为他人好好服务上，就会充满让他人难以抗拒的力量。试问谁会拒绝一个真心想帮你解决问题的人呢？

“我对推销员们说，布利斯先生说，如果他们一天到晚想的都是‘我今天要尽力多帮助一些人’，而不是‘我今天要尽力多卖出一些产品’的话，就会发现接近买主不是那么困难了，然后销售业绩就会出奇地好。能够帮助别人获得快乐、轻松生活的人，才是最高级的推销员。”

打高尔夫球时，常会有人叮嘱我们不要让眼睛离开球；向成年人传授说话技巧时，我们告诫他们要集中注意在他想要传达的信息上。由于担心结果而紧张害怕，这是万万不可取的。

我自己就曾经吃过这方面的苦头。我年轻时是一个害羞的人，天生不擅长在公共场合讲话，要我面对一群听众就好比要一个普通人面对国会调查委员会一样费力。几年前的一次，我准备发表演讲，当时的听众据说相当难缠。我事前与一位好朋友共餐，便不免流露出紧张的情绪。“假如听众不同意我所讲的话，我该怎么办哪？”我神经兮兮地问那位朋友，“假如他们不喜欢我，我要怎么处理呢？”

“没错，”朋友回答道，“他们为什么要喜欢你呢？你能为他们做什么？你认为自己要讲的话很重要吗？”我承认那些东西对我来说，的确意义十分重大。“很好，”她继续说道，“我倒并不觉得听众喜不喜欢你有什么关系。真正重要的是你有没有把你想传达的信息准确无误地传达出去。至于他们喜欢或讨厌你，根本没有什么关系？至少，你已经完成了任务。”

朋友的这番话，彻底改变了我对演讲的看法。现在，每当我准备发表演讲的时候，都会在事前先静心祷告：“神啊，求你帮助我传达出对这些听众有益的信息，让他们有所得，能够心欢喜悦地回家。”这样的祷告对我十分有用，而我也确实希望能对听众有帮助。这样的祷告使我谦卑地体会到自己只不过是传达信息的演讲员，而不是要显示自己的博学或风采。我的目的是要带给听众一些鼓舞性的思想，以期能够对他们的生活有助益。

好莱坞的J. 艾伦·布恩是著名的喜剧片《狗明星“强心”》的主演，他在观察“强心”表演的过程中学到了不少东西，为此他潜心写了一本名为“给‘强心’的信”的畅销书。据布恩先生介绍，这是一只很了不起的狗，总是欣然地执行他的命令，在电影中表演为剧情所需的各种动作。难得的是它这么做，从来不是为了得到报酬，而是出于享受把事情做好而带来的快乐。有好几次，“强心”都是单纯为了自身的乐趣而表演。这正是它能成为电影明星的原因。

布恩先生还谈到他曾面试过的一位跳舞的年轻女孩。她第一次试跳的时候，紧张得像是新娘出嫁，非常害怕自己会失败！于是布恩先生安慰她道：“你不要在乎结果，权当是纯粹为了享受跳舞的乐趣而跳，请为了上帝而舞吧。”很快地，她的心态便发生了彻底的转变。

同理，获得友谊的全部秘诀也在于不要担心结果，不要在意别人最后是否会喜欢我们。现在就着手去做所有能够激发爱和友情的事。在这方面，威廉·奥斯勒爵士的话很值得我们思索，他说：“我们应该做的不是张望缥缈的未来，而是脚踏实地做好眼前的事。”

现实的情形是：当我们还处在做梦年龄的时候，常常梦想着有朝一日能写

出最伟大的小说来。想象着别人是如何欣赏那本书，如何为自己鼓掌喝彩，如何得到那份永恒的荣耀，想象着自己要穿着什么样的衣服，所到之处，别人是如何赞美、追求、不断引用自己讲过的话。我们想了许许多多，就是从来不曾想过可能遭遇到的困苦，不曾想过那些沉闷辛苦的工作，那些在创作过程中所要付出的血汗。我们期盼的都是关于功成名就后的荣耀，而不是如何努力去赢得这份荣耀。

像这种幼年时期的稚气行为，其实是典型的“想要得到友谊的寂寞心灵”这种情感在作祟。这没有错，只是，我们把次序弄混了——我们常希望别人主动来喜欢我们，却不曾想到要如何才能让人喜欢。

如果我们想要获得友谊的话，我们还必须懂得承认自己的一切。承认是一种积极的做法，如果是积极的做法，承认，就是找出对方的长处和优点，而不仅仅是只停留在接受忍耐对方的缺点和短处上。事实上，所有人都喜欢沐浴在承认的温馨氛围当中。从这里也可发挥它的特性。下面有一个小故事，有一次，一位父亲带着自认为是无可救药的孩子去拜访一位心理学家。那个孩子已经被他人严重灌输了自己没有用的观念，在他的潜意识里，也觉得自己是一个一无是处的，生活对于他来说，没有任何的意义。在刚开始的时候，他一句话也不说，无论这位心理学家如何询问以及启发，他始终绝口不提。心理学家一时之间也真是无从着手。后来心理学家从他父亲所介绍的情况和他所说的话里找到了医治这个孩子的线索。他的父亲坚持着说：“这个孩子真是一点长处也没有啊，我看他是没指望，无可救药了，我真的很担心，他将来可怎么办啊，要一直这样一无是处下去吗？我真的是这么担心啊！”心理学家开始应用承认的方法来医治这个孩子，这个心理学家试着找出他的长处和优点，要知道，一个孩子是不可能没有任何长处和优点的。经过了解，他知道了这个孩子十分喜欢雕刻东西，甚至可以说在这方面具有聪颖的天赋，还颇有高手的意味，是难得一见的人才。他家里的家具也被他刻伤，到处都是他弄的刀痕，因为这件事，他经常受到父母的惩罚。于是，这个心理学家买了一套雕刻工具送给他，还送他一块上等的木料，然后教给他正确的雕刻的方法，不断地鼓励他说：“孩子，你是我所认识的人当中，最会雕刻的一位，你是非常有天赋的，我相信，在不久的将来，你一定会了解到这些，你的父母和其他人也会知道你的价值，你一定要坚持雕刻，一定不要放弃自己，你是最棒的。”从这以后，心理学家和这个孩子接触得日渐频繁起来。在接触的过程中，心理学家慢慢地找出其他事情来承