

<<哲思录>>

图书基本信息

书名：<<哲思录>>

13位ISBN编号：9787802288836

10位ISBN编号：7802288835

出版时间：2008-10

出版时间：新世界出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：190

译者：李异鸣

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<哲思录>>

内容概要

《哲思录》作者戴尔·卡耐基，二十世纪最著名的成功学导师，著作有《语言的突破》、《人性的光辉》、《人性的弱点》、《美好的人生》等。这些书和卡耐基的成人教育实践相辅相成，将卡耐基的人生智慧传播到世界各地，影响了千千万万人的思想和心态，激发了他们对生命的无限热忱与信心，勇敢地面对与搏击现实中的困难，追求自己充实美好的人生。

作者简介

戴尔·卡耐基，美国“成人教育之父”。

20世纪早期，美国经济陷入萧条，战争和贫困导致人们失去了对美好生活的愿望，而卡耐基独辟蹊径地开创了一套融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式，他运用社会学和心理学知识，对人性进行了深刻的探讨和分析。

他讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生。

全世界千千万万人，上至国家元首、政府首脑、商界领袖，下至普通职员、在校学生、家庭主妇，都不断从他留下来的著作和培训事业中受益。

书籍目录

第一辑 人际交往的诀窍第二辑 消除忧虑的方法第三辑 自我完善的过程第四辑 破译快乐的密码
第五辑 演讲的艺术第六辑 做个好妻子

<<哲思录>>

章节摘录

第一辑 人际交往的诀窍 赞赏的力量 我们供养我们的孩子、朋友和雇员的生活。但我们对他们自尊心的关注却实在是少得可怜；而且也不知道给他们以赞赏的语言，而这恰恰是生活中的晨曲，将会永远留在人们的心灵深处。

