

<<人性的优点全集>>

图书基本信息

书名：<<人性的优点全集>>

13位ISBN编号：9787507425833

10位ISBN编号：7507425835

出版时间：2012-7

出版时间：中国城市出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：396

字数：510000

译者：刘祜

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>

## &lt;&lt;人性的优点全集&gt;&gt;

## 前言

那是在一个寒冬的夜晚，2500多名美国各界成功的绅士和女士们聚集到了宾夕法尼亚饭店的大舞厅。刚到7点半钟，宽敞的舞厅内早已座无虚席，但是直到8点，仍然还有不少人走进舞厅，而且大家兴致都很高。

没过多久，宽敞的舞厅就挤满了人，那些来得晚的人开始挤占没有座位的空地。

这么多人，在经过了一天的劳累之后，晚上还情愿跑到这里来，辛苦地站上一两个小时，这是为什么呢？

难道他们是来看著名模特的时装表演吗？

或者他们是想看一场自行车比赛？

或是著名演员克拉克·盖博亲自登台发表演说？

不，都不是！

这些人是因为看了报纸上的一则广告之后，才不约而同地赶来的。

两天前，这些人在阅读《纽约太阳报》时，看到了一整版的广告，内容是：你想增加你的收入吗？

你想流利地表达你自己吗？

你想做一个成功的领导者吗？

那么，就请……也许你会认为这又是老一套的骗人伎俩。

但是，不论你是否相信，就在地球上这座最繁华的大都市中，虽然有25%的人处于失业状态，需要靠救济金生活，而且当时的经济十分萧条，却仍然有2500人被这份广告吸引，并涌向宾夕法尼亚饭店。

这份广告可不是刊登在什么流行的报纸上，而是刊登在当地最保守的一家晚报——《纽约太阳报》上。

那些来饭店的人士，在美国全都属于上流阶层，例如他们当中有高级管理人员、公司老板、专业技术人员，而且他们的收入都在2000~50000美元不等。

这些人究竟是为了什么而在这里的呢？

原来，他们是来听一场最现代、最实用的“口才与处世技巧”的讲座——这次讲座是由戴尔·卡耐基人际关系研究会主办的。

为什么这2500位成功人士要到这里来听这样一场演讲呢？

是不是因为经济危机而使他们突然产生了求知欲呢？

显然都不是。

在此之前的24年中，这一讲座每个季度都在纽约举办，而且经常是场场爆满，人多得数都数不过来。

其实，已经有15000名商业界和专业技术领域的人士接受过戴尔·卡耐基的训练；甚至一些规模庞大、传统而保守的公司或组织，如美国的西屋电器公司、麦格劳·希尔出版公司、布鲁克林联合瓦斯公司、布鲁克林商业工会、美国电器工程师协会、纽约电话公司等，为了保护他们公司及员工的利益，也专门开设了这种业余训练课程。

