

卡耐基经典全集

WEAKNESS OF THE HUMAN NATURE

卡耐基从上世纪初就开始讲授他的成人训练课程，开创了美国的成人教育运动。



人性的弱点 全集 经典版

成功很简单，
因为有卡耐基这位大师在指引你，
点亮你生活与事业的两盏灯。

随书赠送
光盘

欧阳云飞◎编著

卡耐基的成功哲学与处世技巧对当代的年轻人来说，仍然有很高的学习价值。

卡耐基所创办的训练班为美国乃至世界培养了无数的优秀人才。

从卡耐基的训练班中，涌现了无数的英才。

有明星巨商，军政要员，内阁大臣，

甚至还有几个美国的总统，他的影响遍及全球。

中国物资出版社

人性的弱点全集

欧阳云飞 编著



中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点全集 / 欧阳云飞编著. —北京: 中国物资出版社, 2005. 2

ISBN 7-5047-2318-5

I. 人… II. 欧… III. 成功心理学 IV. B848. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 005613 号

责任编辑 齐 岩

责任印制 衣 薇

责任校对 钱 瑛

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010)68589540 邮编: 100834

全国新华书店经销

北京振兴源印务有限公司印刷

开本: 787×1092mm 1/16 印张: 29 字数: 400 千字

2005 年 5 月第 1 版 2005 年 5 月第 1 次印刷

书号: ISBN 7-5047-2318-5/B·0048

印数: 0001 — 5000 册

定价: 42.00 元(赠光盘一张)

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

目 录

1 智性文本 / 1

- 听筒是尊重之源 / 2
- 巧用说服的技巧 / 6
- 作为引擎的挑战 / 13
- 让别人自己说服自己 / 15
- 最佳外力 / 22
- 不留怨恨地批评 / 25
- 疑问句的妙用 / 27
- 坐在别人的窗口 / 29
- 肯定的乐趣 / 31
- 别再嘴上争高低 / 33
- 别给错误充气 / 37
- 生活也是戏剧 / 38

2 心性文本 / 41

- 猫和旧袜子 / 42
- 享受的本质 / 49
- 从黑暗中拯救自己 / 64
- 谁能比我烦 / 67
- 草木皆兵是骗自己 / 68

目 录

最苦的工作 / 70

答案惊现 / 71

3 平衡文本 / 73

报复是痛苦的叠加 / 74

柠檬式生存 / 79

革命在身体中蔓延 / 84

庸庸碌碌者,自灭岁月 / 94

你才是无价之宝 / 98

让批评被风吹走 / 102

没人喜欢踹死狗 / 105

4 精神文本 / 108

强即自制 / 109

做原汁原味的人 / 111

自信能打开任何锁 / 116

伟大的正直 / 125

苦难孕育最美的花 / 126

目 录

- 敢想才敢做 / 131
- 在梦想中跋涉 / 139
- 平和的维度 / 143
- 让潜能的岩浆喷涌 / 148
- 把忍耐进行到底 / 151
- 贫穷的积极意义 / 157

5 交往文本 / 161

- 没错,你错了 / 162
- 蜂蜜和胆汁 / 166
- 别人的名字 / 169
- 文明的被窝 / 173
- 兴趣的三次方 / 174
- 信任之水何处来 / 176
- 你的第一次 / 180
- 爱是最好的“武器” / 182
- 用心的眼睛看人 / 190

目 录

6 沟通文本 / 198

让朋友成为手足 / 199

嘴里有刀子 / 203

同情与谅解 / 212

别人的分量 / 217

7 调适文本 / 220

满足再加上欢乐 / 221

现代人,耸耸肩 / 227

没有你们,地球照样转 / 233

说出来就好了 / 239

不用知恩图报 / 243

该出手时就出手 / 247

马上就开始吧 / 251

你是傻瓜,这是开始 / 254

目 录

8 财务文本 / 256

- 财富来自克制 / 257
- 烦恼的大半来自金钱 / 260
- 警惕债务黑洞 / 267
- 你的决心的转折点 / 270
- 到底什么是节俭 / 275
- 开支低于收入 / 277
- 可以考虑买份人寿保险 / 283

