

畅销全球的成功励志经典

Best-selling global
SUCCESS

Inspirational classic



卡耐基经典的为人之术全集

每个人都渴望成功,每个人都可以成功。思想的启迪、智慧的光芒会
点亮你的人生,充实你的心灵,成就你不平凡的一生。

诵读全球智慧经典,铸就自己辉煌人生。

全球销量突破
100万册

QUANQIU XIAOLIANG
TUPO 100WANCE

京华出版社

Best-selling global
SUCCESS

Inspirational classic



卡耐基经典的为人之术全集

主 编 张艳玲

京华出版社

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基经典的为人之术全集 / 张艳玲编著. —北京: 京华出版社, 2011. 3
ISBN 978 - 7 - 5502 - 0165 - 1

I. ①卡… II. ①张… III. ①人际关系 - 通俗读物
IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 042151 号

畅销全球的——卡耐基成功励志经典

卡耐基经典的为人之术全集

全案策划: 图 华 图 业

主 编: 张艳玲

责任编辑: 徐秀琴

审读编辑: 李秀红

装帧设计: 谷宗彭

出版发行: 京华出版社

地 址: 北京市朝阳区安华西里 1 区 13 楼

电 话: (010)64243832 64241642(发行部)

(010)64255036(邮购、零售)

印 刷: 北京威远印刷厂

开 本: 1/16

字 数: 130 千字

印 张: 13

版 次: 2011 年 6 月第 1 版

印 次: 2011 年 6 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5502 - 0165 - 1

定 价: 29.80 元

京华版图书, 版权所有, 侵权必究



| 前 言 |

从来没有哪一个时代的人们像今天这样如此的重视“成功”，“成功”成为这个时代被使用最频繁的字眼。那么，什么是成功？成功当指成就功业或达到预期的结果。成功当有两个方面的含义：一是个人的价值得到社会的承认，并赋予个人相应的酬谢，如金钱、房屋、地位、尊重等；二是自己承认自己的价值，从而充满自信，并得到幸福感、成就感。成功的含义是丰富的，可惜，在这个时代，很多人过于强调前一种含义，而忽略了后一种意义。而只有造福于社会，获得社会的承认，赢得他人的尊重，才称得上是真正的成功。

事实上，成功是一种积极的心态，是每个人实现自己的理想后，自然而然地产生的一种自信和满足心态。

成功学的历史很短，只有100多年。这门学科以社会中各种成功现象为研究对象，从中发现规律，并指导人们走上成功之路。当然，成功没有捷径，但是，有了成功学的指导，有志于成功的人士可以少走弯路。这也是自成功学诞生100多年来，一直受到人们关注的原因。

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。他一生从事过教师、推销员和演员等职业，这些职业对他以后的事业都有很大的影响。

卡耐基认为，从事有意义的工作，过自己喜欢的生活比赚钱更重要。于是，他在大学时代就开始进行演讲方面的训练，这些训练使他克服了自卑和怯懦，在与不同的人打交道时，他也格外有勇气，有信心。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,他认为,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,他最终总结出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式,这种方式得到人们的认可,并且不断完善。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远的影响,其中不仅有社会名流、军政要员,甚至还包括几位美国总统。

哈佛大学著名心理学家与哲学家威廉·詹姆斯教授说:“与我们应取得的成就相比,我们只不过是半醒着,我们只利用了身心资源的一部分。卡耐基因为帮助职业男女开发他们蕴藏的潜能,在成人教育中开创了一种风靡全球的运动。”

卡耐基一生中写了《演讲的艺术》、《人性的光辉》、《人性的弱点》、《人性的优点》、《美好的人生》、《伟大的人物》、《快乐的人生》等多部著作。这些著作是卡耐基成人教育实践的结晶,他的思想影响了世界上无数人的生命历程。

怎样为人处世,怎样获得朋友并赢得他们的信任,在一个人的人生和事业中是非常重要的,作为成功学大师的卡耐基当然也意识到了这一点,他的最畅销的著作《人性的弱点》,英文原名即为《如何赢得朋友并影响他人》,这本身就包含着为人处世的艺术。

