

KANAIJI
JINGDIANDEWEIREN
ZHISHIQUANJI



卡耐基

经典的为人之术

[全集]

赵一鸣◎主编

现代社会,人与人之间的交往更加密切,更加必不可少。在本书中,成功学大师卡耐基会告诉我们,怎样为人处世,怎样获得朋友并赢得他们的信任,在一个人的生活和事业中是非常重要的,同时还为我们提供了经典的为人处世的艺术。

励志
文库

卡耐基经典的为人之术全集

主 编 赵一鸣

新疆美术摄影出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基经典的为人之术全集 / 赵一鸣主编. — 乌鲁木齐: 新疆美术摄影出版社, 2012. 1

(励志文库)

ISBN 978-7-5469-2092-4

I. ①卡… II. ①赵… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 009084 号

卡耐基经典的为人之术全集

出 版: 新疆美术摄影出版社	开 本: 710mm×1000mm 1/16
	字 数: 120 千字
地 址: 乌鲁木齐市经济技术开 发区科技园路 7 号	印 张: 12.875
邮 编: 830011	版 次: 2012 年 1 月第 1 版
经 销: 新华书店	印 次: 2012 年 3 月第 1 次印刷
印 刷: 北京市平谷县早立印刷厂	书 号: ISBN 978-7-5469-2092-4
	定 价: 25.80 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



前言

戴尔·卡耐基（1888~1955）是20世纪最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父，畅销全球的《时代周刊》曾经这样评价他：“或许，除了自由女神，他就是美国的象征。”

1888年11月24日，戴尔·卡耐基诞生于密苏里州玛丽维尔附近的一个小市镇。父亲经营一个小小的农场。家里并不富裕，他的母亲曾当过老师，所以，尽管卡耐基从小就要帮助家里承担杂物，但他还是受到了来自于母亲的良好教育，母亲还鼓励他一定要好好读书，将来成为一名教员或传教士。

少年时代的卡耐基并不快乐，他发现他具有与生俱来的忧郁性格。他曾担心自己被活活埋在泥土里；打雷下雨时担心会被雷打死；年景不好时担心以后有没有食物充饥；还担心死后会不会下地狱。稍大以后担心没有女孩子愿意嫁给自己。

卡耐基16岁时考入华伦斯堡的州立师范学院，这时不得不在自家的农场里干更多的活。每天早晨，他骑马进城上学。放学后便匆匆地骑马赶回家里，挤牛奶、修剪树木、收拾残汤剩饭喂猪……到了晚上，疲惫的他还要在灯下苦读。为了赚取学费，他还要经常给人家干活，但他从不向命运低头，寻找改变命运、出人头地的捷径。

正是在华伦斯堡州立师范学院，卡耐基发现，学院辩论会及演说赛非常吸引人，优胜者的名字不但广为人知，而且还被视为学院的英雄人物。这是一个成名和成功的最好机会。于是，他下决心在



口才演讲方面锻炼自己，他花了几个月的时间刻苦训练，一次又一次的失败没有击倒他。1906年，他以《童年的记忆》为题的演说，获得了勒伯第青年演说家奖。这是他第一次成功尝试，这份讲稿至今还存在瓦伦斯堡州立师范学院的校志里。这次获胜，对他的一生产生了非同小可的影响。

1908年，卡耐基毕业后做过推销员，还学过表演，他的口才得到了锻炼。做推销员他赚了钱，但这不是他的梦想。他决心白天写书，晚间去夜校教书，以赚取生活费。他想为夜校教公开演讲课，因为他认为，良好的口才对一个人的一生是有重要影响的。于是，他说服了纽约一个基督教青年会的会长，同意他晚间为商业界人士开设一个公开演讲班。从此，他开始了为之奋斗一生的成人教育事业。

卡耐基一生中写作了《语言的突破》《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。



目 录

第一章 扩大人脉网络	1
成为受人喜欢的人	1
与陌生人交往要有度	3
内外兼修，给人良好的第一印象	4
记住他人的名字	6
给对方一种谦和的感觉	9
网络交流不应失礼	11
第二章 凡事多想想别人	14
站在对方的角度看问题	14
了解别人的兴趣所在	17
让他人感觉受重视	19
处处替别人着想	21
强求公正是自寻烦恼	23
自尊并尊重他人	26
第三章 赞扬别人，收获友谊	30
警惕虚情假意的恭维	30
多些赞扬，少些指责	32
暗示的力量	34