9 家庭文本 / 290

- 真诚地欣赏爱人 / 291
- 妻子们,别唠叨了 / 293
- 夫妻就像客人 / 297
- 让家庭变得欢乐 / 299
- 婚姻需要聪明人 / 303
- 批评是婚姻的刀子 / 305
- 家和万事兴 / 306
- 女人需要什么 / 308
- 哪根弦断了 / 310

目 录

- 爱应该是成熟的 / 311
- 少不了爸爸 / 315
- 家是幸福的源泉 / 320

10 成熟文本 / 322

- 你是唯一的 / 323
- 挣脱习惯的枷锁 / 325
- 找到生活中最令自己满意的东西 / 326
- 喜欢你自己 / 327
- 成熟不等于沉重无聊 / 330
- 越顺越从 / 334
- 别贪恋那把椅子 / 338
- 成熟决定于心灵 / 345
- 成熟不是指年龄 / 350

11 解忧文本 / 354

- 忧虑刀刀催人瘦 / 355
- 眼皮底下的今天 / 362
- 让忧虑去见鬼 / 369

目 录

不要因小事而垂头丧气 / 379

别给忧虑留面子 / 381

要改掉你忧虑的习惯 / 387

12 技巧文本 / 392

想办法睡觉 / 393

把自己托付给上帝,然后放松你自己 / 395

四步解决忧虑 / 398

用万金油涂抹忧虑 / 401

良好的习惯 / 406

如何摆脱不幸 / 407

小小档案库 / 429

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

关于卡耐基

关于卡耐基及其自序

那是一个寒冷的冬夜,2500 位男女挤进纽约宾夕法尼亚饭店的舞厅里。在七点半前,这家面积宽敞的舞厅里就已座无虚席,门庭若市,时间到八点钟时,那些情绪热烈的男女们还是往里面挤。

楼厢也挤满了人,迟一步进来的,要找个站立的地方都不容易了。他们忙完一整天的工作后,还要来这里站一个半小时。那是为什么?观赏时装秀?看大明星登台实况演出?

不,都不是。

这些人是被报上一则广告吸引来的。那是他们前天从纽约的太阳报上,看到一则整幅版面的引人注意的广告。

那幅广告上这样刊登出:

增加你的收入,

学习有效力的讲话,

铸就一个领导者的资格。

你也许不信,在这个世界最繁华的都市里,经济萧条,有 20%的人口依赖救济金生活。于是,有 2500 人由于看到那则广告,离开自己家到宾夕法尼亚饭店去。

这则广告不是刊登在普通的小型报纸上,而是登在纽约市最具资格的阳光报上。太阳报的读者,大部分是社会的上层收入阶级:一般高级职员、主管和企业家,他们的月收入从两千元到五万元不等。

这些男女们,是来听一个最实用、最新颖的、有效果力的以及可以教给你

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

人性的弱点全集

事业上影响他人的方法的学理演讲——由“戴尔·卡耐基有效果力的讲话”及人类关系讲习会主办。

那 2500 位工商界男女,为什么来参加这项演讲研究会?

是由于社会不景气,而产生的求知欲?

显然不是的,此类研究会的课程,在纽约市每一季对满厅人士的演讲,已经有 24 年了。

在那期间,有 15000 名以上的商人和专业者受过戴尔·卡耐基的训练。甚至于那些规模宏大,老式守旧的,不轻易听信别人的机构,像西屋电器公司、马克意尔出版公司、白罗克联合煤气公司、白罗克商会、美国电气工程师协会和纽约电话公司等,也在自己机构里,为了他们普通职员和高级职员的便利,而举办了此类训练研究会。

这些人离开小学、中学、学院,已经 10 或 20 年了,再来接受这项训练,这是对我们教育制度上惊人欠缺的一项明显发现。

他们要研究、学习些什么?这是一个重要的问题,为了要找出这个答案,芝加哥大学、美国成人教育协会和联合青年会学校,曾经费了两年时间,付出 25000 元的代价,作了一次调查。

那个调查显示出,成人们所最注意的是健康,其次是想知道更多些人与人之间关系发展上的技术,他们要学习与人际交往和影响他人的技术。他们不希望成为一个演说家,也不要听那些离了谱的心理学,他们希望听到立即可以在事务上、社交上、家庭中,所能应用的建议。

所以,那就是成人们所要研究学习的,是不是?

