

人性的优点 故事全集



[美] 戴尔·卡耐基

王中合 / 编译

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

人性的优点故事全集 / 王中合编译.
北京: 中国商业出版社, 2004. 8
ISBN 7 5044 5164 9

I. 人... II. 王... III. 个人 - 修养 - 通俗读物 . B825.49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 076923 号

责任编辑: 常勇

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺 1 号)
新华书店总店北京发行所经销
北京市北七家印刷厂印刷

880 × 1230 毫米 32 开 14.375 印张 350 千字
2004 年 8 月第 1 版 2004 年 8 月第 1 次印刷
定 价 : 23.80 元

(如有印装质量问题可更换)

前 言

从前在学校时，我看过很多的书，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，我深深感到失望了！我发现有些建立起重大事业的成功人物所具有的知识，并非是从过去课本上所学到的。那些成功的人，善于谈吐讲话，能改变或是影响他人的思想。

我不久就发现，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。

我想说说我自己的故事，看过这个故事，你就会明白这本书对你的功用了！

我生长在密苏里州一个距离铁路 10 英里远的乡村；我在 12 岁以前，没有见过一辆电车，而今的我，对各地的情形都非常熟悉，而有一次，我几乎到达了北极。

我这个密苏里孩子，从前捡杨梅、割野草，每小时赚五美分，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，代价是每分钟一美元。

我这个从前一度在南达科他州西部赶牛的牧童，在英国威尔士亲王赞助下，举行我的演讲表演。

年轻时候的我，为了受教育而奋斗。那时在密苏里西北部的老农场上 命运总是不佳 连受颠沛 船具被水流冲走、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

得瘟疫而死，牛骡的市场极度低落，而银行则以削去我家抵押品的取赎权相恐吓。

我由于感到一切失望而病倒下来，家人在不得已的情况下，把家里的田产出卖，另在密苏里华伦斯州立师范学校附近购置了一个农场。当时以一块钱的代价，可以在镇上获得食宿，可是年轻的我没有这份力量。所以我住在乡间，每天骑马来去学校，经过一段三英里长的路程。我在家挤牛奶、伐木、喂猪，在煤油灯的光亮下，研究拉丁文动词，直到眼睛模糊，垂下头打盹。

我知道自己没有运动的才能，所以，决意要在一次演讲比赛中做一个优胜者。我费了几个月的时间，准备这个演讲比赛。我坐在马鞍上疾驰往来学校时练习，在挤牛奶的时候练习，我爬到谷仓一堆稻草上，大声地演讲，讲题是“制止日本移民的必要”。我在谷仓大声地练习演讲时，把一群鸽子都惊散了。我虽然竭力地准备，可是结果还是一再的失败，使我几乎失去勇气而自杀！可是后来我转变了，开始获得优胜，不止是一次，而是学校里每次的演讲比赛。

别的学生请我指导、训练，他们也获得了优胜！

毕业后，我到了“奥玛哈”南部，找到了一项工作，是替一家“亚马公司”兜售咸肉、肥皂和脂油。我负责的地区是在“达柯脱”的西南部，那是在印第安人村落之间的畜牧地。在这地区，我搭乘载货火车、长途马车，或是骑着马往返。夜晚宿在简陋的小旅馆中。

我经常搭乘载货火车，要行上 100 英里的路程，当车子停下卸货的时候，我就会赶去市镇，去见三四个商人，得到他们的定货。当火车汽笛声响起时，我又急匆匆地从市镇赶回来。待我跳上火车时，车身已在移动了。

在两年的工作中，我有极令人满意的工作表现，“亚马公司”要晋升我的职位，这时候，我辞职了。我自己决定了，我要改变我

的人生，我回忆自己在大学里的成绩，同时加以估计，发现我所受演讲术的训练，给了我自信、勇敢、镇静，同时在事务上应付人的能力，比我在大学里其他一般所有课程所供给我的还多。于是我劝说纽约青年会学校，给我一个机会，让我替社会各界人士开设一门演讲术的讲习班。

让生意人成为一个演说家？在当时，那是荒谬，可笑的！他们曾尝试过这类的课程，可是始终遭遇到失败。

当纽约青年会学校拒绝付我每个晚上两块钱的酬劳时，我却愿意依佣金的方式来教授他们课程。照这样计算，如果有纯利可得的话，那三年内他们按照佣金制度支付我的是每个晚上三十元，而并不是两元。

就这样，我的研究会讲习班渐渐发展开来了！别处的青年会和其他的城市也知道这件事，于是我就成了一位光荣的游行讲师。我往返于纽约、费城、白地玛等地，后来又去了伦敦、巴黎。接着我写了一部书，叫做《演讲术及如何影响商界人士》。

