

最新卡耐基最强沟通术心得体会(汇总10篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。那么你知道心得体会如何写吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

卡耐基最强沟通术心得体会篇一

其实，我并不是一个喜欢看书的人。我对书的印象，一开始只有教科书，参考书，那些令我深恶痛绝、堆积如山、永无止境的题海。所以，对于看书，一直是让我犯困又苦恼的苦差，看书从来没有成为过我的乐趣。我想最初的原因应该是小学时父亲买的那本巨厚的小学生作文辞海，它给了我巨大的压力也让我对书产生了恐惧。近几年，我慢慢拾起了对书的兴趣，有传记、访谈、小说、散文，还有与专业或工作有关的书，最近又开始了心理类的书，只是抱着试试看的心态。总觉得这种心理类的书会是泛泛而谈，很多事情自己都是懂得道理的，可真正做起来的时候却不是那么回事了。

卡耐基的《淡定，做内心强大的女人》，却让我对这类书有了另一番认识，不光是因为里面的内容引起了我的共鸣，也因为它让我对很多事情恍然大悟、茅塞顿开。适当地读一些心理方面交际方面的书，对自己的人际交往和为人处事会有一些的帮助。不是说要让自己要多有心计，而是要去懂得如何避免化解可能会发生的矛盾和不愉快。这个根本不会影响我成为一个简单生活的人，只会让我有智慧的简单快乐地活着。

作者用简单的文字和生动的故事，讲述着生活的哲理，告诉女人要变得温柔且坚强、宽容并微笑、自尊且自爱、快乐又自主、淡然有魅力、善良而委婉、会感恩懂尊重、不怨恨会

体贴、懂放松会发泄。

“不太精明，有时候糊涂才可爱。”我是一个不喜欢和人争辩或者去插话的人，可能从小跟性格太安静有关，跟人争辩从来没有给过我快乐的感觉，相反是过程中挣扎，事后后悔的感觉，久而久之，这便成了一个习惯。其实这个现在带给我一些困扰，因为不会去争辩，所以懒得动脑去思考问题，有时候脑子里有想法的时候也是懒得表达，让我在工作与朋友交流的时候挺尴尬。我也在尽量的克服和改正，毕竟在某些场合，不说话是不适宜的。但是，在生活当中，这种个性也有一定的帮助，有些事情装糊涂比脑子太清楚活得自在。正如卡耐基说的，这种糊涂不是无思想、无意识、无主见的糊涂，而是一种以豁达、宽容的眼光去看待事物的糊涂。平时，无论是在与同事相处还是和朋友相处，各种各样的小摩擦总归是有的。因为我的糊涂，我没有把一些零碎的小事放在心上，所以少了很多烦恼，这些个小事其实是别的同事或朋友无意跟我提起，这种暗地里的不和谐久而久之会爆发大战争。我很庆幸自己没有那么聪明。很多人，因为太“聪明”，把事物看得太清楚，善妒而悲观，导致自己孤独，觉得人情冷淡，这样对待自己，真的是不值得。

“爱自己，做个值得被爱的人。”很多人都说，在爱情里面没有自尊可言。的确，两个相爱的人，太顾全尊严会给感情增添一道屏障，但是这种不顾尊严得适可而止。有一个朋友，是个很有自尊的人，绝对不允许别人去践踏她的尊严，可是当她深陷一段恋情无法自拔时，忘记了这些。因为对方父母的反对，她和他没能如愿走在一起。她以为只要两人相爱，一起努力，会有一个美满的结局。即使一开始受一点委屈，冒一点风险，这都没有关系，只要他能爱她。可是，他的父母得寸进尺，最后什么余地都不给留，他也因为家人的再三劝说动摇了，甚至对她说他不爱了，即使爱也夹杂着同情和怜悯。多么可笑又伤人的理由，她从来不需要别人来同情和怜悯，坚持的唯一原因是她觉得他们是相爱的，可这样的情况还要坚持什么呢，她答应了分手，同时鄙视了这个懦弱的

男人。她感谢这个男人给她上了这么一课，承诺和誓言不可靠，可靠的是真实的行动；感谢他让她明白，不要再这么不爱自己，丢弃自己的尊严；感谢他让她明白，现实生活远比想象的残酷。确实，之后她痛苦颓废了一段时间，但是慢慢的想明白了也走出来了，回忆的频率也越来越低。她愿意相信这个世界还是有好男人不会放弃的，所以在这个男人出现之前，她要好好爱自己。