是的,那负责调查的说:很对,如果那就是他们所需要的,我们就把这些提供给他们。

可是向各处寻找这类学识的教本,他们发现从来没有人写过这类书,那是帮助人解决人类关系中日常问题的书。

这该是个谜了,从悠久的历史文化到现在,关于希腊和拉丁以及高等数学的渊深著作极多,而这类学科是眼前并不受一般成人所欢迎的。可是关于一般求知若渴者所重视的一类书,却完全没有。

这就告诉了我们,为什么有 2500 人,在寒冷的夜晚,为了那则广告,迫切地挤进宾夕法尼亚饭店的大舞厅去。很明显的,这里,终于有了他们寻求很久的东西。

从前在学校时,他们看过很多的书,相信拥有从书本上得来的学识,可以解决一切问题。

可是在事业中挣扎数年,受过困难和历经挫折后,他们感到深深地失望

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

了！他们发现有些建立起重大事业的成功人物所具有的知识，并非是在过去课本上所学到的。那些成功的人，善于谈吐讲话，能运转或是影响他人的思想。他们不久发现了，如果希望戴上船长的帽子，驾驶着一艘事业的船，人格和说话的能力，要比勤读拉丁文动词，和接受哈佛文凭更重要。

纽约太阳报广告上指出，参加那次宾夕法尼亚饭店的集会，会感到极有意义，而事实上也确实如此。18个曾经学过这门课程的人，被请到扩音机前，其中15个人，给他75秒钟的时间，说出他们经过的情形！只有75秒钟的演讲时间，接着是“砰”的一声击槌响，主席就大声说：时间到了，下一位！

这件事进行之迅速，就像一群水牛奔过一块平原，而观众站立一个半小时，就观赏这样的表演。扩音机前演讲的人，包括了美国商业界的整个一个侧面。其中有连锁商店高级职员、面包商、商业公会会长、银行家、卡车推销员，化学品推销员、保险商、造砖公会秘书、会计师、牙科医生、建筑师、威士忌酒推销员、基督教科学施行人、药剂师——他是从印第安纳保力司斯，来纽约专修这课程的律师——他是从哈佛纳，来为自己那重要的三分钟演讲的。

第一位演讲员叫奥海亚，生长在爱尔兰，只读过四年书，飘泊到美国，从事机械方面的工作，后来换了职业。

在他40岁的时候，家里人口渐渐增多，需要较多的钱来维持生活，所以他改行尝试售卖卡车。奥海亚有自卑的病态心理，照他所说，他要去一家办公室前，要在外面来回徘徊很久，然后鼓起极大的勇气，才敢推门进去。他做这项推销员工作，已感到乏味灰心，正要回到机械工厂，做他原来的工作时，有一天他接到一封信，请他到卡耐基有效果力的讲话课程的研究会去。

奥海亚不愿意参加这个研究会，他怕与那些大学程度的人交往时，会使他坐立不安。

可是奥海亚的妻子坚持要他去！她说：也许对你会有点益处，上帝知道你这些。奥海亚听妻子这样说后，就来到集会的地点，他对自己尚未有充分的勇气和自信心走进里面，就在人行道上站立了五分钟。

开始几次，他尝试演讲的时候，害怕得昏昏沉沉的，可是过了几个星期后，他已消除了对听众的害怕心理，而且也喜欢这样演讲了，听众越多，越感到兴奋！就这样开始后，奥海亚消除了对自己的自卑，消除了对顾客的恐惧，每月的收入骤然增加，现在他已是纽约市一位明星推销员了。

