



The Human

Nature Target of

# 卡耐基的 人性目标

〔美〕卡耐基◎著



西方生存大师  
经典译丛

Survival of The  
Three Classic  
Western Masters

京 华 出 版 社

The Human  
Nature Target of  
Dale Carnegie

李强◎编译

卡耐基的  
人性目标



NLIC 2970712289

京 华 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基的人性目标/李强编译.-北京:京华出版社,2011.3

ISBN 978-7-5502-0178-1

I.①卡… II.①李… III.①成功心理-通俗读物 IV.①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第043690号

## 卡耐基的人性目标

编 译 / 李 强

责任编辑 / 徐秀琴

装帧设计 / 浩 典·南 戈

责任印制 / 臧威威

出版发行 / 京华出版社

(北京市朝阳区安华里一区13楼2层 100011)

(010) 82027091 82027093 (发行部) 62022161 (FAX)

(010) 62013583 62371080 (编辑部)

印 刷 / 北京泰山兴业印务有限责任公司

开 本 / 720mm×1000mm 1/16

字 数 / 550千字

印 张 / 32.75

版 次 / 2011年4月第1版

印 次 / 2011年4月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5502-0178-1

定 价 / 39.80元

京华版图书,若有质量问题,请与本社联系

# The Human Nature Target of Dale Carnegie

Preface

前言

戴尔·卡耐基，二十世纪最著名的成功学大师。他的演讲，使世界上数以万计的人从平凡走向伟大，从落魄走向成功，使成功不再是少数人的专利。他通过自身的不断实践总结出来的经验，如《沟通的艺术》、《人性的优点》、《人性的弱点》、《卡耐基人性关系学》等，在数十年间被翻译成几十种文字，风靡全世界，成为任何人都可依据的成功宝典。自问世以来，卡耐基的成功学理论始终被西方世界奉为一部经典的社交技巧的“圣经”——是它教导了人们如何有效地进行人际沟通及压力的处理。

戴尔·卡耐基的思想和观点不仅深深影响和改变着美国人的生活，而且也对世界产生着重要的影响。即使是在社会、经济高速发展，人民生活幸福、富足的今天，卡耐基的著作依然展现着它的独特魅力。

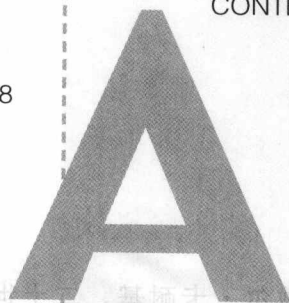
而卡耐基在实践基础上总结而成的著作，在二十世纪保持了长盛不衰的销售佳绩，成为最畅销的成功励志经典，而本书即是他成功经验中精华部分的节选。本书忠实地保留了卡耐基成功学原著的特色，对其主体内容做了更加细致的筛选，使之能更加适应大众的需要。希望有更多的人能够通过此书中的方法，实现自己的理想和抱负。这也正是《卡耐基的人性目标》一书出版的目的。

## 目标一 / 打造自己的语言风格.....1

- no.1> 声音：一开口就不同凡响.....2
- no.2> 节奏：说话不要婆婆妈妈.....5
- no.3> 体态：无声语言可以辅助有声语言.....8
- no.4> 形象：让人轻松接受你.....11
- no.5> 修辞：让语言更有说服力.....14
- no.6> 通俗：讲话的最高层面.....18
- no.7> 诚恳：言之凿凿，论之有据.....20
- no.8> 资料：使你更加轻松地表达观点.....23
- no.9> 心态：要对自己的说话能力有信心.....26
- no.10> 思维：内部向外部的转化过程.....28
- no.11> 反馈：了解受众的心理.....31
- no.12> 筹备：多多熟悉自己的讲话内容.....33
- no.13> 记忆：它会让你的口才越来越好.....37

