



您为此书添加的 KINDLE 笔记:

作家榜经典文库：人性的弱点(如何赢得友谊并影响他人，卡耐基手稿还原版) (大星文化出品)

作者：戴尔·卡耐基、黄珊珊、作家榜经典、韩文桥

免费 Kindle 极速预览: <http://z.cn/20Q11iy>

229 条标注

标注（黄） | 位置 154

创造奇迹的前提条件是什么？是强烈的

标注（黄） | 位置 159

2. 拿到书先浏览

标注（黄） | 位置 161

3. 阅读，不要囫圇吞枣，要思考

标注（黄） | 位置 162

4. 拿一支笔，随时做笔记。看到有启发或感触的地方，在旁边做上标记，或画一条线，标个星号以示

标注（黄） | 位置 167

千万不要高估您的

标注（黄） | 位置 176

要不断提醒自己：您不是为了获取知识而阅读，您是为了养成良好的新习惯而

标注（黄） | 位置 178

不论何种场合，教育子女也好，说服家人也好，或者平息客户的怒火时，您首先要做到不冲动，因为冲动永远是不对的。接下来，您应该求助本书了，看看您之前在书上做的标记，尝试按照书上的建议去

标注（黄） | 位置 183

一切都和他善于把控情绪有关。下面是他大致的讲话

标注（黄） | 位置 185

每周的反思都会让我情绪低落。我常常为一些错误而

标注（黄） | 位置 192

（1）激发并培养您对掌握人际交往技巧的强烈求知欲；（2）把每一章都认真读两遍，再继续读下一章；（3）边阅读边思考，向自己

标注（黄） | 位置 194

问题，想方设法做到更好；（4）在重要内容上做笔记；（5）每个月复习一遍；（6）利用好实践书中知识的每个机会，把本书当成为人处世的行动指南；（7）违反书中内容时，小小惩罚自己一下，给对方一毛钱或是一元钱，让学习变成一种游戏；（8）每周反思，总结错误，汲取经验教训，想想哪些地方可以做得

标注（黄） | 位置 197

（9）在本书的最后，记录下您的实践成果，何时、何地、经过，尽量写

标注（黄） | 位置 225

他们大多数人会使用一套理论、谬论或逻辑，为反社会的行径进行

标注（黄） | 位置 229

沃纳梅克早就深谙此理，而我在故步自封的世界里寻觅了几十年，才终于领悟到99%的人，无论做错什么事情，都不会批评

标注（黄） | 位置 232

指责和批评，不能让人长久地改变，反而会招来

标注（黄） | 位置 263

指责别人就像家鸽，总会飞回到我们身边。当我们要纠正、批评别人，别人同样会辩护，会反过来批评

标注（黄） | 位置 281

林肯一生中最不光彩的一页，恰恰也给林肯在人际关系方面上了一课。自此，林肯再没有写信侮辱别人，没有对任何人有过指责或

标注（黄） | 位置 284

他喜欢一句话：不去非议他人，他人也就不会非议

标注（黄） | 位置 305

林肯写完信，向窗外望去，对自己说：“等一等，或许我不应该这么鲁莽。身处安逸的白宫，给米德下个命令很简单。但若我身处葛底斯堡，像米德将军一样亲临血流成河的战场，亲耳听见伤员的哀号，或许我就不会急于

标注（黄） | 位置 310

他从之前痛苦的教训中早已领悟到：任何刻薄的指责和批评都

标注（黄） | 位置 317

马克·吐温写了如此刻薄的信，发泄之后，心情自然会好一些。事实上，这些信并未造成任何感情伤害。因为，马克·吐温的夫人在寄信的时候已经私下把这类信扔掉，根本没有寄出

标注（黄） | 位置 329

人际交往中，您一定要明白：我们不是和理性打交道，而是和有情感、有偏见、骄傲、虚荣、活生生的人在打

标注（黄） | 位置 333

他的成功秘诀是什么？他曾说过：“我不会说任何人的坏话……对每个人都赞扬有

标注（黄） | 位置 334

批评、指责和抱怨，傻子都懂，且大多数傻子还会做；理解和宽容则需要良好的修养和自制

标注（黄） | 位置 335

卡莱尔说：“伟人，通常体现在对待小人的态度和方法

标注（黄） | 位置 341

胡佛没有一句批评的话，相反他张开双臂，给机械师一个大大的拥抱。他说：“我相信，你以后不会再犯类似的错误。为了证明这一点，明天你给我的F-51飞机做一次

标注（黄） | 位置 377

不要指责别人，努力去理解别人。努力去想，为什么别人会那么做？那么做的意义是什么？理解比指责更有益，更有意义。理解会催生同情、宽容与善意。“宽容一切，就是理解一切。”正如约翰逊博士所说：“上帝，即使上帝，不到末日，也不会轻易评判