那天晚上，奥海亚来到宾夕法尼亚饭店，在2500人面前，极愉快地说出他成功的故事。所有听众，感受到他的愉快，一阵阵的大笑起来。眼前的奥海亚，就算有一位专业演说家，也无法和他相比了。

接下来的演讲员梅雅，是一位头发苍白的银行家，也是一位拥有11个孩子

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

的父亲。

他第一次在卡耐基研究会讲习班演讲时,发现自己脑筋无法运用,而说不出半句话来。他的经过生动地证明了一个口才好、会说话的人,如何有成为领袖的可能。

梅雅在华尔街工作,他居住在新泽西州克里夫顿已经有 25 年了,在那一期间,他很少参加活动,所认识的人大概只有 500 个左右。

他参加卡耐基的课程研究会后,有一次他接到税捐表。帐单上的数目不合理,这使他非常愤怒。如果按照梅雅以往的性格来讲,他会坐在家里生着闷气,或者向附近邻居提出税单的事,发发牢骚。可是这次梅雅和过去就不一样了,他戴起帽子,来到镇上活动的集会场所,指出税单上的不合理,发泄他心头的愤怒与不平。

那次梅雅在愤怒中说出这些话的结果,是克里夫顿镇上的人都力劝他去竞选镇上参议的位置。他接受了镇民的建议,几星期内到各处公共活动的集会场所演讲中指出政府当局的奢侈、浪费。

参议的候选人有 96 个,开票时,梅雅的票数居然是第一名,就在这一天的时间里,梅雅在这四万人口的镇上,成了一位名人。他的演讲结果,使他在这几个星期所得到的朋友,比他过去 25 年中所得到的朋友要多上 80 倍。

第三位上台讲话的人,是一位规模很大的全国食品制造公会的会长,他向 2500 个人,说出当初是如何在董事会中站起来说话的。

他来卡耐基演讲研究会讲习班后,发生了两件惊人的事情,他不久被选为公会的会长。他坐在这一席位上,需要在全国各集会中演讲,演讲中的摘要,由美联社发布,刊登在全国各报纸和商业刊物上。

他学习演讲后的两年中,为他的公司和出品产物的免费宣传,要比过去耗费 25 万元的广告费效果还大。这个人自己承认,他过去打电话到曼哈顿地区,邀请那些商业界重要人士吃午饭时,他会感到心悸和不安。可是,自从他自己到各地去演讲后,现在这些人主动打电话给他,邀他吃饭,他们会感到占用了他的时间,向他道歉。

演讲口才的能力,是一个人成名成功的捷径,能引起别人格外的关注。说话受人欢迎的人,能获得意想不到的功绩和效果,那是出乎于他真正所有的才学之外的。

现在成人教育运动遍及全国,在这项运动中,拥有最可观力量的就是本书作者戴尔·卡耐基。他曾经听过或是批评过的演讲比任何人都多。漫画家力波黎在一幅漫画上指出,卡耐基曾批评过 15 万场的演讲。如果这个数目还没有给人留下一个印象,现在把这个数目作另外一个解释,那就是从哥伦布发现美洲

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

到今天,几乎每天就有一次演讲。再作一个比喻,如果所有在卡耐基眼前说过话的人,每人只有三分钟的时间,一个接一个在他面前出现,要用整整一年的时间,而且日夜不停地去听,才能把他们的话听完。

卡耐基自己的事业充满了尖锐和相对的情形,那是一个惊人的例子,且证明了一个人在充满了创造的意识 and 炽烈的热忱时,能成就些什么事!