每季接受我的演讲术训练的人，要比纽约市里的 22 个学院以及大学所附设的演讲术课程的学生还多。

我所设立的讲习班，不受刻板的规则所拘束，这一种课程非常真实而令人感到极其有趣。在这些课程结束时，班里的学生自己组织起一个俱乐部，每隔一星期集会一次。费城有 19 个人的一组，在冬天每月集会两次，已有 17 年历史。有些人驾着汽车经过 50 英里到 100 英里的路程去那里，其中有一个学生还每周从芝加哥赶到纽约。

这些年来，我维持生活的，不是靠教授演讲术的收入，我的主要工作是帮助人们克服他们的恐惧，拓展他们的勇气。

我已经发展出了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，这也是这本书所要告诉你的。

你想成为一个足智多谋、家庭幸福、事业成功的人吗？那就请读一读本书吧，也许它能给你一生的事业带来转机，为你前行的道路点亮明灯。如果能达到这一点，那就是我写作此书的最大欣慰。

戴尔·卡耐基

目 录

第一章 遵守人际交往的戒律

1 避免和他人争论	3
2 真诚承认你的错误	7
3 不要做一个刻薄的人	11
4 沟通 你才会赢	14
5 该拒绝时就拒绝	17
6 给别人一个美名	22
7 让人觉得你重视他	26
8 让别人略占优势	29
9 用事实来打动人	33
10 谈论对方感兴趣的事情	37
11 善于倾听是赢得尊敬的法宝	41
12 做一个理智而友善的人	44
13 自制是一种美德	48
14 适当地掩饰自己的情绪	53
15 不要拿别人出气	57
16 不要打断别人说话	61

第二章 成功是你的目标

17弱者等待机会，强者创造机会	69
18做一个坚强勇敢的人	73
19影响人生的力量	77
20保持自己的本色	82
21掌握自己的性格	85
22做一个掌握自己命运的强者	89
23不要做一个事业的“近视眼”	94
24开发自己的想像力	99
25不断为自己“充电”	103
26你到底想要得到什么？	108
27有付出才会有收获	112
28没有“失败者的借口”	115
29每天做一件好事	119
30让批评的雨水从你的身上流下去	123

第三章 做个快乐的使者

31关键在你怎么看	129
32没有人注定命中不幸	133
33夫妻间的双赢的沟通	137
34别为打翻的牛奶哭泣	141

35 在健康的快乐殿堂里生活	145
36 按照你的价值观去行动	149
37 这样做你才快乐	153
38 积极的眼光看人生	158

第四章 没有人做得比你好

39 热心是一种可贵的态度	165
40 不要挥霍你的潜能	169
41 不要降价处理自己	173
42 挣脱自卑的羁绊	177
43 告诉自己“我不怕”	182
44 成功在你的手中	186
45 最重要的是眼前	190
46 疲劳之前就休息	196
47 制造成功“心象”	201

第五章 营造生命的奇迹

48 不做不值得做的事情	209
49 把失败踏在脚下	213
50 设定奋斗的目标	217
51 跳出人生的广口瓶	222
52 在危机中进发	228

53 不要轻易放弃...	232
54 让自己的生命更精彩...	237
55 暂停你的脚步	241
56 群雁的力量	245
57 挑起他人竞争的欲望	249
58 你能做得到	253
59 做个有耐心的人	257
60 创新是一种美丽的奇迹	261

第六章 锤炼自己的领导能力

61 永远不要坐着不动	269
62 锻炼果断坚毅的品格	274
63 激励你的员工	279
64 跟你想去影响的人交流	283
65 让下属心情好起来	287
66 授权你的下属去做	290
67 人性化的管理	295

第七章 发现人生的宝藏

68 你自己就是一座宝藏	303
69 成功就是将简单的事情重复做	308
70 不做愤怒的奴隶	311
71 你也该有一个梦	315

72 找一个积极的环境	319
73 筹划你的未来	324
74 为自己找一个榜样	329
75 无论对错，速作决定	332
76 埋葬‘我不能’先生	335
77 你要对自己负责	340
78 拖延是成功的慢性癌症	344
79 让好的习惯引导你成功	348
80 放松是消除疲劳的良药	353
81 没有白吃的午餐	357
82 爱上你的工作	362

第八章 终身受用的富矿

83 用热忱去感染他人	369
84 给人由衷的赞赏	374
85 与他人做朋友的秘诀	380
86 今天你微笑了吗	384
87 请记住别人的名字	388
88 说出他人的优点	394
89 赶快支持你的反对者	400
90 以温柔制胜	406
91 引导他人做决定	411
92 做最坏的打算	415
93 别让小事来烦你	421

94 算算概率 你就会笑了	426
95 如何一辈子不用工作	430
96 原谅你的敌人 77 次	433
97 不要祈求别人的感激	437
98 不要‘性惩罚’你的爱人	441
99 请注意别人的兴趣	445