阿谀是骗不了那些有自知之明的人的，并且是肤浅、自私、虚伪的。它应该失败，而且真的是常常失败。

但是，有些人对受到他人赞赏的渴望如饥似渴，以至任何东西都可以接受，就像一名饿得要死的人，到了饥不择食的地步。

如何区别赞赏和恭维呢？其实很简单。

一个是真诚的。

而另一个是虚伪的。

一个是出自内心的，而另一个只不过是口头上的。

一个是没有丝毫自私目的，而另一个是出自个人私利。

一个将会得到天下人的钦佩，而另一个只会被天下人唾弃。

在驯狗时，我们都懂得赞美——即使是一点小小的进步，为什么我们想改变别人时，不用改变宠物的方式？

为什么不用嘉许代替斥责？

用鼓励和赞扬吧，人也会因此进步的。

在我对过去的回忆中，那些让我的命运发生改变的赞扬和鼓励，仍然非常地清晰。你是不是也从回忆中找到过同样的东西？

那些赞扬和鼓励，会经常在不经意间拨动你的心弦。

即使是赞扬他们一点点的进步，也要远远好于对他们的错误的训斥。

我们都渴望被赞扬，被欣赏，而且会为它努力，但没有人想要不是发自内心的虚伪的东西。

如果我们善于激励人来发挥他的内在潜能，那么我们就不仅仅是在改变他了，我们能让他得到彻底的改造。

赞扬和鼓励，是让人们开发运用自身潜能的最好的办法。

诚恳地赞扬和鼓励对方的每一次进步。

不要怕那些攻击你的敌人，而要小心那些恭维你的朋友。

恭维只是廉价的赞美。

试着找出别人的优点，然后抛弃恭维，给别人诚实而真挚的赞赏。

别人咀嚼你的赞赏，把它们视为珍宝，一辈子都在重述它们——当你忘了他们之后，他们还在重复着。

发自内心地真诚赞美的力量。

是一种伟大的力量！

承认对方的重要性，并由衷地表达出来，你就会得到他的友谊。

假如我们一心只想着得到别人的回报，那我们就会给人任何快乐，不会给人一点儿真诚的赞美；与此同时，我们只会收获失败与沮丧。

而不会有任何的成功和幸福。

你和我应该如何运用这种赞美他人的黄金法则呢？

为什么不从我们自己的家庭开始？

我不知道还会有什么地方更需要它。

你的妻子肯定会有她的优点，或者至少你曾认为她有某些优点，要不然你怎么会娶她做自己的妻子呢？

然而，自从你上次赞赏她到现在已有多长时间了？

你还记得吗？

<<哲思录>>

有多久了？

你希望周围的人喜欢你，希望自己的观点被人采纳，希望自己能得到别人的重视；你不愿听到不值钱的卑贱的谄媚，但渴求得到真诚的赞美……我们大家也都希望如此。

那么，就让我们自己先遵守这条法则：你希望别人怎样对待你，就应该先怎样去对待别人。

一般情况下，我们先听一下别人对我们长处的夸奖，再听他们对我们短处的批评，就会相对舒服一些。

从赞扬开始，就像医生给病人拔牙前，先用麻醉药一样。

麻醉能把痛苦减轻，让病人更容易接受。

要想改变一个人而不引起伤害的第一原则：从赞扬和感激开始。

送人一个好名声，即使当时名不符实，也会让他按照这个名声去做。

如果你要改变一个人的某个方面，就要先表示认同他这方面的素质。

更妙的是，向对方表示，他有你所想让他有的那种品行，送他一顶高帽子戴着，他就会努力地向着你所希望的那样去做。

把解决问题的信心传递给别人，让他相信这并不那么困难。

如果你对你韵孩子、爱人、下属说他们在某方面很笨，缺少天赋，那么你就犯了一个很大的错误，这样会伤害他们的上进心。

相反，如果你很包容地给他们鼓劲，告诉他们，你相信他们能干好，他们还有很大的潜力，这样就会让他们加倍努力，不断进步。

如果想让人有大的改进，那就鼓励他吧，让他觉得自己的问题并不难解决。

切莫批评他人 批评就像家鸽，它们总会回来的。

如果你我明天要造成一种历经数十年、直到死亡才消失的反感，只要轻轻吐出一句恶毒的评语就行了。

不论一个人做错了什么事，100次中有99次不会自责，而且不论他的错误是何等的严重。

因好行为受到奖赏的动物，其学习速度快，持续力也更久；因坏行为而受处罚的动物，则不论速度或持续力都比较差。

这个原则用在人身上也有同样的结果。

批评不但不会改变事实，反而只有招致愤恨。

批评毫无作用，它只能使人采取守势，并常常为自己的错误竭尽全力进行辩护。

批评是危险的，因为它常常伤害一个人宝贵的自尊，伤害他的自重感，并激起他的反抗。

因批评而引起的羞愤，常常使雇员、亲人和朋友的情绪大为低落，并且对应该矫正的事实状况，一点儿也没有好处。

如果你想引起一场令人至死难忘的怨恨的话，那是一件非常容易的事情，只要发表一点刻薄的见解就可以了。

我们要记住，跟别人相处的时候，我们所相处的不是绝对理性的动物，而是充满了情绪的变化、成见、自负和虚荣的东西。

