

庭宽 选编

KANALI 卡耐基智业

—— 改变你一生的关键



东北大学出版社

目 录

第一篇 改变你一生的关键

第一章 男人喊救命 (3)

第二章 人类的杀手——忧郁症 (5)

○病状与病因

○采取豁达人生观

○防止“郁”火焚身有何秘方

第三章 做人真好(人性透视之一) (7)

○改变一生的一句话

○战地军医的人生忠告

○可能发生的最坏情况是什么

○怎样把忧虑撵出你的思想

○生命太短了,不要再为小事烦恼

○一车干草的提示

○忙里偷闲,享受人生的乐趣

○汽车轮胎的人生启示

○四种成功的工作法则

○你是你自己命运的创造者

第四章 做人不容易(人性透视之二) (20)

○林肯一生中最恐怖的私人事件

- ◎应酬别人的十条经验
- ◎怎样给人留下关键的第一印象
- ◎心中有鬼的人所显露的特征
- ◎爱好深交的人无法出人头地
- ◎你可以掌握拥有成功
- ◎让对方产生重要人物的感觉
- ◎令人讨厌的习惯
- ◎服装的穿着可了解其人的都市尺度
- ◎如何使对方喜欢你

第五章 寻找快乐的源泉…………… (38)

- ◎守口如瓶,不抬杠
- ◎如何说服他人
- ◎温和与友善总是要比愤怒和暴力更强而有力

第二篇 魅力表现术

第一章 如何表现老练的魅力…………… (45)

- ◎说话以前先说重点,可给人很有头脑的印象
- ◎说话归纳为三个重点,可使对方感觉你的组织能力很好
- ◎要给人脑筋很好的印象,不论文章或说话都要简短
- ◎每一件事都在三分钟内说明,是一个聪明的谈话秘诀
- ◎向上司汇报工作时,先说结论对方会认为你很能干
- ◎会议结束前的总结发言,可使大家认为你头脑很清楚
- ◎“虽然我无法确定…”,这样说能使未确定的消息更新鲜
- ◎会让对方产生期待感的开场白,容易招致反效果
- ◎表达意见用向人请教的姿态,是不会使人有批评之感的
- ◎事先透露一点最坏的情况,那么失败也就不算失败了

- “我因为你的话才想到”，对方有此感意见就容易接受了
- 提案不要百分之百完成，应保留供上司发表意见的余地
- 与人交谈时，自然地说些专门用语，可提高自己的形象
- 欲使自己的话更具说服力，可引用谚语或名言
- 善用数字的尾数，可让听者增加信赖感
- 受到质问，停一下再回答，对方会觉得答案是经过思考的
- 说服对方时，资料准备齐全，可提高对方对你的信赖感
- 谈论自己的专长时，避免使用专门用语，才能予人好感
- 与人共同进餐，点菜时犹豫不决，会给人优柔寡断的印象
- 与人约定前，先查看一下记事簿，可表现你有多忙碌
- 让对方看到你填满的记事簿，即可表示你相当地有才能
- 要隐藏内心的激动，可装出毫不在乎的样子
- 处在尴尬的境况中，说错话不如保持沉默更能表现自己
- 以自言自语的方法去责备对方，就不会引起对方的反感
- 反复命令，可加强自己是领导人的印象
- 对居下位者夸示他的权威，表现出漠不关心是一种方法
- 动作缓慢是表现自己像个“大人物”的有效方法
- 背光站立，可使自己看来比实际高大
- 直条纹服装，具有使身体看来比较修长的效果
- 和初次见面的人约会，穿著新衣会令对方觉得你在怯场
- 与人交谈表现不出适当的反应，会给对方迟钝的印象
- 重复说“我是”、“我的”等句子，可令人对你信心十足
- 只要有一点比别人强，那么别人看你的眼光就不同了
- 欲使自己显得更有能力，可于宴会中坐在上司的身旁
- 欲借“场地”表现自己时，须先熟悉四周的环境
- 出乎对方的“期待心理”，可提高别人对自己的信赖感
- 同乐会或聚餐时，可表现出一些与众不同
- 欲使对方做些什么事时，故意说相反的话是个好方法