卡耐基生长在米苏里,一个距离铁路十里远的乡间。他在12岁以前,没有见过一辆电车,而今46岁的他,对各地的情形都非常熟悉,从香港到哈摩费斯特。有一次,他几乎到达了北极。

这个米苏里孩子,从前捡杨梅、割野草,每小时赚五分钱,可是现在组织研究会、讲习班,训练大公司高级职员表达自己的见解,代价是每分钟一元。

这个从前一度在南达柯脱西部赶牛的牧童,后来他到英国,在威尔士亲王赞助下,举行他的演讲。

年轻时候的卡耐基为了受教育而奋斗,在米苏里西北部的老农场上,命运总是不佳,颠沛流离,船具被冲走、船身撞坏,一年又一年的河水暴涨,淹没了玉蜀黍,冲走了稻谷。豢养的肥猪遭到瘟疫袭击而死,牛骡的市场极度的低落,而银行以削去他们家抵押品的取赎权来恐吓他。

卡耐基感到一切都很失望,病倒下来,家人不得已就把家里的田产出卖了,另外在米苏里华伦斯州立师范学校附近,购置了一个农场。当时以一块钱的价格,可以在镇上获得食宿,可是年轻的卡耐基没有这份力量。所以他住在乡间,每天骑马去学校,经过三里长的路程。他在家里挤牛奶、伐木、喂猪,在煤油灯的光亮下,研究拉丁文,直到眼睛模糊,才垂下头休息。

有时卡耐基要在子夜以后才入睡,可是他把闹钟拨到第二天凌晨三点。他父亲饲养一种品种优良的猪,在寒冷的冬夜,小猪抗不住寒流,就会有冻死的危险。而把小猪放在篮子里,再用麻袋盖上,放在厨房炉灶的后面就可以挡住严寒。这些小猪要在凌晨三点左右吃下热的食物。卡耐基听到闹钟声响,立即从被窝里起来,把篮子里的小猪带到他们母亲那里,等他们吃过以后,再把他们带到厨房炉灶边温暖的地方。

州立师范学校有600名左右的学生,他没有钱住在镇上,所以只能每天骑马来回乡间。他衣衫太紧,裤子太短,这些都是使他感到羞耻的地方。卡耐基生活这样的环境下,有了一种自卑的心理,同时也想着如何寻求成名的快捷方法。他发现学校里有些人享有权力和声望,他们是足球、棒球队的队员和辩论、演讲比赛的优胜者。

卡耐基知道自己没有运动的才能,便决意要在演讲比赛上做一个优胜者。他费了几个月的时间准备演讲比赛。他在马鞍上疾驰往来学校时练习,在挤牛

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

人性的弱点全集

奶的时候练习。他爬上谷仓,大声地演讲,讲题是《制止日本移民的必要》。他在谷仓大声地练习演讲,把一群鸽子都惊散了。

卡耐基虽然竭力地准备,可还是失败了,他几乎失去勇气而自杀!可是后来他转变了,他开始获得胜利,不是一次,而是学校里的每次演讲比赛。

别的学生请他指导、训练,他们也获得了胜利!

卡耐基从学校毕业后,开始向尼白雷斯加西部和华敏东部的沙山中的农牧者,推荐他的函授课程。

卡耐基付出了无限的精力、热忱,可是并没有任何的进展。他失望至极,中午回来尼白雷斯加的一家旅馆,横卧床上,失声痛哭。他迫切的希望回学校,摆脱这种生活的苦难,可是他不能。他决意到奥玛哈,去找其它的工作,可是身上没有买车票的钱,不得已只有搭乘货车,以路上饲喂两车野马的工作,作为车费。

卡耐基到了奥玛哈南部,找到了一项工作,替一家亚马公司兜售咸肉、肥皂和脂油。他负责的地区是在达柯脱的西南部,那是在印第安人村落之间的畜牧地。卡耐基在这地区工作,他搭乘货车、长途马车,或是骑着马往返。夜晚在简陋的小旅馆中留宿,每间套房只用一块布隔着。

他开始研究推销的书籍,有时骑着野性的小马,和当地土人玩扑克牌,也学习如何收帐。当一个从内地来的店主,不能付咸肉,或是火腿的货款时,卡耐基从他橱里取出一打鞋子,卖给铁路员工,然后将货款缴送亚马公司。