“只问付出，不必苛求别人的感恩。”很多人在对别人好时，总是希望别人能同样回报自己。包括我，有些时候这种想法也会存在。但是当我们的付出得不到预期的回报时，我们就会失望和沮丧，久而久之，就会变得不主动不乐观，那时候，我就会告诉自己，你不能左右别人的思维，但是只要你做的事情能让你快乐并且问心无愧就够了。我称这种精神为阿q精神，有点变味，但是觉得很可爱。这本书里，萧伯纳引用了约翰逊的话“感恩时那些有教养的人才有的美德，你不要去指望从普通人德身上找到。”我不能要求别人有教养，但我一定要要求自己要有教养，别人待我好，我便加倍对他好。别人待我不好，等气消后，我便不当回事，继续生活。

这本书里有太多值得我回味德道理，我想等将来，遇到心里不顺的事情时可以翻出来再品味，必定会有另一番收获。

卡耐基最强沟通术心得体会篇二

段一：引入卡耐基学习心得体会的重要性（200字）

卡耐基学习心得体会是班里一门关于沟通与人际关系的课程，通过学习这门课程，我深刻体会到了它对我个人成长的影响。无论是在职场还是日常生活中，良好的沟通和人际关系都是成功的重要因素。因此，掌握好卡耐基学习心得体会对于实现个人目标和与他人建立良好关系至关重要。

段二：培养积极心态与沟通技巧对个人成长的影响（300字）

在学习卡耐基学习心得体会的过程中，我不仅学到了如何培养积极心态，也掌握了一些有效的沟通技巧。我认识到，积极心态是成功的基石。只有具备积极的心态，我才能保持乐观、自信和坚韧的态度，面对困难和挑战。此外，在与他人进行交流时，我学会了倾听和表达。通过倾听他人的观点和意见，我能更好地理解对方，并做出相应的回应。而在表达自己的想法和意见时，我学会了用肯定的语言和态度，避免冲突和误解的发生。这些沟通技巧不仅在工作中帮助我建立良好的人际关系，也在生活中提升了我的信任和友谊。

段三：提升领导能力与团队合作的重要性（300字）

通过学习卡耐基学习心得体会，我认识到一个成功的领导人需要具备良好的沟通技巧和团队合作能力。作为一个领导者，我必须善于与他人沟通，并能清晰地传达目标和任务。同时，我也要懂得倾听他人的观点和意见，以建立互信和共识。团队合作也是成功的关键。在团队中，每个成员都有自己的专长和能力，只有合理分工和优势互补，才能充分发挥每个人的潜力，并实现团队的目标。因此，我学会了更好地与他人合作，尊重他人的工作和贡献，以及充分发挥自己的影响力，激励团队成员共同努力。

段四：卡耐基学习心得体会的影响力（200字）

卡耐基学习心得体会不仅对个人具有重要影响，也对整个班级和社会产生了积极的影响力。在课程中，我们通过互动和分享经验，相互学习和成长。这种合作和共享的氛围激发了每个人的积极性和创造力，使整个班级充满活力。而在社会中，掌握好卡耐基学习心得体会的人，更容易与他人建立互信和良好关系，从而获得更多的机会和成功。因此，学习卡耐基学习心得体会不仅对个人成长至关重要，也对整个社会具有积极的影响。

段五：总结卡耐基学习心得体会的重要性与启示（200字）

通过卡耐基学习心得体会的学习，我深刻认识到了沟通与人际关系对个人和社会的重要性。良好的沟通技巧和积极心态可以帮助我们更好地与他人建立关系，实现自己的目标。同时，团队合作和领导能力也是我们在工作和生活中必备的能力。因此，我会继续学习与提升自己在这方面的能力，与他人共同进步，为自己和社会创造更大的价值。我相信，通过不断学习和实践，我将成为一个更好的自己，为所处的社会做出积极的贡献。

卡耐基最强沟通术心得体会篇三

- 1、拥有成熟思想的人不会被自己的困难所困，而是有勇气去面对它，接受它，然后找到克服它的方法，解决它。
- 2、你以为你是谁并不重要，重要的是你以为你是谁。
- 3、无论如何，做真实的自己。
- 4、精神成熟的过程是一个不断自我发现、自我探索的过程。除非我们先了解自己，否则很难了解别人。
- 5、快乐是会传染的，只有让别人快乐，你才能让自己快乐。
- 6、一个人在奋斗的道路上努力奋斗，如果你不把步骤分清楚，就等于你旅行了一个地方，而不是第一套睡眠和一般的旅程。区分步骤是很重要的。
- 7、世界上影响一个人的唯一方法就是告诉他们想要什么，并告诉他们如何得到。
- 8、如果你想交朋友，你必须先为别人做些事情。
- 9、能向知心朋友倾诉内心烦闷的人，通常是能把握幸福、减少疲劳、精力充沛的人。

