

卡耐基写给 女人 的

心灵咖啡 全集

[美] 戴尔·卡耐基 著

刘 祜 译



想的精华，总结了许多行之有

。它将帮助你打开潜藏在身边

已久的秘密，为你创造好运，遇到更好的自己，从而改变心态，改变思维，步入一个永不抱怨的世界。

幸福是女人一生追求的目标。本书是你获得事业成功、婚姻美满、家庭幸福的心灵书。它将带你走出迷茫、走向成功和幸福，让你成为人人羡慕的幸福女人。



中国致公出版社

卡耐基写给

女儿的

心灵咖啡全集

[美] 戴尔·卡耐基 著
刘 祜 译



中国致公出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基写给女人的心灵咖啡全集 / (美) 卡耐基
(Carnegie, D.) 著; 刘祜译. —北京: 中国致公出版
社, 2011. 1

ISBN 978-7-5145-0008-0

I. ①卡… II. ①卡… ②刘… III. ①女性—成功心
理学—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第230904号

卡耐基写给女人的心灵咖啡全集

著 者: (美) 戴尔·卡耐基

译 者: 刘 祜

责任编辑: 王 聪

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路11号西门 电话: 66168543 邮编: 100120)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京汉玉印刷有限公司

印 数: 1—12000册

开 本: 787 × 1092mm 1/16开

印 张: 20.5

字 数: 295千字

版 次: 2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷

ISBN 978-7-5145-0008-0 定 价: 36.00元

版权所有 翻印必究



目 录

第一篇 让他人喜欢你的心理策略

- 第1章 请求别人帮个小忙 6
- 第2章 满足他人强烈渴望的“显要感” 11
- 第3章 用发自内心的微笑对待别人 12
- 第4章 牢记他人的名字 18
- 第5章 让别人感受到自己的重要 21

第二篇 与他人交结朋友的心理策略

- 第1章 不要批评和指责他人 28
- 第2章 激发他人的强烈需求 32
- 第3章 真诚地关心别人 37
- 第4章 不要跌入孤独寂寞的陷阱 41
- 第5章 用真诚赢得他人的友谊 44

第三篇 让他人心悦诚服的心理策略

- 第1章 从他人最感兴趣的事情着手 50
- 第2章 谈论别人最感兴趣的话题 53
- 第3章 关心他人最关心的事情 55

第四篇 获得他人支持与合作的心理策略

- 第1章 尽量让对方多说“是” 60
 - 第2章 使对方觉得是他自己的主意 63
 - 第3章 从对方的立场看问题 66
 - 第4章 激发对方的高尚动机 69
 - 第5章 戏剧化地表达你的意见 72
 - 第6章 向他人提出有意义的挑战 75
- 

