2019-2-15

*我相信，不少人认为这本书是鸡汤，是没有干货的书。但实际上，巴菲特的办公室的纪念墙上，放的是他参加卡耐基的培训课的证书。《人性的弱点》的序言里说过，这本书不是用来看的，而是需要你看了之后，反复在实际中使用从而融会贯通的。买一本菜谱，你可能会知道怎么去做一样好吃的菜，但如果你想看了一本书就成为人际交往大师，那才是鸡汤。*

# 提要

提要：《人性的弱点》是由卡耐基授课时所用的教材整理而成的。它不是枯燥的说教，更不是不切实际的编造，而是卡耐基一生经验与智慧的结晶。大学最大的不同就是我们需要开始频繁地处理人际关系，纵观整个历史，几乎所有的成功人士无不是处理人际关系的高手，这本书很好地让我意识到过去我在人际关系中的被我忽略或没有意识到的弱点，以此让我在以后的事业或生活中改善我的不足，从而增强我们的处事能力。

关键词

人际关系；交际；社会；人性

# 作者及此书

戴尔·卡耐基(Dale Carnegie , 1888-1955)，美国著名的心理学家和人际关系学家，20世纪最伟大的人生导师。他出生于一个贫困的普通人家，他的童年和其他美国中西部农村的那孩子并没有什么不同。高中时他因寻找出人头地的捷径而走上了演讲的道路，虽然一次又一次地失败，甚至使他想到自杀，但他仍然没有放弃，终于在第二年里，他开始获胜，但之后的道路并不合他心意，因此之后他成为过推销员、演员、老师，并最终成为一名作家，不用怀疑的是，这些他从事过的职业对他以后的事业都有很大的影响。他认为，从事有意义的工作，过自己喜欢的生活比赚钱更为重要，因此他不断更换自己的工作，并最终在一位老者的建议下走上了创作的道路。正是在现实中，他认识到人际交往在一个人的一生中有多么重要。

卡耐基认为，一个人的成功有15%是由于他的技术专长，而85%是靠良好的人际关系和为人处世的能力。经过多年的研究考察，他最终发展出一套独特的融合了演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。他开创的“人际关系训练班”遍布世界各地，对数以百万计的人产生了深渊的影响，其中不仅有社会名流、军政要员，甚至还包括几位美国总统。

卡耐基提到当时市面上尚未有一本成功学的知道法则，来让有志于成功的人士可以少走很多弯路，这样的书是人们所急需的，于是他结合自身的各种经历，写了一本在讲习班的课程中使用的书，即《人性的弱点》。

《人性的弱点》汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容，是作者最成功的励志经典，被誉为世界成功学第一书，世界最畅销、最经典、最实用的为人处世参考书。旨在让你对如何在日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道并有效影响他人有所了解，甚至创造一种幸福美好的人生。

正如作者卡耐基所说的：如果你想从本书中获益就必须具备一项不可或缺的条件，否则再多的方法也帮不了你的忙。这个神奇的条件就是：迫切改变自己和学习的意愿。一旦你具备此条件，不需要其他建议，就能从本书中获最大利益，并享受快乐的人生。

# 基本内容以及讲述方法

《人性的弱点》讲述了六大主题

1. 待人处世的基本技巧
2. 如何使人喜欢你
3. 如何识人信服你
4. 如何更好地说服他人
5. 如何让你的家庭幸福快乐
6. 经营好自己的人生

其中包括了商业、社会、家庭、人生等诸多领域，作者以每章的标题为中心阐述自己的观点。其中我认为“自重感”(简单的说就是觉得自己很重要。深一步来讲，可以说是一种接受自己并喜欢自己的感觉。是一种对自己的认可和热爱。)是本书的核心，作者指出自重感是人类与生俱来的最渴望的一种感受，全书的每一章、每一节几乎都能直接或间接地找到“自重感”的影子，或许这也是书名为《人性的弱点》的原因。例如，“真诚地赞赏别人”、“学会真诚地关心他人”、“记住和尊重他人的名字”等，都可以直接概括为“满足他人的自重感，使他感到愉悦，才能对自己有利”。

