



# 人性的弱点

## How to Win Friends and Influence People

倾心改编美国成人教育之父的作品，  
半世纪以来风靡全球的第一励志书，  
摆脱忧虑烦恼，快乐生活的书籍。

◎(美)戴尔·卡耐基 著 尹航 编译◎



# How to Win Friends and Influence People

## 人性的弱点



◎ (美) 戴尔·卡耐基 著 尹航 编译 ◎

## 图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点 / (美) 戴尔·卡耐基著; 尹航编译. —  
长春: 吉林出版集团有限责任公司, 2009.6

(品读西学系列)

ISBN 978-7-5463-0190-7

I. 人… II. ①戴… ②尹… III. 人间交往—通俗读物  
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 095709 号



# H 人性的弱点 How to win Friends and Influence People

出 版: 吉林出版集团有限责任公司 (www.jlpg.cn)

(长春市人民大街4646号, 邮政编码 130021)

发 行: 吉林出版集团译文图书经营有限公司

(<http://shop34896900.taobao.com>)

制 作:  (www.rzbook.com)

印 刷: 北京瑞禾彩色印刷有限公司

开 本: 787×1092mm 1/16

印 张: 12

字 数: 150千字

图片数: 40幅

版 次: 2009年6月第1版

印 次: 2009年6月第1次印刷

定 价: 22.90元



在我上中学的时候，挚友问我：“你说人到底是为了什么而活呢？”我不假思索地说：“为了快乐呗！”现在想来，这个当时看似简单的问题，答案却非常广泛。关于人生意义的探讨，怎能是“快乐”两字能概括的？人活于世，需要追求的东西太多了——健康的身体、年轻的心态、永恒的爱情、知心的朋友、友善的同事……而正是这些“简单的问题”却让我们一生疲于奔波。

难道这些美好的愿望仅仅是我们内心深处的伊甸园吗？其实，很多时候，我们只是因为没有合理地展示自己，才使得我们失去很多……看到这里，你可能会想：有道理，可是，每个人都有不同的价值观，我怎样才能够迎合他人呢？别着急，其实这并不是很难。本书的出发点就是要教会你一些基本的、有用的、合理的技巧去获得积极向上的人生。

本书的原作者为美国著名的教育家和演讲口才艺术家——戴尔·卡耐基，他被誉为“美国现代成人教育之父”。他的成功励志类书籍自1937年上市以来就深受世界读者的喜爱，半个世纪以来一直长盛不衰。卡耐基的言谈可谓是字字珠玑，每一句都是他一生探究人性的精华所在。在编译本书的过程中，我本想毫无遗漏地将他的智慧传递到你的心灵中，可是限于篇幅，只能将其中最经典、最引人入胜的部分和盘托出。这涉及到如何与人相处、如何摆脱忧虑与烦恼、如何拥有和睦的家庭等方面，相信这些都是你最期望马上得到的。

卡耐基曾经说过：“**The great aim of education is not knowledge but action.**”再好的理论知识如果不付诸于实践都等于零！亲爱的读者，相信你从翻开这本书的那一刻起，就已经开始了一段不寻常的心灵之旅。请细细研读这其中的每一句话吧，智慧是没有国界的，就让卡耐基的智慧开启你的奇迹之门，开创你的精彩人生！

## 前言

FOREWORD

品读西学



# 目录

## 与人相处的基本技巧

- 6……采蜜 请不要损坏蜂房
- 10……真诚地赞美他人
- 16……在他人的强烈需求中觉醒
- 22……不要指望别人感激你

## 让人喜欢你的技巧

- 26……学会真诚地关心他人
- 30……微笑是不败的语言
- 34……牢记别人的名字
- 38……迎合他人的兴趣
- 42……让他人感到自己很重要
- 46……同情他人的想法和要求
- 50……迎合他人高尚的动机
- 54……站在他人的立场上看问题
- 58……多给别人说话的机会
- 62……让意见从别人的口中说出