标注（黄） | 位置 390

绝大多数人想要的无非是：健康长久的生命；食物；睡眠；钱，以及钱能买到的物品；未来的期望；性满足；子女的幸福；被重视的

标注（黄） | 位置 394

这就是弗洛伊德所说的“对成功的欲望”，或杜威的“对重视的

标注（黄） | 位置 396

人类最本质的天性，就是渴求被人

标注（黄） | 位置 398

希望“感到自己重要”，也是人与动物的重要

标注（黄） | 位置 412

如果您告诉我什么事情让您最有满足感，我就立刻能说出您是一个什么样的人。因为对一个人来说这是极其重要的事情，最能体现一个人的

标注（黄） | 位置 418

历史上许多名人也渴求得到他人的重视，引发了很多趣闻

标注（黄） | 位置 422

维克多·雨果曾一度无比渴望将巴黎改成他的名字，连光芒万丈的莎士比亚也曾千方百计、费尽周折地为他的家族争取了一枚盾形徽章，用来

标注（黄） | 位置 490

我需要的一切事物中，没有什么比满足自尊更重要的

标注（黄） | 位置 507

名言：“不要惧怕那些攻击你的敌人，但要提防那些奉承你的

标注（黄） | 位置 509

一条：“不说也不接受廉价的赞美。”廉价的赞美，指的就是

标注（黄） | 位置 513

假如暂时放下自己，开始想想别人的优点，那么我们就不必刻意、做作地说出“廉价”、言不由衷的奉承

标注（黄） | 位置 528

“凡爱心、善行，应即刻兑现。不要迟疑，不要停留。光阴易逝，时不我待，人生只有

标注（黄） | 位置 540

如何影响他人？全天下只有一个方法：说别人想听的，并教他们如何

标注（黄） | 位置 541

比如您不想让孩子吸烟，不要说教，不要说您多讨厌。只需让孩子知道，吸烟就没有资格加入篮球队，也赢不了百米

标注（黄） | 位置 589

汽车大王亨利·福特有一句处世名言：“成功的秘诀是什么？理解他人，站在他人的角度看问题，就当是自己的问题

标注（黄） | 位置 670

销售能通过展示他们的服务或产品解决客户的问题，不用推销，客户也会

标注（黄） | 位置 690

美国著名律师、商业领袖欧文·D·扬说过：“时刻站在他人角度，理解他人所需所想的人，永远也用不着为未来

标注（黄） | 位置 692

理解别人，并激发他对某件事情的强烈欲望，并不意味着要去控制这个人，利人利己、实现双赢才是沟通的

标注（黄） | 位置 710

奥弗斯特里特的至理名句：“……想要说服别人，首先要激发别人的认可和需求

标注（黄） | 位置 745

驾驭人际关系的基本技巧 法则1：避免批评、指责或抱怨。法则2：诚挚地赞赏别人。法则3：激发他人的

标注（黄） | 位置 768

对他人漠不关心的人，命运注定多舛，也会给他人造成伤害，正是因为这类人，世界才充满

标注（黄） | 位置 827

倘若我们想要有好人缘，我们就应该花时间、精力思考如何为别人奉献和

标注（黄） | 位置 833

想交朋友，必须投入热情，学会感染别人。比如别人给您打电话，您要在语气中透露出，您多么欢迎他的

标注（黄） | 位置 859

对他说：“我不是来推销燃料的，而是请您帮一个忙。”他说明了正在准备的这场辩论，又补充说：“我实在找不到比您更好的人选能帮我准备辩论材料了。我很想赢得辩论比赛，不论您帮多帮少，我都会感激不尽。”卡纳菲尔讲述接下来发生的

标注（黄） | 位置 867

“对我来说，这简直太不可思议了。对于销售燃料的事情，我只字未提，我只是谈论一些他感兴趣的事情。不到2个小时的谈话，比过去10年付出努力的收获还

标注（黄） | 位置 869

曾有一句名言：“懂得关心别人，别人才会关心

标注（黄） | 位置 879

“10岁前，我过了许多感恩节。但是这个感恩节让我终生难忘。我依然清楚记得当时低落、无助、恐惧的心情，一个陌生人的温暖让这一切消失得

标注（黄） | 位置 884

所有人都明白，一个人脸上流露的神情远远比身上的衣物、装饰更重

标注（黄） | 位置 900

纽约一家大型百货公司的人力经理对我说，她宁愿聘请一个连小学都未毕业但笑容灿烂的员工，也绝不考虑录用表情冰冷的哲学

标注（黄） | 位置 913

微笑对待别人，我想试一周看看效果。第二天早晨洗漱，看着镜子中那张挂满愁容的脸，我对自己说：“比尔，今天你必须有所改变，保持微笑！现在开始！”我坐下吃早餐，微笑着对妻子说：“亲爱的，早上