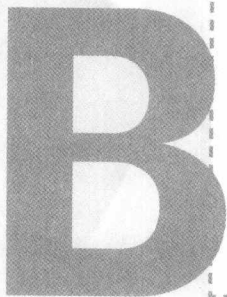
CONTENTS

目录



## 目标二 / 使自己说话得体.....43

- no.1> 沉默未必总是金.....44
- no.2> 不做随声附和的平庸之辈.....46
- no.3> 板着脸说话有害无益.....49
- no.4> 不懂装懂=无知.....52
- no.5> 口若悬河并不是好口才的象征.....54
- no.6> 停止无谓的争论，化干戈为和气.....56
- no.7> 罗嗦源于短话长说.....59
- no.8> 语调：用生动风趣代替无聊乏味.....62
- no.9> 尊重：征服对方的方式.....64
- no.10> 含蓄婉转：不方便直接表达时的最佳选择.....67
- no.11> 提示暗指：轻松地达到水到渠成的效果.....71
- no.12> 模棱两可：让你的语言产生更奇妙的效果.....74
- no.13> 打圆场法：处理自己和别人之间的尴尬局面.....77



### 目标三 / 使自己轻松快乐.....81

- no.1> 坚持自己的风格.....82
- no.2> 改掉不好的工作习惯.....87
- no.3> 尽量放松, 摆脱疲劳.....91
- no.4> 厌倦导致身体疲劳.....95
- no.5> “假装”快乐.....97
- no.6> 心灵的圣殿, 就是自己.....101
- no.7> 简单的道理.....107
- no.8> 别等着谁来感激你.....111
- no.9> 快乐在于知足.....115
- no.10> 帕马先生的故事.....117

### 目标四 / 使自己成熟.....121

- no.1> 别只会踢凳子.....122
- no.2> 困难与不幸不能画等号.....125
- no.3> 让不幸远离自己.....130
- no.4> 要有自己的信仰.....136
- no.5> 世间只有一个你.....140
- no.6> 喜欢自己.....144
- no.7> 不要盲目地追随任何人.....148
- no.8> 别让人对自己产生厌恶.....153

### 目标五 / 与人相处融洽.....159

- no.1> 让对方感到自己很重要.....160
- no.2> 恰到好处地作出回答.....163
- no.3> 注意沟通中容易出现的十种失误.....168
- no.4> 说“不”的十种方法.....172
- no.5> 进行电话交流时的十项注意.....178
- no.6> 不要和对方争辩.....182
- no.7> 学会倾听.....186
- no.8> 与对方心情愉快地交谈.....193

## 目标六 / 使自己充满魅力.....197

- no.1> 微笑表达：比语言更具有效力.....198
- no.2> 随机应变：处理突发事件的能力.....201
- no.3> 提议建言：永远比命令更胜一筹.....205
- no.4> 称赞夸奖：要有分寸和创意.....208
- no.5> 赔礼道歉：并不仅仅是简单地承认错误.....213
- no.6> 安抚慰藉：恰到好处地传达给不幸者.....216
- no.7> 幽默风趣：高超的语言和智慧的体现.....221

CONTENTS

目录

# F

# G

## 目标七 / 让别人喜欢你.....225

- no.1> 千万不要批评、责备、埋怨别人.....226
- no.2> 体谅别人就是宽容.....229
- no.3> 诚恳地赞美别人.....235
- no.4> “投其所好”.....238
- no.5> 换位思考.....242
- no.6> 真诚地去关心别人.....245
- no.7> 可千万不要忘了别人的名字.....251
- no.8> 说别人感兴趣的事.....256

## 目标八 / 做到高效沟通.....259

- no.1> 灵活地掌控话题.....260
- no.2> 恰当地提问.....263
- no.3> 要艺术地进行批评.....266
- no.4> 尽量找到合理的借口.....270
- no.5> 注意肢体语言的运用.....274
- no.6> 遵循六道程序去表达观点.....277
- no.7> 不要针尖对麦芒似的辩驳.....280
- no.8> 解决冲突时要保持冷静.....284

# H

## 目标九 / 说服别人.....287

- no.1> 赞美并赏识别人.....288
- no.2> 学会抬高别人.....290
- no.3> 鼓励更有利于对方改正错误.....292
- no.4> 让别人很乐意去做你建议的事情.....293
- no.5> 让他人的心理需求得到满足.....295
- no.6> 让自己的观点具有戏剧性.....300
- no.7> 让别人以为那个想法是他想出来的.....304
- no.8> 发现自己犯错要及时承认.....307
- no.9> 想办法让对方主动跟自己合作.....310