这些人有的已经离开学校十多年甚至二十多年。

在经过这么多年后，他们再来接受这种训练，显然是对我们教育制度的一种有趣而鲜明的批判。

那么，这些成年人到底想要学习什么东西？

为此，芝加哥大学联合了美国成人教育协会、青年联合会，在各地开展了一项耗资25000美元、为期两年的全面调查研究。

结果表明，成年人最关心的问题是身体健康；其次是人际交往——他们要学习的正是为人处世的方法和技巧。

他们既不想成为演说家，也不想听什么心理学方面深奥的专业知识，他们只想聆听一些可以用于实际的商业交往、为人处世、家庭生活中的现实而有效的建议。

这就是调查的结果。

他们所需要的，也正是我们为他们准备的。

但是该去哪里找介绍这种知识的书呢？

我们找遍了所有的教科书，却没找到一本！

## &lt;&lt;人性的优点全集&gt;&gt;

我们发现，至今还没有人写过一本教人如何解决为人处世问题的书。

这真是太奇怪了！

千百年来，关于文学、艺术、哲学以及高等数学的著作多如牛毛，而且水平高深。

但是，这些成年人对这种书却不屑一顾，而他们极其渴望获得的实用知识，却没有人教给他们。

看到这里，你也许会明白，为什么这2500位男男女女在看了报纸广告之后，会如此兴致勃勃地拥进宾夕法尼亚饭店来——因为他们找到了自己企盼已久的东西。

他们以前也曾在图书馆中读了许多书，而且以为只有知识才是出人头地、走向成功的唯一途径。

可是当他们在工作若干年之后，终于发现，那些在事业上最成功的人，不仅具有一定的知识，而且还具有善于沟通、说服他人、向别人推销自己的才华。

因此，他们发现，要想在工作中获取成功，人际沟通和自我表达能力比大学文凭和书本知识更加重要。

《纽约太阳报》刊登的那份广告正好指出，在宾夕法尼亚饭店举行的讲座，肯定能给前来听演讲的人带来极大的收获，事实上也果真如此。

若干名以前曾听过这一讲座的人被请到了演讲台上。

他们每个人都在75秒钟的时间内，通过话筒向人们讲述了自己的亲身体会。

记住，他们每个人只有75秒钟！

而且时间一到，主持人就会敲一下木槌，大声喊道：“时间到！”

请下一位！

” 讲座现场的气氛，就像牛群在草原上奔驰一样，异常地热烈。

台下听众在那里将近两个小时，全都听入了迷。

在台上演讲的那些人，可以说构成了美国商业领域的各个层面，他们包括连锁商店的高级职员、面包供应商、商业协会主席、银行家、卡车推销员、化妆品推销员、保险推销员、制砖厂秘书、会计师、牙科医生、建筑师、威士忌酒推销员、牧师、药剂师、律师。

他们全都从不成功走向了成功，并且成为附近一带小有名气的人物：有的人后来甚至成为美国政治舞台上举足轻重的人物。

在这次讲座中，第一个上台的是派特里克·奥海亚。

他出生在爱尔兰，只上过4年学，后来移民到了美国，曾当过机械师和私人司机。

奥海亚40岁的时候，家里的人越来越多，养家糊口所需要的钱当然也更多了。

于是，他开始为一家公司推销货车轮胎。

可是，正如他自己所说的，他十分自卑且内向，以至于见了人时连头都不敢抬起来。

他每次上门推销时，总要在客户门口来来回回许多次，才敢推门进去。

可想而知，奥海亚对自己的推销成绩很不满意。

就在他想去一家机械厂工作时，他收到了一封信，是请他去听戴尔·卡耐基的演讲。

奥海亚起初并不想去，因为他担心自己难以愉快地和那些大学毕业的人相处。

但是禁不住妻子的劝说，奥海亚终于鼓起勇气，走进了演讲大厅。

妻子对他说：“或许这次能给你带来帮助。

亲爱的，上天知道你需要这些东西。

” 奥海亚刚开始当众讲话时，既恐惧，又心慌，根本不知道该说些什么。

可是没过几个星期，他就不再害怕面对听众了，而且他很快发现自己竟然喜欢上了演说，并且听众越多，精神越兴奋。

之后，即使是单独地面对面和人谈话，他也不胆怯了，也不再害怕面对自己的顾客了。

奥海亚的收入逐渐增加。

今天，他已成为纽约的明星推销员。

也就在这天晚上，派特里克·奥海亚面对宾夕法尼亚饭店大舞厅中的2500位听众，从容不迫地讲述了自己的亲身经历和成就。

整个演讲会场笑声不断，气氛非常热烈。

可以说，还很少有职业演讲家能比得上他的出色表现呢。

## &lt;&lt;人性的优点全集&gt;&gt;

第二位上台演讲的人是一位名叫葛德菲·迈尔的满头白发的银行家，他同时还是11个孩子的父亲。他当初在班上第一次演讲时，手足无措，不知所云。而现在他却生动地讲述了自己的经历，向大家描述了一个善于言辞和演说的人是如何通往成功之路的。