礼貌用语令人心情愉悦	36
给他人一个美名	38
第四章 满足别人的自尊心	41
让他说出你的观点	41
让他觉得想法是自己的	42
巧妙地改变别人的想法	45
第五章 巧妙地表达自己的观点	47
间接地传达自己的观点	47
多用建议少用命令	48
不妨换一种方式	49
委婉地表达自己的观点	51
第六章 承认自己也会犯错	54
承认“我也许不对”	54
批评别人前先想想自己	57
人人都有可能出错	59
第七章 给别人留面子	61
人人都有自尊心	61
多替他人考虑	65
容忍别人的缺点	68
批评也要讲技巧	71
不妨绕开荆棘	72
第八章 批评与自我批评	76
接受别人的批评	76
善于自我批评	79



没有人会踢一只死狗	80
第九章 永远不要与人发生正面冲突	83
绝不正面反对别人的意见	83
巧妙地回应别人的挑衅	84
停止争论	87
愤怒不能解决任何问题	90
第十章 在竞争与合作中互利双赢	93
竞争是永恒的生存法则	93
谈判中要善于审时度势	95
既不盲目自信，也不轻信对手	97
协作可以获得双赢的结果	100
第十一章 善待别人也是善待自己	104
每一个人都值得你善待	104
温和友善胜于愤怒与咆哮	106
多付出关心与温暖	108
真诚是做人的根本	111
微笑是大自然的最佳良药	113
不要做痛打落水狗的傻瓜	118
不必掩饰你的温情	122
第十二章 帮助别人不是为了获取感恩	126
不行春风，难得春雨	126
绅士风度	129
施恩本身就是一种快乐	131
不要指望别人的报答	133



朋友可深交也可不深交	135
第十三章 不要报复你的仇人	139
报复你的仇人付出的代价太大了	139
不要把时间浪费在怨恨别人上	142
不要对任何人抱有敌意和怨恨	145
爱你的仇人就是爱你自己	146
别让挫折击倒你	148
第十四章 会说话，赢得好人缘	156
谈话前要做好充分准备	156
以肯定来开始谈话	157
接受他的观念	160
学会倾听别人的心声	161
做一个好的听众	165



第一章 扩大人脉网络

人脉资源是一种无形的资产，如果人脉网络广大，做起来事就会方便许多。如果你想开创事业，在自己一无所有的情况就下就需要借助他人的力量，也就是需要人脉的帮忙。可以说，人脉是决定事业成功与否的关键。

成为受人喜欢的人

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上轮齿浇油润滑——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。



与陌生人交往要有度

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，哎呀，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一个小时，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。

内外兼修，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，你可能会产生轻佻的印象；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：“是哪个地方做错了呢？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，因为衣着往往可以表现一个人的身份和个性。办事情顺利与否，第一印象至关重要，不讲究仪表就是给自己打了折扣，自己给自己设置了成功的障碍，不讲究仪表就是人为地给要办的事情增加了难度。

当然，给人良好的印象不仅仅要靠外在的仪表，更要靠内在的素质。内容是最根本的东西，外表仅仅是包装。

记住他人的名字

每个人都以自己的名字为荣，为了让人们能够记住他们的名字，他们可以不惜任何代价。几个世纪以来，贵族和富人们常资助一些艺术家、音乐家和作家，为的就是在他们创造的作品中留下一个名字。

——卡耐基《人性的弱点》

一个人的名字对他来说，是所有语言中最甜蜜、最重要的声音。我们记住了对方的名字，并叫出来，是对他最大的赞美。



有时候要记住一个人的名字真难，尤其当它不太好念时。一般人都愿意去记它，心想：算了！就叫他的昵称好了，而且容易记。锡得·李维拜访了一个名字非常难念的顾客。他叫尼古得玛斯·帕帕都拉斯，别人都只叫他“尼古”。李维在拜访他之前，特别用心地念了几遍他的名字。当李维用全名称呼他，向尼古得玛斯·帕帕都拉斯先生问候早安的时候，他呆住了。过了几分钟，他都没有答话。最后，眼泪滚下他的双颊，他激动地告诉李维，他在这个国家十五年了，从没有一个人会试着用真正的名字来称呼他。

