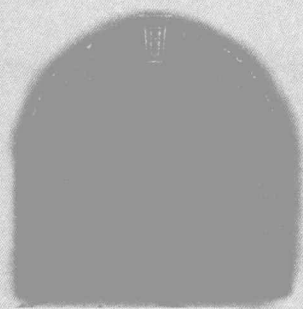




哲思录



[美] 戴尔·卡耐基 著
李异鸣 编译



哲思录



[美] 戴尔·卡耐基 著
李异鸣 编译

图书在版编目(CIP)数据

哲思录/[美]戴尔·卡耐基著;李异鸣编译—北京:新世界出版社, 2008.10

ISBN 978-7-80228-883-6

I. 哲... II. ①戴... ②李... III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 123320 号

哲思录

作者:[美]戴尔·卡耐基

译者:李异鸣

责任编辑:陈晓云

出版发行:新世界出版社

社址:北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

总编室电话:(010)68995424 (010)68326679(传真)

发行部电话:(010)68995968 (010)68998733(传真)

本社中文网址:www.nwp.com.cn

本社英文网址:www.newworld-press.com

本社电子邮箱:nwpcn@public.bta.cn

版权部电子邮箱:rights@nwp.com.cn

版权部电话:+86(10)6899 6306

印刷:三河市南阳印刷有限公司

经销:新华书店

开本:880×1230 1/32

字数:90千字

印张:6.25

版次:2008年10月第1版 2008年10月第1次印刷

书号:ISBN 978-7-80228-883-6

定价:20.00元

新世界版图书 版权所有 侵权必究

新世界版图书 印装错误可随时退换

目 录

第一辑	人际交往的诀窍	1
第二辑	消除忧虑的方法	33
第三辑	自我完善的过程	59
第四辑	破译快乐的密码	95
第五辑	演讲的艺术	125
第六辑	做个好妻子	163

第



辑

人际交往的诀窍

一个人的成功,85%取决于他的为人处世,即他的个人品质和人际交往能力。因此,每一个成功者,都必须首先在人际交往中获得成功。而熟悉与掌握人际交往的基本技能和基本规则就成了自主把握人生命运,获得成功人生的重中之重了。

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,那我们就不会给人任何快乐,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?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。

如果你对你的孩子、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。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,我们就会尽力为它辩护,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!这非常非常的重要。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,而不在于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。

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。

如果我们要交朋友,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，或你在什么地方，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