每一主题又分为多个小节，正如我之前所说的，这本书它“不是枯燥的说教，更不是不切实际的编造”，几乎每一节都以有趣而又鲜明的真实示例开篇，让读者对示例有了一定的理解以后再有作者该道理进行概括和提升。如第二章的第5节“多讨论别人感兴趣的话题”，作者以“凡曾拜访过西奥多·罗斯福的人，都为他广播的知识面惊奇不已”开篇，不会使人感到说教般的枯燥而失去对这本书的兴趣，并让读者有自己的思考空间。

《人性的弱点》一书中，卡耐基指导人们处事方法的背后运用的是内向思维模式，即当有问题时，要向自己来寻找问题的原因和解答，而不是向外去寻找原因和解答，“行有不得者皆反求诸己”， 很多人的习惯是一出现问题，先去找别人的原因，却丝毫不去审视自身，但作者认为内向思维是我们人际关系中的润滑剂，能让我们的人际关系变得持久而远。

例如，第六章的第3节，“享受施与的快乐”中提到的，“几千年来，为人父母者一向因为孩子不知感恩而非常伤心。即使莎剧主人公李尔王也不禁喊道：’不知感恩的子女比毒蛇的利齿更痛噬人心。’”、“我们必须牢记，孩子的行为完全是由父母造成的”、“要培养出知恩图报的孩子，就要自己先身体力行。要注意我们的一言一行，要记住不要在孩子们面前蔑视别人曾经给我们的好处。”

卡耐基认为我们在生活中遇到麻烦的时候，要先从自己身上找找是否存在造成麻烦的原因，要学会“诚于嘉许，宽于称道”，而不是一味地怨天尤人，总是在别人的身上寻找原因而往往忽略自身。

同时作者并不是单就举的例子来说明对与错的“世界观”，而是给出如何解决问题的“方法论”，并由多个例子总结提出较为一般性的原则。同时此书的语言是通俗易懂的，我读完整本书都是畅通无阻的，并没有什么地方需要我去翻阅资料或有对概念性的疑问。此书的序言作者就指出这不是一本适合一口气读完的书，而是具有很高的实践性的，因为其中的每一个原则点，都需要我们在自己的生活中去发现、去体会，才能够真正地“感同身受”，我读完后的第一感受也正是如此。

# 读后感

读完《人性的弱点》，我的第一感受就是这是一本具有现实指导意义的交际指南，它说指出的所有为人处世的原则与方法或技巧都是来源于生活，最后回到生活。美国石油大亨洛克菲勒曾经说过：“人际交往能力也是一种可以购买的商品，正如糖或咖啡一样。因为我愿意对这种能力付酬，而且酬金比世上任何知识和技术都多。”正如《红楼梦》中说：“世事洞明皆学问 人情练达即文章。”待人处世是一门大学问，甚至穷其一生都需要不断地学习。有人说大学就是为进入社会打基础，学习专业知识固然是一个方面，但更为重要的是人际关系的处理。《人性的弱点》直接而深刻地剖析了人性的真正内涵，能让我少走很多的弯路。

## 待人处世的基本原则

待人处世的基本准则可概括为“己所欲，施于人”。当你希望某个人去为你做某件事的时候，你会怎么做？没错，还是要“己所欲，施于人”，具体的就是要“换位思考，投其所好”，正如钓鱼时必须放对鱼饵。推销员大概是最能体现这一准则的职业。不计其数的推销员总是不停地向客户讲述自己的产品有多好、有多棒，但他们不明白他们永远只想他们所要的，即使我们要买，我们也会自己跑出去买，而假如推销员着重介绍的是他的服务或产品能如何有效地解决我们的问题，即使他不推销，我们也会主动购买。所有的买主都喜欢东西是自己主动购买的，而不是被人推销的。正如美国著名的商业领袖欧文·杨所说的：“能设身于他人处境的人，能了解他们心理活动的人是不必为他们的前途顾虑的。”

