

人性的弱点

全集

HUMAN'S WEAKNESS

[美] 戴尔·卡耐基 / 著
翟文明 / 编译

畅销全球、令亿万读者终生受益的励志经典 人类出版史上继《圣经》之后的第二大畅销书

 万卷出版公司

© 戴尔·卡耐基 2008

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点全集 / [美] 戴尔·卡耐基著, 翟文明编译. —沈阳:
万卷出版公司, 2007.8

ISBN 978-7-80759-005-7

I . 人… II . ①戴…②翟… III . 成功心理学—通俗读物
IV . B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 119994 号

出版发行: 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: 辽宁美术印刷厂

经销者: 全国新华书店

幅面尺寸: 170mm × 240mm

字数: 420 千字

印 张: 29.25

出版时间: 2008 年 3 月第 1 版

印刷时间: 2008 年 3 月第 1 次印刷

作 者: [美] 戴尔·卡耐基

责任编辑: 丁建新

文字编辑: 陈荣赋

美术编辑: 吴秀侠

装帧设计: 施凌云

ISBN 978-7-80759-005-7

定 价: 39.80 元

联系电话: 024-23284442

邮购热线: 024-23284454

传 真: 024-23284448

E-mail: vpc@mail.lnpgc.com.cn

网 址: <http://www.chinavpc.com>

序一：我为什么要写此书

在过去的35年中，美国出版社曾印刷过20多万种书籍，大多数是极枯燥、无味和沉闷的，许多是亏了本的。一位世界上最大的书局的经理最近对我承认说，他的公司有75年的出版经验了，但还是每出版8种书就有7种书是亏本的。

那么为什么我还要冒险写作此书呢？在我写好之后，你为什么还要费事去读呢？这些问题都很有道理，但读完下文你便一目了然了。

1912年起，我在纽约为职业成人讲授教育课程。最初，我只开设了演讲术课程——用实际的经验训练成人在商业面洽以及团体中能站着思想，更加清楚、有效、镇定地发表自己的思想。

经过几个季节的培训，我渐渐觉得，这些成人虽然急需说话的训练，但他们更迫切需要在日常事务及人际交往方面得到更好的训练。我自己也深切需要这种训练。应付人恐怕是你所遇到的最大问题了，如果你是一位商人，更是如此。是的，即使你是一位会计师、家庭主妇、建筑师或工程师也是如此。数年前在卡耐基基金会的资助下所作的调查研究表明——这一结果后来又由卡耐基技术研究院另外的一项研究所证实——在技术工作方面的工程中，一个人事业的成功，约有85%决定于人类工程——即人格和领导他人的能力。

数年前，我每季在费城工程师协会举办课程，同时也在美国电机工程协会分会开班。1500位以上的工程师参加过我举办的讲习班。我由多年的观察和经验发觉，在工程中获得最高酬劳的人，往往不是懂得工程学知识最多的人。

我们可以付出每周25美元到50美元的代价，雇用工程、会计、建筑或其他专业的技术人才，市场上永远不缺少此类人。但是除了技术、知识之外，再加上能发表自我见解的能力、担任领袖的能力、激发他人的能力，那么他的收入，就自然很高了。

约翰·洛克菲勒在他事业鼎盛的时候，曾经向白罗雪这样说过：应付人的能力，也是一种可以购买的商品，就像糖和咖啡一样。他又这样说：我愿意对那种能力付出酬劳，它的代价要比世界上任何东西都高。

芝加哥大学和青年会联合学校曾举行一次调查，肯定成人究竟要研究些什么！

那笔研究费用是25000美元，同时花了两年的时间，调查的最后部分，是在梅立顿康耐铁克举行的。那地方被人认为是典型的美国市镇，梅立顿镇

上的每一个成年人都作为访问对象，同时请他们回答 156 个问题。

这些问题就像你的职业或专业是什么？你的教育程度如何？你的志愿是什么？你需要解决的问题是哪些？你如何利用空闲的时间？你的收入是多少？你的嗜好是什么？你最喜欢的学科是什么？调查人员所提出的是这一类问题。

调查后的结果显示健康是一般人最注意的，至于第二种兴趣，那是如何了解别人，如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使他人同意你的想法。

举办这项调查的委员会，决定替梅立顿的成人举办一个包含这些内容的课程。他们努力寻求有关这种主题的实用书籍，可是无法找到。最后，他们去见一位世界著名的权威成人教育家，问他是否有满足这些成年人需要的书。那位教育家回答：我虽然知道那些成人需要些什么，可是他们所需要的这类书，却从未有人写过。