让我们尽量去了解别人，而不要用责骂的方式吧！

让我们尽量设身处地地去想，他们为什么要这样做。

这比批评更为有益，而这也孕育了同情、容忍以及仁慈。

假如你有55%的正确率，就可以到华尔街证券市场每天赚100万美元：假如你没有，就不要肯定是别人错了。

指责对方，无论你用什么方式：一个眼神、一种语气、一个手势，或直接说他错了，其后果都是一样的。

他绝不会认同你，他感到他的智慧、判断力、骄傲和自尊心都受到了你的打击，于是，他会反击，而不是改变他的意见。

即使你运用柏拉图或康德的哲学逻辑也没用，因为你让他受了伤害。

要改变别人的主意，即使使用最温和的方式都不容易，用这样的方式只会更加困难。

如果你要证明什么，要使用到位的技巧。

<<哲思录>>

教导别人，要用看起来不是教导的方式，让对方感到他的错误和无知只不过是他忘记或忽略了而已。

没有多少人的思考有严密的逻辑。

我们大部分人自身存在武断、偏见等问题。

我们很多人都具有固执、嫉妒、猜疑、恐惧和自大的缺点。

我们习惯于相信以前就相信的事。

如果有人怀疑我们所相信的事，我们会尽力为它辩护，并用违心的推理和证明，作为我们继续相信它的借口。

如果你直接指出某一个人的错误，不仅收不到好的效果，而且还会造成很大的麻烦。

你指责别人就是伤害了他的自尊。

并且使自己受到他的抵触。

直接指出别人错了。

是得不偿失的。

尊重别人的意见。

不要直接指出对方的错误。

直接指责别人，只会招来对方强硬的反抗，而委婉的提醒，让对方注意到错误，则会受到欢迎。

要想改变别人，而又不让他生气，只需要换一个词，效果就会不同。

在赞扬完了别人，转到批评之前，不要加上“但是”。

对那些非常敏感的人，用巧妙的暗示，让他们注意到自己的错误，会收到奇妙的效果。

如果批评别人时，能先谦虚地承认自己也会犯错，那么，对方就会更容易地承认和改正他的错误。

如果批评者先谦虚地承认自己也会犯错误，当他再指出你的错误的时候，你就会感到不再那么难以接受了。

在我们的生活中，谦卑和赞扬起了很大的作用，如果用好了，会给我们不断地带来惊喜。

面对一个有错不改的人，你只要先说自己的错误，就能更容易地让他改正错误。

不批评他们，也不干涉他们，让他们在偶尔犯错的过程中吸取教训并自己改进。

这样做，会让人们轻松地改掉他们自己的错误，而且不会引起伤害，让他们感受到自己的重要性，并接受你，乐于和你合作。

即使是长者，如果用粗暴的态度，也会引起长久的愤怒，不管他是否是在纠正一个严重的错误。

要改变他人而不伤和气、不被记恨，那就多一些“请教”或“建议”，而不是“命令”。

“建议”往往比“命令”好用，用“建议”不仅不会伤害对方的自尊，而且能使他更愿意改正错误，并接受你。

宽容地说一些谅解的话，注意给人留面子，避免伤害。

给他面子！

这非常非常重要。

我们经常疏忽了它，我们经常对他人的感觉一点也不在乎，一意孤行；我们经常当着众人的面批评、指责别人，而不在乎他的自尊是否受到伤害。

很少有人注意到，宽容一点，说些体谅的话，就可以避免伤害别人。

有时即使我们是对的，别人是错的，如果让他过于丢面子的话，只会让事情变得更糟。

每一个公证人都明白，不让别人丢面子。

真正的大人物，不会把时间用在向被他击败的对手炫耀自己的胜利上。

待人热诚 如果一个人真的是关心别人的话，那么他在两个月内所结交的朋友，要比一个总想使别人关心他的人，在两年内所交的朋友还要多。

如果我们只是要在别人面前表现自己，使别人对我们感兴趣的话。

我们将永远不会有许多真挚而诚恳的朋友。

对别人不感兴趣的人。

他一生中的困难最多，对别人的损害也最大。

所有人类的失败，都出于这种人。

<<哲思录>>

如果一个人真诚关心他人，就能够获得即使是美国最忙的人的注意、时间与合作。

如果我们想要交朋友的话，我们就应该挺身而出，去为别人效劳——去做那些需要花时间、精力、诚心和思考的事。

如果我们交朋友，就要以高兴和热诚去迎接别人。

对别人显示你的兴趣，不但可以让你交到许多朋友，更可以为你的公司增加客户的信任感。

要表示出你对他人的关切，这与其他人际关系是相同的道理：而且你这种关心必须是出自真诚的。

这不仅使得付出关心的人会得到相应的回报，而得到这种关心的人也会同样有所收获。

如果你想让别人喜欢你，或者培养真正的友谊，或是既帮助别人又帮助自己，那么就要牢记这第一条原则：对别人表现出诚挚的关切。

不可缺少的微笑 行动比言语更具有力量。

做一个微笑者，微笑会让人明白：“我喜欢你，你使我快乐，我很高兴见到你。”