标注（黄） | 位置 928

有两种方法：第一，强迫自己微笑；第二，当独处时不妨吹吹

标注（黄） | 位置 932

全世界的人都在追求幸福，幸福不取决于外在，幸福源于思想，只要改造思想，就能获得

标注（黄） | 位置 937

林肯也说过：“绝大多数人的幸福，与内心里的幸福几乎一

标注（黄） | 位置 949

只是阅读没有任何意义，应该把知识转化为

标注（黄） | 位置 951

我微笑着和每一个人打招呼。每次握手都要坚定有力，不必担心误解，不必把时间浪费在恩怨、得失

标注（黄） | 位置 954

我一定会成为干练、诚实、大有作为的人。我的思想将引领一切，也会不断修正，让我逐步接近梦想。我要坚守正确的价值观，保持勇敢、诚实和积极的

标注（黄） | 位置 957

人无笑脸莫

标注（黄） | 位置 1006

他对邻里周围的孩子说，如果谁愿意采集苜蓿和蒲公英来喂养这些小兔子，他就会用谁的名字为这些兔子命名。这个方法无比神奇，卡内基至今对此印象深刻。很多年

标注（黄） | 位置 1059

当没有听清对方的名字，他就会立刻问：“不好意思，我没听清楚。”遇见不常见的姓名，他会问：“怎么拼写您的

标注（黄） | 位置 1073

您去过的那些国家有什么珍禽猛兽？您太幸运了！真羡慕！赶紧讲讲您在非洲的见闻

标注（黄） | 位置 1074

其实她真正想要的是有人听她讲，而不是听我讲，这样她可以大谈自己，获得心理上的

标注（黄） | 位置 1076

我从来没有接触过植物学家。我对他充满好奇，一直坐在椅子边上，认真地倾听他讲述大麻、温室花园以及廉价土豆的故事。我家里有一个室内花园，他热心地给我出了很多主意，让我更好地管理

标注（黄） | 位置 1082

然而我只是做到了认真聆听，越听越入迷。植物学家也感到这点，于是他越讲越兴奋。认真聆听，是我们对别人的最大

标注（黄） | 位置 1088

让商业谈判成功，并没有什么神秘的……做到专心

标注（黄） | 位置 1091

有的服务员经常随意打断顾客的谈话，顶撞或激怒顾客，甚至把顾客赶出

标注（黄） | 位置 1102

在有耐心、同情心、善于倾听的人面前，即便再吹毛求疵，喜好批评的人也会变得温和

标注（黄） | 位置 1120

我很有耐心地听完他的话，任由他发泄情绪。最后他终于熄火，平静下来。我这才对他说：‘这次，您能来芝加哥向我反映这件事，我得向您表示感谢。您也算是帮了我一个忙，假如公司信用部惹您不高兴，那也有可能让其他客户

标注（黄） | 位置 1126

“我说，我能体会他的感受。如果我是他，也会这样想。如果以后真不想再采购我们的产品，我还善意地向他推荐了别的几家公司，供他

标注（黄） | 位置 1135

14岁那年，波克辍学去西联公司当了童工。他坚持自学，一直没有放弃读书。他平时也不坐车，不吃午饭，用省下的钱买了一本《美国名人录》。然后他做了一件出人意料的事情：他很善于倾听别人，开始给这些名人写信，请求这些名人告诉他有关他们的童年及现状的一些

标注（黄） | 位置 1140

不久，这位西联公司的少年和国内最著名的人开始了通信，其中包括爱默生、温德乐·霍姆斯、朗费罗、林肯夫人、路易莎·阿尔科特、谢尔曼将军和杰斐逊·戴维斯等人。他不仅和这些名人保持通信，而且在节假日里亲自拜访，成为受他们欢迎的

标注（黄） | 位置 1143

艾萨克·马克逊曾经拜访过数百位名人。他总结，有的人之所以给别人留下负面印象，主要原因是他们不善于聆听。“他们只关心自己的事情，别人说话一概不听……很多名人也表示，相比健谈者，他们更倾向于和那些善于倾听的人交往。但是，人们都不善于

标注（黄） | 位置 1147

很多人都去医院看医生，其实他们真正需要的，只不过是一名倾听者

标注（黄） | 位置 1157

他们都是那种招人烦的人，都是被自私自利和良好的自我感觉冲昏头脑的人，着实令人讨厌。只谈论自己的人，心里只装着自己。哥伦比亚大学的校长巴德勒博士说：“一心只考虑自我的人，是不可救药的，也是不可理喻的，不管他有多高的

标注（黄） | 位置 1160

要引起别人的兴趣，首先要对别人

标注（黄） | 位置 1161

想要展开一场愉快的谈话，可以从别人喜欢的话题开始，引导并鼓励他们，多谈一些别人的生活、成就等事情。切记，不论您与谁谈话，他对自身的需求、问题的兴趣，远远高于对您的

标注（黄） | 位置 1175

“他是一位绅士，见您对船只如此着迷，所以他特意挑您感兴趣的话说。”所以他走到哪里都受人

标注（黄） | 位置 1194

“这位经理是美国酒店协会的会员，而且他对这个协会非常感兴趣，每次开会都必然参加。由于不懈努力，他后来荣升为这个协会的

标注（黄） | 位置 1203

找出让人感兴趣的话题，既能让双方从中获益，又能让生活变得

标注（黄） | 位置 1206

我暗自对自己说：“我一定要让那个人对我产生好感。我必须说出令他高兴的话，而且一定是关于

标注（黄） | 位置 1209

在邮寄称重时，我非常真诚地对他说：“您的头发真好，我真希望和您

标注（黄） | 位置 1218

这条法则就是：让他人感到自己

标注（黄） | 位置 1219

说过：“人性最深处，时刻渴望别人的

标注（黄） | 位置 1235

比如，您去餐馆点了一份炸薯条，端上来的却是一盘土豆泥，您可以这样说：“实在不好意思，太麻烦您了。我其实更喜欢吃薯条。”服务员或许会回答说：“哦，没关系的，很乐意为您