第五篇 让他人乐意接受你的意见的心理策略

第1章 间接提醒对方的错误	78
第2章 先谈你自己的错误	80
第3章 多用鼓励更容易改正错误	83
第4章 适当地恭维抬举他人	85

第六篇 化解他人敌意的心理策略

第1章 向他人显示你的谦卑	88
第2章 勇于承认自己的错误	91
第3章 一切从友善开始	94
第4章 多用建议，少用命令	98
第5章 让他人保住面子	99

第七篇 处理他人反对意见的心理策略

第1章 尽量避免争论	102
第2章 反对意见是金子	104
第3章 尊重他人的意见	106
第4章 同情对方的想法和愿望	109

第八篇 让他人畅所欲言的心理策略

第1章 专心致志地倾听别人的谈话	114
第2章 让他人多说话	118

第九篇 有效地赞美他人的心理策略

第1章 从赞美和欣赏开始	122
第2章 给予真挚诚恳的赞美	125
第3章 称赞最微小的进步	128
第4章 善于给人戴高帽子	130

第十篇 克服忧虑的心理策略

第1章 活在“完全独立的今天”	134
第2章 消除忧虑的魔法公式	137
第3章 向亚里士多德学习	141
第4章 消除思想上的忧虑	145

第5章 不要为小事而忧虑	149
第6章 摒弃愚蠢的忧虑	152
第7章 接受不可避免的事实	154
第8章 划定忧虑的底线	157
第9章 不要锯木屑	160

第十一篇 获得平安快乐的心理策略

第1章 态度可以改变你的生活	164
第2章 不要想着报复别人	168
第3章 对人施恩勿望回报	171
第4章 多想想值得感恩的事情	175
第5章 保持自我本色	179
第6章 培养积极的心态	182
第7章 多替他人着想	186
第8章 不要在意不公正的批评	190
第9章 不要让批评伤害你	192
第10章 从错误中吸取教训	194

第十二篇 保持充沛活力的心理策略

第1章 让自己每天多清醒一小时	198
第2章 学会放松	200
第3章 青春永驻的秘诀	203
第4章 养成良好的工作习惯	206
第5章 假装喜欢自己的工作	209
第6章 不要因为失眠而忧虑	214

第十三篇 让自己变得更加成熟的心理策略

第1章 不要将责任推给别人	218
第2章 绝不寻找任何借口	220
第3章 面对困难无所畏惧	221
第4章 摆脱生活中的不幸	224
第5章 拥有坚定的信念	228
第6章 积极行动是成功的基础	231
第7章 善于发掘人性中善良的本质	234

第十四篇 彰显女性魅力的心理策略

第1章	做一个“善于倾听”的女人	240
第2章	赞美和激励你的丈夫	244
第3章	做一个“温柔可爱”的女人	248
第4章	共同分享丈夫的嗜好	250
第5章	培养各自的嗜好	253
第6章	尝试着喜欢自己	256
第7章	提升爱情的深度	259
第8章	学会适应不平凡的丈夫	262

第十五篇 让丈夫喜欢你的心理策略

第1章	帮助丈夫实现梦想	266
第2章	激发丈夫的工作热忱	270
第3章	提高丈夫的“成功商数”	274
第4章	做丈夫忠实的信徒和事业的帮手	277
第5章	与丈夫的女秘书友好相处	282
第6章	鼓励丈夫勤做“学生”	285
第7章	共同迎接挑战	288
第8章	快快乐乐地搬家	291
第9章	如何应对你和丈夫的事业冲突	294
第10章	不要干预丈夫的工作	296
第11章	不要用你的野心改变你丈夫	299
第12章	鼓励丈夫冒险和尝试	303
第13章	发挥丈夫的优点	306

第十六篇 让你的家庭更幸福的心理策略

第1章	不要挖掘婚姻的坟墓	310
第2章	不要改变你的伴侣	314
第3章	不要作无用的批评	316
第4章	给予真诚的欣赏	317
第5章	对小事多加注意	319
第6章	对家人要有礼貌	320
第7章	不要做婚姻的文盲	322



第 一 篇

让他人喜欢你的心理策略

第1章 ●●●●●●●●●●

请求别人帮个小忙

让我们先来看一封信，这封信利用了一个小小的心理策略——请求别人帮个小忙！

就是这样一封信，竟然创造出了“奇迹”！

我敢打赌，你现在大概正在对自己这样说：“创造‘奇迹’的信？！可笑！这是在自吹自擂！”如果你那样想，我不会责怪你。如果我在15年前拿起这样一本书，我可能也会这样想的。

“创造奇迹的信”，这一说法准确吗？不，说老实话，这一说法并不准确。实际上，这种说法还是很审慎的、低估了事实的呢。本章收录的某些信件和例子，所获得的效果比奇迹还要更加神奇。这是谁说的？这个人就是肯·戴克，美国最著名的推销专家之一，他曾经担任约翰-梅维尔公司的推销部经理，现在担任比德公司的广告经理，同时还担任全美广告联合会主席。

戴克先生说，他以前寄给那些经销商进行市场行情调查的信件，很少得到5%~8%以上的回信。他认为15%的回信就已经是非常好的结果了。他说，如果他的回信升至20%，那将是奇迹。

