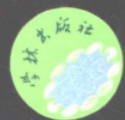


Help you become
everywhere popular
person



心灵咖啡

使你成为处处受欢迎的人

P
A
C
I
F
Y

T
H
E

M
I
N
D

[美] 戴尔·卡耐基 著

[American] Doreen Dale Carnegie

钟丽平 何晓梅 舒扬 译



成功的人们做起事情来，深信自己的能力，他们从来不模仿别人，一切自有主张。

ACADEMIA PRESS 学术出版社

当你把全付精神集中在自己喜欢的事业上时，在往后的日子里，你会发觉，自己所渴望的机会，一个接一个，你都掌握住了。有如珊瑚静止于水中，需要的原生质却不断地迎上来。

你要时时把自己想像成有才干、待人诚恳、有益于社会的高人，这会时时刻刻地改变你，使你的人格和形体更接近这样的典型，你要知道，思维的力量是无与伦比的。



ISBN 7-80668-314-3



9 787806 683149 >

定价:20.00元

心灵咖啡



使你成为处处受欢迎的人

[美] 戴尔·卡耐基著

[American] Compose Dale Carnegie

钟丽平 何晓梅 舒扬 译

图书在版编目(CIP)数据

心灵咖啡:让你成为处处受欢迎的人/(美)卡耐基著;钟丽平等译. —上海:学林出版社,2002.6

ISBN 7-80668-314-3

I. 心… II. ①卡…②钟… III. 人间关系—通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 023208 号

心灵咖啡



作 者——[美]戴尔·卡耐基
译 者——钟丽平 何晓梅 舒 扬
责任编辑——曹坚平
封面设计——上海早早美术设计工作室
出 版——学林出版社(上海钦州南路 81 号 3 楼)
电话:64515005 传真:64515005
发 行——新华书店上海发行所
学林图书发行部
电话:64515012 传真:64844088
印 刷——商务印书馆上海印刷股份有限公司印刷
开 本——787×960 1/24
印 张——11
字 数——210 千
插 页——2
版 次——2002 年 6 月第 1 版
2002 年 6 月第 1 次印刷
印 数——1-10000 册
书 号——ISBN-7-80668-314-3/G·123
定 价——20.00 元



如果你以为读了这本书就可以学到交朋友技巧？老实说，错了！你还不如向世界上善于交友的动物学习呢！

这种善于交友的动物是谁？只要你走在街道上，就很容易遇到它。

当你远远地看见它时，它便开始向你摇尾巴；如果你停住脚步，轻轻地拍拍它，它会很高兴地跳起来跟你亲热，它绝对没有其他企图。

你有没有想到过，狗是不需要为生活而工作的动物？

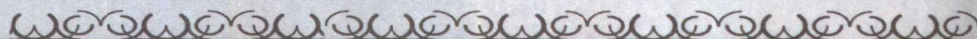
母鸡要下蛋，母牛要付出它的奶，雀鸟要鸣叫报时得到人的喜欢，可是，狗活着能为人们做的事情，就是给你友爱。

——戴尔·卡耐基



上海早早美术工作室

*Help you become
everywhere popular
person*





Catalogue

目 录

导 言 / 1

Preface

一、怎样待人处世? / 5

How to get along with people?

切记 1: 批评只会使人增加一层防御心 / 5

Criticism can put others on guard against you

切记 2: 人人愿意被他人重视 / 12

No one wants to be neglected

切记 3: 你必须站在别人的立场上看待事物 / 20

Look at things in other people's shoes

二、让人们喜欢你的绝招 / 32

Secrets to have yourself liked by others

绝招 1: 让对方处于中心地位 / 32

Put him or her in the center

绝招 2: 让你的微笑给对方留下深刻印象 / 40

Impress him or her with your smile

绝招 3: 请记住对方的姓名 / 44

Make sure you remember his or her name

绝招 4: 培养优雅和幽默 / 50

Cultivate elegance and humor

绝招 5: 多谈谈对方最感兴趣的事 / 58

Talk about what interests him or her

绝招 6: 美言一句胜三春 / 60

Say something nice about him or her

三、怎样使人赞同你的意见? / 67

How to persuade people to agree with you?