- 保持背部挺直的坐姿,可造成稳重的印象
- 欲使人产生心地磊落的印象,说话时看着对方的眼睛
- 展现自己的魅力,要表现出一些“年轻气息”
- 与人交谈常提到家人,会给人一种尚未成熟之感
- 与人订约时,不要约“几点整”,而应约“几点几分”

第二章 如何表现热忱的魅力…………… (81)

- 自我介绍时,名字不仅最初要说,最后还要重复一次
- 主持会议或发言,站着讲可令你说的话有十分的魄力
- 欲使人觉得你有干劲,应比别人抢先听电话
- 表现出可随时起身的坐姿,会令人产生积极的印象
- 早上比别人早到公司,可加强你有干劲的印象
- 背部挺直快步走,可使你看来精力充沛
- 强而有力的握手,对方会感觉你有干劲
- 坐在椅子上时,浅坐的姿势会令人感到积极性
- 上身往前倾斜与人交谈,可表现对交谈之事的强烈关心
- 若装出热心在听对方说话,最好拿个记事簿边听边记
- 在对方面前记录时,最好用有色笔
- 穿长袖衬衫时卷起袖子,可给人积极又干练的印象
- 往右上方稍斜的大字,可塑造出积极的形象
- 名字写大些,可加强别人对自己的印象
- 说话时把“否定式”改为“肯定式”,可表现出积极性
- 对别人的言谈表示同意时,稍微说些附和的话
- 以比手划脚的方式来说话,较易让对方了解你的热忱
- 开会发言,有百分之十的个人见解,即可产生独特性
- 欲加强和上司的亲密度,上司已知的事件也要报告
- 上司的邀请,五次中若拒绝一次,则可强调你的原则性
- 没有决定席位的会议,愈靠近上司愈能表现自己的地位

- 主办各种活动,可提升你的积极性
- 多余的努力,可成为表现热忱的武器
- “星期日也无妨,随时听您的吩咐”,让他感觉你的诚意
- 走入对方的最近距离要求握手,可令他感觉到你的气魄
- 走入对方的“势力范围”之内,可表示你的热忱和诚意
- 强调自己的主体性,对顶头上司,也要表现相反意见
- 热心谈论伟大的梦想,会令人感到你的魅力
- 认真时认真,可笑时尽量去笑,会给人感性良好的印象
- 演讲时把麦克风拿在手上,较能充分表现自己

第三章 如何表现诚实的魅力 (103)

- 要强调自己的诚实,可稍微表现一些自己的缺点
- 自己不懂的事就坦白说不知道,较能博得对方的好感
- 说话从容会给人好印象
- 愈有自信的话,用愈小的声音,就愈没有强迫性
- 对没有把握的事,使用肯定语气可使对方相信你的说法
- 预料使对方等待时,应比你所确定的时间再多说十分钟
- 重视和工作有关的各种事,会给人工作十分勤奋的印象
- 向大众说话时,速度应尽量缓慢
- 先问对方是否方便接听电话,可刺激对方想听的意欲
- 为了表示自己的诚意,应提早十分钟到约定地点等候
- 借用小额金钱若如数奉还,可增加别人对你的信赖感
- 还钱照原数奉还,会给人一种你很重视金钱处理的印象
- 对自己不利的事情,不需开场白而应直接进入主题
- 犯错时以借口掩饰,还不如用行动来补救错误
- 错在自己时,以在对方期待以上的态度向他道歉
- 要提高部下的忠诚度,应责备小错,而故意无视于大错
- 事先就预测到会令对方不悦,那么初时即先说出