10、☉、熊熊燃烧的热情，加上实用而有用的知识和恒心，是最常造就成功的品格。

11、除了谨慎的习惯外，精力充沛的商人还必须具有敏捷和不规律的美德。

12、幸福就是找一个人能慢慢温暖你的心一辈子，珍惜爱你的人，珍惜你爱的人，珍惜一直在你身边陪着你的人，保护你，温暖你一直把你当作世界。

13、像智者一样思考；但说话要像个普通人。

14、通往成功的道路上，只有思考，没有捷径。

15、如果你有信仰，你就会年轻；如果你怀疑，你就老了。自信是年轻的，恐惧是年老的；希望是年轻的，绝望是年老的；岁月悠悠，衰微只及肌肤；热忱抛却，颓唐必至灵魂。

16、似乎培养倾听的能力比任何有良好品格的人都要难得。

17、培养自信的方法就是去做你害怕做的事，并把你的成功记录下来。

18、人生就像一条路，一路艰难，一路风景。你能看到的是你生活的领域。总是看到比你更好的人，你正在上升；总是看到比自己少的人，说明你在走下坡路。与其抱怨，不如考虑改变。

19、人生就像一个舞台，如果你只讲一个故事，它是不会感动人的。

20、我们的疲劳通常不是由工作本身引起的，而是由忧虑、紧张和不快引起的。

21、今天太宝贵了，不能被痛苦的忧虑和悔恨吞噬。扬起你

的下巴，让你的思想像春天的阳光一样灿烂。把握住今天，它就永远不会再来。

22、对于那些不成熟的人，他们总能找到一些借口来掩盖自己的缺点或不幸。

23、一个不注意小事情的人永远不会成就大事。

24、我学到的最大的教训是我们的思想最重要。如果我能理解你的想法，我就能理解你这个人，因为你的想法造就了你，而通过改变我们的想法，我们就能改变我们的生活。

25、总是从别人的角度看问题，从别人的角度看问题是你职业生涯中的一个关键因素。

卡耐基最强沟通术心得体会篇四

卡耐基训练是一种广受欢迎的人际交往技巧培训方法，它以培养自信、改善人际关系、提高领导能力为目标，深受各行各业人士的喜爱。本文将分享我参加卡耐基训练的心得体会。

第二段：学会做出良好的第一印象

首先，卡耐基训练教会了我如何在第一次见面时做出良好的第一印象。训练课程中提到的一个重要点是要微笑，并用肯定的姿态与对方交流。这个简单的动作可以瞬间拉近与陌生人的距离，让对方感到愉悦和舒适。我曾在一次工作面试中应用了这个技巧，这次面试非常成功，我能感受到自己因为做出良好的第一印象而获得了更多的机会。

第三段：建立积极的人际关系

其次，卡耐基训练帮助我学会建立积极的人际关系。在培训中，我了解到了倾听的重要性。这意味着不仅仅是聆听对方

的言语，还要给予对方关注和尊重。通过专注地倾听别人的故事、问题和需求，我能够与他们建立更加深入和有意义的连接。这样的连接对于在工作和社交场合中建立有价值的合作关系至关重要。

第四段：提高领导能力

卡耐基训练还帮助我提高了自己的领导能力。其中一个关键点是充分了解团队成员的需求和目标，并寻找适当的方式来激励和支持他们。通过培养积极的沟通技巧，我能够更好地与团队成员合作，鼓励他们发挥自己的潜力并取得优秀的成绩。我的领导能力在这些训练中得到了提升，并且在我工作的领域中获得了广泛的认可和赞赏。

第五段：总结体会和展望

综上所述，卡耐基训练对我个人的成长和发展起到了巨大的促进作用。无论是在第一次见面时留下良好的第一印象，还是在人际关系中建立积极的连接，又或者是在领导他人时展现良好的沟通和激励能力，这些都是我在训练中获得的宝贵经验。通过卡耐基训练，我积累了宝贵的人际交往技巧，在职业发展和个人成长方面都得到了极大的改善。未来，我将继续努力将这些技巧与我所处的各种场合相结合，以实现更高的目标和更大的成就。