更小范围的，我们绝大多数都是不想被批评，批评意味着我们不完美，意味着我们有不足需要去改正，而且日常生活中批评都是司空见惯的。但事实是，批评不仅徒劳的，而且是骇人的，严苛的批评曾经使英国文学史上最好的小说家哈代放弃了邪说写作，也曾使英国诗人托马斯·查特顿自杀，当收到批评的时候，应该虚心接受，但“自重感”不允许我们这么做，当我们去批评别人时，他们会为自己辩解，那怕他们是错的，他们也只会希望在没人注视的情况下默默改正，而不是当面承认，正如我之前所说的，“寻求自重感的欲望是人类与动物的主要差别之一”，每个人都喜欢被人恭维、被重视，小孩子就经常借以吵闹来赢取大人的同情、注意及自重感，就连华盛顿都愿意人们称他为“至高无上的美国总统阁下”。 病从口入，祸从口出，因此，当我们发现别人是错的，我们不妨设身处地想一想，我们是否也曾经犯过或遇此情形也会犯和他一样的错误，甚至更糟糕。“诚于嘉许，宽于称道”，良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒，人类是很记仇的，所以说冤家宜解不宜结，多年以后，也许你早已忘了当初说过的话，但他还仍牢记在心。 那么我们希望别人改正某个观点时应该怎么做呢？相反的，我们应该去夸奖他，先满足他的“自重感”，让他觉得即使自己已经做错了，但还是很重要的。比较一下以下两种劝导的方式：1.“你怎么这样做事情，简直是愚蠢，真是太糟糕了，你应该这样做！”2.“你做的那些事情是多么出色，如果换做是我，我绝对没那么好，但是你看，我们来讨论一下，如果你这样做，那是不是更好呢？”很明显地，第二种方式更能让人资源去改正错误。同样的，争论也是没有多少意义的，如果你胜利了，你还是失败了，因为就算你将他的理由攻击得满是漏洞，并证明他简直是神经错乱，他也并不会向你屈服，因为他的自尊心受到了伤害，他还会反感你的胜利甚至产生更多的反击。

## 如何建立深而远的人际关系

先知道为什么，然后再问怎么做，那么人际关系为什么重要？暂且不说对于社会、对于人类生产力之类的贡献，单从个人自身角度出发，当今社会的各种例子都在不断地警戒人们，一个人际关系竞争力强的人，他拥有的人际关系资源相对一般人更广更深，在平时人际关系资源可以让他快速的获取有效的信息，进而转化成工作升迁的机会或财富，而在危急或关键时刻，它也往往可以发挥临门一脚的作用使人转危为安。作者通过这本书想给读者传达的核心思想之一就是：要善于处理自己的人际关系，善于与身边的、接触的人相处，做一个懂得处理人际关系的高手，而不是一个遇到问题时只会面红耳赤低着头向前辈请教或亲手断送了自己出路的菜鸟。

那么我们应当如何与别人建立深而远的人际关系呢？关键词还是“自重感”。且看每一节的标题，例如“激发他们高尚的动机”、“给他人说话的机会”、“学会倾听他人说话”等，乃至整本书除了开篇的作者介绍，全书围绕的就是“自重感”这三个字，这个词也是全书中出现次数最多的。简单来说就是当你想要获得他人的好感或者有事情求于他人的时候，你不能够强迫、逼迫他人，而是先让他人感到舒服。“己所欲，施于人”，狗为什么获得了“人类最好的朋友”这一称号？很重要的一个原因之一就是它们见到我们时都是微笑着的，它们是何等地喜欢看见我们，所以很自然的，我们也喜欢看见它们。我们对别人的事情感兴趣，别人才会对我们的事情感兴趣，无论何时，正在与你谈话的人，他只会对他自己的需要比对你的感兴趣100倍。正所谓“来而不往非礼也”，我们让别人那么开心别人也总不能眼睁睁地看着我们愁眉苦脸吧，让他产生一种我为他做了事而他却不能报答我什么的感觉，而不是用任何其他手段让他觉得不那样去做会对自己产生危害，太阳总是比寒风更能使人脱下外套。那么具体要怎么做才能够使别人能够开心呢，即使是同一个人在不同时候的心情都是不同的，我们唯一能做的就是学会换位思考，赞扬他人、为他人保留面子、先帮他解决他的问题等等方法都需要我们因地制宜、因时致用，所以说处理人际关系是一门大学问。

