

作家榜经典文库：人性的弱点(如何赢得友谊并影响他人，卡耐基手稿还原版，全新无删节插图版) (大星文化出品)

作者：戴尔·卡耐基

目录

[自序 成书缘起](#)
[获取本书最大收益的9个建议](#)
[第1篇 人际关系的3大技巧](#)
[第一章 想采蜜就请善待蜂巢](#)
[第二章 人际交往的秘诀](#)
[第三章 换位思考](#)
[第2篇 受人欢迎的6种方法](#)
[第一章 怎样成为“万人迷”](#)
[第二章 怎样建立美好的第一印象](#)
[第三章 记住别人的名字](#)
[第四章 怎样做到“妙语连珠”](#)
[第五章 怎样引起他人的兴趣](#)
[第六章 怎样才能收获真正的友谊](#)
[第3篇 获取赞同的12条法则](#)
[第一章 不做无意义的争辩](#)
[第二章 如何避免得罪人](#)
[第三章 认错并不丢人](#)
[第四章 与人为善](#)
[第五章 苏格拉底式说服术](#)
[第六章 给他人说话的机会](#)
[第七章 怎样取得合作](#)
[第八章 站在对方的立场上思考](#)
[第九章 同情他人的想法和愿望](#)
[第十章 激发对方的高尚动机](#)
[第十一章 戏剧性地表达你的想法](#)
[第十二章 让他人不断面临挑战](#)
[第4篇 更好说服他人的9种诀窍](#)
[第一章 称赞的神奇魔力](#)
[第二章 怎样批评不会引起怨恨](#)
[第三章 批评别人之前先承认自己的错误](#)
[第四章 以提问的方式来替代命令](#)
[第五章 给足别人面子](#)
[第六章 如何激励他人获得成功](#)
[第七章 赞美能从根本上改变他人的行为](#)
[第八章 不批评才能使人自觉主动改正错误](#)
[第九章 怎样让别人乐意接受你的建议](#)
[第5篇 一封创造奇迹的信](#)
[第6篇 让你家庭幸福的7个法则](#)
[第一章 喋喋不休就是在自掘婚姻坟墓](#)
[第二章 不要试图改变对方](#)
[第三章 家庭生活的核心：不指责](#)
[第四章 讨爱人喜欢的妙招](#)
[第五章 女人在乎这些细节](#)
[第六章 家庭内部也应礼相待](#)
[第七章 婚姻破裂的四大诱因](#)
[附录 夫妻如何相处](#)
[给丈夫](#)
[给妻子](#)

自序 成书缘起

20世纪前35年间，美国出版商推出过20多万本不同种类的书，数目巨大，但绝大多数都属于枯燥乏味之作，最终成为商业败笔。没错，我说的就是“绝大多数”！

全球最大的一家出版公司的老板，曾发自肺腑地告诉我，即使公司有75年的出版经验，也是每出8本书就有7本亏本。

形势如此严峻，为什么我偏要冒这么大的风险再写一本呢？即使出版了，又有什么价值吸引读者呢？

两个问题都很棘手，但非空穴来风。请允许我一一作答：

1912年，我在纽约开设了一门教育培训课程，旨在为商业人士做专业演讲培训。刚开始我只教授演讲课，用我自身的经验来训练成年人，让他们在职场和公众场合能冷静、清晰、有效地表达个人观点。

但一段时间后，我渐渐发现，这些人不仅仅需要演讲训练，在日常生活和各种人际交往中，他们更需要技巧和策略方面的训练。

不仅是他们，我发现，就连我自己也急需这方面的训练。每每回忆起过去，我经常会因为这方面相关知识的匮乏而深感焦虑。我想，要是20年前就有今天这本书就太好了！无疑，那时的我一定会感到如获至宝！

怎样才能更好地进行人际交往，是你我遇到的最大问题，不论您是家庭主妇、建筑师或工程师，对于商务人士更是如此。卡耐基基金会前几年赞助过一个调研工作，发现并证实了一个重要的社会现象：即便是在工程技术领域，那些少数拿高薪的员工，大概只有15%与他的专业知识有关，而其余85%则取决于他们处理人际关系的技巧。换句话说，一个技术人员成功，更多与他的人格魅力和领导力密切相关，而非专业知识。