但本章所附的一封戴克先生的信，竟得到了42.5%的回信。换一句话说，这封信比奇迹还要好上一倍！

对此，你可不能一笑置之。而且这封信并不是什么小孩子的游戏、侥幸或偶然结果。还有几十封别的信件，也都达到了同样的效果。

他是怎样做的呢？这是戴克先生自己的解释：“在我参加了卡耐基先生的《高效演讲技巧与人际关系》的课程以后，我的信件的效力立刻惊人地增加。我认识到了我以前所用的方法是完全错误的。我开始采用本书所教的各种原则——结果我调查市场行情信息的信件，增加了5~8倍的效力。”

下面是原信。它请求对方稍微给写信者一些帮助——这会使对方感觉受到了重视，自然让对方喜欢。我自己对这封信的注释放在括号内。

亲爱的布兰克先生：

我不知道你是否愿意帮我一个小忙，帮我解决一点困难？

（我们要认清情况。试想一下，如果是印第安纳州的一个木材商收到梅维

尔公司一位高级职员来信；而且在这信的第一行，这位纽约的高级职员就请求他帮助解决困难。我可以想象，这位印第安纳州的木材经销商一定会这样对自己说：“好的，如果这位纽约人真的有什么困难，他算是找对人了。我永远是宽厚待人、助人为乐的。看看他出了什么事！”）

去年，我成功地使我们公司相信，为了帮助经销商增加他们屋顶装修材料的销售，最需要在年终进行直接的函件宣传，并由公司完全负担费用。

（这位印第安纳州的经销商可能会说：“自然，他们应该负担这笔费用。他们获得了大部分的利润，他们赚了好几百万美元，而我连房租都难以支付……现在，这位朋友的困难是什么呢？”）

最近，我向1600位采用函寄推销方法的经销商寄出了调查表，有幸得到数百名经销商的回信，他们表示赞成这种合作，认为这种方法很有帮助。

根据这种情况，我们刚刚发布我们新的直接函寄计划，我知道你将会非常喜欢它的。

但是，今天早上我们经理和我讨论我去年的这一计划时，他像一般经理那样，问我由此能获得多少业务。因此，我必须请你帮我一个小忙，替我来回答他。

（这句话说得太妙了：“我必须请你帮我一个小忙，替我来回答他。”这位纽约的高级职员说实话了，他向梅维尔公司在印第安纳的经销商说出了实情。注意，戴克并没有将时间浪费在说他的公司是多么多么的重要；相反，他直接向对方表明，他是多么依赖他。戴克承认，如果没有经销商的帮忙，他甚至不能向公司的经理汇报工作。当然，因为共有的人性，印第安纳的经销商会喜欢那样的话。）

我期望你做的是：（1）在附上的明信片中告诉我，去年的直接函寄计划帮助你赢得了多少建造屋顶及屋顶装修的生意；（2）给我这些业务的总营业额，越确切越好（根据所得工程的总价）。

如果你能够这样做，我将感激不尽。你能给我这份资料，谢谢你的好意。

推销经理肯·戴克

（注意，他在最后一段非常谦虚而轻微地说“我”，却十分强调“你”；还要注意他的称赞多么宽厚：“将感激不尽”，“谢谢你的好意”。）

这封信是不是很简单？它不过是请对方帮个小忙，但产生了“奇迹”——这种做法会让对方得到一种自重感。

不论你是出售海绵屋顶材料，还是乘坐福特汽车去欧洲旅行，这种心理学都会有效。例如，有一次我和克罗伊在法国内地乘坐汽车旅行时迷了路。我们停下



老式T型车，向一群乡下人打听如何才能到达下一个镇子。

这样一个问题却产生了轰动。这些全都穿着木鞋的乡下人，以为所有美国人都是有钱人，而汽车在那些地方极其少见。美国人竟然乘汽车在法国旅行！所以我们必定是百万富翁，或许还是亨利·福特的堂兄弟。但他们知道我们所不知道的事情。尽管我们比他们有钱，我们仍然得摘下帽子，向他们打听道路。这给了他们一种自重感，于是所有的人都立即接口回答。其中一人甚至担心这机会被别人抢走，就让别人不要说话，他想独享为我们指路给他带来的愉悦。