- 要消除对方的不信赖感, 请用下面的说法
- 对正处于愤怒中的对方要提出反论, 请稍待一段时间
- 如果想反驳, 先接受对方意见, 就不会被认为有反抗之意
- 对于对方的质问, 重复其问话, 可表示出你认真的态度
- 提出反论时, 采取请教的方式, 较不会给人傲慢的印象
- 复述一下对方的意见, 可令对方有放心感
- “我有话要告诉你”不如“我有话要请你听”来得谦虚
- 将公司职员的日常情形传递给上司, 可获得不同的评价
- 和上司一同出游的翌日早晨, 应比平常更早上班
- 恪守在谈笑间所订的约束, 对方会认为你很诚实
- 一边收拾物品, 一边打招呼, 会给人一种缺乏诚意的印象
- 耐心地听情绪低潮的对方述说, 可倍增其对你的信赖感
- 假日的访问, 穿着整齐可强调你的诚意
- 对不在场的第三者表示关心, 会令人觉得你的心思缜密
- 表现出没必要的“热衷”态度, 会令对方觉得你缺乏自信
- 要对女部下传递期许感, 可故意责骂对方
- 对女性的细心服务和照顾, 比任何话都能表示你的好意
- 对女性强硬的邀请, 她会认为你相当有魄力
- 在初次见面的人面前交叠双腿, 易被误认是个随便的人
- 与人交谈时交叉着双手, 易给人傲慢的印象
- “哈腰”的态度和姿势, 对表示敬意有效
- 无法赞成对方意见时, 转移视线会给对方不适感
- “事必躬亲”的姿态, 是无法表现责任感的

第四章 如何表现亲切的魅力 (135)

- 谈话的内容远不如谈话的方法, 更能表现出你的积极性
- 令对方产生“你问得很好”的感觉, 会令对方肯定自己
- 以共同敌人作为话题, 可增加与对方之间的亲近感

- ◎与对方初次见面,坐在旁边的位置,较能迅速建立亲近感
- ◎制造自然接近对方身体的机会,可使心理的距离缩短
- ◎对初次见面的人,过于凝视对方的眼睛会造成不良印象
- ◎欲使对方笑,还不如听对方的笑话而笑一笑
- ◎不论多么琐碎,只要是和对方有共同点,都应该特别强调
- ◎有意无意间提及对方所说的琐事,可表现你对他的关心
- ◎不论什么事,先询问一下对方的意见,可表示你的敬意
- ◎指出对方在服饰方面的小变化,让对方感到你的关心
- ◎赞美之外进一步指出他应具备何种形象,更能加强印象
- ◎“讨教”或“请你帮忙”等言谈态度,可使对方产生好感
- ◎常用“我们”这种说法,可强调和对方是同伴的意味
- ◎要讲出对对方不利的消息,先说:我虽然不相信,但……
- ◎谈话中说对方名字的次数愈多,愈能提高与他的亲近感
- ◎记住对方的生日等特别的日子,会令对方产生好感
- ◎称赞对方不为人知的部分,可增加对方的好感
- ◎对每次见面的对方都稍加称赞,是获得对方好感的捷径
- ◎见面时间长不如见面次数多
- ◎为对方关心的事提供情报,会令对方产生好感
- ◎送礼时送他(她)家人比他本人更喜欢的东西
- ◎送礼时送对方以前送过你的类似东西,较易受欢迎
- ◎用语言表达不如写信更能表达你的感谢之心
- ◎要缩短和女性的心理距离,可以叫名字而不称呼姓
- ◎偶尔穿些非正式的服装,使部下觉得你是随和的上司
- ◎要使对方的戒心松懈,可装出不期而遇的样子
- ◎主动找部下说话,可令部下对你产生“平易近人”的印象
- ◎以他人的语气来表现自己的优点,就不会令人产生反感
- ◎在整齐的服饰中加点凌乱,可使你倍增亲切
- ◎缩短和紧张的对方之间的距离,需要表现些粗鲁的行为

- 轻松的语气,会令人产生随和的印象
- 要表示自己和公司一体,最好穿着配合公司的服装
- 不论是出差或纯粹旅行,请为同事或上司带些土产
- 防止别人说你不通人情,可表现些小小的失败
- 不善言谈之人,可在身上佩戴一些与众不同的小饰物
- 经常说些个人的口头禅,可加强别人对你的印象
- 方言可利用为加强自己形象的口头禅
- 适时地表现一些“小恶”,可创造出极大的吸引力
- 轻微地伤及对方,反而会令对方感觉到你强烈的爱意
- 婚礼上的致词,应站在综观全场的位置

第五章 如何表现开朗的魅力 (168)