## 目标十 / 让别人赞同你.....313

- no.1> 尊重别人的看法.....314
- no.2> 对待别人要友善.....317
- no.3> 让他主动说出“是”.....319
- no.4> 让他有机会说话.....322
- no.5> 多从对方的角度思考问题.....324
- no.6> 对别人的感受表示同情.....326
- no.7> 使他人总能面对新的挑战.....328
- no.8> 让别人信任自己.....330

## 目标十一 / 不为工作、钱财担心.....333

- no.1> 生命中最关键的决定.....334
- no.2> 不为打翻的牛奶而伤心.....337
- no.3> 大多数烦恼是金钱引发的.....343
- no.4> 夫妻与职业选择.....350
- no.5> 要计划消费.....354
- no.6> 今天只做今天的事.....359
- no.7> 把不利变成有利.....360
- no.8> 最值得尊敬的市民.....364



## 目标十二 / 使生活安稳.....367

- no.1> 在忙碌中摆脱忧虑.....368
- no.2> 我的明天在哪里.....372
- no.3> 活在当下.....375
- no.4> 把生活当作一个沙漏.....381
- no.5> 新的一天就是一个新生命.....384
- no.6> 感激必须要说出来.....386
- no.7> 别让小事击败你.....389

CONTENTS

目录

## 目标十三 / 使家庭幸福.....395

- no.1> 千万不要唠叨个不停.....396
- no.2> 别打算去改造你的另一半.....398
- no.3> 别批评你的他（她）.....400
- no.4> 真心地对她表示赞赏.....401
- no.5> 关注生活中的小事.....403
- no.6> 夫妻之间应该互相尊重.....405
- no.7> 怎样和女性相处.....407
- no.8> 怎样和男性相处.....416
- no.9> 别做婚姻的文盲.....422
- no.10> 谈论双方都感兴趣的话题.....424
- no.11> 家庭主妇怎样才能永葆青春.....427
- no.12> 将忧虑减半的四个步骤.....431

M

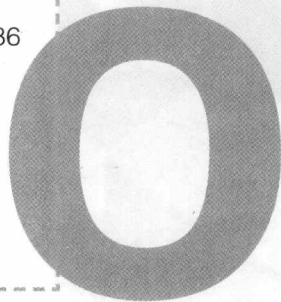
## 目标十四 / 使自己摆脱孤独、忧虑.....435

- no.1> 现代流行病——孤独.....436
- no.2> 99%的忧虑都不会变成现实.....440
- no.3> 摆脱忧虑才可能长寿.....442
- no.4> 扫除忧虑的万能方法.....451
- no.5> 亚里士多德的法则.....458
- no.6> 用概率打败忧虑.....461
- no.7> 让忧虑“到此结束”.....466
- no.8> 给自己留一条退路.....470