根据我的经验，我知道他的话是对的，我自己也已经费了很多年的时间，在寻求一本实用有效果的、关于人与人之间关系的书籍。

由于很多人希望有这样的书，我才尝试写了一本，那是为我讲习班所写的，希望你也会喜欢它。

当然，我们这里所定的规则不只是一种理论或揣测。它们颇有奇效，听起来似乎让人不足以为信，但我确实亲自听到或看见过这些原则改变了许多人的生活与事业。

◆ 一位手下有 340 个雇员的老板加入了这一训练课程。多年来，他曾没有限制或顾虑地指使、批评或指责雇员。他不会从自己的口中发出仁慈的称道与鼓励。在研究本书的原则之后，这位老板完全改变了他的人生观。他的厂里也充满了一种从未有过的忠诚、热忱与合作精神，340 个仇敌变成了 340 个朋友。

◆ 无数推销员因为运用了这些原则，他们的销售业绩直线上升。许多人已经开了新户头——他们以前无法奢求的户头。高级职员得到了更大的职权、加多的薪俸。一位高级职员每年薪水增加 5000 美元，因为他实行了这些规则。

◆ 屡次参加课程训练的妻子们说，自从她们的丈夫受了这种训练后，自己的家庭比以前更加快乐了。

◆ 男人们常对他们所得的结果感到惊异，全像幻术似的。有时候，他们迫不及待地打电话到我家中来，因为他们不能等待 48 小时之后，在正常上课的时间报告他们的成就。

本书的惟一目的就是帮助你发现、发展和利用自己的那些潜伏未用的资才。

序二：如何更好利用本书的建议

如果你想从本书得到最大的益处，有一个必不可少的条件，一个比任何规则或技巧更重要的基本条件。除非你拥有这种基本的必须条件，否则，1000个技巧也没有多少用处。如果你真有这种成功的主要天赋的话，你可以创造奇迹，而不需要读那些从本书中得益最多的建议。

这种神奇的条件是什么？那就是一种深刻驱使自己学习的欲望，一个增加你的人际交往能力的强烈愿望。

你如何能实现这样的一种渴望呢？

常常提醒你自己这些原则对你如何重要。

请为你自己想一想，能自如地运用这些原则后，在你追求更丰富的社会与经济的报酬上能如何地帮助你。一而再，再而三地对你自己说：“我的受人欢迎，我的快乐，我的收入，大部分都在我的人际交往技巧上。”

◆ 在你阅读的时候，常常停下来，想想你读的是什么，问你自己什么时候，什么事情，你能如何应用那种建议。这样的阅读，比“狗追兔子只顾向前跑”的方法，对你的帮助大得多。

◆ 阅读时手拿一支红蜡笔、铅笔或自来水笔，遇到一个你觉得能用的建议，在旁边画一条线。如果是极好的建议，那么在每个句子下面画一条线或画上“×××”。在一本书上做符号或画线，使读书更有趣味，更容易迅速地复习。

◆ 我们的忘事速度真的惊人。

所以，如果你要从本书得到一种真实、持久的益处，不要认为粗略浏览一遍即可。在详细读过以后，你每月应该花费数小时的时间复习它；每天放在你面前书桌上不时翻阅，常常使你自己注意你还有很多可以改进的地方。

不要忘记：只有长久而有力的复习和应用，才能使这些原则的运用成为习惯的、不知不觉的行为，此外没有别的方法。

◆ 萧伯纳曾说过：“如果你教一个人什么事，他永远也学不会。”

萧伯纳是对的。

学习是一种主动过程。

我们因做而学，所以，如果你想自如地运用你在本书中所研究的原则，

你需要做些应用它们的事情，凡遇到机会就采用这些原则。如果不这样，你很快就会把它们忘掉，只有用过的知识才会长久留在你的脑子里。

经常参考这本书，将本书作为人际关系的一个工作手册，无论什么时候，你遇到特殊的问题，如教育一个孩子，让妻子赞同你的观点，或满足一个愤怒的顾客。

◆ 让家人帮助监督你，每次遇到你违背本书的原则时，你就得向他们缴纳罚金！使运用这些规则成为一个有趣的游戏。注意，也许他们会使你破产，除非你认真履行书中的法则。

◆ 请看看华尔街著名的银行家郝威尔以及富兰克林是如何改正错误的，你何不运用他们的方法检查一下你应用这些原则的状况？这样做至少有两个好处：

第一，你会发现自己开始了一种珍贵而有趣的学习过程。

第二，你会发现自己人际交往、享受人生的能力增强了。

◆ 常写日记。将你成功运用本书原则的过程记录下来。尽量具体，记下人名、日期及结果。一本这样的记录会激励你更加努力，多年后，当你无意中回顾时，你一定会觉得非常有意思，而且非常珍贵！