迈尔一直在华尔街工作，他这25年来也一直住在新泽西的克里夫顿。在此期间，他非常积极地参加各种地方性的活动，结识了至少500人。

在参加卡耐基的培训课程之后不久，迈尔收到了美国国家税务局寄给他的一张个人所得税催收单。但是迈尔认为这种税负很不合理，因此立即火冒三丈。

如果是在以前，迈尔最多也就是一个人待在家里发发牢骚。

但那天他却来到了镇民大会上，当着上千人的面发泄了自己对政府征税的不满和愤怒。

他这次富有激情的演讲，使当地居民都建议他竞选镇民代表。

于是，在接下来的几个星期中，迈尔到处奔波，痛斥政府的浪费和奢侈行为。

竞选结果公布之后，迈尔的得票数竟然在96位当选代表中名列第一。

一夜之间，迈尔就成了当地的著名人物。

他在这几个星期发表演讲赢得的朋友，比他以前所有的朋友还要多80倍。

而他担任镇民代表所得到的报酬，比他一年投资的10倍还要多。

第三位上台演讲的，是一个全国性食品制造商协会的主席，这个协会规模十分庞大。

他讲述了自己以前的经历，说他甚至不敢在公司的董事会上发言或当众表达自己的观点。

在参加卡耐基的当众演讲和有效沟通的培训课程之后，他发生了惊人的变化，而且很快就被推选为全国食品制造商协会主席，并以主席的身份在全国各地主持会议。

他每次演讲的内容，都被关联社以摘要的形式发表在各种报纸和杂志上。

在参加培训课程两年之后，他为自己公司和产品所做的免费宣传，比他以前花25万美元做广告所获得的效益还要多。

他说，以前他连约人共进午餐都不敢，而他在演讲之后所赢得的声誉，使一些社会上层人士主动打电话约他出去聚餐，并为打扰他、占用他的时间而致歉。

显然，他的说话技巧与能力对于他的成名起到了极大的推动作用，他不仅成了一位名人，而且令人瞩目。

可见，一个讲话深得人心的人，往往可以得到别人的高度评价，这种评价甚至会超出他本有的才华。

现在，美国的成人教育已经非常普及了。

这一运动的最有力推动者，正是戴尔。

卡耐基先生。

他比任何其他人听过、评论过更多的演讲。

在利普莱写的《信不信由你》这本书中，作者曾提到卡耐基评论过15万场演讲。

如果你还是感到不清楚的话，就请算一算这个数字代表了什么：自从哥伦布发现美洲大陆以来，卡耐基先生几乎每天都听一场演讲；或者换一种说法，卡耐基听过的所有演讲，如果每个人只讲3分钟，那么卡耐基也要日夜不停地听上整整一年。

戴尔。

卡耐基的人生道路历经挫折，这也有力地证明了一个道理——富有创新思想和满腔热情的人，将会取得巨大的成就。

卡耐基出生在密苏里州一个小村庄，距离铁路有16千米远。

卡耐基在12岁之前从来没有见过电车，可是现在已经46岁的他，从香港到哈摩费斯特，足迹已经遍及了全球。

有一次他还到了北极附近。

这个来自密苏里州的孩子，曾帮别人摘草莓、打野草，每小时才挣5美分。

他现在给美国各大公司的高级职员进行培训时，一分钟的报酬却是以前的20倍。

这个乡下孩子以前曾替人放牛，但他后来应威尔士亲王的邀请，来到了伦敦，在众人面前显示了他的才华。

## &lt;&lt;人性的优点全集&gt;&gt;

然而，他最初在众人面前演讲，接连遭到五六次挫折，后来他成为我的私人经纪人。

我的成功，也主要归功于他主持的培训。

卡耐基年轻的时候，不得不为接受教育而奋斗。

由于他家所在的地区厄运不断：船被洪水冲走、船也经常因为相互碰撞而沉入河底、河水泛滥而导致颗粒无收、猪染上瘟疫死亡……这一切还都不算，银行也逼上门来，要把卡耐基一家赶出家门，好没收被抵押的房子。