卡内基被称为钢铁大王，但他自己对钢铁的制造懂得很少。他手下有好几百个人，都比他了解钢铁。

但是卡内基知道怎样为人处世，这就是他做大企业的原因。小时候，他就表现出非凡的组织才华和卓越的领导才能。当他 10 岁的时候，他就发现人们对自己的姓名看得惊人的重要。他利用这项发现，去赢得别人的合作。比如，他孩提时代在苏格兰的时候，有一次抓到一只兔子，那是一只母兔。他很快发现了一整窝的小兔子，但没有东西喂它们。可是他有一个很妙的想法，他对附近那些孩子们说，如果他们找到足够的苜蓿和蒲公英，喂饱那些兔子，他就以他们的名字来替那些兔子命名。

许多年以后，他在商业界利用同样的人性弱点，赚了上百万元。例如，他希望把钢铁轨道卖给宾夕法尼亚铁路公司，而艾格·汤姆森正是担任该公司的董事长。因此，卡内基在匹兹堡建立了一座巨大的钢铁工厂，取名为“艾格·汤姆森钢铁工厂”。

卡内基这种记住及重视他朋友和商业人士名字的方式，是他成功的秘诀之一，他以能够叫出他的许多员工的名字为傲。他很得意地说，当他亲任主管的时候，他的钢铁厂从未发生过罢工事件。

人际往来常常是频繁而短暂的。若能在这短暂的见面中，记住对方的名字，对方就会有一种被重视的感觉。这一点，对人际关系绝对有很大的积极作用。

记住别人的名字并运用它的重要性，并不是国王或公司经理的特权，它对我们每一个人都是如此。



肯恩·诺丁罕是印度通用汽车厂的一名雇员，他通常在公司的餐厅吃午餐。他发觉在柜台后工作的那位女士总是愁眉苦脸。她做三明治已经做了快两个小时了，他对她而言，又是另一个三明治。他说了所要的东西，她在小秤上称了片火腿，然后给了他几片莴苣，几片马铃薯片。

隔一天，他又去排队了。同样的人，同样的脸，不同的是，他看到了她的名牌。他笑着叫她“尤尼丝”，然后告诉她要什么。她真的忘了什么秤不秤的，她给了他一堆火腿、三片莴苣和一大堆马铃薯片，多得快要掉出盘子来了。

我们应该注意一个名字里所能包含的奇迹，并且要了解名字是完全属于与我们交往的这个人，没有人能够取代。名字能使人出众，它能使他在许多人中显得独立。我们所做的要求和我们要传递的信息，只要我们从名字这里着手，就会显得特别重要。不管是员工还是总经理，在我们与别人交往时，名字会显示它神奇的作用。

试想，当你叫出对方的名字，他会多么地受宠若惊。当然他的快乐就更不用说了。

多数人记不得别人的名字，只因为不肯花必要的时间和精力去专心地、重复地、无声地把名字根植在他们的心中。他们为自己找出口：因为总是太忙了。德州商业股份有限银行的董事长班顿拉夫相信，公司愈大就愈冷酷。他认为唯一能使它温暖一点的办法，就是记住人的名字。他说，假如有个经理告诉他，无法记住别人的名字，就等于在说，他无法记住一个很重要的工作，而且是在流沙上做着他的工作。

加州的凯伦·柯希是一位环球航空公司的空服员。她经常练习去记住机舱里旅客的名字，并在为他们服务时称呼他们。这使得她备受赞许，有直接告诉她的，也有跟公司说的。有位旅客曾写信给航空公司说他好久没有搭乘环球航空的飞机了，但从现在起，一定要环球航空的飞机他才会搭乘。因为他觉得航空公司好像是专属化了，这对他来讲有很重要的意义。

派德斯基每次乘车时，都使那位普尔门列车上的黑人大厨觉得