标注（黄） | 位置 1259

肯定一个人的自我价值，多么重要啊！克里斯给我上了一堂终生难忘的课。为此，我做了一个小标语：“你是重要的！”贴在教室前面，让每个学生都看

标注（黄） | 位置 1261

只要您巧妙地称赞了对方的优点，您也会很快收获

标注（黄） | 位置 1262

我遇到的每一位人，都在某些方面比我强，我正好在这些方面可以

标注（黄） | 位置 1284

如今她垂垂老矣，与孤独相伴，但她依然渴望关怀和温暖，渴望真诚的

标注（黄） | 位置 1287

“听过‘如何赢得朋友和影响他人’的课程

标注（黄） | 位置 1336

赢得他人欢迎的6种途径 法则1：用一颗真诚的心去关心别人。法则2：保持微笑。法则3：姓名是一个人最重要的声音符号，牢记别人的姓名。法则4：善于聆听、鼓励别人谈论自己。法则5：谈论让对方感兴趣的话题。法则6：真心实意地让对方知道自己有多

标注（黄） | 位置 1344

圣经》里“天时地利人和，方能成就大事”这一

标注（黄） | 位置 1359

争辩结果无非是您赢了，他输了。即使赢了，结果还是

标注（黄） | 位置 1376

本杰明·富兰克林曾有过一段非常智慧的话：“如果你是那种争强好胜的人，或许一时逞强赢得一场辩论，但这种胜利最终是毫无价值的，也得不到任何人的

标注（黄） | 位置 1394

每个人都需要得到尊重，帕森斯据理力争，恰恰是挑战了他的权威。一旦帕森斯肯定了他的权威，争吵便

标注（黄） | 位置 1406

3.控制情绪。一个人脾气的大小，决定了这个人的气量和将来可能取得的

标注（黄） | 位置 1407

4.学会聆听。让不同意见得以表达，不要阻止别人

标注（黄） | 位置 1409

5.求同存异。别人有不同意见，你应该想想哪些对你有用，哪些你可以同意。6.以诚待人。不怕承认错误，做个诚实的

标注（黄） | 位置 1412

7.重视不同意见，并认真思考。反对意见可能是明智

标注（黄） | 位置 1414

8.感谢反对意见。提出反对意见，就说明别人和你一样，关心

标注（黄） | 位置 1416

9.

标注（黄） | 位置 1420

他说：“我和妻子很久之前就有一个‘君子协议’。不论一方怎样对另一方不满，必须恪守这个协议。当一方情绪失控，大吵大吼时，另一方必须安静、耐心地聆听。如果双方都不妥协，吵架就一发不可收拾，也谈不上沟通，留下的只有刺耳的

标注（黄） | 位置 1426

指责别人不只通过语言，一个眼神、一个声调甚至一个手势都可以传达情感。别人会对您的指责听之任之吗？绝对

标注（黄） | 位置 1430

永远不要说“我证明给你看”这样的话，因为这意味着您在说：“我比你有远见，比你智慧，我要告诉你应该如何如何，让你改变

标注（黄） | 位置 1433

倘若您真的想要证明什么给大家听，您不必大声宣扬，也不必非要让每个人知道，最好运用技巧、策略，在“润物细无声”的状态下证明给

标注（黄） | 位置 1435

300年前，伽利略曾说过：“教育人是不可能的，只能让人主动地

标注（黄） | 位置 1437

你应该努力变得比别人更聪明，但不能

标注（黄） | 位置 1439

有人告诉您哪里做错了，假如是真的，这绝对是一件好事。您可以这样回答：“噢，是的，刚才我做错了。我老是犯错，以后还请您多多指教。我还有个主意，我们一起看看还有什么

标注（黄） | 位置 1449

在销售方面，我认为只要您足够重视顾客的意见，学会尊重、礼貌地对待顾客，那么您就能

标注（黄） | 位置 1458

绝大多数人都不懂按照逻辑思考问题，绝大多数人都习惯主观独断，绝大多数人常常因为偏见、嫉妒、猜忌、恐惧和傲慢而受到

标注（黄） | 位置 1461

理智的形成》一书，

标注（黄） | 位置 1462

假如有人站出来，指出我们的错误，我们反倒会变得固执，并记恨对方。一些无关紧要的观点，一旦有人试图修正，我们就会极力去为它

标注（黄） | 位置 1464

只是我们的自尊心受到了挫败……与人沟通时，“我的”是一个高频词汇，只有学会恰当地使用这个词，我们才能变得更有智慧。“我的食物”、“我的小狗”、“我的房子”、“我的父亲”、“我的祖国”、“我的上帝”对我们意义

标注（黄） | 位置 1472

听到别人说话，我们第一反应就是做判断或评价，而不是理解谈话内容。别人谈感受、态度和理念时，我们总会附和着说：“挺好”、“搞笑”、“合理或不合理”、“荒谬”、“似乎不对”……而非真正理解其

标注（黄） | 位置 1484

假如您想提高处世技巧、增强个人魅力，您可以读一读本杰明·富兰克林的

标注（黄） | 位置 1486

富兰克林如何克服争强好斗的

标注（黄） | 位置 1488

“本，你简直没救了。你总不放过任何一个与你意见不同的人，每次你都要据理力争。你的观点令人生厌，没人理睬，没有你，大家其乐融融。你太自以为是，没人能教你什么，没人会自讨没趣。你很无知，而且你再也不可能有所长