于是，老卡耐基只好卖掉农场，迁到密苏里州华伦斯堡外州立师范学院附近，又在这里购置了一个农场。

由于卡耐基没钱在镇上居住，因此他每天都要回农场住，第二天早上骑马走4.8千米路去上学。

回家后，他还要干挤牛奶、伐木、喂猪的活。

晚上则在昏暗的油灯下学习拉丁文，直到眼睛困得睁不开为止。

即使卡耐基在午夜才上床睡觉，他也必须将闹钟定在凌晨3点。

因为他父亲养了一种良种猪，小猪仔受不住严冬的夜晚，每天凌晨3点钟都要喂一次热食才能御寒。

所以只要闹钟一响，卡耐基就得起床去喂小猪，然后再把它们抱回炉灶边温暖的地方。

在州立师范学院的600名学生中，只有五六个人没有在镇上住，戴尔·卡耐基就是其中之一。

他每天下午必须骑马赶回农场去帮助父亲干活。

当时，卡耐基穷得只能穿一件很窄、很小的衣服，裤子也很短，这使他感到了羞耻，并产生了严重的自卑心理。

于是，他立志要出人头地。

很快他就发现，在学校中名望最高的人，一般都是那些足球队员和棒球运动员，此外还有在辩论和演讲中获奖的人。

他知道自己没有体育天赋，于是决心在当众演讲方面出人头地。

为此，他做了好几个月的准备，在马背上练习，挤牛奶时也不放弃。

有一次，他爬上一个大草堆，一个人手舞足蹈地大声演讲，连附近的鸽子都被吓得飞走了。

然而，尽管卡耐基做好了充分的准备，起初还是接连遭受失败。

当时卡耐基只有18岁，正处于人生中极其敏感而且情绪极易波动的年龄。

他对自己失望到了极点，甚至想到了结束生命。

但事情随后出现了变化——他开始在演讲中获胜，后来几乎每次都能胜过对手，连以前那些曾指导过他的同学也都败给了他。

大学毕业后，卡耐基开始在内布拉斯加州的西部和怀俄明州的东部地区上成人大学的函授课。

他的激情和活力无穷无尽，但他的事业似乎并没有什么进展。

他有些失望，有一次竟然大白天躺在宾馆的床上痛哭流涕。

卡耐基希望回到原来的学校，以摆脱生活的冷酷和无情，但这说起来容易做起来难！

他决定去奥马哈寻找另外的工作，但没有钱买火车票，于是找到一个货车司机，和对方谈好条件，一路上为对方喂养两车厢的野马，让对方免费带他到奥马哈。

到了那里之后，卡耐基找了一份推销咸肉、肥皂和猪油的工作。

由于他销售的地区经济很不发达，所有的东西都很难推销。

他一路上只得搭便车或骑马，晚上干脆就睡在简陋的旅舍中。

只要有时间，他就阅读推销方面的书籍，并学习如何收账。

当一家客户无钱支付账款时，他就采取变通的方法，从这家店铺拿了19双鞋，卖给铁路局的人，然后把钱寄给公司。

卡耐基经常每天要走上百里路。

每当他搭乘的货车停在一个地方装货或者卸货时，他就去镇上向人推销，接下几份订货单。

当货车即将启动时，他又急急忙忙赶回车站，跳上正在开动的货车。

他就这样干了两年，把一个几乎没有什么销售利润的地区变成了全公司利润最高的地区。

公司老板见卡耐基努力工作，有意提拔他，但他却拒绝了老板的好心，并且辞职不干了。

辞职之后，卡耐基又来到纽约，到了美国戏剧艺术学院求学，并在戏剧《剧团的宝丽》中扮演过哈

## &lt;&lt;人性的优点全集&gt;&gt;

里特博士。

但卡耐基并没有表演的天赋，不久他也知道了这一点。

于是，他又重操旧业，干起了推销，不过这次是为派克公司推销卡车。

但是卡耐基完全不懂机械，对此也毫无兴趣。

他过着很不愉快的日子，每天不得不强迫自己去推销卡车。

然而，他又非常渴望能有时间读书，写出他曾在师范学院计划要写的书。

于是，他又放弃了推销工作，专门从事写作，只靠在夜校教书挣来的一点钱维持生活。

卡耐基能在夜校教什么课程呢？