好，现在就开始进入正题吧！愿你成为人际交往的高手，拥有一个美好、幸福的人生！



目 录



第一章 把握人际交往的关键 1

了解鱼的需求	2
我要喜欢你	8
管住自己的舌头	12
如要采蜜，不可弄翻蜂巢	14
抓住每一个机会	19
扩大交际范围	21
自己制造交往的机会	23
永远不要证明给人看	25
让对方有备受重视的感觉	30
莫与小人较劲	36
无事也登“三宝殿”	39
该告别时就告别	41



第二章 把别人吸引到身边来 43

仪表是你的门面	44
一见面就喊出对方的名字	49
练就一流口才	52
微笑常挂嘴角	54
甜美而有韵律的声音	58
练就关照他人而不造作的功夫	60
谈论他的兴趣所在	62
对别人无限地感兴趣	65
制造戏剧化效果	69



第三章 不露痕迹，改变他人 71

用赞誉作开场白	72
---------------	----

说人之前先说自己	75
不要把意见硬塞给别人	78
“旁敲侧击”更使人信服	82
“高帽子”的妙用	85
保全对方的面子	88
是我错了	91
批评勿忘多鼓励	96



第四章 交谈如何更愉快 99

十之八九，你赢不了争论	100
假如我是他	103
牵着他人的舌头走	107
争取让对方说“是”	110
鼓励对方多说	113
无声胜有声	117
用耳朵来交谈	119
四分之三的人渴望得到的	126
使用建议的方式	131



第五章 做好一生的规划 133

目标是人生的灯塔	134
确立人生的起跑点	137
描绘生命的蓝图	139
改变你一生的决定	141
拥有自己的计划	146
对自己进行“盘点”	150
不断翻新人生计划	152



第六章 与金钱和睦相处 155

金钱的本来意义	156
---------------	-----

不要总是为金钱发愁	160
提升财商	165
节俭意味着明智	169
节俭的别名不叫吝啬	171
减少消费，你也做得到	175
避开负债陷阱	178
为你的明天而储蓄	181



第七章 学会“享受”工作

工作是生活的第一要义	188
树立正确的工作态度	194
没有工作的热忱，就没有生活的出路	198
别让激情之火熄灭	203
比薪水更宝贵的	206
别把工作当苦役	210
从工作中获得快乐	213
六十五岁不退休	218



第八章 写给将为或已为人妻的女子

前面总是有目标	224
你我来自不同的星球	226
做丈夫最忠实的听众	230
成为丈夫身旁的“信徒”	235
不要干预他的工作	238
你可以使他了不起	242
我的生命掌握在你的手里	246
让他喜欢回家	251
携手应对生活的挑战	256



第九章 营造幸福家庭

对婚姻的忠告	260
爱与被爱	262
解读问题婚姻	264
爱情是一串念珠	266
甜言蜜语永不嫌多	268
将批评赶出家门	270
停止致命的唠叨	273
不要试图改造对方	277
让爱成熟	279
经营你的“性”福人生	284
夫妻间也要殷勤有礼	286
爸爸们，请回家	288



第十章 跟忧虑说“再见”

忧虑是健康的大敌	294
已成定局，你所要做的就是接受	300
不停地忙碌也许是最好的选择	306
从改善最坏的情况开始	312
避免落入杞人忧天的状况	316
莫把忧虑深藏心中	323
与忧虑比耐力	327
不因小事垂头丧气	329
养成良好的工作习惯	333



第十一章 保持充沛的精力

把握休息的时机	338
像只旧袜子一样松弛	342
压力源于何处	346
高质量的睡眠	349
对抑郁负责	351

精神百倍的秘密	354
没你，地球照样转	356



第十二章 踏上轻松快乐之旅 359

演奏你自己的乐器	360
顺应生命的节奏	366
放掉包袱	369
内心的平静	373
拿自己开开玩笑	375
拿开捂住眼睛的双手	380
因为你快乐，所以我快乐	382
凡事往好的一面去想	384
学会从损失中获得	388
不要期望他人的感恩	392
报复只会伤害自己	396
走出孤独的人生	400



第十三章 成就完美与和谐 405

最高形式的美	406
学会调适自己	408
善于比较	410
将逆境变成一种祝福	413
厄运的芳香	415
不要重复老路	417
走向平静的未来	419
播种美丽、收成幸福	421
和谐的生命乐章	423