现代社会,人与人之间的交往更加密切,更加必不可少,拥有良好的人际关系,犹如一把打开心灵之窗的钥匙,使我们的人生道路多一些平坦,少一些挫折。当我们在人际交往中感到困惑时,不妨打开这本书,也许会给我们一些有益的启示。

畅销全球的成功励志经典

百年励志经典

1. 羊皮卷
2. 沉思录
3. 一生的忠告
4. 责任胜于能力
5. 习惯决定成败
6. 你在为谁工作
7. 态度决定一切
8. 工作中无小事
9. 做最好的自己
10. 细节决定成败
11. 致加西亚的信
12. 从优秀到卓越
13. 破解幸福密码
14. 每天进步一点点
15. 选择比努力更重要
16. 有想法更要有办法
17. 高调做事低调做人
18. 主动选择敢于放弃
19. 父母是孩子最好的老师
20. 世界上最伟大的推销员
21. 易经的智慧
22. 老子的智慧
23. 孔子的智慧
24. 富人为什么会富
25. 哈佛家训大全集
26. 永恒的处世之道
27. 做人要内方外圆
28. 三十六计典藏本
29. 孙子兵法典藏本
30. 曾国藩处世绝学
31. 胡雪岩的启示全集
32. 小故事大智慧全集
33. 你的时间价值百万
34. 卡耐基经典商务礼仪全集
35. 卡耐基好口才打天下全集
36. 卡耐基突破人性的弱点全集
37. 卡耐基经典的为人之术全集
38. 卡耐基经典语言的突破全集
39. 卡耐基人性的优点经典全集
40. 塔木德——犹太人的创业与致富圣经

 华图书业（北京）有限公司



| | |
|----------------------|------|
| 前言 | (1) |
| 第一章 重视与陌生人的交往 | |
| 01 与陌生人说话 | (2) |
| 02 注意交往的尺度 | (4) |
| 03 给人良好的第一印象 | (6) |
| 04 记住他人的名字 | (8) |
| 05 给对方一种谦和的感觉 | (12) |
| 06 网络交流不应失礼 | (15) |
| 第二章 赞扬的魔力 | |
| 01 慎对恭维 | (18) |
| 02 多些赞扬,少些指责 | (20) |
| 03 暗示的力量 | (22) |
| 04 给他一个美名 | (24) |
| 05 多用礼貌用语 | (27) |
| 第三章 多想想别人 | |
| 01 站在对方的角度看问题 | (32) |
| 02 知道对方需要什么 | (35) |
| 03 对他人感兴趣 | (37) |
| 04 多考虑别人的感受 | (40) |
| 05 正视不公平 | (42) |
| 06 自尊并尊重他人 | (45) |



第四章 让他觉得想法是自己的

- 01 让他说出你的观点 (50)
- 02 让他觉得想法是自己的 (52)
- 03 巧妙地改变别人的想法 (55)

第五章 巧妙地表达自己的观点

- 01 间接地传达自己的观点 (60)
- 02 多用建议少用命令 (61)
- 03 委婉地表达自己的观点 (63)
- 04 换一种方式做事 (65)

第六章 承认自己也有错

- 01 承认“我也许不对” (70)
- 02 批评别人前先想想自己 (73)
- 03 人人都有可能出错 (75)

第七章 批评的艺术

- 01 懂得如何保住别人的面子 (80)
- 02 替他人想一想 (84)
- 03 多一些宽容,少一些责备 (87)
- 04 委婉地批评 (90)
- 05 不妨采用迂回之术 (92)

第八章 正视别人的批评

- 01 承认自己的错误 (96)
- 02 善于自我批评 (99)
- 03 没有人会踢一只死狗 (101)



第九章 永远不要与人发生正面冲突

- 01 绝不正面反对别人的意见 (106)
- 02 运用技巧保持自己的风度 (108)
- 03 学会克制愤怒 (111)
- 04 争论没有赢家 (114)