卡耐基最强沟通术心得体会篇五

(4) 最重要的就是不要去看远方模糊的，而是要做手边清楚的事。

(6) 话多必伤人，智者是多思考而非多说话。

(10) 从争论中获胜的唯一办法就是避免争论！

(11) 尊重别人的意见。切勿指出对方错了！

(13) 凡我所遇到的人，都有胜过我的地方，我就学他那些好地方。”

(14) 诱惑之所以成为诱惑，因为它仅仅在于眼前的利益！
没能弄清对方的底细，决不能掏出你的心来。]

- 发财不是人生的目的，贫困不是穷人的耻辱。]
- 贝壳虽然死了，却把它的美丽留给了整个世界。
- 谁若想在困厄时得到援助，就应在平日待人以宽。 …
- 用蜜来诱你的不是好朋友，忠言逼谏你的才是好朋友 …
- 只有被禁止的乐事才深为人爱；一 …
- 大路旁边种苦瓜，藤攀三尺就开花 …

5、你要别人怎么对待你，你就先怎样的对待别人。

14、如果希望成为一个善于谈话的人，那就先做一个致意倾听的人。

15、与人沟通的诀窍就是：谈论别人最为愉悦事情。

是坚持你就继续向前，去发现自己的目标，把梦想实现。

是放弃你就在此倒下，让一切回忆随风而去，让梦想就此停止。

能接受即成事实，这是克服随之而来的任何不幸的第一步

卡耐基最强沟通术心得体会篇六

卡耐基全集是一本关于人际交往与领导力的书籍，由美国作家戴尔·卡耐基所著。这本书以其实用性和广泛适用性而闻名，在全球范围内得到广泛的读者赞誉。这本书对于深化人际交往，增强领导技能以及提高自我认知力具有重要的价值作用。

第二段：卡耐基全集所包含的内容

卡耐基全集包含多本小册子，其中最具有代表性的是《人性的弱点》、《如何影响他人》、《成功的秘密》以及《如何阅读一本书》等。本书详细讲解了各种人际交往的技巧、用语和动作等。例如，书中介绍的“六堆钞票”和“法国小饭店法则”，为初次交际场合提供了明确的交流技巧。

第三段：卡耐基全集的价值

卡耐基全集对于读者来说，不仅能帮助我们留下深刻的第一印象，更能够提升我们在政治聚会和商业会议等专业场合中，发挥自身优势，成功地完成任务。同时，本书还涵盖了心理学和人际交往方面的知识，能够帮助我们更好地了解自己，提升自我认知和情商。

通过阅读卡耐基全集，我深入理解到了在人际交往中要善于表现自我，且要明确自己所追求的目标。本书还提供了许多实用的技巧，例如“谦虚的自我宣传”，使我能够更好地掌握自己的真正优点，并将其展现出来。此外，在读完《如何阅读一本书》后，我学会了通过有目的地阅读，更加高效地吸收知识。

第五段：总结

卡耐基全集是一本非常实用的人性交往读本，不仅为我们提

供了许多在日常生活和职业生涯上的技巧，也提高了我们的沟通技巧和领导力。通过学习卡耐基全集，我们可以更好地了解自己，领导别人，并学会与他人建立更加良好的关系。

卡耐基最强沟通术心得体会篇七

1. 无论明日，有多落魄，至少今天，没有蹉跎。
2. 不尊重别人感情的人，最终只会引起别人的讨厌和憎恨。
3. 多数人都拥有自己不了解的能力和机会，都有可能做到未曾梦想的事情。
4. 比自身生命更高贵的奉献动机，会带来真正的喜乐。
5. 随时放松你自己，使你的身体软得像一只旧袜子。
6. 如果你的行为散发的是快乐，就不可能在心理上保持忧郁。
7. 用沉默和想像进行休息，每日坚持片刻的绝对沉默，什么都不想。
8. 成功来自于85%的人脉关系，15%的专业知识。
9. 不论这个人有多么聪明，人类的思想，都不可能在同一时间想一件以上的事。
10. 我们若已接受最坏的，就再没有什么损失。
11. 不够聪明的人才批评指责抱怨别人。
12. 一个不注意小事情的人，永远不会成功大事业。