标注（黄） | 位置 1492

众所周知，富兰克林成长为一个善于接受批评的

标注（黄） | 位置 1492

富兰克林曾制定下铁规矩：绝对不伤害别人的感情，不冒失武断，甚至在措辞中也避免使用带有绝对、肯定性的字眼，如“当然”、“毋庸置疑”等。一件事情不能下定论，或者从目前情况来看，应该是“这样的”。他会说：“我想”、“我觉得”、“我估计”。别人出现明显的错误，他也不会直截了当地反驳，而是用：“从某种意义上讲，您的观点是正确的；但是在现在这种情形下，我觉得或许是……”这种谈话技巧，很快就收到令人吃惊的效果，谈话氛围一下子变得十分愉悦。用谦虚的态度与人交谈，不仅容易让人接受，而且避免了很多无意义的争执。即使犯错了，也不至于让自己太尴尬；当恰好说对了，对方也不会固执己见，容易接受并赞同

标注（黄） | 位置 1508

“参加人际课程培训后，我立刻意识到自身的错误。于是，我建议再开一次会，请大家指正我的新方案。大家就方案的每一个要点展开讨论，并给出解决

标注（黄） | 位置 1513

罗利是纽约一家木材厂的推销员。他说，自己经常会挑战那些坏脾气的检验员，挑他们的毛病，而且还经常取得胜利，但这并不能带来任何好处，“检查员和棒球裁判一样，一旦评判结束，他们是不会更改结果

标注（黄） | 位置 1533

他回答说：“我判断一个人，不是根据我的原则，而是根据大家的

标注（黄） | 位置 1567

我那位美术总监，要求尤为苛刻。每次从他的办公室出来，我都感觉非常不舒服。不单单是因为我的作品受到了批评，更是因为他那咄咄逼人的说话方式和态度让我无法

标注（黄） | 位置 1571

先生，您所说的都千真万确，我完全承认错误，也不找任何借口。我为您绘画很多年了，本应有所长进，画得更好。我的确错了，十分

标注（黄） | 位置 1580

勇敢而真诚地面对并承认错误，不去辩解，不仅能让您的精神得到放松、消减罪恶感，而且有利于问题的

标注（黄） | 位置 1608

仔细一想，我也发觉我的观点的确有失偏颇。昨天写的，今天可能就觉得不妥。很高兴您能给我提意见。假如下次有时间，我将非常欢迎您能上门小叙。我们可以互相切磋，交流意见。顺祝

标注（黄） | 位置 1613

记住这句话：“争胜好强，不能帮你取得胜利，退一步海阔天空。” 法则3：及时、诚恳地

标注（黄） | 位置 1615

每次生气冲着别人发一通火，或许您会稍感舒坦，可您想过对方的感受吗？他们会舒服吗？充满火药味的语言、暴躁的态度能让人认可您

标注（黄） | 位置 1618

地说：“我们坐下一起聊聊，看看哪些可以商榷。”很快我们会相谈甚欢。人和人之间的想法其实差不多，所谓的分歧并没想象中那么

标注（黄） | 位置 1625

他的演说充满友爱和善意，实事求是地和大家沟通，最终工人心满意足地回到岗位，而再没有提出加薪的

标注（黄） | 位置 1638

如果有人对您不满并怀有恶意，那么您无论如何也不能得到他们的赞同。您应该明白，责怪父母、上司、丈夫或喋喋不休的妻子，绝对不会改变他们的初衷，强制手段更不会让他们

标注（黄） | 位置 1640

温和、友善的态度，您就能引导他们与您的意见

标注（黄） | 位置 1641

“一句古话这么说：‘一滴蜂蜜比一滴胆汁更能吸引

标注（黄） | 位置 1659

我没说房租太贵，而一开口就称赞他的房子。我说非常喜欢他们的房子，真正做到‘嘉赞以诚、不吝褒扬’。我还不忘称赞他的管理。我表示很愿意再续住一年，只是现在负担

标注（黄） | 位置 1685

首先我保持冷静，用轻松的口吻和对方聊天，我们聊到去西印度群岛度假等

标注（黄） | 位置 1686

我才提到房屋被雨水淹了的‘小’事。不出所料，承建方一下子就爽快地答应了会

标注（黄） | 位置 1694

太阳告诉风：“友善、温柔远远比愤怒、暴力更

标注（黄） | 位置 1707

与人谈话，不要开口就谈分歧，应该自始至终，不断地强调双方都赞同的事情，强调彼此目标一致，在适当情况下，再谈方式、方法上的差异。最好让对方回答时，一直说“是”，尽量避免说“