第一章

遵守人际交往的戒律

1

避免和他人争论

几乎所有的争论，都会使参加争论的双方更加坚持自己的观点。不管在表面上是否占了上风，就像战争一样，争论中没有赢家。

第二次世界大战结束后不久，在伦敦的一个晚上，有一件事让我大为受益。那时候我正担任史密斯爵士的经纪人。史密斯爵士在战争期间，是澳大利亚空军飞行员，曾被调往巴勒斯坦驻军。欧洲战场胜利不久后，他在一个月内飞行了半个世界，这轰动了全世界。因为从来没有人完成那样的壮举。为此他得到了澳大利亚政府5000美元的奖励，英国女王也因此授予他爵士爵位。一时间，他成为英国被谈论最多的焦点人物。

一天晚上，我参加了一个为史密斯爵士举行的宴会。宴会上，坐在我右边的一位男士讲了个笑话，这个笑话里面引用了别处的一句话。他说那句话引自《圣经》。恰巧我知道那句话的出处，于是满怀优越感地告诉他，那句话出自莎士比亚的作品。他立即坚持说不可能出自莎士比亚的作品，肯定出自《圣经》。于是我们争执起来。

正好坐在我左边的是我的老朋友法兰克·盖蒙，他非常熟悉莎

士比亚的著作。于是我和那个人请教盖蒙。盖蒙听后，用脚在桌子底下碰了碰我，然后说我搞错了，那个人是正确的。那句话出自《圣经》。在一起回去的路上，我问盖蒙怎么回事，因为他明明知道我是对的。他说：“是的，就在哈姆雷特第五幕第二场。但是亲爱的戴尔，我们都是作为客人去参加宴会的，为什么要指明是他的错误呢？那样他会对你有好感吗？为什么要让他丢脸呢？他没有问，而且也不需要你的意见呀？为什么要和他顶嘴呢？要永远避免和他人面面对对着干。”

“要永远避免和他人面面对对着干”，虽然这句话的人已经去世了，但是我永远记住了这句话，这对我帮助极大，因为以前我是那样地喜欢和人抬杠，小时候，我和我哥哥在任何事上都不停地打嘴仗。后来我在大学里又选修了逻辑和辩论学，并且经常参加辩论赛。再后来我到了纽约，在那里教授演讲和辩论，我甚至曾准备写一本关于辩论的书。所以我和斗嘴结下了不解之缘。终于我明白了这个道理：在争论中获胜的惟一方式，就是避免争论。

绝大部分的争论，结果都会使双方比以前更加坚持自己的立场和观点。在争论中没有赢家。不管你是否在争论中占了上风，本质上你都是输了。即使你在争论中把别人驳得体无完肤，一无是处又能怎么样？你可能会暂时高兴，但对方的自尊心受到了伤害，会对你产生怨恨。并且即使口服，他的心也不会服。就像睿智的本杰明·富兰克林说的：“假如你总是争论、辩驳，或许你偶尔能赢，可这种胜利是空的，因为对方内心的好感你是永远得不到的。”所以，你要好好想一想：你是要那种语言上、表面上的胜利，还是要别人对你发自内心的好感？

在争论中也许你是有理的，但如果想用争论来改变别人的意见，那你就错了。这样甚至不起任何效果。威廉·麦肯锡是美国前总统威尔逊当政时的财政部长，他根据多年的从政经验总结了一句

话：“依靠辩论无法让无知的人服气。”无知的人”麦肯锡说得太保守了，根据我自己的经验，不管对方的知识和智商情况如何，你都无法靠辩论改变他的想法。康斯坦曾是拿破仑的大管家，他在《拿破仑私生活拾遗》中写到，拿破仑在和约瑟芬玩桌球时曾说：“虽然我球技很好，可我总是让她赢，这样她就会很高兴。”我们可以从康斯坦那里得到一个道理：在细小的争论上，让我们的客户、情人、丈夫、妻子赢我们。争论无法消除误会，对待别人的不同看法，我们要依靠技巧、协调、宽容，还有同情。林肯曾经这样教训一位和同事吵架的青年军官：“任何想有所作为的人，绝不会把时间浪费在私人争执上。你承担不起争执的后果，像发火、失去自制等。在拥有相等权利的事物上，要多让对方一些；即使在明显是你错的事情上，你也要让一下。与其和狗抢路，被它咬伤，还不如让它过去；否则就算是你把狗杀了，你还是已经被它咬了。”

所以，不管是在生活还是在工作中，我们对待持不同意见者可以使用下面这些方法来避免争论：

欢迎异见

有这样一句话：“人们不需要意见总是相同的伙伴。”如果有人提出了你没想到的东西，你就应该衷心感谢。不同的意见可以使你避免犯重大错误。

不要盲信直觉

当有人提出不同意见的时候，你最开始的自然反应是自我保护。你要谨慎，心平气和，注意你的直觉反应，因为这可能是你特别不好的地方。

控制情绪

记住，根据一个人在什么情况下会发脾气，可以判定这个人的气度以及作为。

首先倾听

给予持不同意见者表达的机会，不要打断他，让他把他的意思