多年来，每个学季我都去费城工程师俱乐部和美国机电工程学会纽约分会授课，1500多人听过我的课。这些人之所以来听课，是因为他们也发现拿高薪的工程师通常并不是专业最强的人。我们知道，一般工程师、会计、建筑师或其他专业人士都可以用正常薪水雇用。但只有那些既懂专业知识，又善于表达并兼备领导团队能力的人，往往才有机会获得更高薪酬。

洛克菲勒曾在事业巅峰时期断言：“假如获得人际交往能力可以像购买糖或咖啡等商品那样，我宁愿付出比世界上任何商品的价值都高昂的代价来获得这种能力。”

每所大学都应该开设人际关系这门课。这样就可以开发和增强我们利用这种宝贵知识财富的能力，难道不是吗？可惜的是，直到我写本书之时，还未曾听说哪所大学开设了相关课程。

芝加哥大学曾携手青年会联合大学做过一项调查，专门研究成年人到底最关心哪些事情。

这项调查共花费25000美元，耗时两年。调查最终在美国康涅狄格州的梅里登市这座典型的美国城镇落下帷幕。当时，镇上所有成年人都参与了调查，他们各自回答了156个问题，例如：职业和特长、教育

程度、休闲方式、收入状况、爱好、理想志向、有何困难、喜欢哪些学科……最后的调查显示，这些成年人除了最关心健康问题，接下来最关心的事情就是人际关系，包括怎样识人、怎样处世、怎样才能受到欢迎以及获得说服别人的能力等等。

调查组最后决定，很有必要在梅里登市为成年人开设一门人际关系的课。他们费尽周折，却很难找到一本相关教材，一本都没有。最后，他们找到成人教育的权威人士，了解有关教材的信息。这位权威人士叹息说：“你们找的可真没有啊！虽然我很清楚这些成年人的需求，但是相关教材至今还未问世。”

的确如此。据我所知，多年以来，我也一直苦苦追寻这本书，但一无所获。我决定为我的人际关系课程亲自撰写一本书。现在呈现在您面前的正是这本书，希望能得到您的喜爱。

为了写好这本书，我寻遍能找到的所有资料，有报纸、杂志、家庭法庭案例、古代哲学和现当代心理学著作。不仅如此，我还聘请了一位专业的研究员协助我的工作。我们一起泡在图书馆长达一年半的时间，查询、梳理各种心理学方面的专著，阅读成千上万篇杂志文章以及无数伟人传记，了解他们处理人际关系的相关信息。我们投入大量人力、物力，不遗余力地进行这项工作。从恺撒到爱迪生，查阅了各个时期的名人传记，仅仅是西奥多·罗斯福的相关传记就多达100多本。

此外，我们还亲自大量走访当代成功人士，其中包括发明家马可尼和爱迪生、政治领袖人物富兰克林·罗斯福和詹姆斯·法雷、商业精英欧文·杨、电影明星克拉克·盖博和玛丽·碧克馥、探险家马丁·约翰逊等人，试图通过深入采访研究他们维护人际关系的技巧。

基于以上工作，我准备了一篇简短的演讲《如何赢得友谊并影响他人》，当时这的确是一篇非常简短的文字。不久之后，我把这篇短文不断丰富到可以演讲一个半小时。每个学季，我都在纽约卡耐基研究院讲给那里的成人学员们听。

演讲中，我鼓励学员勇于实践，把所学的知识运用到工作和社交当中，然后将反馈信息和成果在班上和大家分享。这是一件非常有意思的事。那些渴望成功的男女学员们，完全被这门课牢牢吸引住，听得津津有味。也可以说，这是人类历史上最早创立的、唯一的成人人际关系课程。

本书的写成并非一蹴而就。它像小孩成长一样，在实践中逐渐完善、丰满，汲取了成百上千名学员的实际经验和智慧。

多年前我只是把一些支离破碎的人际法则写在小卡片上，逐渐收集整理好，把它们印在较大的纸张上，再后来就整理成册，一直到最后竟然成了一本书。每一页内容，我都多次修改和增补。历经15年的实验和研究，今天这本书终于和读者见面了。

这本书绝不是理论堆砌或天马行空的想象，它的确有“化腐朽为神奇”的现实指导意义。听起来似乎匪夷所思，但这都是我亲眼所见、亲耳所闻的，这本书上所讲的法则，的确确实改变了许多人的生活轨迹。