不诚意的笑是骗不了任何人的。

真正的微笑、热心的微笑、发自内心的微笑，才是人际交往中极具价值的微笑。

如果你希望别人看到你的时候很愉快，那么你一定要记住：当你看见别人的时候，你也一定要心情愉悦。

你不喜欢微笑吗？

那该怎么办呢？

有两个办法可以帮助你：第一，强迫自己微笑。

第二，如果你一个人独处，不妨强迫自己吹吹口哨，或哼一支小曲，或唱唱歌，就好像你很快乐的样子，这就很容易使你快乐了。

世界上的每一个人都在追求幸福——而获得幸福的一个可靠的方法，那就是控制你的思想。

幸福并不取决于外界的因素。

而是取决于你内在的思想。

决定你幸福或不幸福的，不在于你有什么，或你是谁，或在什么地方，或你正在做什么，而是你怎么想。

如果你想要别人喜欢你，请记住——微笑。

记住他人的名字 大多数人之所以不记得别人的姓名，只是因为他们不想花时间和精力去用心记别人的姓名。

他们总是为自己寻找各种各样的借口：他们太忙了。

记住一个人的姓名，而且能很轻易就叫出来。

等于给对方一个巧妙的赞美。

但如果你忘了或是记错了某个人的名字——你就会处于相当不利的地位。

人们对自己的名字是如此的重视，不惜以任何代价使他们的名字永垂不朽。

记住别人的姓名，使人觉得受到了注意与尊重——但我们中间有多少人能够这样做呢？

大多数的情形是这样的：我们被介绍给一位陌生人，我们和对方谈了几分钟，可是在分手的时候，连对方的名字都不记得了。

在个人事业与商业交往中，记住别人姓名的能力同政治领域中差不多同样重要。

在谈话的时候，他会把那个名字重复说几次，试着在心中把它跟那个人的特征、表情和容貌联想在一起。

记住一个人的姓名——是所有语言中最甜蜜、最重要的声音。

洞察他人内心，投其所好 能够设身处地为别人着想、洞察别人心理的人，永远不必担心自己的前途。

首先要把握对方心中最迫切的欲求。

如果能做到这点，就可以如鱼得水，否则就办不成任何事情。

永远从别人的立场去思考，并从他的角度来看问题。

探求别人的观点，并在他内心当中激发起对某件东西迫切渴望的需求，并不是为控制这个人，使

<<哲思录>>

他做出对你有利而对他不利的。

任何一方都应在这种情况下有所收获。

首先要把握对方心中最迫切的欲求。

如果能做到这点，就可以如鱼得水。

否则就将一事无成。

要想钓到鱼，鱼饵必须适合鱼的口味！

世界上唯一能影响别人的方法，是谈论他所要的，并告诉他怎样去得到。

世界上到处都有这种充满了贪求和欲望的人，因此那少数不存私心为别人提供帮助的人。

就会有很大的收获。

他们几乎没有竞争对手。

通达对方内心思想的妙方，就是和对方谈论他最感兴趣的事情。

如果你希望你的谈话对象对你的谈话感兴趣，你就要谈他所感兴趣的话题。

了解对方的兴趣，就他感兴趣的话题进行交谈。

你遇到的每个人，都有比你优秀的一方面，而一个绝对可以让你赢得他欢心的方法是，以不留痕迹的方法让他明白，他是个重要人物。

在人类行为中，有一条至为重要的法则，如果我们遵守它，就会为自己带来快乐；如果你违反了它，就会陷入无尽的挫折中。

这条法则就是：“永远尊重别人，使对方获得自我成就感。

” 要想让别人欣赏你，那你就让别人感到自己重要——并真诚地照此去做。

在谈话的开始，说一些对方认同的事情，这就能让他忽略分歧，愿意接受你的意见。

尝试着理解别人，从他的角度来看待事情，能给你带来和谐与成功，减少摩擦和困难。

如果你够聪明的话，就要先去理解他。

不但要知道别人是这样的，还要搞清楚他为什么会是这样。

了解他的个性，这才是解答他的钥匙。

把自己放在别人的情况下，认真地想一想。

问一下自己：“假如我是他，我的感觉和反应会是怎样的？”

” 这样会省去你很多的烦恼和疑虑。

如果明白了原因，往往就不会对结果感到不适。

并且，这样会使你的人际关系大为改善。

当一个人面临严重问题的时候，从别人的角度来看待事情，可以缓解压力。

经常从别人的角度来看待事情，这就足够成为你生活中的一个新的里程碑。

当你希望别人同意你时，不要一开始就与他争论，要以双方所同意的观点作为开始。

也许，你们的目标都是相同的，不一样的只是方法的运用。

编辑推荐

卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其中真正的价值是：他把个人的成功技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。

——肯尼迪总统 成功其实如此简单，只要你遵行卡耐基先生这些简单实用的人际准则和生活技巧，你就能获得成功。

——马克·维克多·汉森（畅销书《心灵鸡汤》作者） 或许除了自由女神，卡耐基就是美国的象征。

——美国《时代周刊》 卡耐基从上世纪初就开始讲授他的成人训练课程，开创了美国的成人教育运动。

他的成功哲学与处世技巧对当今时代的年轻人来说，仍是一个永恒的人生课题。

——罗伯特·舒勒（美国十大励志志家） 本书的唯一目的就是帮助你解决你所面临的最大问题：如何在你的日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人，如何击败人类的生存之敌——忧虑，以创造一种幸福美好的人生。

当你通过本书解决好这一问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

——拿破仑·希尔（成功学大师） 本书的唯一目的就是帮助你解决你所面临的最大问题：如何在你的日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何击败人类的生存之敌——忧虑，以创造一种幸福美好的人生。

当你通过本书解决好这一问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>