N

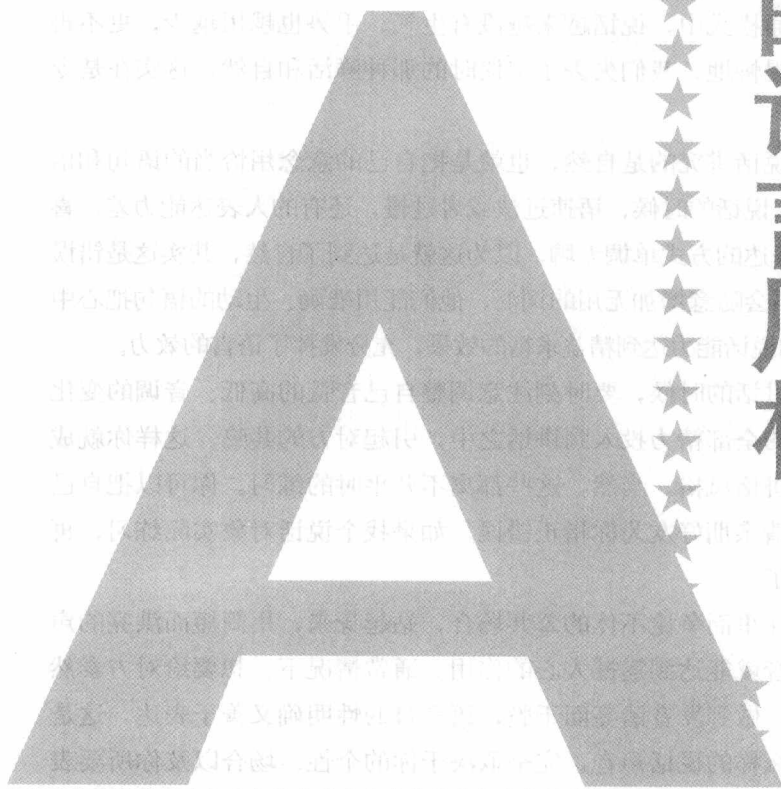
## 目标十五 / 建立和谐的人际关系.....473

- no.1> 接受无法逃避的事实.....474
- no.2> 很多时候，我们需要一笑而过.....480
- no.3> 每天都尽力让别人愉快.....481
- no.4> 别人快乐的同时，自己也获得了快乐.....486
- no.5> 批评别人是为了自己.....493
- no.6> 别让批评的矛头伤到你.....495
- no.7> 要学会批评自己.....498
- no.8> 对敌人要宽容.....502
- no.9> 碎掉的木屑就别再去锯了.....508



目标一

# 打造自己的语言风格





## NO.1/ 声音：一开口就不同凡响

说话的内容需要以声音为载体。声音是说话中强有力、必不可少的工具，它能反映出一个人的感觉、心情和当前的状态。当我们使用许多发音组织和身体器官与听众沟通的时候，会根据不同的场合和说话内容的变化，做出耸肩、挥手、皱眉的动作，或者是增大音量、调节音调，以达到发出不同声音的效果来。

说话者的情绪和心态会直接影响到声音的效果，只有说话者保持热情向上的态度，才能使声音的效果达到最佳。——注意！我强调的是声音的效果，而不是声音本身。你必须一开口就与众不同。

随着年龄的增长，很多人都失去了儿时的朴实和纯真，不知不觉地把自己框进了一个我们所习惯的沟通模式中，说话越来越没有生气，手势也越用越少，更不再注意声调的抑扬顿挫。慢慢地，我们失去了交谈时的那种鲜活和自然，这实在是令人遗憾。

我经常告诫大家，说话讲究的是自然，也就是把自己的意念用恰当的语句和语速表达出来。而大多数人说话的时候，语速过快或者过慢，还有的人表达能力差，喜欢随意遣词造句，或者表达的方式单调无聊，以为这就是达到了自然，其实这是错误的。真正的说话高手绝不会随意增加无用的词汇，他们能用准确、生动的语句把心中所想表达清楚，使自己的说话能力达到精益求精的效果，充分发挥了语言的效力。

当你站在人们面前讲话的时候，要时刻注意调整自己音量的高低、音调的变化和说话的速度，将自己的全部精力投入到讲话之中，引起对方的共鸣，这样你就成功地塑造了属于自己的讲话风格。当然，这些都离不开平时的练习。你可以把自己说的话录下来，也可以请亲朋好友为你指正错误，如果找个说话对象实际练习，再有专家专门指导就更好了。

当你处在一个为某件事而争论不休的公共场合，站起身来，用简短而洪亮的声音说话的时候，你的声音就能达到震撼人心的作用。通常情况下，想要给对方泰然自若、信心十足的感觉，做到发音清亮而干脆，语言目的性明确又善于表达，这是至关重要的。而选择什么样的说话声音，完全取决于你的个性、场合以及你所要表达的感情。

你要根据不同的情况变换不同的音量。当你站在一个大大的广场，面对着成

百上千个听众发表演讲的时候，你讲话的声音能够大而清晰地传递给听众吗？如果你的讲话声音不够大，他们听不到你所讲的内容，那么你所讲的一切就会被听众忽视，你的演讲也将变得毫无意义。而当你置身于一个只有两三个人促膝交谈的环境时，如果你的声音过大，就会让人感到很聒噪，还会让人误以为你在跟谁吵架。当有重点问题需要强调的时候，应该适当地把音量提高一点，这样可以引起大家的注意。当然，想要达到这样的效果，也可以适当地降低自己的音量。这要根据实际情况来决定，音量的变化可以让你讲话内容的重点更为突出。所以，根据不同的环境调整不同的音量，是很重要的。