## 爱情与人生

爱情并不是我们一生中的必需品，但它是却是最美好、最珍贵的东西之一，值得我们去拥有、去珍惜，与此同时如何经营依然是一门大学问。但如果经营不善，大文豪托尔斯泰因婚姻的不幸最后离家出走患上肺炎，倒在车站，临死前的请求是不允许他的妻子来看他。最伟大的总统之一林肯因为不幸的婚姻而害怕回到自己的家，并潜移默化地影响着他。所有的激情都会被时间冲淡，所以，深远的感情靠的不是一时激情与三分钟的热度，感情从来都不是一成不变的，而是如大海波浪一般一潮接着一潮，尤其是爱情，从来都不是因为一件事情而分开的，量变才会引起质变，猜疑、批评、唠叨如同拔头发一般，相处多了、久了自然而然会产生感情，但如果生头发的速度没有拔头发快，那时间久了就变成秃子。

而真诚的赞美与实际的行动就如同护发素一般，让我们拥有乌黑亮丽的头发，特定的节日送一束花、每天早晨赞美伴侣几句，都是再简单不过的。

那么如何经营好自己的人生呢？卡耐基给我们的建议是1.不要被他人影响自己太多的情绪。人生只有一次，我们应该为自己而活着。例如“憎恨我们的仇人”，除了影响我们的睡眠、胃口和快乐以外，我们并不能给他们造成什么实质性的损害，而且如果他们知道我们因为他们而活的这么难受，他们一定会开心到跳舞。要有自己的信仰，有自己的世界观，以至于不会在生活中随波逐流，失去自我。2.要懂得感恩。我们总是在想如何得到新的东西，而往往忽略已经有了的财富，或许我们拥有的正是别人梦寐以求的。如果给你一亿元来换取你的双眼，你一定不会同意，我们的生活有90%都是进行的很顺利的，但大部分人却一直注意者那10%的问题上。人在生活中应该有两个目标：努力得到想要的以及得到后满足而快乐，正如真理掌握在少数人手中，大多数人往往只知道前者而忽略着后者，却不知后者才是最重要的。

# 总结

总的来说，卡耐基的《人性的缺点》是一本十分值得读习的书，尤其是我这样的大学生，十分缺乏人际交往的总原则，能让我避免很多的弯路。我认为这本书比国内的一些成功学的书籍好很多，国内的成功学大多是告诉人们如何立大志以及怎么立大志，而没有具体的方法论作指导告诉人们如何去做具体的事情，而这恰恰是我们最需要的，正如有时候很多的事情我们只需要知道怎么做才是最好的，而不需要深层次的原因。活到现在，我们都做了很多事情，其中必定有很多的错事想要我们去吃后悔药，但是我们往往没有对它们进行系统的总结与反思。曾子曰：“吾日三省吾身。”在我们这个快节奏的时代，我们往往不愿花时间去反思。“自重感”作为人性中渴望去实现的一种感觉，我们应当去了解，尤其在职场中，我们要学会如何让上司满意、哄同事开心，有时候这正如那1%的灵感，远比那99%的努力来得重要的多，懂得洞察人心，犹如鱼得水，真正的技术固然重要，但人际交往的润滑油也不可或缺，只有如此，我们才能够在生活中获得一席之地。