## 让人接纳你的技巧

- 从友善开始沟通……66
- 学会倾听……70
- 不要争论不休……74
- 尊重他人的意见……78
- 主动承认错误……82
- 不要令人生厌……86
- 先说出自己的短处……88
- 开始就让对方同意……92
- 不要对敌人心存报复……96

# H

## How to Win Friends and Influence People

人性的弱点

### 让人认同你的技巧

- 102……批评要从赞赏开始
- 106……用理智的问题代替命令
- 108……将想法出人意料地表达出来
- 110……提出一个挑战的目标
- 112……让人乐于听从你的意见
- 116……克服演讲的恐惧

### 让人看重你的技巧

- 120……给他人留面子
- 122……间接指出他人的错误
- 124……用称赞鼓励成功
- 128……给他一个美名去珍惜
- 132……让缺点看起来容易克服
- 136……将不利因素化为成功因子
- 142……不要盲从因袭
- 144……接受不可避免的事实

- 如何对待不幸……148
- 保持自我本色……152
- 拥有坚定积极的信念……156
- 勇于承担责任……160



### 家庭幸福快乐的方法

- 不要批评家人……162
- 切勿喋喋不休……166
- 注重生活小事……170
- 家庭内部也要有礼貌……172
- 尊重爱人的事业选择……174
- 不要对性无知……178
- 摆脱忧虑困扰……180
- 力求充沛的精力……184
- 渡过理财难关……188



# 采蜜 请不要损坏蜂房

## 成功箴言 >>>

- 批评就像家鸽一样，总有一天它会飞回来的。
- 人们常常如此：做错了事的时候，也不会自我批评，只会为自己辩护、开脱，把责任推给他人。
- 我们不要过分地去批评、指责和抱怨别人。这会伤害他的自尊，进而引起他的不满。聪明人不会鲁莽地去批评他人，强迫他人接受自己的意见。应该设身处地考虑他人的想法、理解他人的行为。因为在同样的情况下，你可能也会做出同样的决定。

## 心灵港湾

1931年5月7日，这是一个让纽约人无法忘却的日子。追捕“双枪恶徒”克罗里的行动打乱了人们下午喝咖啡、读报的习惯，一万多名围观群众惊恐地目睹了这场激烈的枪战。克罗里是一个地地道道的恶棍，他杀人不眨眼，几乎是纽约有史以来最危险的罪犯。

在这次事件中，他同前来抓捕他的150名警察周旋数小时之久。在激烈的枪战中，克罗里依偎在沙发的一旁，用他颤抖的手在一片纸上写下了“在我衣服之下，是一颗疲惫的心——那是一颗仁慈的，不愿意伤害任何人的心”的话语。这片纸已经被他身上不断流出的血给浸润了，但门外的手枪和机枪的声音却一直没有停止。最后，在烟雾弹和催泪弹的掩护下，警察们迅速冲了进来，将克罗里抓捕归案。审判结束了，克罗里毫无疑问地被判处死刑。当他走进受刑室时，他的临终遗言是什么？他说的是“这就是我为保护自己的权利而得到的结果”。

就在这次追捕之前，克罗里仅仅是因为一个警员想对他的车进行检查，耽误了他和女友的调情，便一声不响地拔出枪，对这名毫无防备的警员开枪射击。在枪杀了这名警员后，他怒气未消，又跳下车来，对尸体连开数枪，然后扬长而去。这难道可以说是为保护自己权利而进行的自卫吗？他就如同禽兽一般，对自己放任自流，危害着那些无辜的人，却认为那是生命的救赎！

星星监狱的监狱长刘易斯曾说过：“牢里的罪犯很少有认为自己是坏人的，他们都能为自己的反社会行为做出合乎逻辑的解释，坚信自己被关进监狱是一个错误。”

亲爱的朋友们，这就是人类的天性，他们只知道一味地去为自己争辩！连罪犯都不愿意承认自己犯罪，一般人更不会承认自己犯错了。让我们想想，如果他们有一颗自责的心，而不是一味地找借口为自己辩护，他们一定会对所做的事深感内疚。在经过无数个日日夜夜的艰难挣扎后，他们就可以成为一个不再为人唾弃、热爱生活的好人。正如白朗宁所说：“当一个人先从自己的内心开始奋斗，他就是个有价值的人。”