1: 不要固执己见 / 67

Don't be too stubborn about your own ideas

2: 避免与他人结怨 / 72

Don't make enemy with anyone

3: 勇于认错的人是最勇敢的 / 79

Be brave to admit your mistakes

4: 找出两人间的距离才是最聪明的 / 84

It's wise to find out the difference

5: 试图说服对方 / 91

Try to persuade him or her

6: 应该真心地去面对抱怨者 / 95

Face complaint heartily

7: 与他人作一次精神上的沟通 / 100

Have spiritual communication with him or her

8: 多采纳别人的意见 / 104

Be good at absorbing the opinions of others

9: 应该同情他人 / 109

Be sympathetic with others

10: 好的动机要引人注意 / 112

Tell your good intention to others

11: 力量来自努力不懈 / 117

Strength comes from constant effort

12: 试试激将法 / 120

Try plodding him or her into action

四、改变别人对你的看法的对策 / 123

Approaches to change others opinion on you

第一种对策: 先礼后兵 / 123

Giving warning first before taking actions

第二种对策: 旁敲侧击 / 128

Making oblique references

第三种对策: 批评人之前先自我批评 / 130

Making self - criticism before criticizing others

第四种对策: 用问题替代命令 / 133

Asking questions instead of giving orders

第五种对策: 打人莫打脸 / 135

Hitting no one on the face

第六种对策: 批评的同时也应看到成绩 / 138

Criticizing a person without neglecting his merits

第七种对策: 看出对方隐藏的美德 / 142

Seeing other people's hidden virtues

第八种对策: 以鼓励替代责备 / 144

Giving encouragement instead of reproaches

第九种对策: 善于利用他人的缺点 / 147

Making use of the shortcomings of others

五、信札的奇迹 / 151

Miracles of letters

六、维持婚姻美满的七大规则 / 157

Seven rules to maintain a satisfactory marriage

第一项规则: 切莫喋喋不休 / 157

Never nagging

第二项规则: 别尝试改造对方 / 162

Never try to change the other side

第三项规则: 容忍 / 165

Be tolerant

第四项规则: 偶尔奉承一番 / 168

Give some occasional praise

第五项规则: 耍一点小花招 / 171

Make some clever tricks

第六项规则: 礼多人不怪 / 173

Give some gifts when necessary

第七项规则: 应了解一些“性” / 176

Know something about sex

七、怎样永远保持身心健康快乐？ /180

Stay physically fit and mentally happy?

第一要诀：知己知彼方能熟视无睹 /180

Know yourself as well as others

第二要诀：思想能主宰命运 /183

Ideas may dominant your fate

第三要诀：精神产生伟大力量 /187

Spirit may produce great power

第四要诀：克服忧惧 /195

Overcome worry and fear

第五要诀：不可轻易动怒 /198

Don't get mad easily

第六要诀：对于困境潇洒地付之一笑 /204

Smile at difficulties

第七要诀：培养恬静的心情 /209

Foster a calm mood

第八要诀：以自信抗拒消极 /213

Resist passiveness with self - confidence

第九要诀：让你成为一块磁石 /218

Make yourself a magnet

第十要诀：思想的影响力 /221

The influence of ideology

第十一要诀：永不动摇的信仰 /226

Rock - firm faith

八、怎样创造光明的前途？ /233

How to create a bright future?

踢开阻碍你前进的绊脚石 /233

Kick away the stumbling block

追求金钱更能弥补人格缺陷 /235

Pursue money to make up for your character defect

成功挖掘自己潜在的本领 /238

Find your latent

不放弃克服困难的钥匙——自恃 /240

Never give up the key to overcome difficulties -- be proud of yourself
祈望 /243

Never give up hope

业精于勤荒于嬉 /248

Success comes with diligence

富裕是你天赋的权利 /250

Getting rich is the right of your gift



导言

Preface

近日，有位一流刊物的出版负责人对我说：他们公司虽已有七十五年的出版经验，但每出版八本书，只有一本是赢利的，仍有七本要么持平，要么亏本。既有如此鉴戒，我为什么还敢冒险写这部书？而读者又凭什么要花费时间去读它？这是两个值得思考与重视的问题。

自 1912 年始，我在纽约为商界开办了一项教育课程。起初，我只设制了演讲的课程，主要是运用实际经验，训练成年人在商业交往中，能按着自己的思路，更有效地表达出自己内心的思想。后来我觉察到，这些成人固然非常需要有效的训练，但日常生活及人与人和谐相处的艺术，对他们更为迫切需要。