有位学员是企业家，他手下有314名员工。长期以来，他总是喋喋不休地对员工进行批评、指责，一句好听话的也没说过。当接触并学习了这本书里的法则后，他的人生态度发生了极大转变。现在，他的公司充满了上下团结一致、和睦、精诚合作的工作氛围。之前314名剑拔弩张的“敌人”，变成了314名朋友。

这位学员自豪地讲述了这一巨变：“以前我走进公司，没有人理睬我。员工见到我，立刻把脸转到一边。而现在他们都成了我的朋友，连门卫一见面都亲切地远远地对我打招呼。”

他不仅在生意上获得了了不起的成功，而且现在拥有了更多的闲暇时光。最重要的是，他还从家庭和工作里获得了比之前多得多的幸福感。

无数销售人员也从本书中学到人际交往的技巧，从而快速提升销售业绩。有时新客户很难接触，而读过此书的销售员很快就结识了新客户，职位提升，薪水大增。一些公司高级职员兴奋地讲述了他们的成功经历：一位在费城天然气公司的高级职员，以前喜欢争胜好强，也没有多少领导才能。在他65岁时，公

司准备给他降职。幸运的是，接受本书里的人际训练之后，他非但没有降职，反而得到了晋升，拿到更多薪水。

在每学期毕业聚会上，很多夫妻说，自从他们（或配偶）接受人际训练后，家庭生活变得更加幸福美满。这样的事情，我听到不止一次。学员们经常对获取的成功欣喜不已，感觉不可思议，经常在周末给我打来电话，激动地报告他们的新成绩、新收获。

有的学员互相之间就书中的法则进行探讨，越聊越起劲，一直聊到凌晨3点，最后发现其他人早就回家了。有人和别人探讨之后，猛然发现自己的未来无限美好，激动得彻夜难眠。

这会是谁？一个没有学识、没见过世面、一接触新事物就兴奋的人吗？不！绝不是。这是一位拥有高等学历、久经商场的艺术经销商，他社交广泛，能流利地讲三种外语，拿到了欧洲两所大学的学位。

在我写这篇文章的时候，我收到一位德国贵族的来信，他在横渡大西洋的邮船上给我写下这封信。他的祖辈在德国贵族霍亨索伦王朝的军中任军官。他谈了很多运用书中处世法则之后的切身感受，简直对这些法则顶礼膜拜到无以复加的地步。

另有一名学员，在纽约土生土长，毕业于哈佛大学，拥有一家地毯公司，非常富有。通过对这些法则的实践运用，仅仅14个星期，他说这些处世法则的艺术让他受益实在太大了，甚至远远超出他大学四年的全部所学。

您或许感到荒唐、可笑、不可思议？或许您嗤之以鼻。但我所说的这位作风保守的哈佛毕业生，就是哈佛大学大名鼎鼎的威廉·詹姆斯教授。在取得无数成功之后，他当众做过一场演讲，慨叹这些法则的奇妙。这次演讲发生在1933年2月23日，星期四晚上，当时有大约600名听众见证了这次演讲。我可以如实转述给大家——

教授说：“回顾我们所取得的一切成绩，我们其实只能算得上是‘半睡眠状态’。因为我们只开发了自身潜力的一小部分。从某种意义上讲，我们创造的成绩只是一小部分潜在在发挥作用，而绝大部分潜能还远远没有触及。”

本书的终极目标，就是帮助我们释放自身潜能，发展并利用这些潜能创造奇迹。让我们一起学习如何开发自身潜能吧！

普林斯顿大学校长希本博士曾说过：“要应对生活中的各种问题，唯有学习。”

要是您读了这本书的前三章，依然对生活中的问题感到茫然失措，那么这本书对于您来说就是失败的。因为您要像斯宾塞说的那样：“学习的最大目的不是学习本身，而是行动。”

这本书不是教给您高深莫测的理论，或者茶余饭后的谈资，而是教您如何实际行动。

戴尔·卡耐基

1936年8月

获取本书最大收益的9个建议

1.阅读本书，要想有最大收获，您必须满足一个前提条件。这个条件比书里提到的任何技巧和法则都重要，如果不能满足，即便学一千条、一万条技巧和法则也没用。或许您天赋极高，很容易就满足这个条件，那么您不必看这些技巧和法则就可以成就自我。