第十章 竞争与合作

- 01 善用竞争 (120)
- 02 耐心成就大事 (122)
- 03 竞争与协作 (124)
- 04 知足与进取 (127)

第十一章 会说话,赢得好人缘

- 01 谈话前要做好充分准备 (134)
- 02 以肯定来开始谈话 (136)
- 03 改变说话的语气 (139)
- 04 学会倾听别人的心声 (141)
- 05 让对方多说 (145)

第十二章 善待别人也是善待自己

- 01 善待所有的人 (150)
- 02 温和友善胜于愤怒与咆哮 (152)
- 03 多付出关心与温暖 (155)
- 04 用真诚开启紧闭的大门 (158)
- 05 微笑会改变一切不愉快 (161)
- 06 不要做痛打落水狗的傻瓜 (166)





07 不妨流露自己的真情实感 (170)

第十三章 帮助别人,而不奢望感恩

01 幸福源于付出 (176)
02 男士应富有责任感地照料妇孺 (179)
03 付出不需回报 (181)
04 不要指望别人的报答 (184)
05 给朋友分等 (186)

第十四章 关爱你的仇人

01 不要把时间浪费在怨恨别人上 (192)
02 不要对任何人抱有敌意和怨恨 (195)
03 爱你的仇人就是爱你自己 (196)



第一章

重视与陌生人的交往

如果你想让别人喜欢你，或者培养真正的友谊，或是帮助别人又帮助自己，就要重视与你所遇见的每一个人的交往，并且对别人表现出诚挚的关切。

01 与陌生人说话

精短的语句，如“对不住，麻烦你了，”“费心，你可否……”“谢谢你”——像这样的平常客气的话听上去就像每天在沉闷辛苦的生活轮齿上浇油润滑——而同时，这些都是我们优良品格的标志。

——卡耐基 《人性的弱点》

心理学家威廉·詹姆斯说：“人类本性上最深的企图之一是期望被钦佩、赞美、尊重。”渴望受人喜欢、受人尊敬，成为每个人喜爱结交的人，是我们内心中的一种基本愿望。

对人诚恳、正直，你自然会变成一个讨人喜欢、令人愉悦的人。你要乐于适应一切个人之间的往返关系，即使你是一个“很难弄”的人，甚或你的天性害羞，见人畏缩。更进一步，你也许就是一个很不善于社交的人，还是一样会有人喜欢接近你。

一个人如果只关心自己，他很难成为一个被人喜欢的人。要成为一个令人敬重的人，必须将你的注意力从自己的身上转移到别人身上去。

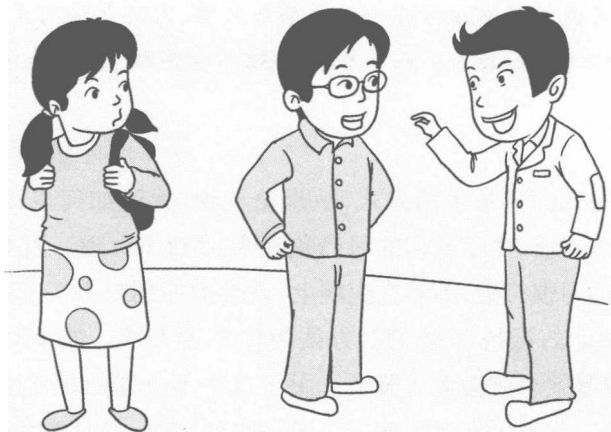
如果你过度地关心自己，就没有时间及精力去关心别人。别人想获得你的关心，却无法从你这里得到，当然也不会去注意你。

如果你希望别人喜欢你、敬重你，你必须先学会去爱别人。要真正地去关心别人、爱别人，激励他们展现最好的一面。那样，正如不求报酬做善事终会有所回报一样，别人也会加倍地关心你、爱护你。

