

DALE CARNEGIE

戴尔·卡耐基

有什么感悟想告诉大家？

你还可以输入121个字

我们若已接受最坏的，就再没有什么损失。



缺点



优点



突破



人生

发布

你需要做的不是转发，而是把问题看得更明白



当你在生活中面对 **种种困惑** 的时候，
请登录 **卡耐基的智慧微博**，
在这里你可以每天学点：
如何 **为人处世**，怎样 **做好自己**，
也可以随时随地分享他的 **智慧** 与 **哲学**。
如果深读，必能 **激发自我潜能**，
到达人生成功的顶峰。
一切关键，都将由卡耐基的智慧微博
完美的诠释 给您。

卡耐基 的智慧微博

DALE CARNEGIE

秋实 编著



沈阳出版社

卡耐基 的智慧微博

秋实 编著



沈阳出版社

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基的智慧微博 / 秋实编著. —沈阳: 沈阳出版社,
2010.11

ISBN 978-7-5441-4374-5

I. ①卡… II. ①秋… III. ①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219971号

出版者: 沈阳出版社

(地址: 沈阳市沈河区南翰林路10号 邮编: 110011)

印刷者: 四川省南方印务有限公司

发行者: 沈阳出版社

幅面尺寸: 170mm×240mm

印 张: 16

字 数: 180千字

出版时间: 2011年1月第1版

印刷时间: 2011年1月第1次印刷

责任编辑: 姜 波 耿作军

封面设计: 自行斋

责任校对: 刘 阳

责任监印: 杨 旭

书 号: ISBN 978-7-5441-4374-5

定 价: 29.80元

联系电话: 024-62564943

邮购热线: 024-62564928

E-mail: sysfax_cn@sina.com

在人生的道路上能谦让三分，

即能天宽地阔，

消除一切困难，

解除一切纠葛。

本书简介

戴尔·卡耐基，美国著名的人际关系学泰斗，西方人际关系学的鼻祖。肯尼迪总统曾说，卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，他留给我们的真正意义是：把成功的技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。卡耐基超人的智慧引导着社会各界的人物走向成功。遵守卡耐基先生的人际准则和技巧，成功就在你身边。

戴尔·卡耐基开微博 传递百年智慧

戴尔·卡耐基是美国著名的心理学家和人际关系学家，20世纪最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父。他一生致力于人性问题的研究，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。

他以超人的智慧、严谨的思维，在道德、精神和行为准则上指导万千读者，给人安慰，给人鼓励，使人从中汲取力量，从而改变生活，开创崭新的人生。卡耐基开创的“人际关系训练班”遍布世界各地，多达1700多所，接受培训的有社会各界人士，其中不乏商界巨贾，艺坛明星，军政要员，甚至包括几位美国总统。

卡耐基的思想和观点影响着美国人，甚至改变着世界。当经济不景气、不平等、战争等恶魔正在摧残人类追求美好生活的心灵时，卡耐基的精神和

思想，就成了人们走出迷茫和困顿最有力的支撑。

本书浓缩了卡耐基成功哲学中的思想精华，帮助读者解决生活中面临的最大问题：如何学会做人处事，如何与人打交道，并有效地影响他人；如何击败人类的生存之敌——忧虑，以创造幸福美好的人生；如何获得自信，在演讲场合表现突出；如何获得友谊，以及赢得幸福的家庭。这些问题的解决将帮助新世纪的人们克服人性弱点，开发人类潜能，帮助人们到达成功的顶峰。



卡耐基的智慧微博——目录

<http://www.DaleCarnegieblog.com.cn>

熊熊的热忱，凭着切实有用的知识与坚忍不拔，
是最常造就成功的品性

第一篇 |

人性的弱点——如何赢得朋友并影响他们

搜索

第一章

待人的基本技巧

如果你想采蜜，就不要踢掉蜂巢

来自（ 2 ）页

蜂蜜远比胆汁吸引人

来自（ 13 ）页

第二章

让别人喜欢你的三种方法

这样做你会到处受欢迎

来自（ 18 ）页

如果不这样做，你会遇到麻烦

来自（ 29 ）页

如何使人感兴趣

来自（ 35 ）页

第三章

有技巧地完善自己

适度的“自爱”