你不妨自己试一试。下次当你到一个陌生地方时，走到一个经济、社会等级都比你低的人面前，对他说：“不知道你愿不愿意帮我一个忙？请告诉我如何到某个地方去？”

著名的本杰明·富兰克林也曾采用这方法，将一位苛刻的仇敌变成了他终生的朋友。

富兰克林青年时期，将他所有的积蓄投入到了一小印刷厂。他又设法使自己被选举为费城议会的秘书。这个位置帮他揽到了许多承印公函的业务。这工作获利可观，富兰克林很想保住它。但他的前途发生了危机：议会中最富有、最有能力的一个人对富兰克林极其反感，他不仅不喜欢富兰克林，还在各种公开讲话中诽谤他。

这可是一件很危险的事情。所以富兰克林决定要让那个人喜欢他。但是这该怎么办呢？这是一个难题。奉承他的仇人？不，那样做会引起他的怀疑，或是遭到他的轻视。富兰克林是个非常聪明、非常细致的人，绝不会被这种困境难倒。所以，他做了恰好相反的事。他请他的敌人帮他一个忙。

富兰克林并没有请求对方借给他10美元。没有！绝不是这样的！富兰克林只是请对方做了一件令他高兴的事——一件能够触动他的虚荣心，并且能表达对他的仰慕，又可以巧妙地展示富兰克林对他的知识和成就表示钦佩的事。下面是富兰克林对这件事的描述：

“听说在他的书房有一本神奇的书，于是我就写了一张便条给他，表达了我想借阅那本书的愿望，并请求他帮忙借给我看几天。

“他立刻给我送来了这本书。大约过了一个星期，我把它送回给他，并写了另一张便条，热切地表达了我的感谢之意。

“当我们下一次在会议厅中见面的时候，他主动和我交谈起来（以前他可从来没有这样），而且非常客气。从那以后，他表示愿意在任何时候帮助我。所以我们成了好朋友，我们的友谊一直持续到他去世。”

现在，富兰克林早已去世了，但他所运用的心理学知识，以及请对方帮忙的



心理策略，对于我们都大有教益。

我们再来看看安德鲁·卡内基的故事，他也运用了同样的方法来对付一个颇为任性的伙伴。

卡内基的副手帕伯中校是一位性格古怪而又可爱的人，但是有一次这位中校竟然想背叛卡内基。当时，卡内基的公司在圣路易斯某地修了一座桥，正准备征收税款。就在这关键时刻，中校却突然提出想回家，而且想搭夜班车回去。

眼看公司的计划就要毁于一旦了，但在这关键时刻，卡内基并没有乞求中校留下来；相反，他找到中校，不动声色地和对方谈起了马匹的话题。

原来，卡内基平时就注意到中校特别喜欢名马，于是他就对中校说：“我以前听人说过，圣路易斯是专门产名马的地方，我一直以来就想给我的姐姐买匹好马。你看，能不能请你帮我一个忙，帮我挑匹好马，暂时不要急着回家？”

听了卡内基的话，中校果然心甘情愿地留了下来。事后，卡内基写道：“鱼儿果然被香饵所诱惑……我们终于成功地完成了我们应做的工作，帕伯也完成了他的光荣使命。”

卡内基就是通过这种让对方“帮个小忙”的方法，让中校留了下来，而且毫无抱怨情绪。在这一点上，卡内基同富兰克林一样，通过请求对方帮自己一个小忙，来获得自己事业的成功。

