



如何说 别人才会听 怎么听 别人才肯说

卡耐基的说话之道

(美)戴尔·卡耐基 (Dale Carnegie) / 著
章岩 / 编译

出来混的人都要读!

【为什么有的人飞黄腾达、吃香喝辣?】究其原因,
【为什么有的人穷困潦倒、一事无成?】就是说话之道!

嘴巴一开一闭, 决定你的吉凶祸福! 开的时候是说话, 闭的时候是倾听

大学同学不一定能派上用场 英俊容貌不一定能改变命运
但是——说话可以!

华文出版社

如何说
别人才会听
怎么听
别人才肯说

(美) 戴尔·卡耐基 (Dale Carnegie) / 著

章岩 / 编译



华文出版社
Sinoculture Press

图书在版编目(CIP)数据

如何说别人才会听,怎么听别人才肯说/(美)卡耐基(Carnegie,D.)著;
章岩编译.-北京:华文出版社,2011.1
ISBN 978-7-5075-3386-6

I. ①如… II. ①卡… ②章… III. ①人间交往-语言艺术-通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 252508 号

如何说别人才会听,怎么听别人才肯说

作 者:(美)卡耐基(Carnegie,D.)

编 译:章 岩

责任编辑:刘 峰

策 划:雨霖铃文化

出版发行:华文出版社

社 址:北京市宣武区广外大街 305 号 8 区 2 号楼

邮政编码:100055

网 址:<http://www.hwCBS.com.cn>

电 话:总编室 010-58336255

责任编辑 010-58336229

经 销:新华书店

印 刷:北京嘉业印刷厂

开 本:710×1000 1/16

印 张:15.5

字 数:190 千

版 次:2011 年 5 月第 1 版

印 次:2011 年 5 月第 1 次印刷

印 数:00001-10000 册

标准书号:ISBN 978-7-5075-3386-6

定 价:32.00 元

版权所有,侵权必究

序 一

出来混的人都要读

在这个世界上，到处可以看见富有才华的“穷人”。他们才高八斗、学富五车，甚至有着上天入地的本领，但往往因不懂人际关系，落个穷困潦倒、一事无成的下场！而许多并没什么才学的人，却能凭着沟通能力功成名就、春风得意。这正是中国千年潜规则之一。

大凡成功的牛人，无一例外都深知这一点。你几乎看不见他们奔波劳碌，但在不动声色中，就已经实现人生理想。他们成功的最大密码就是擅长人际操纵，读懂了社会本质和人际交往潜规则。他们能猜透别人内心需要什么，脑子里正想什么——要想钓到鱼，就要像鱼一样思考！

要想钓到鱼，就要像鱼一样思考——世间一切大人物无一例外都明白这个道理。纵观二十四史，许多功臣名将正是因为不懂这一点，最终落了个脑浆涂地、鲜血横溅的结局！如此用鲜血和脑浆写下来的忠告，我们怎能不懂？！

任何事情都是说起来容易，做起来很难。这是因为每个人都有自己固定的思维模式，都习惯按照自己既定的原则做人做事，这样往往会给自己带来失败。要知道，社会其实就是一个交际大舞台，每个人都是演员，所以必须懂得表演的艺术。如果不懂人际交往技巧，如何能够搞定这一切

呢？事实上，不懂人际沟通技巧，你就会永远是个孤家寡人，永远一辈子是穷人！

有人或许认为，上面所说的沟通法则，对亲朋好友就不适用了，因为亲人之间只要直话直话，没必要浪费脑细胞！事实果真如此吗？我敢说，直来直去的结果，往往令朋友成仇、家人反目，君不见社会新闻中口角和械斗事件屡见不鲜？要记住，即使是你最亲最爱的人，他们内心的想法也不会与你一样！

汉字很有意思，看看这个“我”字，是由哪两部分组成的呢？是“手”和“戈”。“戈”就是武器，“我”字的意思原来是“手上拿着武器”！所以，每个人天生就是自私的，具有强烈的自我保护意识。但在人际交往中，我们绝对不能凡事从自我出发，而是时刻站在别人的立场上考虑问题，想想什么样的话别人最爱听，怎么听别人最肯说，这样别人才会滔滔不绝地向你推心置腹！