他回顾过去，发现自己在大学时代接受的口才训练带给他的信心、勇气、镇静以及为人处世的能力，比大学其他所有的课程对自己的帮助都更大。

于是，他竭尽全力说服了纽约青年基督教协会，让他为当地的商业界人士开设一门口才训练课。

什么？

这简直太荒谬了！

让商人也成为口才高手？

学校非常清楚这样做的结果，因为他们以前也开过这类课，可是没有成功的先例。

不过学校总算答应了卡耐基，但拒绝付给他固定的报酬。

卡耐基就和学校约定，如果有利润的话，他将按开课所得利润的一定比例来抽取佣金——结果，他每个晚上开课所赚的钱是3美元，而不是原来固定的2美元。

随后，这一口才训练课程越开规模越大，而且其他城市的青年基督教协会也知道了此事。

不久，戴尔·卡耐基就声名远扬，当起了巡回训练导师。

他经常往来穿梭于纽约、费城、巴尔的摩之间，后来又到了伦敦和巴黎。

由于前来上课的商业界人士都认为，他们以往接触过的这方面的教科书都太教条了，根本不实用，因此卡耐基坐下来认真思考，并根据自己的实践经验和体会，写了《人性的弱点——如何影响他人并赢得朋友》。

这本书后来成了美国所有青年基督教协会、银行联合会以及全国信托协会的正式教材。

戴尔。

卡耐基说，任何人一旦生气之后，就会言辞巧捷，变得很会说话。

他说，如果你在镇上一拳打倒一个最笨嘴笨舌的人，他会立即站起来与你理论一番，而且一点都不亚于一流的说话高手。

他认为，无论什么人，如果有足够的自信，而且内心有表达的冲动的話，那么他一定会说得十分动人。

卡耐基认为，培养自信的最佳方式，就是做平时不敢做的事，从而获得成功的经验和体会。

因此，他每次上课时，都会让每一个学员开口说话。

听课的人都有相似的困难，都不敢当众说话。

在这种情况下，大家从不会相互取笑。

经过卡耐基的训练，他们逐渐培养起了勇气、信心和热忱，并将这些内在精神融入他们的谈话当中。

戴尔·卡耐基不仅仅是在开口才训练课，他更主要的是在帮助人们克服恐惧心理，培养自信和勇气。

在参加这门课程的商业界人士中，不少人已经有三十多年未走进教室。

他们当中大部分人最初都是抱着尝试的态度，以分期付款的方式向卡耐基交付学费的，因为他们希望能够立即获得实效，而且第二天就能用于商业谈判或当众演讲中。

针对这种情况，卡耐基就必须追求快速、实效的当众说话方式。

结果，他开创了一套独特的，融说话、推销、为人处世和实用心理学于一体的教育方式，开创了一门非常实用而有意义的课程。

由于这门课程是如此管用，有些人竟从上百公里远的地方开车专程来上课，甚至有一个人每周都从芝加哥赶到纽约来听课。

哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯说，普通人只利用了他潜能的十分之一。

## <<人性的优点全集>>

戴尔·卡耐基开设的这门成人教育课程，其目的就是真正帮助商业界人士发挥他们的潜能。卡耐基成功了，他也因此而享誉全世界，被誉为“除了自由女神，或许只有戴尔·卡耐基才能代表美国”。

## <<人性的优点全集>>

### 内容概要

《人性的优点全集（卡耐基成功学100周年纪念版）》是当今世界最伟大的成功学家——卡耐基一生中最重要、最生动的人生经验的汇集，也是一本记录成千上万人如何摆脱心理问题走向成功的实例汇集。

本书一经出版，便在全球畅销不衰，改变了千百万人的生活和命运，被誉为“克服忧虑获得成功的必读书”“世界励志圣经”。

这本充满智慧和力量的书能让你了解自己，相信自己，充分开发蕴藏在身心里而尚未利用的财富，发挥人性的优点，去开拓成功幸福的新生活之路。

<<人性的优点全集>>

作者简介

作者:(美)戴尔·卡耐基(Dale Carnegie)