创造奇迹的前提条件是什么？是强烈的求知欲。只有强烈的求知欲才会坚定您的决心，才会源源不断地激励您，提高人际交往能力。

话说回来，求知欲如何增强？其实，求知欲与书中的法则相辅相成。您只有经常、持续地对自己强调这些法则的重要性，您的求知欲才不会泯灭。可以试想一下，当您完全掌握并能灵活运用书中的法则时，您将创造奇迹、财富，生活品质随之提高，人生变得更加充实、美满；请不断告诉自己：“人际交往能力决定了我受大家欢迎的程度，我要幸福，我要富裕。这一切的一切，都要看我能否掌握书里所说的人际交往技巧。”

2.拿到书先浏览一遍，有一个大致印象。如果纯粹为了消磨时间，请不要急着精读；当您有强烈的提高人际交往技巧的欲望时，那么您便可以开始阅读了。切记要仔细阅读感兴趣的每一页，这样不但节省时间，而且能更好地学到知识。

3.阅读，不要囫囵吞枣，要思考、品味。同时向自己不断发问：何时、何地、何种情况下，我可以恰当地运用这些知识。

4.拿一支笔，随时做笔记。看到有启发的地方，在旁边做上标记，或画一条线，标个星号以示重要。这样不仅可以提高阅读乐趣，而且便于日后复习。

5.有位女士，在一家大型保险公司做了15年经理。每个月她都要详细看一遍当月签订的合同。月复一月，年复一年，同样的工作不知重复了多少遍。我问她为什么？她说，她的经验证明，只有这样，才能确保把保险的每一项条款熟记于心。

我曾花两年时间，写过一本关于演讲的书。我发现即使是我亲笔所写，为了能记住其中的内容，还得反复查看。千万不要高估您的记忆力。

因此，真的想从本书中获益，绝不要匆匆浏览一遍，然后束之高阁。读完一遍，最好每个月花上几个小时温习一下；最好把书置于案头，方便随时查看。这样，您就可以大大加强对知识的记忆。最重要的是，切记把书中的所学付诸生活实践。长期坚持下去，书中的法则就会变成习惯。学习没有捷径可走。

6.萧伯纳说：“你很难教会一个人什么。”没错，学习是发挥主观能动性的过程。边学边做，才能巩固知识。要想真正掌握书中的知识，您要千方百计地寻找机会，把这些知识应用到实践当中，不然您很快就会忘得一干二净。切记，只有实践过的知识，印象才最深刻。

或许您认为很难做到时时刻刻把这些知识都变成实践，对此我也能理解。事实上，即使在我写本书的此时此刻，我也很难把书中的所有法则、建议全部应用到生活中。

当发怒时，您很可能立刻就指责别人。因为这样，比耐心倾听和了解别人更容易做到；挑剔总比欣赏更容易；谈论自己比理解别人简单。这样的例子数不胜数。因此，阅读本书，要不断提醒自己：您不是为了获取知识而阅读，您是为了养成良好的新习惯而阅读。您学习的是一种全新的生活方式，需要时间、恒心、不断实践和练习。

本书也可以看作是一本指导人际关系的行动手册。不论什么场合，教育子女也好，说服家人也好，或者平息客户的怒火时，您首先要做到不冲动，因为冲动永远是不对的。接下来，您应向本书求助了，看看您之前在书上做的标记，尝试按照书上的建议去应对，最后看看，是不是会有奇迹发生。

7.每当处理与配偶、子女或同事之间的人际关系时，若您没有做到书上的要求，可以试着给对方一毛钱或一块钱，以示对自己的惩罚。这样学习知识的过程，就变成了一个有趣的游戏。

8.华尔街一家大型银行的董事长，他在我的课上做过一次演讲，讲述他如何提高个人修养。他坦承自己受教育程度不高，但能做到今天，成为举足轻重的金融家，一切都和他善于把控情绪有关。下面是他大致的讲话内容：

“我经常反思，‘做错了哪些？’‘哪些做得对？’‘如何改进？’‘经验教训是什么？’一开始，每周的反思都会让我情绪低落。我常常为一些错误而痛苦。但是就这样坚持了一些年，我忽然发现这些错误不再经常出现了。而现在我的每次反思，都会让心情宽慰许多。‘持之以恒、不断自我剖析、自我教育’，是我用过最好的修身方式。

“这种方法也有助于我提高决断能力，对处理人际关系帮助极大，我很乐意向大家推荐。”