在人际交往中，千万不要说批评式的话语。比如“你错了！”“你怎么那么笨！”相信没有人喜欢听这些话，这是因为每个人都不喜欢被批评、被否定，每个人都渴望出类拔萃，受人尊敬！所以，如果你在言谈间总是炫耀“优越感”，认为别人都是笨蛋，只有自己最聪明，这时你已经成为世界上最笨的傻瓜！

《如何说别人才会听，怎么听别人才肯说》是根据人际关系大师戴尔·卡耐基先生的理论及作者自身的实践体验，写给亿万民众的人际沟通圣经。他认为，一个人的成功20%靠专业技能，80%靠人际关系！这本书正是他这一观点的完美诠释，可谓史上最强最实用的人际关系教科书——每一个渴望成功、渴望幸福的人，都能从这本书中学到丰富的经验，获取积极进取的动力。

这是一本敢于说真话的书，一本将人际关系潜规则一语道破的书！

每一个出来混的人都要读！

序 二

如何说别人才会听，怎么听别人才肯说

每到夏天我都要去河边钓鱼，每次都收获颇丰，朋友就经常问我：“你有什么钓鱼的诀窍？”我回答：“像鱼一样思考喽！”的确，你必须像鱼一样思考，才能知道鱼在想什么，它喜欢吃什么，需要什么。鱼喜欢吃的是又肥又嫩的蚯蚓，而不是你喜欢吃的奶酪、三明治或酥香炸鸡。

有些自以为聪明的人，经常会嘲笑别人的缺点和错误，这样的聪明其实是一种傻！

所有人都普遍地渴望得到同情。例如小孩子喜欢给你看他割破的手指，甚至会把它放到你的嘴边来，因为他们渴望获得同情；成人其实也一样。所以，如果你想获得别人的认同和支持，那就先学会同情别人！

你不妨这样说：“嗯，可能是这样的，不过我还有另一种想法，不知道对不对……不对的话还请指正。”以一种低调和谦虚的心态来表达自己的意见，反而能收到好的效果。

这个世界上只有一种永远赢得辩论的方法，那就是避免辩论。要像避开毒蛇和地震一样避免争论，这样你就永远不会输！

世界上最善于交友的动物是什么？答案是狗！你是否认真地观察过，在所有动物王国里，唯一不需要工作而能舒服地生活下去的动物，是不是狗呢？狗被残忍的人类称之为朋友，伴随在自己左右——与此同时，很多动物都被人类血腥地屠杀了！

假如你是握着两个拳头来找我的话，很对不起，我的拳头也会握得和你一样紧！

听一个人说话的时候，你会表现出什么样子呢？当别人正津津有味地给你讲笑话，你的身子却在不停地东张西望；当别人讲完一个故事，你却没有任何反应。讲话者就算是你的老朋友，也会对你产生反感。

在许多商店里你经常会看到，某些服务员毫不留情地打断顾客的倾诉，或者对顾客的观点进行无聊的反驳，最终把他们激怒；有些更为荒谬，竟然把顾客蛮横地扫地出门！天啊，那还做什么生意？还不如回家躺在椅子上听音乐！

许多人去看心理医生，其实大多数人并没有什么病，而仅仅是为了寻找一个能倾听他们说话的人而已！

许多人之所以不能给别人留下好印象，就是因为他们不懂得倾听别人的谈话。他们极其关心的是自己下面要说什么，却从来不去认真地听别人要说什么。许多名人曾告诉我，同那些善于谈话者相比，他们更喜欢善于倾听的人！

如果你想知道怎样聆听别人，就要多注意呆在老鼠洞外的那只猫，观察一下那种神秘莫测的表情，相信你会有所收获！

这个世上没有绝对的仇恨，也没有绝对的冷漠，只要你能让别人感到你对他尊重和友好的态度，就会发现到处都是你的朋友，到处都是乐于帮助你的人！

在与别人交谈时，千万不要一开始就搬出那些意见分歧很大的事，争个面红耳赤你死我活。从大家都同意的地方开始，这才是最好的办法。你必须强调，你们追求的是同一个目标，你们的唯一差别只是在方法上。