你是否注意到，当他人拜托你给他帮个小忙时，你通常会十分高兴；尤其是当他人恳求的东西又恰恰是你最拿手的东西时，你尤其会感到高兴？人性本来就是这样的。

这种策略会使人感到自己受到了他人的尊重，自己在他人的心目中是很重要的。正是因为这种策略击中了普遍存在于人类天性中的潜在需要，它才能取得如此巨大的成效。

再看看戴克先生的另一封信，请注意他如何巧妙地运用这种“请帮我一个忙”的心理学知识的。

几年前，因为得不到商人、承包商和建筑师对他调查函件的复信，戴克先生非常沮丧。那时他寄给建筑师和工程师的信很少得到1%以上的回复。他认为2%的回复率就很好，而3%就非常好了。至于10%的回复率呢？啊！那就可以称之为奇迹了。但下面这封信得到了将近50%的回复——比奇迹还要好上5倍。多么令人满意的结果！这封信并不长！但是它充满了友好的建议及合作精神。

这里是原信。你将会发现它所运用的心理学——甚至有些地方词句的用法——这些都和本书前面所列举的相同。当你读这封信时，要尽力分析收信人从字里行间所获得的感觉，找出为什么会发生比奇迹还要好5倍的原因。



亲爱的杜伊先生：

不知你肯不肯帮我一个小忙，帮我解决一个小困难？

大约一年前，我建议我们公司说，建筑师们最需要的东西之一就是——一本列举本公司所有建筑材料的目录，并说明这些材料在建造或改装房屋时的各种用途。

于是我们出版了这本随信附上的目录——这是这类出版物的第一种。但是我们现在所存的目录不多了，我向我们的经理提起这事，他说（就像所有经理一样）他并不反对再印一次目录，但是我必须提供令他满意的证据，证明这种目录确实已经达到了出版的目的。

现在，我必须向你求助，所以我一大早就冒昧地请你及全国各地其他49位建筑师来为我们这件事担任裁判。

为尽可能使你感到方便，我已经在这信的背面写了几个简单的问题。如果你愿意写上答案，加上你所愿意加上的任何评语，然后装入随信附上的已经贴好邮票的信封中，我将感激不尽。

当然，这件事你不是非做不可。只是这本目录是否应该停印，或根据你的经验与建议而修改重印，均需你的裁定。

无论如何，我都很感激你的合作。谢谢！

推销经理戴克

不过，有些人读了上面这些信或故事之后，会呆板地照搬同样的方法。这些人只是为了鼓起对方的虚荣，并不是出自真诚的欣赏，相反却充满了谄媚和虚伪。显然，他们用这种方法是不会奏效的。

没错，我们都渴求得到别人的欣赏与承认，为了得到它，我们几乎什么都乐意去做。但是，我们并不需要虚伪的恭维和谄媚。让我再重复一遍，只有发自内心，才会收到实效。

因此，请记住第一项法则：真诚地请别人帮你一个忙。



第2章 ●●●●●●●●●●

满足他人强烈渴望的“显要感”

在这个世界上，只有一个方法能够让别人喜欢你。你是否静下心来想过这一点呢？是的，只有一个方法，那就是让别人愿意接受并喜欢你。

请记住，除此之外没有别的方法。

而真正能够促使一个人去做你所希望的事情的唯一方法，就是满足他的内心需要。

那么，人们都需要什么呢？弗洛伊德说：“你我所做的任何事情都起源于两种动机：性冲动以及成为伟人的欲望。”

美国大哲学家杜威的观点与此稍有不同。杜威博士说：人类天性中最深层的冲动就是“显要感”。记住，是“显要感”。这是非常重要的。你将在这本书中看到许多有关的内容。

你所需要的是什么呢？并不多。但不可否认，有少数东西的确是你所需要并且迫切渴望的。大多数人想要的东西包括：

- | | |
|--------------|------------------|
| 1. 健康与生命的保障。 | 2. 食物。 |
| 3. 睡眠。 | 4. 金钱及金钱所能买到的东西。 |
| 5. 长寿。 | 6. 性欲的满足。 |
| 7. 子女的幸福。 | 8. 显要感。 |