第十四章 逐步迈向成功 425

跌倒不算失败	426
--------------	-----

从做愚人开始	428
不行动，只会让事情更糟	431
英雄总是谦卑的	434
对不公正的批评——报之一笑	436
走出失败者的阴影	440
成功并非总是用“赢”来代表	443
剪掉多余的	445
多做阻抗训练	447
磨刀不误砍柴工	449
成熟只寓于追求的过程中	451



第一章

把握人际交往 的关键



成功的人际关系在于你能捕捉对方观点的能力；还有，看一件事须兼顾你和对方的不同角度。

- ◆ 成功的人际关系在于你能捕捉对方观点的能力；还有，看一件事须兼顾你和对方的不同角度。
- ◆ 天底下只有一种方法可以影响他人，那就是提出他们的需要，并让他们知道怎样去获得。
- ◆ 能设身处地为他人着想，了解别人心里想些什么的人，永远不用担心未来。



了解鱼的需求

每年夏天，我都会去梅恩钓鱼。我喜欢吃杨梅和奶油，然而基于某些特殊原因，我发现水里的鱼爱吃水虫。

所以在钓鱼的时候，我就不作其他想法，而专心一致地想着鱼儿们所需要的。

我也可以用杨梅或奶油作钓饵，和一条小虫或一只蚱蜢同时放入水里，然后征询鱼儿的意见——“嘿，你要吃哪一种呢？”

为什么我们不用同样的方法来“钓”一个人呢？

有人问到路易特·乔琪，何以那些战时的领袖们，退休后都不问政事，惟独他还身居要职呢？

他告诉人们说：“如果说我手掌大权有要诀的话，那得归功于我的心里明白，当我钓鱼的时候，必须放对鱼饵。”

我们怎么会扯到这上面来，那是无知的，不近情理的？世上惟一能够影响别人的方法，就是谈论人们所要的，同时告诉他，该如何才能获得。

明天你希望别人为你做些什么，你就得把这件事记住，我们可以这样比喻：如果你不让你的孩子吸烟，你无须训斥他，只要告诉孩子，吸烟不能参加棒球队，或者不能在百码竞赛中夺标。不管你要应付小孩，或是一头小牛、一只猿猴，这都是值得你注意的一件事。

有一次，爱默生和他儿子想使一头小牛进入牛棚，他们就犯了一般人常有的错误，只想到自己所需要的，却没有顾虑到那头小牛的立场……爱默生推，他儿子拉。而那头小牛也跟他们一样，只坚持自己的想法，于是就挺起

它的腿，强硬地拒绝离开那块草地。

这时，旁边的爱尔兰女佣人看到了这种情形，她虽然不会写文章，可是她颇知道牛马牲畜的感受和习性，她马上想到这头小牛所要的是什么。

女佣人把她的拇指放进小牛的嘴里，让小牛吸吮着她的拇指，然后再温和地引它进入牛棚。

从我们来到这个世界上的第一天开始，我们的每一个举动，每一个出发点，都是为了自己，都是为我们的需要而做。

哈雷·欧佛斯托教授，在他一部颇具影响力的书中谈到：“行动是由人类的基本欲望中产生的……对于想要说服别人的人，最好的建议是无论是在商业上、家庭里、学校中、政治上，在别人心念中，激起某种迫切的需要，如果能把这点做成功，那么整个世界都是属于他的，再也不会碰钉子，走上穷途末路了。”

明天当你要向某人劝说，让他去做某件事时，未开口前你不妨先自问：“我怎样使他要做这件事？”

这样可以阻止我们，不要在匆忙之下去面对别人，最后导致多说无益，徒劳而无功。

在纽约银行工作的芭芭拉·安德森，为了儿子身体的缘故，想要迁居到亚利桑那州的凤凰城去。于是，她写信给凤凰城的12家银行。她的信是这么写的：

敬启者：

我在银行界的10多年经验，也许会使你们快速增长中的银行对我感兴趣。

本人曾在纽约的“金融业者信托公司”，担任过许多不同的业务处理工作，现在则是一家分行的经理。我对许多银行工作，诸如：与存款客户的关系、借贷问题或行政管理等，皆能胜任愉快。

今年5月，我将迁居至凤凰城，故极愿意能为你们的银行贡献一己之长。我将在4月3日的那个礼拜到凤凰城去，如能有机会做进一步深谈，看能否对你们银行的目标有所助益，则不胜感谢。