- 主动向对方打招呼,可令人产生开朗的印象
- 重视“最后的道别”,是给人好印象的重点之一
- 打招呼后加一句自己的感想,可缩短和对方的心理距离
- 寒暄话说得大声一点,可强调你的开朗性格
- 话尾说清楚,可表现出你的开朗性格
- 谈论自己即使是谦虚的话,也不要用不利于自己的语气
- 说话细声细气,会给人阴沉不定之感
- 接听电话时,适当的表情可使你的声音格外动听
- 声音较尖锐的人,说话速度应尽量缓慢
- 稍微华丽的服饰,使穿着看来较开朗
- 要给人健康的感觉,把皮肤晒成麦色是方法之一
- 与人见面前,不仅要在镜前研究服装,同时还要研究表情
- 以轻快的脚步赴约,有助于对方产生开朗的印象
- 当交谈对象是多数时,对于非话题中心的人也要注意
- 下巴稍往上望的姿态,容易给人一种傲慢的印象
- 把内心的紧张坦白告诉对方,反而能引起对方的好感

- 以幽默的语气谈论自己的失败,可给人一种沉着的印象
- 敌对的对方受到称赞时,你不能一无反应
- 尽量露出额头,可表现你的开朗
- 裤缝笔挺,手帕也折得整整齐齐,可给人“规矩”的印象
- 领子和袖子口最容易吸引对方的视线
- 蓝色衣服可给人清洁的印象
- 流着汗与人见面,会强调你的不洁感
- 口腔是表现清洁感的最大重点
- 抽烟时要注意抽烟的姿势
- 不适合身份的穿着,会令对方产生轻浮的印象
- 别以为是夏天就可以随意配戴白色腰带或穿着白色鞋子
- 脏污的鞋子,会令人产生私生活不够严谨的印象
- 秋天时还穿夏天的衣服,会令人产生寒酸的印象

第三篇 如何与女性融洽相处

第一章 与女性交往的方法 (191)

- 稍微不守规矩比较守规矩的男人,更具魅力
- 如欲引起女性的注意力,应以令人惊愕的字眼作开场白
- 男人须秉持一贯的作风,才能吸引住女人
- 配合她谈话的节奏,能促使她在无意识间打开心扉
- 女人对男人的信赖感,是从温柔体贴的笑容中产生
- 应使女性接受有才干的自我
- 女人的警戒心并不会因关系亲密就会解除
- 如欲缩短与女性之间的距离,不可选择过于广阔的房间
- 经常反复地说:“我很需要你”,才能打开女人的心扉
- 外表冷淡的女人,其实希望别人能够无视她的冷淡
- 对知识阶层的女性,可以使用感情的方式

- ◎对待有洁癖的女人,最好先消除她内心无法满足的欲求
- ◎保守派的旧式妇女,才会心甘情愿地受制于男人
- ◎内向的女人,可为她制造发怒或哭笑等感情发泄的机会
- ◎与虚荣心很强的女人相处,最好制造“只有你”的气氛
- ◎貌美的女人,都会喜欢赞美她具有知性的男人

第二章 获取女性信任的方法 (208)

- ◎对待喜欢引人注意的女性,最好采取立即反应的方法
- ◎能够挺身应付一切外来攻击的男人,始能获得女性芳心
- ◎能干的女人,都不喜欢讲私话的男人
- ◎用直接的方式表达,较易为女人接受
- ◎和女人交谈时,若能溶入自己的感情,较易引起关心
- ◎欲使女人产生亲切感,请让她回想幼儿期的“快乐体验”
- ◎欲说服女人,最好先说对她有利的话
- ◎向女人提供不幸的消息,有时可加强彼此之间的连系
- ◎女人最轻视的是常对工作发牢骚的男人
- ◎对貌美女子表现出冷淡,反而能受其他女性的欢迎
- ◎女人的理性就是她们感情生活的别名
- ◎女人正在高兴时,奉承她反会适得其反
- ◎与习惯于被男人称赞的女人谈话,可夹杂些讽刺性的话
- ◎女性穿戴新衣服或装饰品时,应立即表示欣赏
- ◎与具母性的人相处,应故意显示自己的小缺点
- ◎对自己容貌没有信心的女人,应反复称赞她的优点
- ◎与知识较高的女性谈话,应以文章式表达,而避免口语式
- ◎无法脱离父爱而独立的女性,最好是训练她如何自我独立
- ◎无法脱离稚气的女性,易为具有实际行动的男性所吸引
- ◎喜欢旅行冒险的女人,期待结果顺利而圆满