## <<人性的优点全集>>

### 书籍目录

- 序言 通往成功的捷径
- 自序 克服忧虑，快乐生活
- 第一篇 如何克服孤独忧虑的生活
- 第1章 活在“完全独立的今天”
- 第2章 消除忧虑的魔法公式
- 第3章 忧虑会使人短命
- 第4章 解开忧虑之谜
- 第5章 不要跌入孤独的陷阱
- 第6章 如何减少一半的忧虑
- 第二篇 如何改变忧虑的习惯
- 第7章 让忙碌驱除你的忧虑
- 第8章 不要为小事而忧虑
- 第9章 不要担心不可能发生的事情
- 第10章 接受不可避免的事实
- 第11章 让忧虑“到此为止”
- 第12章 不要做无用功
- 第三篇 如何培养平安快乐的心境
- 第13章 永远保持积极向上的心态
- 第14章 不要想着报复别人
- 第15章 对人施恩勿望回报
- 第16章 多想已经得到的恩惠
- 第17章 保持自我本色
- 第18章 如果只有柠檬，就做杯柠檬汁
- 第19章 多替他人着想
- 第四篇 如何免受批评的忧虑
- 第20章 将不公正的批评当作对你的恭维
- 第21章 不让批评之箭伤害你
- 第22章 学会自我批评
- 第五篇 如何让你的生活更快乐
- 第23章 从事自己喜欢的工作
- 第24章 处理好你的家庭财务
- 第25章 年老也有用武之地
- 第26章 百岁人生也有无穷乐趣
- 第六篇 常葆充沛活力的六种方法
- 第27章 经常休息
- 第28章 学会放松
- 第29章 说出心底的烦恼
- 第30章 养成良好的工作习惯
- 第31章 使工作变得有意思
- 第32章 不因失眠而忧虑
- .....
- 第八篇 如何让您变得更成熟
- 第九篇 如何从世家行动中受益
- 第十篇 如何在当中讲话中克服恐惧建立自信



## &lt;&lt;人性的优点全集&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：第1章活在“完全独立的今天”1871年春天，有一个年轻人看到一本书，读到了对他前途产生莫大影响的21个单词。