每个人心中都有自己的英雄。在美国的历史上，我们很少可以看到被人一直称颂的领袖。亚伯拉罕·林肯无疑是其中最为优秀的一员，他在死之前被人们称为“最完美的元首”。可是林肯是否打出生起就是人们标榜的楷模？答案当然是否定的。他也曾年少轻狂，写诗讽刺别人是他的乐趣。那些小诗经常被扔到繁华的街道，好让人们捡起评头论足。有一次，林肯在报纸上写文章讥讽爱尔兰政客史尔兹自大好斗。可是，这封信给林肯带来的不是掌声，而是史尔兹气急败坏的决斗！

这是林肯一生中最为难堪的一件事，它给林肯在为人处世方面上了极其宝贵的一课。自此之后，他再没有侮辱人、取笑人，更没有直接批评别人的事情发生。他后来最喜欢引用的一句格言就是：“只有不轻易地去议论别人，别人才不会随意地去议论你。”

美国内战时，格兰特将军由于没有听从林肯的指挥，在盖茨堡战役中错失击溃敌军的良机。这使得战争有可能会无限期延长下去。林肯得知情况后勃然大怒，写了一封对自己来说算是最严厉不过，但事实上却相当克制的信。他在信中指出：

### 滴水藏海

当本杰明·富兰克林还是学生的时候，有一次，他主动地去帮助一个陌生人磨刀。可是，那个人非但没有感谢他，反而粗暴地对他说：“你这个笨蛋，做事磨磨蹭蹭的，难道想借此逃课吗？”

富兰克林对这件事情一直耿耿于怀，他发誓不再轻易帮助陌生人。他甚至相当长一段时间都在诅咒这个人！看来，每个人都不喜欢被别人批评，伟人也是如此！

敌人本来在我们的掌控之中，如果当时你能够下令继续进攻，加上我们在其他方面的一些胜利，或许我们就能把战争结束了。但是现在……我已经不对你抱有成功的希望，你的良机已经丧失了，我感到非常遗憾。

然而，就是这样一封信，林肯也没有发到格兰特的手中。他对自己说：“我不该如此匆忙地下结论。战场上的血腥，伤兵们的哀号，或许是他退缩的原因，我坐在白宫里根本不能理解格兰特的处境。”林肯认为这封信不能改变铁一般的事实，只能使格兰特为自己辩护，或许会迫使他辞职，这并不是他想得到的结果。他从过去痛苦的经验中已经学到：尖刻的批评和指责只会伤害别人，并不能改变木已成舟的事实。



过分地指责他人，只会给他人带来伤害，并给自己带来无休止的烦恼，我们要努力避免这种情况的发生。尊严是生活给予我们每一个人的宝贵财富，拥有尊严是一个人生命的底线。正如强森博士所说：“在末日来临之前，上帝也不曾打算审判人！”那么，我们还有什么资格去评判别人呢？

如果说批评会破坏团结、伤害感情，那么善意的提醒是否能事半功倍、出人意料地达到目的呢？种瓜得瓜，种豆得豆。结果往往在事情发生时就决定了！要想得到好的结果，我们需要善于克制情绪，将危害降到最低，甚至消灭在萌芽状态之中。

汉士顿是俄克拉荷马州尼德市一家工程公司刚刚上任的安全检查员，他负责监督员工按照规章进行安全生产。他觉得这是一个极其简单又枯燥无聊的工作，所以每当看到有人不守规定的时候，他总是满腹牢骚地批评员工们牢记工作时一定要戴安全帽。久而久之，员工们只是表面上对他言听计从，背后却都在谈论他的龌龊事，他的威信受到了极大的挑战。在这种工作氛围中，他觉得度日如年，每天都感觉角落里到处都是对他晃动的食指，到处传出对他的嘘声。他渐渐失去了对工作的积极性，事实上这更像是一种逃避。他知道，自己时刻处于崩溃的边缘！