标注（黄） | 位置 1709

特里特教授的观点，一旦说出“不”，那么困难就变得不可逾越。一旦说出“不”，自尊心就会固执地维护您的

标注（黄） | 位置 1717

如果您的学生、顾客、孩子、丈夫或妻子一开始就说“不”，那么您将要付出超乎寻常的耐心和心智，才能让谈话变得

标注（黄） | 位置 1748

只有站在别人的立场分析问题，引导别人多说‘是’，才能真正实现成功，才能让工作更加

标注（黄） | 位置 1769

听到不同意见马上打断别人的谈话，千万不要这么做，百害无一益。别人急于表达自己，是不会把注意力放在您身上

标注（黄） | 位置 1782

这个偶然事件也启发了我，让别人多说点话，其实对促成谈判更

标注（黄） | 位置 1806

“他认真分析了利弊，把之前的不快全部否定。谈话中不断重复我们公司的优点，而且不断自我肯定。面试结束时，他已经完全说服自己，决定正式加入公司。”当时，我尽力做好一位听众，让他畅所欲言，这样他不断权衡利弊，最后作出积极的

标注（黄） | 位置 1809

和朋友在一起，我们也应该多谈他们的成就，而不是孤芳自赏，一味

标注（黄） | 位置 1822

换个方式，只给建议，让别人总结出结论，效果不是

标注（黄） | 位置 1835

他决定采取一种新方式。他找来6张未完成的草稿，展示给这位客户，然后问那位领军人物：“我想请您帮个忙，这里有一些没有完成的草图画样，您能告诉我怎么做才能让您满意

标注（黄） | 位置 1839

我只顾让别人买产品，但后来我改变了方式，让别人提出意见，参与到创作中来。这样不必推销，别人就会主动

标注（黄） | 位置 1858

爱默生在散文《论自助》中这样写道：“天才的创造，往往与常人背道而驰；但是等结果揭晓，伟大之处便即刻

标注（黄） | 位置 1861

豪斯说：“认识总统后，我发现让总统接受建议的最好方法，是让他产生心理上的

标注（黄） | 位置 1878

但凡聪明的人，有气度的人，都会有足够耐心，认真了解

标注（黄） | 位置 1883

察己而知人，对待别人什么态度，别人也会对你什么

标注（黄） | 位置 1890

妻子做了那么多工作，本应得到丈夫的

标注（黄） | 位置 1895

尽量去了解别人的意图，做好聆听者，不要滔滔不绝讲个不停。只要对方认可了你，他就会受到鼓励，就会敞开心扉，而你的话也会更容易被

标注（黄） | 位置 1907

“孩子们，玩得开心吧？你们生火要做什么晚餐？我在你们这个年龄，也很喜欢篝火野炊，现在也一样。但我想提醒你们，在公园里生火很危险。我知道你们会很小心地注意用火，但是其他小孩就不一定了。他们看样学样，或许离开时忘记把火弄

标注（黄） | 位置 1912

这样跟孩子们说话，他们非常愿意听，也不会引起他们的仇恨或反感。这样说，孩子们觉得不是在执行命令，他们的面子也得到

标注（黄） | 位置 1926

“与人会谈前，我宁愿在别人的办公室楼前多走两个小时，而不是急匆匆地推门而入。因为这样，我就有时间反复从各个角度，从对方和我的立场上，把需求和结果都想

标注（黄） | 位置 1929

站在对方的立场上思考”这一点，并能把它应用在生活当中，那么它足以成为您成就人生的

标注（黄） | 位置 1938

在您一生遇到的人中，四分之三的人都需要同情，同情他们，就会得到他们的

标注（黄） | 位置 1946

我明白任何一个被情绪冲昏头的人都会那样做，而且大多数傻子都会

标注（黄） | 位置 1948

将她的敌意转为友情。这是一个挑战，也是我最喜欢做的事情。我暗自对自己说：“老实说吧，假设我是她，或许也一样愤怒。”我决定试着赞同她的想法，等我拜访费城时，我亲自给她打了一个

标注（黄） | 位置 1961

让别人喜欢您，而不是要讨厌您，只有这样才能增添更多人生

标注（黄） | 位置 1969

但如果够明智，你会把信锁起来，再多加斟酌。过几天，您或许就不打算把信寄出去，或是重新撰写。我正是按照这样的方法，过了很久才

标注（黄） | 位置 1971

我实在不能随意指派人选。这个职位需要一个技术过关的人担任，因此我才接受了部长的建议。我对她儿子目前的工作表示了祝福，希望他能实现个人理想。最后，这封信让这位母亲感到

标注（黄） | 位置 1989

“上完第一堂课，我发现了一个好时机。我说芭贝特，你的双手很漂亮，指甲也很美，但要把钢琴弹得像你想象中那样好的话，我觉得，指甲修短一些好，短指甲弹起钢琴更加

标注（黄） | 位置 1992

“令我吃惊的是，第二周上课，芭贝特的指甲剪短了。我立刻对她的举动表示赞赏，也对她母亲的支持表示

标注（黄） | 位置 1995

为了学好钢琴，修剪指甲是一种牺牲。她只是暗示：“我同情并理解你，舍弃那些美丽的指甲实在不易，但钢琴却能因此弹得

标注（黄） | 位置 1998

尤其那些脾气古怪、荒诞的人要倍加同情和

标注（黄） | 位置 2000

每次夏里亚宾都会给他出各种刁钻的难题。胡洛克先生也承认：“他实在令人头疼

标注（黄） | 位置 2003

他立刻赶到夏里亚宾下榻的酒店，当面对他表示同情。他会难过地说：“真不走运啊！我可怜的朋友。这种情况，您当然不能再唱了。我马上取消演出，不过就损失几千美金而已。和您的名声相比，这算不了