来自（ 39 ）页

如果你错了，承认吧

来自（ 44 ）页

能把信带给加西亚的人

来自（ 48 ）页

第二篇 |

人性的优点——如何停止忧虑更好地生活

搜索

第一章

抗拒忧虑的法则

忧虑的人会短命

来自 (54) 页

改变人一生的24个字

来自 (64) 页

清除忧虑的“万能公式”

来自 (74) 页

第二章

分析忧虑的方法

如何减少工作中的忧虑

来自 (81) 页

不为失眠而忧虑

来自 (85) 页

第三章

改掉忧虑的习惯

如何将忧虑从你的思想中赶走

来自 (91) 页

不要被“甲虫”影响情绪

来自 (99) 页

你担心的事发生机会有多大

来自 (104) 页

何时该设置“到此为止”

来自 (108) 页

不试图锯木屑

来自 (114) 页

第四章

防止疲劳和忧虑

如何多清醒一小时

来自 (118) 页

四种良好的工作习惯

来自 (123) 页

活在今天的方格中

来自 (126) 页

第三篇 |

语言的突破——用快速简便的方法有效演讲

搜索

第一章

有效演讲的基本法则

获得演讲的基本技巧	来自 (134) 页
培养演讲的自信心	来自 (137) 页
当众说话的三个法则	来自 (139) 页

第二章

演讲、演讲者和听众

有备而来的演讲者	来自 (142) 页
良好的演讲态度	来自 (149) 页
使你的演讲具体化	来自 (154) 页
把专业术语变得简单和生动	来自 (159) 页
找到一个共同的赞同点	来自 (161) 页
给人回味的结尾	来自 (166) 页

第三章

提升语言的魅力

正确使用语言和措辞	来自 (173) 页
运用幽默的力量	来自 (183) 页
把事例戏剧化	来自 (189) 页
“借用语”暴露的秘密	来自 (193) 页
苏格拉底妙法	来自 (195) 页

第四篇 |

美好的人生——赢得友谊、探索婚姻幸福之道

搜索

第一章

改变他、而不是伤害他的八种方法

从赞美和欣赏开始	来自 (198) 页
永远躲开正面的批评	来自 (203) 页
先谈谈自己的错误	来自 (205) 页
保全他的面子	来自 (208) 页
称赞最细微的进步	来自 (211) 页
给狗取个好名字	来自 (214) 页
使错误看起来很容易改正	来自 (217) 页
使人乐意做你建议的事	来自 (219) 页

第二章

让你的婚姻更幸福

不要挖掘婚姻的坟墓	来自 (223) 页
批评是无用而令人心醉的	来自 (230) 页
给予真诚的欣赏	来自 (233) 页
注意琐屑细微的地方	来自 (236) 页
无礼会摧毁爱情的果实	来自 (238) 页
阅读一本有关性的好书	来自 (242) 页

[第一篇](#) [第二篇](#) [第三篇](#) [第四篇](#)

人性的弱点 ——如何赢得朋友并影响他们

《人性的弱点》是由卡耐基授课时所用的教材演变而成的，1936年出版。这本书令卡耐基享誉世界。卡耐基应用大量心理学知识，对人类共同的心理特点进行细致入微地探索和分析，揭示人们待人接物的处世之道，提出了一套令我们面红耳赤、怦然心跳的人际关系学。

毫不夸张地说，《人性的弱点》是世界上最经典也最有实用价值的为人处世参考书。凡是读过此书的人都会由衷地钦佩其中简明易懂的处世道理，并将在实际生活中尽力按照其中的原则去实践，从而走向成功。