最好的朋友是能将你内心中最好的潜质引导出来的人。你必须透过表面现象，看清一个人的真貌。如果你帮助他，使他达到内心所期望的境界，你当然可以赢得他的敬重和信赖。如果在一个艰难的处境中，你能对一个人表现出你的理解和耐心，则不只是那个人，其他的人也同样会对你非常敬重。

一个人的行动和语言一样能表明思想,行动有时甚至比语言更明白、更直接。我们大都只是听人说话,而没有注意到行动也是一种语言,因此使人与人之间的沟通受到阻碍。

当我们去参加一个规模较大的宴会的时候,大家都会有一种不约而



同的想法,就是最好避免和陌生的人同席,因为和熟人同席就有说有笑,和陌生人在一起就失去乐趣了。其实,这种想法正是逃避学习人际交往的意识在作祟,正如走进网球场而不想练球一样可笑。

也许你认为自己不打算在社交上大出风头,只是脚踏实地自己干自己的,没有什么必要去认识太多的朋友。我们可以看到马克·吐温也不是一个靠社交出风头的人,他的主要事业只是埋头著作,他只需要天才和更多的幽默感。然而,任何人都承认,马克·吐温是一个朋友最多、与朋友相处得最好的人。

这也正如他自己所讲,一个人,唯有可以和一个跟自己毫无利害关系的人都相处得十分有趣味,那才是真正的快乐。

我们不但要习惯与陌生人打交道,而且要乐于与他们交往,朋友就是这样慢慢认识的。

02 注意交往的尺度

应酬是我们日常生活中一件很头痛的事,尤其是和陌生人接触,更会令人产生心理上的抵抗。而我们又必须学会应酬,并在其中寻找人生的乐趣。

——卡耐基 《人性的弱点》

我们每天的日常生活方式,从理论上说,无论如何也说不上是合理的。有许多事情,由于长期的习惯和惰性,变成不合理。但不要企图把这些不合理的习惯打破,不然在应酬上,就会遭遇到对方“心理上的抵抗”。所谓“心理上的抵抗”,是指对方认为你不近人情。如果对方有这种感觉,你的应酬效果就会大大降低。关于这些不合理的日常生活习惯和方式,我们可以列举出太多的例子。最平常的小事,是日常见面时的礼貌。比如我们与友人见面,分明并无失礼之处,但一定要谦逊地说“失礼”;分明是别人邀请你去,但临行时总会说声“打扰”;你去某公司任职,分明不是某人介绍的,但他问起你时,你会说是托他的面子才进的公司……

但如果你不说这种不合理的话,别人就会认为你太不近人情了。不过,假如你到了欧洲或某些其他地方,你按照上面的方式讲这种礼貌话,就不合适了。

在日本,公共汽车售票员向每个下车的乘客说:“多谢您!”对上车乘客说:“对不起,让您等了很久。”而在美国就不是这样。

所以,这种情况不是合理不合理的问题,是因为每个地方的风俗习惯不同而需要注意。

对于陌生的人,我们应找个人介绍。以人寿保险经纪人为例,他们去找新的主顾,现在都已采用“托人介绍”的方式。因为有人介绍,就绝不会吃闭门羹。当然,替你写介绍信的人,一定是在对方心目中很有地位的。



和陌生人首次见面,最好用介绍人做初次见面的话题。

应酬时间的长短问题,在一种适当的应酬上,有很重要的价值。当然,我们要从应酬的本质、目的和种类去加以判定,不可一概而论。

如果事情不是一说即合,或需要辩论的,可能花上一两个小时也说不定。但是一种不变的原则,就是我们应该尽量缩短应酬时间,要提防自己和对方产生“疲劳感”。因为时间这种东西,有物理方面和心理方面的区别。当你和一位知己朋友谈了一小时,而他一看手表,啊呀,12点了,快没有公共汽车了,末班船也快开了……这样的应酬,会使人感觉到,虽然物理的时间已过1个小时,心理上却只有20分钟的感觉。有些人参加应酬,对于物理时间满不在乎,却很重视心理上的时间。那就是说,当他对于这场应酬感兴趣时,他不计较究竟花了多少时间;否则,心理上就有度日如年之感。