标注（黄） | 位置 2010

著作《教育心理学》里提到：“所有人都希望获得同情，这是个普遍现象，比如小孩子会急于向大人展示自己的伤害，甚至故意割伤、磕碰自己，来引起同情和

标注（黄） | 位置 2013

获得别人的认同就应该遵守第九大法则： 法则9：同情并理解

标注（黄） | 位置 2019

人们做事无非出于两种理由，一种为了美誉，另一种出于

标注（黄） | 位置 2020

每个人都觉得自己是从事实出发，这不难理解。同时，每个人都有理想化的自己，追求美誉和好

标注（黄） | 位置 2052

托马斯的催款步骤如下： 1.拜访每一位欠款的顾客，说明这笔账公司是不会弄错的，但在拜访时只字不提催款的

标注（黄） | 位置 2054

2.我认真详细听完顾客的叙述，并明确告诉他们，公司也并非完美，有些事情做得还不够到

标注（黄） | 位置 2055

我只关心顾客的汽车。顾客对自己的汽车比任何人都

标注（黄） | 位置 2056

4.让顾客尽量多说，自己认真倾听，并对他关注的问题

标注（黄） | 位置 2056

5.最后，顾客都会逐渐变得理性起来。我让他感到我们之间是公平的君子之约，激发顾客的高尚

标注（黄） | 位置 2068

戏剧性地表达你的

标注（黄） | 位置 2118

让他人不断面临

标注（黄） | 位置 2128

施瓦布解释说：“促进生产效率，就是要引入竞争，激发斗志。我不要那种不择手段的竞争，而是要有超越对手的

标注（黄） | 位置 2152

获取赞同的12法则 法则1：避免争论，是赢得争论的唯一途径。法则2：尊重别人，不轻易指责别人的过失。法则3：及时、诚恳地承认错误。法则4：百事善为先。法则5：让别人说：“是”。法则6：鼓励别人多说。法则7：让自己的想法变成别人的。法则8：真正做到换位思考。法则9：同情并理解别人。法则10：激发他人内心的高尚动机。法则11：学会运用戏剧化的表达方式。法则12：让他人不断面临

标注（黄） | 位置 2236

想要说服别人，同时也要避免得罪别人。只要在语言上稍加注意，效果就不一样。批评前，大多数人都会先赞美，接着说“但是……”，再

标注（黄） | 位置 2264

法则2：让人看到错误，方式要间接、

标注（黄） | 位置 2274

先承认自己的错误再提及别人的错误，这样更容易被人

标注（黄） | 位置 2311

以提问的方式来替代

标注（黄） | 位置 2337

给足别人面子，对发展良好的人际关系极为重要。不过，这一点总被我们

标注（黄） | 位置 2346

仔细观察和了解每个人在前阶段的工作情况，我们把他们请到办公室。这样说：‘史密斯先生，您的工作非常出色（如果他确实做得很好），上次安排您去纽瓦克处理一件棘手的项目，很有挑战性，但您还是圆满地完成了。我想让您知道，公司有您这样的员工是一件幸事。您的工作能力很强，不论到哪里，相信都会有无限光明的前途。’公司会一直支持您，希望您不要忘记

标注（黄） | 位置 2399

他在动物和人身上做过大量实验，结果证实只要减少批评，增加赞美，实验的对象就会作出积极、正面的反应，大大降低错误

标注（黄） | 位置 2431

简而言之，想要改进工作效率，您首先应对员工的特长表示赞赏和

标注（黄） | 位置 2446

一句小小的肯定，就能让人发生脱胎换骨的

标注（黄） | 位置 2468

想要改变别人的态度或行为，成为优秀的领导，那么您就要——法则7：用赞美激励别人，别人才会更加

标注（黄） | 位置 2470

不批评才能使人自觉主动

标注（黄） | 位置 2479

试想您直接对子女、配偶或下属说，他/她没有任何天赋、笨手笨脚、成不了大器，那么，您就等于扼杀了别人的

标注（黄） | 位置 2528

改变别人的态度或行为，成为出色的领导者，以下规则应熟记在心：以诚待人，不轻易许诺；去除私心，一心想着别人的利益；给别人明确的指向；富有同情心，察己知人；给出方向的同时也给出行动步骤；把自己的需要和别人的利益挂钩；自己索取的同时也要别人

标注（黄） | 位置 2538

您如果觉得这种方式会百分之百奏效，那么就太幼稚

标注（黄） | 位置 2539

态度。假如这种方式让您获得10%的成功，您的领导力也会因此提高

标注（黄） | 位置 2591

不妨试一试，下次当您来到一个陌生城市，向一个经济、社会地位都低于您的人询问：“能否劳烦您帮一个忙？请告诉我去这里该怎么走？”本杰明·富兰克林曾用这种技巧让一个刻薄的仇敌成为终身

标注（黄） | 位置 2598

他反其道而行，请求这个仇敌帮他一个忙。富兰克林是不是向对方借10美金？不，不，不！富兰克林只是要求一件有利于对方的小事。这件小事不着痕迹地表达了富兰克林对他学识方面的钦佩之情，恰恰满足了对方的