中国有一句古话说得好：“工欲善其事，必先利其器。”“器”指的是工具，而你跟听众交流的工具就是声音，你需要牢牢地掌握你的“器”。

中国有一句古话说得好：“工欲善其事，必先利其器。”“器”指的是工具，而你跟听众交流的工具就是声音，你需要牢牢地掌握你的“器”。

下面举一个运用重音的例子。

有一次，一个外交官看见林肯正低头擦靴子，便带着嘲讽的口吻对林肯说道：“总统先生，你经常自己擦靴子吗？”

林肯回答说：“对的，你经常给谁擦靴子？”

林肯的一句巧妙反问，轻松地转移了对方的重音，置对方于尴尬处境的同时，也使自己从被嘲讽的境地中解脱出来。

当你想要阐明某个观点时，你可以通过变音的方式，采取略高或略低的声音来表示你对此观点的重视程度，并把你的信息更加积极准确地传达出去。这与调节音量的性质相同。另外，变音涉及音高程度，你需要使你的声音有变化。当你一直使用高音的时候，你的声音就会显得过于单调和刺耳。没有人愿意听到那么尖锐的声音，那会给人造成一种痛苦。所以，你必须适当地变化音高，让自己的声音悦耳，并且更有活力。

你必须让你的声音抑扬顿挫，不断起伏变化，千万不要让自己的声音平淡如水。当我们开始某种正式的讲话时，我们常会出现声音枯燥、语气平淡而单调的状



况，就像走进了一片毫无生气的沙漠一样。而我们平时与人交谈时，声音会像海浪一样高低起伏不断变化，这种交谈的方式是很自然的，并能给人带来愉悦。这是为什么呢？没有人能够回答出来，也没有人关心过这个问题。这时候，我们就应该停下来好好反省反省了。

以下这些情况，是你的声音应该避免的：

### 含糊不清的发音

导致发音含糊不清的最大原因之一是用鼻音说话。那么，什么叫用鼻音说话呢？如果你说话时牙齿紧咬，或者像个腹语者一样双唇紧闭，这种说话方式就是用鼻音说话。用鼻音说话会显得你毫无生气，消沉懈怠，对方往往会以为你在抱怨。

你必须让你的声音抑扬顿挫，不断起伏变化，千万不要让自己的声音平淡如水。

### 听起来没把握

当你的声音发颤或者犹豫不决的时候，会给人一种你自己毫无把握的感觉，这样怎么能让对方相信你所讲的呢？如果你想要让对方对你的说话内容产生兴趣，你就要让你的声音十分干脆，使对方感觉到你对自己所讲的十分自信并胸有成竹。

### 嘟嘟囔囔

有时候，你可能不想让对方听到自己在说什么，就自言自语般地嘟囔着，或者说话的声音很低、不清晰，但是你的声音还是被对方模糊地听到。因为听不清楚你说话的内容，所以对方会产生一种不确定的感觉，甚至会怀疑你是不是在讲一些不利于他的话。

### 说话的声音太高

当你想让大家听你讲话的时候，说话声音太高，是没有

人愿意听从你的意见的。因为你的声音就像飞机降落时的轰鸣声，给人一种压迫、挟制感，甚至带有一种可怕的攻击性，这种声音听起来让人很讨厌，怎么可能有人愿意听你讲下去呢？

### 尾音太低

在你讲话的结尾或者讲到重要事项的时候，千万不要让自己的声音太低，甚至逐渐消失。这样就会让人感觉你的话还没有讲完，只讲了一部分就没了下文。试问，谁会愿意费脑筋去猜测你要讲的到底是什么呢？

### 语调让人反感

如果你想要吸引对方的注意力，你的语调中就要显示出积极的情感。当你很消极的时候，就会把这种状态掺杂到你的声音之中，会给人造成实际情况非常糟糕的错觉，也因此分散了对方的注意力。人们甚至会把你小小的失望理解为绝望，把你小小的情绪波动误以为是歇斯底里。因此，说话的语气中千万不要夹杂个人的情绪。

还要注意的，千万不要让你的声音含有傲慢无礼、轻蔑嘲讽的情感因素，这样会让对方受到伤害或者是产生不被尊重的感觉。我们最终都是通过声音来表达自己的意图的，所以一定要注意自己的语调。

### 地方口音

说话时夹杂地方口音会让人以为你的发音不标准，一定需要地方口音的时候，你可以专门强调一下。夹杂地方口音的讲话，会让你的声音达不到娓娓动听的效果，无法吸引对方的注意力。