一次偶然的的机会，他坐在咖啡厅，凝望着不远处的小男孩，不由得想起了儿时无忧无虑的快乐时光。对比此时的不顺，他心中又是阵阵酸楚。突然，那个孩子弄洒了妈妈的杯子，自己也被烫了一下，哭声、叫喊声随即而至。旁边的妈妈急忙将他身上的污渍擦去，然后抚摸着他的小脸，温柔地“教训”他。

妈妈的“教训”显得很温柔，大概意思是说：危险总是在我们身边，要学会保护自己，在危险发生之前，要小心谨慎，不能因为自己的疏忽大意或是一时贪玩而造成严重后果。妈妈最后还扣了孩子一星期的零花钱。

看到这一幕，江士顿的心情顿感轻松，于是高兴地离开了咖啡厅。在以后的日子里，他换了一种工作方式，主动上前轻声提醒那些不戴安全帽的人，问他们是不是帽子不舒服或是不合适，并且用愉快的语气提醒员工们戴安全帽的重要性。结果可想而知，员工们由于他的热心关怀，慢慢对他产生了敬意，工作积极性也随之提高。在融洽的工作环境中，公司的安全生产自然也没有出过任何问题。数月后，由于在工作上的杰出成绩，他被领导提升了。所以，如果一个人想要

批评或劝服他人，那么他必须首先克服自身的弱点和缺陷。只有当一个人让人感到敬佩时，他或许才有资格评判他人。我们在与他人相处时，一定要把握原则和分寸。人人都有自尊心，请不要去伤害它。有时候过分的苛责会让人感到颜面扫地，就像一把利剑，会直插人的心脏，导致人死亡。

胡尔德将军由于受到了他人的批评，自信心受到了极大的打击，为此差点断送了他的性命；英国著名文学家托马斯·哈代在受到了尖刻的批评后，永远地放弃了小说创作；英国诗人托马斯·卡登更是因为受不了批评而自杀。

当然，也有相反的例子，年轻时并不是非常聪明的本杰明·富兰克林，后来却成了美国驻法大使，他成功的方法就是：他只是注意他人的优点而不愿意说任何一个人的坏话。我们要想更好地与人相处，就需要有美好的品德和一颗宽容的心。这是在我们心里埋藏许久的奢侈品，把它们拿出来与人分享，它们会让世界变得更加自然，让人性得以彰显，让生活丰富多彩！我们要牢记这句话：不要批评、责怪或抱怨！



# 真诚地赞美他人

## 成功箴言 >>>

- 想要驾驭别人，请不要吝啬！如果可以的话，给予他所需要的一切。
- 自重感与生俱来，给予他人真诚的赞扬可以使你迅速获得成功。
- 赞赏源于真诚，谄媚始于虚伪；赞赏为人钦佩，谄媚令人不耻。让我们把恭维、谄媚彻底抛弃，细心去研究别人的优点，用由衷、诚恳的赞赏去收获你忠实的伙伴。

## 心灵港湾

小时候，我们可能有过成为超人的梦想。那种可以驾驭自己的生活，经常在危急时刻出现的英雄是我们心目中的偶像。于是，我们梦想着自己也会临危受命，统领千军万马，驰骋疆场，将入侵的敌人统统消灭。

现实中的我们有时会很苦恼，经常看到别人没有按照自己的意愿去办事。他们在推脱，他们在掩饰。这时候，我们往往对自己的人格魅力产生怀疑，甚至开始怀疑自己的工作能力。事情真的到了那种无法挽回的地步？

让我们回忆一下。

你是否曾经用恐吓、辱骂，甚至是藤条教训了你的孩子，只因为想让他按照你的要求做成一件事？你是否曾经为了获得更多的利益，便用解雇的方法去威胁你的员工，让他们加班到深夜而倍感生活压力？你是否曾经躲在阴暗的角落里，用一只手枪去对着别人的胸膛，只因为他腕上戴着你最喜欢的手表？