如何与人相处？是大家遇到的一个最大的问题。几年以前，在卡耐基基金会的资助下，我作了一次调查研究。

我发现：一个人经济方面的成功，大约 15% 出自本身的技术及知识，另外 85% 则出自“人类工程”——即人格与驾驭引导人际关系的能力。

数年前，我在费城工程师协会每季举办课程，同时在美国电机工程协会分会开班。到过讲习班的工程师，约有 1500 位以上。我从他们身上觉察到，在工程界获得最高酬报的人，往往不是很懂工程知识的人。

我们大可每周花费 25 元至 50 元的钱财，雇用工程、会计、建筑或其他专业的技术人员，因为市场上随时都可以找到这样的人才；但是，

除了技能与知识之外，若能再拥有表现自我意识的能力、激发他人潜能的领导才干，那么他所得的薪酬，也就自然随之升高了。

约翰·诺克非勒在他事业的顶峰期，曾经这样说过：“人的能力，就像糖和咖啡一样，都是可以购买的商品。”他接着又说：“人的能力的价值比世界上任何一样东西都要高。我愿意对那种能力，付出应有的酬劳。”

芝加哥大学及青年会联合学校，曾经为了确定成年人到底需要什么，进行了一次调研。这次调研经过了两年时间，那些被调研的美国成年人回答了 156 个问题。这些问题是：

你的职业？擅长哪一行？

教育程度高低？志愿是什么？

有哪些问题急需解决？

如何善用空闲的时间？

薪酬是多少？爱好是什么？

最感兴趣的学科？……

这项调研结果显示，一般人最注重的是健康；其次是：如何了解人，如何与人和谐相处，以及如何使人喜欢自己，如何让人服从决定。

在撰写这部书之前，我曾经阅读过所有我能找到的有关资料。我还雇用一位受过训练的人来研究。他曾经花了一年半的时间，在各图书馆找出我所抄漏的资料，并且研究各种心理学的著作，遍览各类杂志文章，记下很多笔记。

我们阅读过各种伟人传记及领袖人物的随笔。另外，我亦亲自访问过国际知名的成功人物，尽量从他们身上探索出人与人之间的关系及处理诀窍。收集综合这些资料，是一门多么有趣的课程！这是首次，也是唯一为成年人所开设的研究人际关系的实验室。

与一般的写作过程不同，这部书的产生，像孩子的成长，先在实验室中生长发育，再经过成年社会的经验累积。到现在为止，历经十五年的尝试和摸索。



1944年，卡耐基与特伦斯结婚了，这是他的第二次婚姻。特伦斯两年前与卡耐基相识，她擅长舞蹈，她迷恋卡耐基的演讲，后成为他的秘书。卡耐基逝世后，特伦斯继续发展了他的“女性自我成功之路”的课程。

我们在这里所定的规则,虽只是些理论,但它的效力之神奇,似乎使人无法相信:这些定理、原则的实际应用,确实改变了许多人的生活习惯。有这样的一个例子——

有位手下有 314 名员工的老板,加入了讲习班。许多年来,他恣意差遣、批评责备他的员工,从未说过半句仁慈、道义的话。自从他研究这部书后,骤然改变了他的人生观。现在,他管辖的这个公司,充满了忠诚、热忱、合作的气氛,原来那 314 个“仇敌”都变成了朋友。

他在讲习班的一次演讲中说:“以前我在机构中巡视,那些员工一见我走近,即刻把脸转过去,没有人会向我打招呼;但自从他们变成我的朋友以后,现在连外面守门的,都会喊着我的名字,和我打招呼。”这位老板,得到了更多的盈利,拥有了更多的闲暇,更重要的,是他在业务上与家庭中,生活得比以前更快乐。

另外有很多推销员,他们的销售记录骤然升高;许多过去无法得到的客户,现在都变成了他们新的朋友。有位公司机构的高级职员,不但因此获得更大的职权,并且还加了薪。

哈佛大学的名教授菲利浦·詹姆士曾经这样说过:“假如我们把得到的成就做个比较,那么我们是懵懂半醒的,因为我们只用了身心的一小部分能源,我们弃置了很多潜能。阻碍来自习惯。”

总之,这部书就是要帮助你发现、开发、运用那些蕴藏在你身上的能源及财富。如果你看完了这部书的前三章,并没有得到应付生活的方法,那么这本书对你来说是失败的!因为教育最大的弊端,不仅是求知识,而是得到能付之于实际行动的方法。

所以,看完这部书要立即行动!……