一位公司创始人说：“仅仅靠薪水去吸引那些优秀员工是远远不够的，更重要的是靠工作本身的竞争！”这话确实不假，没有竞争就没有挑战，事业就没有兴盛的机会！在众多精英圈里，有哪个人甘愿输给别人呢？假如一个平凡的人走进英雄的行列，他会甘心做一个懦夫吗？所以，激起别人的挑战欲望，永远是最有效的一招！

让一个人做某件事的最好方法，就是把这件事自然地植入他心中，诱使他去思考，久而久之他就会认为这件事是他自己想出来的，于是愿意主动去做。所以，要让别人同意你，就要让他觉得那是他自己的主意！

两只猴子学习做算术，一只表现好就给糖果鼓励，一只表现不好就用棒子打骂。结果前一只很快就学会了，后一只则狂怒不已，以致抓伤了实验人员。其实人也如此，谁不渴望得到别人的夸奖和赞美呢？

难道你的一切智慧只是从那些仰慕你、讨好你，在你身边缠绕的人那里学到吗？从那些反对你、指责你或站在路上阻拦你的人那里，你将学到更多！

要是些混蛋占了你的便宜，请不必理睬他。如果你试图和他扯平，那你对自己的伤害，要比对那混蛋的伤害大一百倍！

如果你总是以自我为中心，一天到晚不停地抱怨，哪来时间快乐呢？快乐都被你浪费了！心理学家阿德勒常常对那些忧郁症患者说：“把你从自己的泥潭里拔出来吧！有时间为什么不多想想他人，为何总在这儿自怨自艾呢？如果你遵照我的方法去做，你的病在两周之内就会治好——就是每天想一想，怎样才能让别人开心?!”

女人宁愿让你的一个吻把她们的嘴巴封起来，也不愿问为什么争吵。她们宁愿像蝙蝠一样只是用感觉来接收你的爱。记住，这就是女人！

女人最擅长的就是对比，把自己的丈夫和别的男人比。她们总是不停地想知道，自己的丈夫为什么不像某个名人或她认识的人那样有钱、有地位、有身份？为什么他总是找不到一个好工作？为什么他买彩票中不了奖？而这样的比较只会让丈夫绝望和愤怒！

一个女孩要想追求到喜欢的男人，只需在他说起自己的英雄事迹时，目不转睛地看着他，并适时插上一句：“啊！你真是太棒了！你简直是个天才！”然后一切就搞定了！

或许你的身份并不高，不过当面对众多的听众时，不妨把自己想象成为一个手握大权的统帅，尽量表现出这样的气魄。把每一句话、每一个字都传到大厅的最后一排，提高音量，让自己充满自信。如果你一开始就用高扬的气势表达，听众很快就会同你一样振奋起来！

永远要记得，演讲其实就是一场对话！

你要说出听众的需求，而不是你的需求。你要知道，你不是在自说自话，你是在和你的听众说话。你只有讲出他们需要的东西，他们才会鼓掌。他们想知道，你有什么更好的方法来解决这些问题。

我是这样开头的：“请大家举手，让我们来看看，我们中有多少人还没到40岁就觉得自己提前衰老了呢？我自己算一个。”我首先举手。当时就引发听众一片快乐的笑声。

目 录

CONTENTS

第一章 要想钓到鱼，就要像鱼一样思考

钓鱼的秘密 / 3

洞察别人的需求 / 6

同情——打动对方的秘诀 / 9

第二章 争辩永远不会赢

永远不要说“你错了” / 15

赢得争论的方法是避免争论 / 19

主动承认错误——丢掉的是面子，得到的是金子 / 22

第三章 每个人都喜欢别人恭维自己

恭维不是拍马屁 / 29

一个独特的赞美，可能会改变你的一生 / 31

世界上投资最小收益最大的行为是赞美 / 34

第四章 谈对方最感兴趣的话题，而不是你最感兴趣的话题

如何打开别人的话匣子 / 39

发现别人的兴趣，并沿着兴趣谈下去 / 42

指出别人的潜力 / 44

第五章 为什么世上最善交友的动物是狗

狗的交友宣言书 / 49

抽空写封邮件，主动关心你的朋友 / 51

不要握着拳头与人谈话 / 54

第六章 听是最好的说——这样听别人最肯说

听不仅是用耳朵 / 59

许多人看心理医生，只是为寻找一个能倾听他们说话的人 / 62

如何成为明智的聆听者 / 65

第七章 5分钟打动人心——让别人乐意帮助你

让别人感觉自己很重要 / 71

激发别人内心的高尚动机 / 75

让别人觉得做这件事会为自己赢得好名声 / 77

第八章 让对方说“是”，尽量避免让他说“不”