我想告诉你的是：这些方法太过笨拙了，它们或多或少都会给你带来无法预想的负面效应。如果你问我：想要达到自己的目的，成功地让其他人自愿去做一件事，我们应该准备些什么？我可以很认真地告诉你：唯一的办法就是尽量先去满足他的需要。

弗洛伊德是奥地利的一位极负盛誉的心理学家，他曾说，万事都起

源于两种动机——“性冲动”以及“获取重要位置的欲望”。美国的著名哲学家杜威教授也有过类似的见解：人类天性中的本质冲动就是“成为重要人物的欲望”。

既然提到需要，你可能马上会想到许多。可是我们真正需要什么呢？哪些是值得我们终生为之奋斗追求的呢？暂列如下，仅供参考：

- 1.健康，它是我们生命不息的源泉；
- 2.食物，它是我们充满活力的保障；
- 3.睡眠，它是我们战胜疲劳的支撑；
- 4.金钱，它是我们追求幸福的可能；
- 5.保险，它是我们后顾之忧的解脱；
- 6.性爱，它是我们享受生活的满足；
- 7.自尊，它是我们个性外露的升华；
- 8.子女，他们是我们沿承文明的动力。

这些都是最原始、最朴素的需要。可是，经过仔细观察我们会发现：对于包括名声、荣誉以及社会地位在内的自尊感，是最难以满足的。这其实也就是弗洛伊德所说的“获取重要位置的欲望”以及杜威所说的“成为重要人物的欲望”。

威廉·詹姆士曾说：人类天性中极其重要的一点就是“渴求”被人重视。请注意他所用的词汇，他并不是说“希望”、“渴望”或是“愿望”。“渴求”反映了人类最真切的愿望，它是我们震彻心扉的呐喊！

寻求自尊感的欲望是人类和动物间一项重要的差别。我们可以大胆做一个假设：是否由于想要脱离其他动物所表现出来的平凡，我们的祖先在自尊感的强烈推动下“直立行走”，才有了后来的不断进化，最终产生了当代文明！

### 滴水藏海

约翰尼斯·勃拉姆斯是19世纪德国的著名音乐家，他与贝多芬、巴赫齐名。他成名前，曾在1853年9月30日拜访了舒曼夫妇，并弹奏了自己创作的C大调奏鸣曲。当他弹完的时候，舒曼兴奋地喊道：“天才啊！年轻人，你真是个天才！”

这句发自内心的赞美坚定了约翰尼斯从事音乐创作的决心。从此以后，他专心致志地开始搞创作，一首首旋律优美的音乐作品得以展现在我们面前。

如果你觉得这样说有点远了，那么我们再来看看林肯。

众所周知，他曾是一个没有受过良好教育，在一家杂货店工作的贫困店员。他每天看着来来往往的顾客，看着他们讲究的西服领带，看着他们手中那些似乎可以钩住一切的拐杖，感受着那些道貌岸然的商人们对他的不屑一顾，这些强烈地刺激了他的自尊心。于是他把仅有的钱拿出来去买法律书籍，经过仔细研读以及日后的亲身实践，他终于成为了受人敬仰的领袖。

同样是这种满足自尊感的强烈需求激发出狄更斯的创作热情，使他成为一代文学大师，创作出不朽的名著；激发出洛克菲勒的创业天赋，使他得到一辈子花不完的钱；激励你所知道的每一个名人完成他们的梦想，用坚毅展示自己的魅力！

不可否认的是，也有一些人将自尊心化作虚荣心，做出了让后人感到可笑的事。哥伦布曾向皇室恳请被授予“海洋大将”和“印度总督”的头衔；凯萨琳曾因为信上没有称她为“女皇陛下”而拒绝阅读这些信件；就连雨果也曾想过让巴黎以他的名字重新命名。

更为可笑的是，有些人竟然为了获取他人的同情、关注而去装病，还有一些人为了得到他人尊重，丧尽天良，为非作歹，置他人的生命安全于不顾。这样的人是可耻的，可是他们不知道他们滑稽的表演正在成为别人心中的疤痕，那些曾有过的尊敬与痛惜，都随着时间的推移而慢慢退去了。