## NO.2/ 节奏：说话不要婆婆妈妈

说话的快慢和讲话内容的简繁，是影响说话节奏的两大主要因素。只要掌握好说话的节奏，你就会给人留下利落、干练的好印象。



如果你的说话节奏太慢，就会让人感到你过于拖拉或者呆板笨拙；如果说话节奏太快，会让你所讲的一些内容含糊不清，使人无法听懂，甚至会让人感到焦灼不安，这跟音量过高造成的后果是相同的。因此，说话的快慢程度在语言交流中是很关键的，它会影响你向对方传达信息。

华特·史狄文思有一本写得很好的书叫《记者眼中的林肯》。在这本书中，他写道：“当林肯遇到需要重点强调的语句时，就会放慢语速，把声音拖长，逐字逐句说得很重。他说这些重点内容的语速要比平常的语速慢上好几拍。接着，他又会迅速地说完整个句子……”

给大家举个例子吧，比如说：“今天我们要向各位介绍的就是我们公司的这款商品。”首先，你可以把“公司的”三个字，用平稳缓慢或者略低的声音说出来，然后略微停顿一会儿，再以高昂的情绪大声地说出“这款商品”！利用这种技巧说话，所产生的效果绝对超乎寻常。

换句话说，我并不反对你为了强调某些讲话内容，而故意放慢语速（这根据你的音调来决定），但是，我却不建议你整篇或者大部分内容，都用这样的方式去做。

在社交中，要得到听众的肯定，使听众觉得你果敢、率真和直接，说话的节奏就不能拖拉或者犹豫不决，给人一种故意回避什么的感觉，更不能词不达意，废话连篇。并不是竹筒倒豆子一般说完你想要说的话就是节奏明快，这样的理解是错误的。我想要大家明白的是，你应尽可能地用简短直接的语言表达清楚你的意思。应该让你的说话节奏收放自如、清新明快，语言简明扼要，并尽可能地传达出更多更准确的信息。

之前我已经举过一个例子，就是林肯在葛底斯堡的讲话。在那次讲话中，林肯全部的讲话内容仅仅有226个字，讲话时间只用了两分钟，而爱德华·伊韦瑞特却花费了两个小时才讲完。最后，取得成功的是林肯。因此，我建议讲话者在表达自己观点的时候，不宜讲得太多，持续的时间也不能太长。

为了能简要直接地传达信息，说话不犯拖泥带水的毛病，你需要注意以下几方面：

### 直截了当

有些人喜欢拐弯抹角，不直接切入主题，这样做不是很好，容易使对方的注意



并不是竹筒倒豆子一般说完你想要说的话就是节奏明快，这样的理解是错误的。我想要大家明白的是，你应尽可能地用简短直接的语言表达清楚你的意思。

力分散。最好是尽快抵达主题，直截了当地把自己的想法传达给对方。

### 简明扼要

有一句说得很好的老话：“当我问你时间的时候，你只要告诉我是几点钟就可以了，不需要跟我讲表的工作原理。”这句话的含义是：当你要说明重要观点的时候，不需要使用那么多复杂冗长的词汇或句子，简单扼要最好。

不要让对方以为你很拖拉。在讲话的时候，你可以适当地重复强调你认为是重点的内容，切忌不断地重复相同的话题，那样会让人感到厌倦。

但是现实生活里，人们总是喜欢用过多的语言修饰。原本用几句话就能表达清楚的意思，非要掺杂一些没必要的人物、数据或者故事等，从而损害了原本想要表达的主题思想。

看看下面的例子中，这位父亲说话时犯了怎样的错误：

这位父亲对要去参加舞会的儿子说：“你也许不应该在今晚的舞会中喝酒。”

“也许”是个缺乏说服力的限制词或关联词，这位父亲却在提醒儿子的时候使用了这个词语。它给人的感觉是你不够干脆、果断和直接，不知道你到底想要表达什么。

### 主题集中

如果在你的讲话中有多个主题，你就会很难做到完美地表达自己的观点。因为这样只能使你对每个主题浅尝辄止，无法透彻地为对方做出分析，会分散你和对方的精力，从而影响到你对主要观点的表达。