第三章 与女性应答的要诀 (232)

- ◎和女人交谈时,最好采取委婉的方法附和地
- ◎在指正女性缺点的同时,也要说明,这也正是她的优点
- ◎“一句注意,五句褒奖”的谈话,能够吸引女性的注意
- ◎欲提醒女性注意,应先夸奖她的优点
- ◎将女人置于主角的立场,则较易说服她
- ◎欲使女人了解,别用理论,将话多重复几次,比较有效
- ◎欲使女人有彼此是同伴的感觉,最好说“我们”这句话
- ◎欲说服女性,别由正面,而由侧面去说服,比较有效
- ◎“因为你是女人”的这种说法,会产生反效果
- ◎女人若能得到第三者的证明,就比较能下决断
- ◎在许多女人的面前,最好别说“你们”,应说“你”
- ◎别事先提示结论,而应让她们觉得这是大家讨论的结果
- ◎对女人的“更……”,应以“没有比这更……”来应付
- ◎当女性指责我们的缺点时,先承认她的观点再反驳她
- ◎在生活上如能给予女人一些梦想,则较易说明
- ◎欲使女人接受某项工作,需先让她觉得这是件容易的事
- ◎当女性说“因为”时,先听听她的意见
- ◎当女性作选择性询问时,最好肯定她们的选择
- ◎与女性谈话时,最好反复称呼她的名字
- ◎欲提醒女性注意,应以具体的实例,代替抽象的理论
- ◎说服女性时只需强调一个理由,毋需同时提出数个理由
- ◎说服自尊心强的女性,给她彻底考虑的时间,再进忠告
- ◎对女性谈话,若能降低语尾的音调,则会使她们陶醉
- ◎向女性说教时,最好不要有第三者在场

第四章 如何掌握女人的心 (260)

- ◎沉默和倾听

- ◎想打破女性“人云亦云”的观点,最好视例外为一般情况
- ◎在工作上一付什么都懂的女性,最好让她实际参与工作
- ◎对女人最好不要直接指责缺点,而让她自己去发现
- ◎对于女性所说的理由,不要全盘地否定
- ◎对于女人“混为一谈”的质问,最好以平静的音调答复
- ◎对于女人不合理的论点,你无法改变时,最好转变话题
- ◎不要直接触及女人的心事,只管赞美她的优点
- ◎严厉地叱骂女人之后,才想要弥补,反而会使她更生气
- ◎女性态度模棱两可时,你最好能将事情表明出来
- ◎对于女人直觉上的错误,应该以委婉的态度来否定
- ◎当女性和你商量时,最好先注意她的谈话
- ◎对于常说“对不起”的女人,最好先接受,再训诫她
- ◎要指责女人的吝啬,最好先指责反面的浪费
- ◎对失恋的女人,最好对她说能够让她死心的话
- ◎对于个性强的女孩,应以缓和的语气交谈
- ◎对于有叛逆性的女人,先激起她的反驳,才能掌握她的心
- ◎对神情捉摸不定的女人,热诚相助的态度,不能达到效果
- ◎对于喜欢装作什么都懂的女性,最好以恭维的态度来对付
- ◎遇到以“知识分子”自居的女人,应以无知的态度去面对她
- ◎面对心直口快的女人,最好坦率地接受她的批评或愤怒
- ◎喜欢唠叨的女人,不论怎样琐碎的主张,最好能够承认她
- ◎对于任性的女人,最好让她了解,人生并非全是必然的

第五章 使女人发奋的方法 (285)

- ◎故意违背女人所预料会发生的事,她就会发奋起来
- ◎让女人选择东西时,诱导她二者选一的方法比较好
- ◎女人如果有一个可以避难的场所,对人际关系会较积极
- ◎如果为女人保留参与的余地,她们就会发奋努力地完成

- ◎女性的自卑感,只要得到学习的机会,就会变成自信
- ◎最好让女人形成二三人的小集团,做起事来会更积极
- ◎要提高女人的干劲,必先改变工作场所的气氛
- ◎对很会改变话题的女人,应提供一些令她意外的话
- ◎拜托女人做事,避免用执拗的态度
- ◎使女人产生“高不可及”的距离感较好
- ◎想引出女人的潜力,必须交互使用顺应变化和变化愿望
- ◎假定自己说谎,也故意说这不是谎话
- ◎含蓄的赞美,胜过露骨的褒奖
- ◎想加深女人的记忆,最好以和自己身边有关的事来提示
- ◎对女人尽量避免使用暧昧数字,而用具体的数字来表示
- ◎将数字具体化,以减少女人的误解