所以说，这是一本行动的书。



第一章 第二章 第三章

待人的基本技巧

一个人事业上的成功，只有15%是由于他的专业技术，另外的85%要依靠人际关系、处事技巧。软与硬是相对而言的。专业的技术是硬本领，善于处理人际关系的交际本领则是软本领。



如果你想采蜜，就不要踢掉蜂巢

在1931年的5月7日，纽约市民看到一桩从未见到过、骇人听闻的围捕格斗！凶手是个烟酒不沾，有“双枪”之称，叫“克劳雷”的罪犯。他被包围，陷落在西末街——他情人的公寓里。

150名警方治安人员，把克劳雷包围在公寓顶层的藏身处。他们在屋顶凿了个洞，试图用催泪瓦斯把凶手克劳雷熏出来。警方人员已把机枪安置在附近四周的建筑物上，经过一个多小时的时间，这个纽约市里原来清静的住宅区，一阵阵地响着惊心刺耳的机枪、手枪声。

克劳雷藏在一把堆满杂物的椅子后面，手上的短枪，接连地向警方人员射击。上万的人怀着激动而兴奋的心情，观看这幕警匪格斗的场面。久住纽约的人都知道，从来没有发生过这样的变故。

克劳雷被捕后，警察总监马罗南指出：“这个暴徒是纽约治安史上最危险的一个罪犯。”这位警察总监又说，“克劳雷杀人就像切葱一样……他会判处死刑！”

可是，“双枪”克劳雷认为自己又是何等的一个人呢？当警方人员围击他藏身的公寓时，克劳雷写了一封公开信，写的时候因伤口流血，使那张纸上留下了他的血迹！克劳雷的信这样写着：“在我衣服里面，是一颗疲惫的心——那是仁慈的，一颗不愿意伤害任何人的心。”

在这件事不久之前，克劳雷驾着汽车在长岛一条公路上跟一个女伴调情。那时突然走来一个警察，来到他停着的汽车旁边，说：“让我看看你的驾驶执照。”

克劳雷不说一句话，拔出他的手枪，就朝那警察连开数枪，那警察倒地而死。接着克劳雷从汽车里跳了出来，捡起那警察手枪时，又朝地上的尸体放了一枪。这就是克劳雷所说的“在我衣服里面，是一颗疲惫的心——是仁慈的，一颗不愿意伤害任何人的心”。

克劳雷被判死刑坐电椅，当他走进受刑室时，你想他会说“这是我杀人作恶的下场”？不，他说的是：“我是因为要保卫我自己，才这样做的。”

这段故事所指的含义，是“双枪”克劳雷对自己没有一丝的自责。

那是罪犯中一种常见的态度？如果你是这样想，再听听下面这些话：

“我将一生中最好的岁月给了人们，使他们获得幸福愉快，过着舒服的日子，而我所得到的只是侮辱，一个遭人搜捕的人。”

这是卡邦所说的话。他是美国的第一号公敌，横行在芝加哥一带，是一个最凶恶的匪首。可是，他认为自己是一个有益于群众的人——一个没有受到赞许，而且是个被人误会的人。

休士在纽约被枪弹击倒前，也有这样的表示。他接受新闻记者采访时说，他是一位有益于群众的人。其实，他在纽约是个令人发指的罪犯。

我曾经和“星星监狱”负责人华赖·劳斯有过一次有趣的通信。他说：“在‘星星监狱’中，很少有罪犯承认自己是坏人，他们的人性就跟你、我一样，他们有这样的见解、解释。他们会这样告诉你，为什么要撬开保险箱，或是接连地放枪伤害人，甚至为他们自己辩护反社会现实的行为，因此，坚持不应该把他们囚禁起来。”

如果卡邦、“双枪”克劳雷、休士和在监狱中的暴徒完全不自责，不归咎在自己身上，那你我所接触的人又如何呢？

已故的华纳梅格有一次这样承认说：“30年前我就明白，责备人是愚蠢的事，我即使不抱怨上帝没有将智能均匀地分配，可是我对克制自己的缺陷已感到非常吃力了。”