苏格拉底问答法 / 83

戏剧化的展示手段比说教更有效 / 86

激将法——没有人甘心做懦夫 / 89

第九章 让别人认为某个主意是他（她）自己想出来的

没人愿意做和自己不相干的事 / 95

要想别人同意你，就要让他觉得那是他自己的主意 / 97

让别人接受建议的诀窍 / 100

第十章 建议永远比命令更有效

不要让你的记性给别人难堪 / 105

不要用命令的语气，没有人喜欢被指使 / 108

给对方表现机会，对方就会给你机会 / 110

第十一章 不要过分苛求他人

犯错的人很难主动承认 / 115

批评别人等于自树仇敌 / 117

沟通第一技巧——不要过分苛求他人 / 119

第十二章 批评别人之前，先谈自己的错误

每人每天至少要做 5 分钟大笨蛋 / 125

“如果我来做也许更糟”——先谈自己的错误 / 128

用暗示法提醒别人的错误 / 130

用赞扬代替批评 / 133

第十三章 爱你的敌人，善待你自己

爱你的“仇人” / 139

不可不知的快乐秘诀 / 142

不要对别人的评论耿耿于怀 / 147

减轻忧虑的最佳药剂 / 150

第十四章 如何说女人最爱听，怎样听女人最肯说

女人喜欢男人说出来 / 157

对女人的杀伤力武器——你是我的生命 / 160

理解和宽容你的妻子 / 162

第十五章 如何说男人最爱听，怎样听男人最肯说

要做画眉鸟，不做长舌妇 / 167

倾听男人的方法 / 170

告诉他，你为他骄傲——男人的成功 50%靠妻子的鼓励 / 172

分享丈夫的兴趣和爱好 / 175

第十六章 你的热情，可以让听众热血沸腾

表现你的热情 / 181

演讲中的“魔法公式”——让听众如痴如醉 / 188

“魔法公式”的运用技巧 / 191

演讲态度决定掌声 / 196

第十七章 “洗脑”真的很容易——说服别人的灵招妙法

注意你的演讲对象，不要给狗吃胡萝卜 / 205

努力打开听众的心扉 / 207

说服听众的方法——让听众举着双手双脚赞同你 / 214

第十八章 吊胃口的技巧——让听众欲罢不能

没人愿意听你念经或说梦话 / 223

语不惊人死不休——吊胃口的开场白技巧 / 226

百闻不如一见——利用图画来表达你的观点 / 229

互动是最好的煽动 / 231

要想钓到鱼，就要像鱼一样思考

第一章



第一章 | 要想钓到鱼，就要像鱼一样思考

钓鱼的秘密

要想钓到鱼，你就得知道鱼想吃什么！

每到夏天我都要去河边钓鱼，而且每次都收获颇丰，朋友就经常问我：“你有什么钓鱼的诀窍么？”

我回答：“像鱼一样思考喽！”

的确，你必须像鱼一样思考，才能知道鱼在想什么，它喜欢吃什么，需要什么。鱼喜欢吃的是又肥又嫩的蚯蚓，而不是你喜欢吃的奶酪、三明治或酥香炸鸡。

所以，每次我去钓鱼的时候，肯定不是带着我爱吃的草莓和牛奶，而是尽量找那种特别肥嫩的蚯蚓，舍不得好鱼饵咋能钓到鱼呢？

人就是鱼。要想钓到人，你就得知道他喜欢什么，他需要什么！

每个人都有自己的需要，每个人都只在乎自己的需要。每个人都对自己的需要感兴趣，对别人的需要不感冒。那么，如果你想钓人的话，就不能从自己的欲望出发，那样不仅得不到所渴望的东西，还会受到更多的打