第六章 向女人推销东西的方法 …………… (300)

- ◎不要向女人宣传,让她们自己发现,较容易产生购买欲
- ◎如果能够先承认原则,就比较清楚女人的真意
- ◎利用“经过选择”的女性做宣传
- ◎女性对于内容的要求,不如可以向同性炫耀的附加价值
- ◎利用女性不易得到的“教养”说服她们,使她们更美
- ◎想要感动女人的心,最好使她们认为梦就是现实
- ◎能够煽动女人“怕被孤立”的意识,可使她们产生购买欲
- ◎外表和内在有距离的男性,比较容易打动女人的芳心
- ◎最好替女性去除道义上的抵抗之感,她们就会积极起来
- ◎最好让女性拿到实物凭触觉去确定比较可靠
- ◎向女性推销最好以稍带梦幻意识的方法,来作宣传
- ◎用脱离实物的事例去暗示女性的话,他们会更想要求
- ◎想要知道女人“实质的欲求”,最好看她选择之外的答案

第四篇 人生光明面

第一章 左右世界的政治家 (317)

◎胸部中弹,仍继续演讲不停的硬汉

——美国总统:狄奥·罗斯福(1848~1919)

◎入学考试落榜三次,却成为左右世界命运的大政治家

——英国首相:温斯顿·邱吉尔(1847~1965)

◎他有促进世界和平的好机会,却因不会处世而失败

——美国总统:伍德诺·威尔逊(1856~1924)

第二章 实业巨头 (329)

◎因为米老鼠而成为举世巨富

——卡通大王:华德·狄斯耐(1901~1966)

◎由一文不值的穷汉变成亿万富翁且创出更多百万富翁

——钢铁大王:安德鲁·卡内基(1835~1919)

◎被视为没有出息,而使初恋的女友离开他

——石油大王:约翰·D·洛克斐勒(1839~1937)

第三章 促进世界文明的科学家 (338)

◎改变世界历史潮流、意外地成就大事业

——飞机发明者:奥维勒·莱特(1871~1948)

◎原是学校里的傻瓜,却成为世界首屈一指的大科学家

——著名科学家:亚伯特·爱因斯坦(1879~1955)

第四章 文坛巨子 (344)

◎到朋友家连敲门都害怕的人成为当代第一雄辩家

——英国大文豪:肖伯纳(1856~1950)

◎异军突起的《美国的悲剧》的大作家，曾是一位无赖汉

——横扫文坛：狄奥·德莱塞(1871~1945)

◎仅十四岁就与美国一流名人结识的小孩

——出版大王：爱德华·波克(1863~1930)

第五章 艺坛骄儿 (357)

◎穷得买不起鞋子的贫民孩子，竟成为世界一流歌手

——世界歌王：安瑞格·卡罗素(1873~1921)

◎不识五线谱，却作出全美最畅销的流行歌曲

——金曲大王：欧文·柏林

第五篇 你完全可以成为一条龙

第一章 明确的目标 (369)

◎选择明确的主要目标

◎固守既定的目标

◎没有人能替你选择目标

◎拖延使目标离得更远

第二章 百折不挠的自信心 (376)

◎恐惧是意志的地牢

◎懒惰使人畏缩

◎自信心的公式

◎最伟大的奇迹就是信心

第三章 想像力 (384)

◎张开想像的翅膀

◎把旧思想做新组合

◎想像力是销售能力之一

第四章 正确的思想方法 (392)

◎培养注意重点的习惯

◎看清事实才能思想方法正确

◎只有真理永垂不朽

◎正确评价自己和他人

◎建设性的思想能导致成功

第五章 失败乃成功之母 (401)

◎失败与挫折

◎第一个转折点

◎第二个转折点

◎第三个转折点

◎第四个转折点

◎第五个转折点

◎第六个转折点

◎第七个转折点

◎理想高于金钱

◎从失败中学到的经验更珍贵