标注（黄） | 位置 2711

想要家庭幸福美满，就记住：法则1：绝不要

标注（黄） | 位置 2712

不要试图改变

标注（黄） | 位置 2734

正如亨利·詹姆斯所言：“与人交往，首先不去干涉别人的自由。如果没有发生严重利益冲突的话，绝不轻易干涉别人追求快乐的

标注（黄） | 位置 2735

重要的话，我想重复一遍：“与人交往，首先不去干涉别人的自由。如果没有发生严重利益冲突的话，绝不轻易干涉别人追求快乐的

标注（黄） | 位置 2737

写道：“成功的婚姻，不单是找对另一半，更是做好合格的自己。”因此，想要家庭幸福、和睦：法则2：不要试图改变

标注（黄） | 位置 2750

最重要的原因之一，是来自那些毫无意义、让人心碎的指责。想要家庭幸福，请切记：法则3：莫要

标注（黄） | 位置 2758

男人应懂得欣赏女人，赞美女人在化妆打扮方面所做的

标注（黄） | 位置 2765

法国上流社会的男人，会被训练着如何赞美女士的衣裙和帽子。赞美不止一次，一个晚上会有许多

标注（黄） | 位置 2770

每当享用完一顿美味珍馐后，他们会把厨师请到餐厅，当众加以

标注（黄） | 位置 2771

不妨也如此体贴地称赞一次您的妻子？当她把炸鸡做得鲜嫩可口，千万别忘记

标注（黄） | 位置 2782

好吧，要想家庭幸福美满，请做到重要的一点： 法则4：真挚地赞美您的

标注（黄） | 位置 2790

女人对生日、纪念日这些重要日子很

标注（黄） | 位置 2796

即使工作再烦冗，也不能阻止罗伯特向妻子表达无微不至的爱。他体贴入微地照顾卧病在床的妻子，妻子无比

标注（黄） | 位置 2799

婚姻正是由一件件不起眼的琐事组成，忽视琐事必将给婚姻带来

标注（黄） | 位置 2801

“不是缺少爱，我的生活才如此悲伤；恰恰是琐事，吞噬了爱的荣

标注（黄） | 位置 2806

“凡是爱心、善行，应即刻兑现，不要迟疑、等待。光阴易逝，时不我待，人生只有一次。” 想要家庭幸福，请您切记： 法则5：事无巨细，做个

标注（黄） | 位置 2840

因此，想要家庭幸福，切记： 法则6：夫妻应

标注（黄） | 位置 2852

婚姻破裂主要有四大诱因： 性生活失调； 生活理念不一致； 经济困难； 生理、心理或情绪

标注（黄） | 位置 2854

几乎所有离婚问题的权威专家都认为，性生活的和谐匹配至关重要。几年前，在听过几千件婚姻悲剧后，辛辛那提市家庭纠纷法官霍夫曼宣称：“90%的家庭纠纷是由性生活

标注（黄） | 位置 2868

一些思想健康、知识性强的书籍无疑是培养和树立良好婚姻观的最佳途径。除《婚姻与性生活和谐》之外，我还推荐其他几本书。“有三本书值得隆重推荐：伊莎贝尔·E·赫顿的《婚姻性爱技巧》，麦克斯·埃克斯纳的《婚姻中的性》，海伦娜·莱特的《婚姻中的性因素》。”法则7：读一本介绍婚姻性生活方面的

标注（黄） | 位置 2879

给丈夫 1. 您是否还偶尔送她一朵花？记住她的生日和结婚

标注（黄） | 位置 2880

2. 您是否在乎她的感受，避免在公众场合指责她？ 3. 除家用开支外，您是否给她一些零用钱，供她随意支配？ 4. 您是否努力去了解女性的情绪，一起帮她度过疲惫、紧张、易怒的生理期？ 5. 是否至少有一半的休闲时间与妻子共同度过？ 6. 除非为了显示她的优点，您是否避免将妻子的厨艺、家务能力与您母亲或别人的妻子做比较？ 7. 您是否关心她的学习、交友、社交圈、喜欢的书和对社会问题的看法？ 8. 您是否允许她有其他男性舞伴，对其他男人的献媚不吃醋？ 9. 您是否想方设法赞扬她、欣赏她？ 10. 对她为您做的一些小事，诸如钉扣子、补袜子、洗衣服，是否心存

标注（黄） | 位置 2887

1. 丈夫忙于工作时，您是否尽量不去打扰

标注（黄） | 位置 2888

2. 您是否努力让家庭变得更有趣味、有情调？ 3. 您的饭菜是否经常变换花样，每次让他坐在饭桌前都有新的惊喜？ 4. 您是否理解丈夫的工作和事业，并与他进行建设性的讨论？ 5. 当家庭出现财务危机，您是否能积极、乐观地面对，而不批评丈夫的失误，也不拿他与其他成功男士做比较？ 6. 在维系婆媳关系、与其他亲戚相处方面，您是否足够努力，足够智慧？ 7. 您的穿衣打扮，是否在乎丈夫对颜色、款式、品味的喜好？ 8. 为了家庭和睦，您是否在一些问题上作出让步？ 9. 您是否努力学习丈夫心爱的运动，以便更好地与他共度休闲时光？ 10. 为了和丈夫的兴趣一致，您是否关注新闻、新书、新