除去一点之外，几乎所有这些需要都能满足。还有一项需要如同食物或睡眠一样重要却很难满足，那就是弗洛伊德所说的“成为伟人的欲望”，也就是杜威所说的“显要感”。

林肯曾在一封信的开头说：“每个人都喜欢别人的恭维。”威廉·詹姆斯也说：“在人类天性中，最深层的本性就是渴望得到重视。”一定要注意，他并没有说“愿望”、“欲望”或“希望”，而是说“渴望”得到重视。

这是一种令人痛苦而且迫切需要解决的人类的饥饿，只有极少数能满足这种人类内心饥饿的人才能把握别人，“甚至在他去世的时候，连殡仪馆的人也会为之叹息”。

出人头地的“显要感”这种欲望是人与动物之间的一种主要差别。例如，当我还是密苏里州的一个农村孩童时，我父亲就在饲养良种杜罗·杰赛猪和白



脸牛。我们经常
在中西部的集市
及家畜展销会上
出售我们的猪和
牛。我们获得过
几十个头等奖。
我父亲用别针把
蓝缎带奖章别在
一条白布上，当
朋友或客人来我
家时，他就取出

这条长带。他拿着这一端，而我则持着那一端，为客人展示蓝缎带奖章。

这些猪并不关心它们得了什么奖章。但是我父亲却很在意，因为这些奖章给他一种显要感。

假如我们的祖先对于这种显要感并没有强烈欲求的话，那么人类文明也就无法产生。而没有文明，我们和动物就没什么区别。

正是这种追求显要感的强烈欲望，推动着一位没有受过什么教育的、极其贫困的杂货店伙计去研究一本法律书，这本书是他一只堆满了杂物的大木桶底下找出来，并花了50美分买下的。也许你已经听说过这位杂货店的伙计，他的名字叫林肯。

正是这种追求显要感的强烈欲望，激励着狄更斯完成了不朽的作品，促使洛克菲勒创造了他一辈子都花不完财富。也正是这种欲望促使城里那些大富豪们建造起一栋栋大别墅，这些别墅远远超过了其实际需要。

在历史上，一些名人为了获得显要感而上演了许多有趣的事情。即使是乔治·华盛顿也愿意被称为“至高无上的美国总统”；哥伦布为了得到“海军上将兼印度总督”的名号而不惜远涉重洋；女皇凯瑟琳干脆拒绝拆阅那些没有称她为“女皇陛下”的信件；而林肯夫人曾在白宫对格兰特夫人大发雷霆，说：“你怎么敢在我请你坐下以前，在我面前坐下！”

有时候，人们还会通过装病来博得同情和注意力，以此获得显要感。例如麦金利总统夫人，她曾强迫她丈夫——美国总统——将手中重要的国家事务放下，斜倚在她的床边抱着她，抚慰她进入梦乡，而且每次长达几小时，以此来获得显要感。她在治疗牙齿的时候，坚持让丈夫陪着她，以此来满足她希望得到关注的强烈欲望。有一次，由于总统和国务卿约翰·海有要事相商而不得不让她一个人

待在牙医那里，于是她大发脾气。

有些专家认为人的确会精神失常，这是因为他们需要在癫狂的梦境中获得在残酷的现实世界所得不到的显要感。在美国，精神病患者多于其他一切患者的总数。

精神失常的原因是什么呢？无人能够回答这个大问题。事实上，大约有一半的精神病是由于生理原因造成的，如脑部受损伤、酒精中毒，以及躯体受到创伤。但令人惶惑不安的是，另一半患上精神病的人在脑细胞等机体上并没有明显的毛病。对这些人死后所进行的尸检中，即使用最高倍的显微镜检查他们的脑部神经，也难以查出有什么问题，他们的脑部神经和你我的一样健全。