华纳梅格很早就学到这一课，可是我自己在这古老的世界里，盲目地行走了三十多年，然后才豁然感悟：100次中有99次，没有人会为了任何一桩事情来批评他自己，无论错误到什么程度。

批评是没有用的，因它使人增加一层防御，而且竭力地替自己辩护。批评也是危险的，它会伤害了一个人的自尊和自重的感觉，并激起他的反抗。

德国军队里的士兵们在发生某一件事后，不准许立即申诉、批评。他需要怀着满肚的怨气睡去，直到他这股怨气消失。如果他当即申诉，会受到处罚。在我们的日常生活中，似乎也有遵循这样一个规律的必要——就像嘀咕埋怨的父母，喋喋不休的妻子，斥责怒骂的老板……那些吹毛求疵、令人讨厌的人。

从上千页的历史中，你可以找出很多对“批评”毫无效果的例子。罗斯福和塔夫特总统那著名的争论，这争论分裂了共和党，而使威尔逊进了白宫，使他在世界大战中留下了勇敢、光荣的事迹，而且还改变了历史的趋势。

让我们快速地追叙出当时的情形：

1908年，罗斯福离开白宫的时候，他使塔夫特做了总统，然后自己去非洲狩猎狮子。当他回来的时候，情形就发生了，他指责塔夫特守旧，想要自己连任第三任总统，并且组织了“勃尔摩斯党”。这几乎毁灭了共和党。就在那次选举的时候，塔夫特和共和党只获得两个州的赞助——那是“夫蒙”和“雨脱”，这是共和党一次最大的失败。

罗斯福责备了塔夫特，可是塔夫特有没有责备他自己？当然没有。塔夫特两眼含着泪水，说：“我不知道怎么样做才能和我所已做的不同。”

究竟是谁做错了？这情形我不知道，也不需要去关心。不过我所要指出的一点，那是罗斯福所有的批评，并没有使塔夫特自己觉得不

对。那只使塔夫特尽力替自己辩护，眼中含着泪水，反复地说：“我不知道怎么样做才能和我所已做的不同。”

铁泡脱·顿姆的煤油舞弊案，这件事还记得吗？它使舆论愤怒了好几年，震荡了整个国家！在任何人的记忆里，美国公务生活中从没有发生过这类情形。

这里是这桩舞弊案的事实经过：哈尔信脱·福尔是哈定总统任上的内政部长，当时委派他主事政府在爱尔克山和铁泡脱油田保留地出租的事。那块油田，是政府预备未来海军用油的保留地。

福尔是不是公开投标？不，不是那回事，福尔把这份丰厚的合约干脆给了他的朋友图海尼。图海尼又如何呢？他把自己愿意称为“债款”的美金10万元，给了这位福尔部长。福尔接着用他高压的手段，命令美国海军进驻那个地区，把那些竞争者赶走，因为他们的邻近油井吮吸爱尔克山的财富。保留地上的那些竞争者，在枪杆、刀光下给赶走了，可是他们不甘心，跑进法庭，揭发了铁泡脱美金一亿元的舞弊案。这件事发生后，影响之恶劣，几乎毁灭了哈丁总统整个的政治生涯，全国哗然，一致痛恨；共和党也几乎垮台，而福尔也被判下狱。

福尔被斥责得焦头烂额——在公务生活中，很少有人被这样谴责过！他后悔了？不，根本没有！

那是几年后，胡佛在一次公共演讲中暗示哈定总统的死，是由于神经的刺激和心里的忧虑，因为有一个朋友曾经出卖了他。当时福尔的妻子也在座，听到这话后立刻从座椅上跳了起来。她失声大哭，紧紧握着拳头，大声说：“什么……哈丁是给福尔所出卖的？不，我丈夫从未辜负过任何人。即使这间屋子堆满了黄金，也不会诱惑我丈夫做坏事。他是被别人所负，才走向刑场，被钉十字架的。”