不妨我们也用这种方法，来检验在本书中所学。如果您照做了，就会发现两种结果：

首先，书中所讲的知识非常珍贵。

其次，处理人际关系的能力迅速提升。

9.书的最后设计有留白页。这是为了让您在上面记下学习本书所取得的成果。最好写清楚姓名、时间、地点和结果等内容。这样会激励您做得更好。或许很多年后，当您再次翻看这些内容，会发现其乐无穷。

再简单重复一次，想要最大限度地从本书中获益，请做到以下9点：

- (1) 激发并培养您对掌握人际交往技巧的强烈求知欲；
- (2) 把每一章都认真读两遍，再继续读下一章；
- (3) 边阅读边思考，向自己提问题，想方设法做到更好；
- (4) 在重要内容上做笔记；

- (5) 每个月复习一遍；
- (6) 利用好实践书中知识的每个机会，把本书当成为人处世的行动指南；
- (7) 违反书中内容时，小小惩罚自己一下，给对方一毛钱或是一元钱，让学习变成一种游戏；
- (8) 每周反思，总结错误，汲取经验教训，想想哪些地方可以做得更好；
- (9) 在本书的最后，记录下您的实践成果，何时、何地、经过，尽量写详细。

第1篇

人际关系的3大技巧

第一章 想采蜜就请善待蜂巢

1931年5月7日，纽约市发生了一起史无前例的通缉案，牵动着每个人的神经。经过数周紧锣密鼓的侦查抓捕行动，这位滴酒不沾、人称“双枪手”的科洛利，终于在西区大街的情人住所落入法网。

警方共出动150名警察和刑侦，在科洛利藏身的顶楼布下天罗地网，屋顶被凿开一个大洞，四周建筑物上架满了机关枪，并动用了催泪瓦斯，警方时刻准备将这位“警察杀手”科洛利逼出缴械。

接下来的一个小时，在纽约这座高档住宅小区，震耳欲聋的手枪声和“突突”的机关枪声此起彼伏。科洛利拿一把堆满杂物的椅子作掩护，躲在后面，不断向警方开枪还击。一万多名市民紧张而兴奋地观看了整个交火过程，如此盛况在纽约街头绝无仅有。

科洛利被捕后，警务处长E.P.穆罗尼对外宣称：这位“双枪亡命之徒”是纽约有史以来最危险的犯罪分子。“他杀人，连眼都不眨一下。”警务处长补充说。

让我们听听“双枪手”科洛利怎样看待他的罪行。事实上，当警方向科洛利藏身之处开火时，他写下一封致公众的信，写信时他中弹受伤，鲜血正从伤口涌出，信纸染上一道道殷红的血迹。他写道：“在我衣服下藏着一颗疲惫的心，一颗仁善的心，一颗不会伤害任何人的心。”

回到事发不久前。在长岛一条乡村公路上，科洛利正和女友亲热，突然一名警察走到他的车前说：“请出示一下驾照。”

科洛利连想都没想，立即拔枪连发数弹，放倒了警察。随后，科洛利又迅速跳出车，拔出警察身上的左轮枪，朝尸体补了一枪。这就是那位自称“在我衣服下藏着一颗疲惫的心，一颗仁善的心，一颗不会伤害任何人的心”的科洛利。

科洛利最终被处以电击死刑。当身处纽约兴格监狱行刑室的那一刻，他会说“这是我杀人应得的下场”吗？不。他却这样说：“我不过是自我防卫而已。”

这个案件令人匪夷所思的关键点在于“双枪手”科洛利自始至终，坚决不认为他做错过任何事。

或许您会认为，这是个反常特例？如果是，请看下面另一段话：

“我将生命最宝贵的年华致力于取悦他人、帮助人们过上幸福生活，然而我苦苦换来的却是被羞辱、被通缉和被围剿的结局。”

讲这段话的是阿尔·卡彭，美国最臭名昭著的全民公敌，他曾是黑帮头目，罪孽深重，让整个芝加哥鸡犬不宁。卡彭发表的言论丝毫没有自我谴责的意思，事实上，他自视为公众利益的捍卫者，只是不幸被人们误解，到头来恩将仇报。

在黑帮火拼倒地前的达基·舒尔茨，也曾这样评价自己。达基·舒尔茨，是纽约臭名远扬的恶棍，他在一家纽约报纸的采访中，却把自己描述成造福公众的大英雄，而且他对此深信不疑。