某些心理学专家宣称：为了在疯狂的幻觉中寻找现实世界中无法体会的自尊感，许多人精神分裂，甚至发疯！在医院里工作的人会发现：患精神病的人数往往要比患其他病的人数的总和还要多。这绝对不是耸人听闻，你我都处在危险之中，可问题是从来没有人告诉过我们这些。当事情发生之后，说什么都晚了！

那么，精神失常的原因是什么呢？我想没有人可以准确地回答出来。事实上，有一部分人是因为常年地酗酒、吸毒而致使脑细胞受到损伤而生病。然而令人惊讶的是，还有一大部分人本来就很正常，他们的验尸报告表明：他们的脑细胞跟常人一样健全。但是他们为什么还会有精神病呢？

带着这个疑问，我走访了一家精神病院的医生，这位医生由于在精神病研究方面的建树而获得了同行业最高的荣誉。他对我说，其实，他也不知道人们为什么会精神错乱。他认为很多精神错乱的人在疯癫中找

到了真实世界中无法被满足的自尊感。同时，他给我讲了一个耐人寻味的故事：

有这样一个病人，她在婚姻上是一个失败者，她从未获得过丈夫的疼爱。至于孩子和社会地位对她来说都近乎成为一种奢望了。她的丈夫拒绝和她一起吃饭，还常常强迫她将做好的饭菜端到楼上，送到他的书桌旁独自享用。由于现实的残酷导致她精神失常，最终住进了医院。现在，她每天生活在幻影之中，认为自己已经嫁入了皇室，坚持要别人叫她史密斯夫人。她还觉得自己生了一个孩子，每次我去看她时，她都说：“医生，我昨夜生了一个孩子！”

那位医生跟我说他其实是不愿意去救助这些病人的，他感到患精神病的人都比以往过得更快乐。他们可以随手签张100万元的支票给你，或者给你写封介绍信，塞给你让你去见美国总统。他们在幻想中完成了对自尊感的征服，这对他们而言已经足够了！

所以，如果真有人对自尊感如此渴望以致发疯，那么真挚的赞美是否能使那些正常人为你创造奇迹呢？当你面对伙伴感到悲伤忧郁时，当你面对上司感到失落盲从时，当你面对人生感到困惑迷茫时，想想这些吧！那是你的精神食粮，是你鼓足勇气解决困难的妙计！

司华伯的年薪超过百万美元。然而，他没有过硬的专业知识、没有触类旁通的天赋。仅仅凭着能够妥善处理人际关系的能力就让他笑傲职场。我问他是如何做到的，他给了我一个放之四海而皆准的答案。

请记住，这个答案就是：

“对于我所面对的人，我有激发他们潜能的力量，那是我具有的最大的宝藏。具体地说，赞赏和鼓励是我充分发展每一个人才能的方法！”

如果我们在小时候就能够把它背下来，如果它能成为我们一生交际的指路灯，那么它完全能够解决我们现在的处境，使我们与众不同。接着他又说：“世界上最容易使人萎靡不振的是领导对于下属工作的否定。我从来不批评任何人，我只是适当加以鼓励。我总是称赞他们，对于他们的过错，我经常是大事化小，小事化了。如果问我喜欢什么的话，那就是真诚地去赞扬别人。”

这是司华伯所做的，也正是他和一般人的不同之处。一般人不喜欢一件事的时候，经常会指手画脚、吹毛求疵。而真正喜欢一件事的时





候，他们往往像害羞的小姑娘，把感觉放在心里加以珍藏。

人的一生会与不同人进行交往，无论他们的地位多么崇高，他们都乐于被人赞美，只有赞美能使他们获得激情，将创造力释放而成就伟大的事业。

当你看到这句话的时候，你可能会想：这是老套、恭维、阿谀、拍马屁，我尝试过一万遍了，可是一点也没有用……这些对那些受过教育的人来说一点用也没有，他们的素质是天然的屏障，让你自讨没趣！