毕竟我们人类是被物理时间控制着来生活的,所以最好还是不要浪费时间。这样既方便了自己,也方便了别人,更要紧的是使应酬本身有效。

在潘多拉的盒子被打开并落到人间后,人间便有了仇恨与邪恶。人际交往开始以利益为目的,从那一刻起,也就产生了交际的艺术。

03 给人良好的第一印象

一个人的“第一印象”是非常重要的，别人对你，或你对别人都是一样。

——卡耐基 《人性的弱点》

别人对你的认识是从第一印象开始的，这种第一印象一旦形成，将很难改变。

研究表明，当一个人见到另一个人时，第一印象往往是在前3秒确定的，而且是在没有任何语言交流的前3秒，因为别人已从你的形象气质窥见了你的基本特征。

在应酬中，如果第一印象不好，想要挽回，就要做很大的努力，所以，一定要特别注意第一印象。

第一印象是非常重要的，因为你不可能再有第二次机会了。一个人的外貌对于他本身有很大的影响，穿着得体就会给人以良好的印象，它等于是在告诉大家：“这是一个重要的人物，聪明、成功、可靠。大家可以尊敬、仰慕、信赖他。他自重，我们也尊重他。”

要给人以良好的第一印象，首先要注意服装。

有人会有异议：服装哪会成为问题？应酬的内容最重要。

而现实并不像我们想得那样简单。你看见一个成年人穿了一条牛仔裤，你可能会轻佻的印象；你看某人穿的长裤裤管正中没有一条线，也会觉得有些不舒服。留意服装的意思并不是要你穿上最流行的、最时髦的衣服，只是你的穿着要让人觉得有整齐、清洁之感。至于衣服是新、是旧，质料是好、是坏，都不成问题。

美国有许多家大公司对所属雇员的装扮都有“规格”，所谓规格自然不是指一定要穿得怎么好看或指定衣料，而是“观感”的“水准”。

专家们所著的书中,提出应酬前的仪表应注意以下几点:

鞋擦过了没有?

裤管有没有线?

衬衫的扣子全部扣好了没有?

剃了胡子没有?

梳好头发没有?

衣服的皱纹是否注意到?

不只在美国如此,其实在世界上任何地方都一样。泰国有一家保险公司的外勤人员向公司报告,当他们向农民进行劝说工作时,穿得整齐的人员业绩相对较高,可见农民们本身虽然穿得不好,但对穿得整齐的人,总是较有信赖感的。

我们进行应酬时,应该重视一下现实。要推己及人,不然便会遭受一些不必要的失败。

有一次,贝特格在一次技术交流会上结识了一位经理,该经理对贝特格公司的产品颇感兴趣,于是两人约定了时间准备仔细商谈一下。在前往公司的那一天,下起了大雨,于是贝特格就穿上了防雨的旧西装和雨鞋出门。

贝特格来到那家公司以后便递出了名片,要求和经理面谈,然而他等了将近一个小时才见到那位经理。贝特格简单地说明了来意,没想到那位经理却冷淡地说:“我知道,你跟负责这事的人谈吧,我已经跟他提过了,你等会儿再过去吧。”

这种遭遇对贝特格来说还是第一次,在回家的路上,他反省着:“是哪里地方做错了呢?今天所讲的内容应该是跟平常一样有足够的魅力能够吸引客户的呀?怎么会这样呢?”他百思不得其解。

然而,当他经过一家商店的广告橱窗时,看到自己的身影后恍然大悟,立刻明白自己失败的原因了。平常贝特格都穿得很干净、潇洒且神采奕奕,而今天穿着旧西装、雨鞋,看着就像落魄的流浪汉,更别提推销了。

别人对你的第一印象,往往都是从服饰和仪表上得来的,因为衣着往