作为蒙特利尔综合医院的一名医科学生，他正担心怎样通过期末考试，将来怎么办，毕业以后去哪里，怎样才能开业，如何谋生。

这位年轻的医科学生在1871年看到的那21个单词，使他成为他那一代最为著名的医学家。

他创建了世界著名的约翰·霍普金斯医学院，并且成为牛津大学医学院的钦定教授——这是英国医学人员所获得的最高荣誉。

他还被英国国王封为爵士。

当他去世时，需要厚达1466页的两册书记述他的一生。

他的名字叫威廉·奥斯勒。

下面就是他在1871年春天所看到的那21个单词。

它们出自托马斯·卡莱尔，它们使他免除了忧虑的困扰：“对我们来说，最重要的不是去看远方模糊的事，而是做手边清楚的事。

”42年之后，在郁金香开满校园的一个温和的春夜，威廉·奥斯勒爵士给耶鲁大学的学生做了一次演讲。

他对那些耶鲁大学的学生们说，像他这样一位曾在4所大学当过教授，并且写过一本很受欢迎的书的人，似乎应该有一个“特殊的大脑”，但其实并不是这样。

他说他的一些好朋友都知道，他的大脑是“最普通不过了”。

那么，他成功的秘诀又是什么呢？

他认为这完全是因为他生活在一个“完全独立的今天”。

这究竟是什么意思呢？

就在他去耶鲁大学演讲的几个月之前，奥斯勒爵士搭乘一艘大型海轮横渡大西洋。

有一次看见船长站在船舵室中，按下一个按钮，立即听到一阵机械运转的声音，轮船的各个部分立刻彼此隔绝开来，成了几个完全防水的隔离舱。

奥斯勒博士对那些耶鲁大学的学生说：“你们每一个人，身体组织都要比那艘大海轮精密得多，所要走的航程也更远。

我要求的是，你们也必须学习控制一切，活在一个‘完全独立的今天’，这才是在航程中确保安全的最好方法。

到船舵室去，你将会发现那些大的隔离舱至少都可以使用。

按下按钮，用铁门隔断过去——已经过去的昨天。

再按下另一个按钮，用铁门隔断未来——尚未到来的明天。

然后你就保险了——今天安全了！

……切断过去，埋葬已逝的过去……切断那些会把傻瓜引到死亡之路的昨天……明天的重担加上昨天的重担，就会成为今天最大的障碍。

要把未来像过去一样紧紧地关在门外……未来就在于今天……没有明天。

人类得到救赎的日子就是现在。

精力的浪费、精神的郁闷、神经的忧虑，都会紧紧跟随着一个担忧未来的人……那么，把船前船后的隔离舱都关掉吧，准备养成活在‘完全独立的今天’的习惯。

”奥斯勒博士是不是说我们不必为明天做准备呢？

不是，绝对不是。

在那次演讲中，他继续说：“为明天做准备的最好方法，就是集中你所有的智慧和热诚，把今天的工作做得尽善尽美，这就是你能应对未来的唯一可能的方法。

”一定要为明天着想——不错，一定要仔细考虑、计划和准备，但不要焦虑。

在第二次世界大战期间，军事领袖要为将来制订计划，可是他们绝不能有任何的焦虑。

“把我们最好的装备供应给最优秀的人员，”美国海军上将阿尔耐斯特·金说，“再交给他们似乎是

## &lt;&lt;人性的优点全集&gt;&gt;

最聪明的任务。

我所能做的就是这些。

” “如果一艘船沉了，”金上将继续说：“我不能把它打捞上来。

要是船继续下沉，我也没有办法。

与其花时间后悔昨天的失误，还不如去解决明天的问题。

何况我若担心这些事情，我也不可能支持很久。

”不论是在战争时期还是在和平年代，好想法和坏想法之间的区别在于：好想法会考虑到原因和结果，从而产生合乎逻辑的、富有建设性的计划；而坏想法通常只会导致精神紧张和崩溃。