那么，这些人为什么会精神失常呢？我向一家精神病院的一位著名的主任医生请教了这一问题的。这位医生曾因为在这方面的突出贡献而获得过最高荣誉及最著名的奖章。他坦率地对我说，他也不知道人为什么会变疯，根本就没有人知道确切原因。不过他又说，许多患上精神病的人，能够在癫狂中找到真实世界中难以获得的显要感。他向我讲了这样一个故事：

“现在，我有一位病人，她的婚姻是个悲剧。她渴求爱情和性欲的满足，而且希望有个孩子及社会声誉，但是她所有的希望都被现实生活打破了——她的丈夫不爱她，甚至拒绝和她一同吃饭，并强迫她在楼上的房间服侍他吃饭。她没有孩子，没有社会地位。于是，她疯了。在她的幻想中，她已经和丈夫离婚，并且恢复了婚前的姓名。她现在相信自己已经嫁给了一位英国贵族，并坚持让别人称她为史密斯夫人。

“至于孩子，她现在幻想着每个晚上都会生下一个新的婴儿。当我每次去看她的时候，她都会说：‘医生，我昨天晚上生了个孩子。’”

残酷的现实曾经摧毁了她的梦幻之舟，但在想象的阳光灿烂的美丽海岛边，她的梦幻之舟再度扬帆，驶进快乐的港湾。

这是悲剧吗？唉，我可不知道。不过她的医生对我说：“即使我能治好她的精神症，我也不愿那样做。她现在这样生活更加快乐。”

试想一下，如果有人如此渴求显要感，甚至真的变成了疯子，那么我们在还没有变疯之前就给予真诚的赞许，将会创造出什么奇迹呢？

因此，我们要牢记第二项法则：满足他人内心强烈渴望的“显要感”。



第3章 ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●

用发自内心的微笑对待别人

在一次晚宴上，有一位客人——她是一位继承了大笔遗产的女士，因为迫切地想给每个人留下良好的印象，就花费重金买了貂皮、钻石和珍珠。但是，她对自己的面孔却没做任何打扮。她的脸上充满了尖酸刻薄以及自私。她并不明白每个人都知道的道理——那就是一个人脸上的神色，要远远比她身上所穿的衣服重要得多。

施瓦伯告诉我，他的微笑价值百万。他大概深谙这一真理，因为他的性格、他的魅力、他那令人欢喜的能力，几乎正是他超常成功的最主要原因。而他的个性中最可爱的因素之一，就是他那能够打动一切人的微笑。



行动胜于言论。微笑会让人明白：“我喜欢你。你使我快乐。我很高兴见到你。”

这就是狗为什么讨人喜欢的原因。它们是那么高兴见到我们，以至于心都要从肚子里跳出来似的。所以，我们当然也高兴看见它们。

密歇根大学心理学教授詹姆斯·麦克奈尔谈了他对微笑的看法。他说：“那些笑脸常在的人，在教育和推销当中会更容易成功，更容易培养快乐的下一代。笑容比皱眉头更能传情达意，这正是鼓励比惩罚更能起到有效教育的原因所在。”

纽约一家大百货商店的人事经理告诉我，他情愿雇一个带着可爱微笑的小学未毕业的职员，也不愿雇一位面孔冷淡的哲学博士。

即使我们不能看到笑的本质，但它的影响却是很大的。遍布全美国的电话公司有一个栏目叫“声音的威力”，这个栏目是为用电话推销产品和服务的业务员提供的。在这个栏目中，电话公司建议在你打电话时，应该保持微笑，但是这种微笑只能通过你的声音来传达。



如果你希望别人看到你的时候很愉快，那么当你看见别人时，你也一定要心情愉悦。

我曾建议成千上万的商界人士，花上一个星期的时间，每天的每小时都要对人微笑，然后再回到班上来谈结果。效果怎样呢？就让我们来看看……这是纽约证券交易所会员威廉·史丹哈德的一封信。他的情况并不是个别现象。事实上，