他经常搭乘货车,要行上差不多一百里的路程,当车子停下卸货的时候,他会赶去市镇,去见三四个商人,得到他们的订货。当火车汽笛声响起时,他又急匆匆从市镇赶回来。待他跳上火车时,车身已在启动了。

卡耐基在工作的两年中,有极令人满意的表现,亚马公司要晋升他的职位,可是他辞职了。卡耐基辞职后赴纽约,在美国戏剧艺术学院搞研究,接着又周游全国各地,而且还在舞台剧中有过演出。可是卡耐基有自知之明,他知道自己无法在戏剧方面发展,于是他又回到推销工作岗位上,替一家展克特汽车公司推销卡车。

卡耐基对机械一无所知,他也不愿意去研究,这一段时间,他情绪非常不愉快,每天勉强自己去工作。他希望有自己的时间,写他在学院时候想要写的那类书。卡耐基又辞职了,他要把自己的时间放在写作上,他要去夜校教书,以此来维持生活。

他虽然作了决定,可是教些什么呢?卡耐基回想自己在大学里的成绩,同时加以估算,发现他所受的演讲术训练,给了他自信、勇敢、镇静,同时在事务上应付人的能力,比他在大学里其它课程所供给他的还多。于是他劝说纽约青

REN XING DE RUO DIAN QUAN JI

年会学校给他一个机会,让他替社会各界人士开设一门演讲术的讲习班。

什么?让生意人成为一个演说家?那是荒谬、可笑的!他们知道,并且曾尝试过这类课程。可是始终没成功过。

当他们拒绝支付卡耐基每个晚上两块钱的酬劳时,卡耐基愿意以佣金的方式来教授他们课程。如果照这样计算,那三年内他们按照佣金制度支付他的,是每个晚上30元,而不是两元。

卡耐基的研究会讲习班渐渐发展起来了!别处的青年会和其它城市的人也知道这件事,于是卡耐基就成了一位光荣的游行讲师。他往返于纽约、费城、白地玛等地,后来又去了伦敦、巴黎。接着他写了一部书,叫做《演讲术及如何影响商界人士》。卡耐基的这部书,现在是有所有青年会、美国银行公会和全国信用协会的正式教本。

现在每季去卡耐基那里接受演讲术训练的人,要比纽约市里的22所学院以及大学所附设的演讲术课程的学生更多。

卡耐基认为任何一个人,在情绪激动的时候,都能说出话来。他说,如果在街上将一个最软弱无知的人一拳击倒,这人马上会站起来说话,显出口才、炽热且有所强调。那人讲话时的神情,几乎可以与大演说家威利姆相比。卡耐基作这样的解释:任何一个人,如果有充分的自信,而心中又孕育着一股热切的意念,都能在群众前作动听的演讲。

他说,培养自信的方法,就是做你所怕的事,去获得一次成功经验的记录。所以卡耐基每天上课时,都强迫每一个学生说话。台下的听众都具有同情心,因为他们都同病相怜,有同样的经历。不断的训练使他们增强了勇气、自信和热心,且自然地转移到他们私人的谈话中。

卡耐基可以告诉你,这些年来他维持生活不是靠教授演讲术的收入,那也是偶然而已。他主要的工作是帮助人们如何克服他们的恐惧,而开展说话的勇气。

卡耐基起初只是设立一项演讲术的课程,可是去他那里的学生,都是社会工商界人士,其中有很多人已经30年没有见过教室的样子了。大部分去他那里的人,学费都是分期付款的,他们希望很快获得效果,而能在第二天业务接洽上或是团体谈话上,就产生效果,所以他们希望迅速、实用。

因此,卡耐基就发展出一种特殊的训练方式,那是一种演讲术、推销法、人与人之间的关系和实用心理学的惊人组合。

他所设立的讲习班,不受刻板的规则所拘束,非常真实而有趣。卡耐基教的课程结束时,班里的学生自己组织起一个俱乐部,每隔一星期集会一次。费