我曾荣幸地访问了亚瑟·苏兹伯格，他是世界上最著名的报纸之一《纽约时报》的发行人。

苏兹伯格先生告诉我，当第二次世界大战的战火燃烧到欧洲的时候，他非常吃惊，对未来充满了忧虑，几乎无法入睡。

他会常常在半夜爬起床，拿着画布和颜料，对着镜子，想给自己画一张自画像。

尽管对绘画一无所知，但他还是画着，以此来驱除忧虑。

苏兹伯格先生告诉我，他最后是因为一首赞美诗里的一句话，才消除了忧虑，得到了平安。

这句话是“只要一步就好”。

引导我，仁慈的灯光……请让你常在我脚旁，我并不想看远方的风光；只要一步就好。

大概在这个时候，欧洲有个当兵的年轻人，也学到了同一课。

他的名字叫泰德·班哲明诺，他住在马里兰州巴尔的摩市——他曾经忧虑得几乎完全丧失了斗志。

“1945年4月，”泰德·班哲明诺写道，“我忧虑得患上了一种医生称为‘结肠痉挛’的病，这种病很痛苦。

如果战争不在那时结束的话，我想我整个人都会垮掉。

“当时我筋疲力尽。

我在第94步兵师担任士官，负责建立和保管在作战中死伤和失踪的士兵名录，还要帮助发掘那些在战争期间被打死而草草掩埋的敌我双方的士兵尸体。

我必须收集那些人的私人物品，把这些东西准确地送回到重视这些私人物品的父母或近亲手中。

我一直担心自己会造成一些让人难堪的或者严重的错误，还担心我是否撑得过去，担心自己还能不能活着回去搂抱我的独生子——我从来没有见过的儿子已经16个月了。

我既担心，又疲劳，整整瘦了15公斤，而且几乎要发疯了。

我眼看着自己的两只手瘦得只剩下皮包骨，一想到自己瘦弱不堪地回家，我就害怕。

我崩溃了，每当独自一人时，我就会像个孩子一样哭。

有一段时间。

也就是在大反攻开始不久，我常常哭泣，几乎放弃了做一个正常人的希望。

“最后，我住进了部队医院。

一位军医给了我一些忠告，彻底改变了我的生活。

在给我做完一次全面检查之后，他告诉我说我的问题纯粹是精神上的。

‘泰德，’他说，‘我希望你把自己的生活想象成一个沙漏。

你知道，在沙漏的上半部分有成千上万粒的沙子，它们都缓慢而均匀地流过中间那条细缝。

除非把沙漏弄坏，你和我都不能让两粒以上的沙子同时穿过那条窄缝。

你和我以及每一个人，都像这个沙漏。

每天早上，我们都有许许多多的工作要在这一天之内完成。

但是如果我们不是每次只做一件，让它们缓慢而均匀地通过这一天，就像沙粒通过沙漏的窄缝一样，那么我们会损害自己的身体或精神了。

’ “从这位军医告诉我这些之后，我就一直奉行这种哲学。

’一次只流过一粒沙子……一次只做一件事。

’这个忠告在战时挽救了我的身心；现在它对我在工艺印刷公司的公关广告部中的工作也极有帮助。

我发现商场上有时也有和战场上一样的问题：一次要做好几件事情，但却没有时间。

例如我们的材料不够用了，有新的表格等待处理，要安排新的资料，要变更地址，新开或关闭分公司

## <<人性的优点全集>>

, 等等。

我不再紧张不安，因为我记住了那个军医的话：‘一次只流过一粒沙子，一次只做一件事情。

’我一再重复这两句话，工作比以前更有效率了，工作时再也不会再有那种在战场上几乎使我崩溃的迷惑而混乱的感觉。

”在目前的生活方式中，有一件最可怕的事就是，我们医院一半以上的床位都是给那些大脑神经或者精神上有问题的人留着的。

他们都是被日渐累积起来的忧虑压垮的病人。

而在这些病人中，只要他们能奉行耶稣的“不要为明天忧虑”，或者信奉威廉·奥斯勒爵士的生活在一个“完全独立的今天”，他们大多数人就可以过上快乐幸福的生活。

你和我在目前的这一瞬间，都站在两个永恒的交叉点上——永远结束了的过去和延伸到无穷无尽的未来。

我们都不可能生活在这两个永恒之中——哪怕是一秒钟都不行。

如果我们想那样做的话，就会毁掉自己的身心。

所以，我们应该满足于目前所生活的这一刻：从现在起直到上床。

“不论任务有多重，每个人都能支持到夜晚的来临，”罗伯特·史蒂文森写道，“不论工作有多么辛苦，每个人都能干好一天的工作。

每个人都能很甜美、很耐心、很可爱而且很纯洁地活到太阳下山。

这就是生命的真谛。

”不错，这也正是生命对我们所要求的。

可是住在密歇根州沙支那城的谢尔德夫人，在懂得“只要生活到上床为止”这一道理之前，却深感颓丧，甚至想自杀。

“我丈夫在1937年死了。

”谢尔德夫人把她的过去告诉我，“我非常颓丧，而且几乎身无分文。

我给我以前的东家、堪萨斯市罗区一弗勒公司的老板利奥·罗区先生写信，想回去干我以前的工作。

以前我给学校推销《世界百科全书》为生。

两年前我丈夫生病的时候，我卖掉了汽车；现在我又勉强凑足了钱，分期付款买了一辆旧车，准备重新开始出去卖书。

## <<人性的优点全集>>

### 媒体关注与评论

由卡耐基开创并倡导的个人成功学，已经成为这个时代有志青年迈向成功的阶梯。

通过他的传播和教导，使无数人明白了积极心态的意义，并由此改变了他们的命运。

卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正价值是：他把个人成功的技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。

——约翰·肯尼迪（美国第35任总统） 卡耐基作品的唯一目的就是帮助你解决你所面临的最大问题：如何在日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何克服忧虑，创造幸福美好的人生。

当你解决这些问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

——拿破仑·希尔（成功学专家、畅销书作者） 成功其实如此简单，只要遵循卡耐基先生这些简单适用的人际标准，你就能获得成功。

——马克·维克多·汉森（《心灵鸡汤》作者） 戴尔·卡耐基先生通过他的演讲和作品，教给人们一些处世的基本原则和生存之道，这是我们每个人都应该学习的人生必修课。

——博恩·崔西（美国著名成功学家、畅销书作者） 在人类出版史上，没有哪本书能像卡耐基的著作那样持久深入人心；也唯有卡耐基的书，才能在他辞世半个世纪后，还能占据我们的排行榜。

——美国《纽约时报》

## <<人性的优点全集>>

### 编辑推荐

《人性的优点全集(卡耐基成功学100周年纪念版)》是卡耐基最经典的励志作作品。  
只要不断研读《人性的优点全集(卡耐基成功学100周年纪念版)》，相信您也可以发掘自己的无穷潜力，创造辉煌的人生。

<<人性的优点全集>>

名人推荐

<<人性的优点全集>>

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>