芭芭拉·安德森谨上

你认为安德森太太会得到任何回音吗？11家银行表示愿意面谈。所以，她还可以从中选择待遇较好的一家呢！为什么会这样呢？安德森太太并没有

陈述自己需要什么,只是说明她可以对银行有什么帮助。她把焦点集中在银行的需要,而非自己。

但是仍然有许多销售人员,终其一生不知由顾客的角度去看事情。曾有过这样一个故事:几年前,我住在纽约一处名叫“森林山庄”的小社区内。一天,我匆匆忙忙跑到车站,碰巧遇见一位房地产经纪人的。他经营附近一带的房地产生意已有多多年,对“森林山庄”也很熟悉。我问他知不知道我那栋灰泥墙的房子是钢筋还是空心砖,他答说不知道,然后给了张名片要我打电话给他。第二天,我接到这位房地产经纪人的来信。他在信中回答我的问题了吗?这问题只要一分钟便可以在电话里解决,可是他却没有。他仍然在信中要我打电话给他,并且说明他愿意帮我处理房屋保险事项。

他并不想帮我的忙,他心里想的是帮他自己的忙。

亚拉巴马州伯明翰市的霍华德·卢卡斯告诉我,有两位同在一家公司工作的推销员,如何处理同样一件事务:

“好几年前,我和几个朋友共同经营了一家小公司。就在我们公司附近,有家大保险公司的服务处。这家保险公司的经纪人都分配好辖区,负责我们这一区的有两个人,姑且称他们做卡尔和约翰吧!

“有天早上,卡尔路经我的公司,提到他们一项专为公司主管人员新设立的人寿保险。他想我或许会感兴趣,所以先告诉我一声,等他收集更多资料后再过来详细说明。

“同一天,在休息时间用完咖啡后,约翰看见我们走在人行道上,便叫道:‘嗨,陆克,有件大消息要告诉你们。’他跑过来,很兴奋地谈到公司新创了一项专为主管人员设立的人寿保险(正是卡尔提到的那种),他给了一些重要资料,并且说:‘这项保险是最新的,我要请总公司明天派人来详细说明。请你们先在申请单上签名我送上去,好让他们赶紧办理。’他的热心引起我们的兴趣,虽然都对这个新办法的详细情形还不甚明了,却都不觉上了钩,而且因为木已成舟,更相信约翰必定对这项保险有最基本的了解。约翰不仅把保险卖给我们,卖的项目还多了两倍。

“这生意本是卡尔的,但他表现得还不足以引起我们的关注,以致被约翰捷足先登了。”

这是个充满掠夺、自私自利的世界，所以，少数表现得不自私、愿意帮助别人的人，便能得到极大益处，因为很少人会在这方面跟他竞争。欧文·杨是个著名律师，也是美国有名的商业领袖。他说过：“能设身处地为他人着想，了解别人心里想些什么的人，永远不用担心未来。”

许多推销人员，每天踏破铁鞋，疲累沮丧，所获却并不多。为什么呢？因为他们心里想的都是自己的需要。他们不知道你我并不想买什么东西，如果想的话，也一定会自己出门。顾客总喜欢主动采买——而非被动购买。

“注意别人的观点，引起别人的渴望”，这并不能解释为“操纵别人，使他去做对你有益，而对他却有害”的事。而应该是说“双方都能因为此事而获利”。在安德森太太发给凤凰城12家银行的信里，在约翰向卢卡斯推销人寿保险的交易行为当中，双方都因处理事务的方式得当而彼此获利。

我曾为一些大学毕业生开讲《有效谈话》的课程。这些毕业生刚进入“开利公司”工作，其中一名学生想利用休息时间打打篮球，于是他便这样去说服其他人：“我要你们出来打篮球。我喜欢打篮球。但是，前几回我到体育馆的时候，人数总是不够。我们当中的两三人，一直把球传来传去——我还被球打得鼻青眼肿。希望你们明天晚上都过来打，我喜欢打篮球。”

这名学生谈到别人的需要了吗？我想，假如别人都不愿去体育馆的话，你也不一定会去的。你不会在意那名想要什么，你也不想被打得鼻青眼肿。

这名学生有没有办法让你们觉得，假如你们到体育馆去，可以得到许多东西，像更有活力、会更有胃口、脑筋更清醒、得到许多乐趣等等。

我们再重复一遍欧佛斯托教授充满智慧的忠言：“要首先引起别人的渴望，凡能这么做的人，世人必与他在一起。这种人永不寂寞。”

训练班有名学生，一直为自己的小儿子操心不已。他的小男孩体重过轻，而且不肯好好吃东西。这对父母用的是大家最常用的方法——责备和唠叨。“妈妈要你吃这个和那个。”“爸爸要你以后长得高大强壮。”这个小男孩听得进多少这类的要求？这就好像把一撮沙子丢到海滨沙地一样。

只要你对动物还有一点认识，你就不会要求一名3岁小孩，对他30多岁父亲的看法会有什么反应，更不要说完全依照父亲所期待的去做，那是荒