路易斯·劳斯是位资深典狱官，多年服务于声名狼藉的纽约兴格监狱。我和他曾有一段时间的信件往

来，所谈内容发人深思。路易斯在信中坦言：在纽约兴格监狱，极少有罪犯会把自己看成罪人。他们自认为是像你我一样的普通人。他们会极力为自己辩护，开脱罪名。他们会告诉您，是什么原因让他们打开手枪保险，然后扣动扳机。他们大多数人会使用一套理论、谬论或逻辑，为反社会的行径进行辩护，并深信自己绝对不该进监狱。

倘若阿尔·卡彭、“双枪手”科洛利、达基·舒尔茨以及其他高墙之内的囚犯，至死都不会对他们的所作所为感到自责，那么你我，以及普通人会怎样看待周围发生的一切？

连锁百货公司的创始人约翰·沃纳梅克曾坦言：“30年前，我就明白指责别人是愚蠢的做法。上帝赐予人类的智慧是不平等的，我能克服自身缺陷就已经不错了。”

沃纳梅克早就深谙此理，而我在故步自封的世界里寻觅了几十年，才终于领悟到99%的人，无论做错什么事情，都不会批评自己。

世界著名心理学家——B.F.斯金纳，通过实验证明：通过奖励，动物学习好行为的效率，远比通过惩罚习得坏行为的效率高得多。后来研究发现，这个规律也适用于人类。指责和批评，不能让人长久地改变，反而会招来怨恨。

另一位伟大的心理学家汉斯·赛利也说过：我们渴望获得认同的欲望，和我们畏惧斥责一样多。

指责和批评会引起怨恨，让员工士气低落、亲朋好友反目成仇，却丝毫不会改善现状。

乔治·B·庄世顿是俄克拉荷马州恩尼德市一家工程公司的安全协调员。他有项职责是查看施工现场的工人是否佩戴了安全帽。无论何时何地，只要他看见工人没有佩戴安全帽，他立刻会搬出公司规章制度，并用权威的口吻告诉他们必须立即改正。结果呢？工人会带着不满情绪，勉强重新戴上安全帽，但等他一转身，工人还是我行我素。

于是，他采取了另一种方法。当再次碰见没有戴安全帽的工人，他开始关心地问工人，是否帽子戴着不舒服，还是大小不合适？然后他用关切、温暖的口吻提醒工人，安全帽是专为避免意外受伤而设计的，工作期间一定要坚持佩戴。这样一来，坚持戴安全帽的工人变得越来越多，也没有谁为此产生抵触情绪。

在浩瀚的历史典籍中，您不难发现，批评无用的例子比比皆是。

西奥多·罗斯福和塔夫脱之间有过一次著名的争吵。其结果导致共和党内部分裂，伍德罗·威尔逊趁机入主白宫，给第一次世界大战带来极大冲击，改写了历史进程。

简单梳理一下这个事件：1908年罗斯福从白宫卸任，当时他力挺塔夫脱竞选总统。不久，罗斯福就去非洲猎狮度假。等他归来时却大发雷霆，极力指责塔夫脱是保守主义，并成立了公廩党，试图第三次连任总统。这一错误举动，重创了共和党。在接下来的竞选中，威廉·霍华德·塔夫脱和共和党仅仅得到佛蒙特和犹他州的选票支持，造成共和党史无前例的灾难。

西奥多·罗斯福指责塔夫脱，那么塔夫脱会买账吗？当然不会。塔夫脱含着泪水辩解道：“我不明白，我哪些地方做得和以前有任何不同？”

谁应该受到指责？罗斯福还是塔夫脱？显然，我不知道，也不关心这些。我想说的是，西奥多·罗斯福的指责并没有证明塔夫脱是错的，只不过换来塔夫脱竭尽全力的自我辩护。他满腹哀怨，含着泪水，不断重复着“我不明白，我哪些地方做得和以前有任何不同”那句话。

再说举国震惊的茶壶山油田丑闻。当年美国公众还从未见识过如此丑闻，报纸在整个20世纪20年代前期把这件丑闻炒得沸沸扬扬，至今令人记忆犹新。事情的来龙去脉是这样的：阿尔伯特·B·福尔时任哈定内政部长，主持位于埃尔克山和茶壶山地区政府的海军石油储备招标工程。

福尔竞标是否公开透明？没有。他直接将这份肥差转交给他的好友爱德华·多希尼。多希尼是怎么做

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.cn>)

文档名称：《人性的弱点》戴尔·卡耐基 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/1236.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