说得对，拍马屁当然是骗不了明白人的，那是极其肤浅、自私和虚伪的，注定要失败。可是当你出于真心去赞扬他们时，就会像是兴奋剂，完全使他们乐于接受。

许多人无法感悟爱情的真谛，他们孤独地过完一生，而第文尼兄弟却是例外，他们一个与著名的歌剧明星结婚，另一位则与拥有数百万家产的艾顿喜结连理。你会很好奇他们是如何做到这一点的吧！

《自由》杂志曾这样报道：妮格雷是一位艺术家，她善于识别男人。对于他们兄弟，她表示：“他们了解赞美的艺术，他们比其他人都要成功”。赞美的艺术到了今天似乎已经被人忽视了，但它的确重要。赞美与谄媚可以被轻易地识别出来——赞美是出于真诚，而谄媚源于虚伪，一个是无私的，一个是自私的。

为了满足别人的自尊心，我们需要用心底最真实的情感去褒奖他们，那与小人的恭维与献媚相去甚远。那是一种艺术，一种新的方法，能拉近与人的距离。

乔治五世为自己写了六条格言，它们被悬在白金汉宫的墙上，其中的一条是“我不接受卑贱的赞美。”我曾经看到过一句话，很适合放在这里：“献媚是告诉别人，他贪得无厌！”如果我们所要做的只是恭维、谄媚，那么任何人都可以学会，都可以成为人际学的专家了。

当我们不是思考某种确定目标的问题时，我们常常会用95%的时间去考虑自己。如果我们用更多的时间去想想别人，我们就不必编那些谎话去恭维别人，而这些谎话是注定在开始的时候就要被戳穿的。

爱默生说：“凡是我遇到的人，只要有胜过我的地方，我就一定去研究它，学以致用。”他的见解非常正确，发人深省，这是值得我们重视的。让我们多去想想别人的优点，把对人的恭维谄媚忘掉，给予人由衷诚恳的赞赏。那样，他们才会对你所讲的话语加倍珍视。即使你忘记了你所说的话，他们依然会把你的话记在心里。

# 在他人强烈需求中觉醒

## 成功箴言 >>>

- 善于捕捉他人观点的人，可以左右逢源，否则就会四处碰壁。
- 你可能觉得自己十分重要，但是别人对你却漠不关心。要知道，他们都像你一样，他们关心的只是自己利益的得失。
- 每个人都有需求，每个人都有自己的想法。如果你能最大限度地挑起他人的欲望，你就可以获得最大的满足。

## 心灵港湾

**放**暑假的时候，我经常去缅因州钓鱼。就我个人而言，我非常喜欢杨梅和奶油。所以，每当我驾车去钓鱼的时候，我都会带上许多。当我坐在湖边嚼着杨梅，看着刚刚钓上来的鱼，我常常在想，它们为什么那么爱吃蚯蚓和小虫呢？要是我把杨梅放进水里作为鱼饵，它们还会咬钩吗？

鱼儿当然是不会咬钩的，没准它们还会因为杨梅的气味而躲得很远。联想到我们赖以生存的这个世界，我突然想到：如果某天我必须和一个陌生人建立起联系，我拿什么去“钓”他们呢？

记得有人问劳合·乔治，当那些战时的领导人大部分已经被人们遗忘，他为何能掌握大权？他回答说，如果一个人可以一如既往地受人拥戴，那么他一定是深知“钓鱼时，必须放对鱼饵”的道理。我想他的话就是对我刚刚提过的那个问题的最好诠释。

人们往往表现得很自私，他们谈话时的主题常常是自己的需要。当然，你可能会说：“我连自己都照顾不过来，哪有那么多精力去想别人呢？”

其实，这种想法很幼稚！想想吧，别人为什么一定要对你感兴趣呢？他们和你一样，关心的也仅仅是自己。他们经常认为自己比什么都重要，只有当别人都在谈论自己的时候，那才会令人满意。所以，我们可以得出这样的一个结论：世界上只有一种方法能够引起他人的注意，