13. 昨天是一张早已废弃的股票, 明天是一笔不可支取的存款, 今天才是摆在你面前的现金。

14. 愈是困难的工作, 愈是要有一种用力的感觉, 否则做出来的成绩就不够好。

15. 你希望别人怎么对待你, 你先怎么对待别人。

16. 时刻让别人感到重要。

17. 零星的时间, 如果能敏捷地加以利用, 可成为完整的时间。所谓“积土成山”是也, 失去一日甚易, 欲得回已无途。

19. 人都是这样, 越是拒绝越是渴望, 越是轻视越会重视, 越是艰难越是勇敢。

20. 给心灵留下一片空白。

21. 让自己一直忙着, 这是世界上最便宜的一种药, 也是最好的一种。

22. 忧虑就像在不停往下滴的水, 而那不停往下滴的忧虑, 通常会使人心神丧失而自杀。

23. 有心事而难以宣之于口, 是一种很大的痛苦。

24. 你有信仰就年轻, 疑惑就年老; 有自信就年轻, 畏惧就年老; 有希望就年轻, 绝望就年老; 岁月使你皮肤起皱, 但是失去了热忱, 就损伤了灵魂。

25. 多数人都拥有自己不了解的能力和机会, 都有可能做未曾梦想的事情。生活中, 许多人都以为自己能力有限, 但是只要尽力而为, 往往能做出骄人的成绩。

26. 不要忘记, 快乐并非取决于你是什么人, 或你拥有什么,

它完全来自于你的思想。因此，每天早上，先想想你应该感恩的事。你的未来多半由你今天的思想所决定。所以，让你的心中充满希望、信心、真爱与成功的想法。

28. 一个人的成功，约有15%取决于知识和技能，85%取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。

29. 习惯于从坏的一面看事情，是很危险的。它会抑制你的进取心，让你被烦恼侵蚀，彻底扰乱你的生活。让心灵面对阳光，遇到不如意的事保持乐观，许多问题也许就迎刃而解了——凡事往好处看。

30. 只要下定决心克服恐惧，便几乎能克服任何恐惧。因为，请记住，除了在脑海中，恐惧无处藏身。

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

卡耐基最强沟通术心得体会篇八

卡耐基[DaleCarnegie]是20世纪最伟大的人际关系导师之一，他的著作对社交能力培养和人际关系建立有着重要影响。他的书籍《人性的弱点》和《如何赢友与影响人》成为了人际关系和成功学的经典之作。在阅读这些书籍的过程中，我深受启发，对于人际交往和成功有了新的认识和体会。

段落二：人性的弱点

《人性的弱点》这本书深入探讨了人类行为背后的动机和原因。卡耐基通过大量的案例和实例，向读者展示了人类普遍存在的弱点。他将这些弱点总结为自我中心、求赞欲、争强好胜、归功心理等。通过了解这些弱点，我们可以更好地理解他人，更好地与人相处。卡耐基教导我们要善于倾听他人，

尊重他人的感受，展现出真诚的关心和关爱。在实践中，我体会到了倾听他人背后的力量，真诚地关心他人可以建立起更好的信任和友谊。

段落三：如何赢友与影响人

《如何赢友与影响人》这本书是卡耐基最著名的作品之一，它不仅仅是一本人际关系指南，更是一本改变生活态度和价值观的底本。卡耐基教导我们如何与人建立良好的关系，如何有效地沟通，如何使得自己变得更加受欢迎和有影响力。他提出了一些原则和技巧，包括真诚地关心他人，赞美他人的成就，展现出自信和友好的态度等。通过这些方法，我们可以在职场和生活中获得更多的成功和满足感。我在阅读这本书时，不断思索自己与他人的交往方式，发现了自己在沟通和表达方面的不足，并开始尝试运用卡耐基的方法进行改善。

段落四：实践与收获

了解卡耐基的理念固然重要，但更重要的是将其付诸实践。在书籍的指导下，我开始在日常生活中实践卡耐基的原则和方法。我积极与同事、朋友进行交流，倾听他们的意见和想法。我学会了真诚地表达赞美，让他人感受到自己的关心和欣赏。我尝试主动帮助他人，展现出自己乐于助人的一面。我发现这些实践对于人际关系的改善至关重要，我与他人之间的信任和友谊得到了增强，自己也更加有成就感和幸福感。

段落五：总结与展望

通过阅读卡耐基的书籍，我对于人际关系和成功有了更深入的认识。我明白了与人相处的技巧和原则，也明白了与人建立良好关系的重要性。我计划继续进行实践，将卡耐基的理念融入到日常生活中，争取在工作和个人发展中取得更大的成功。我相信通过不断地学习和实践，我将成为一名更好的

沟通者和领导者。

以上就是我对于卡耐基书籍的心得体会。在这个竞争激烈的时代，良好的人际关系对于个人的成功和幸福至关重要。卡耐基的书籍为我们提供了宝贵的指导和启示，帮助我们更好地与人相处，并在社交和成功的道路上取得更大的成就。

卡耐基最强沟通术心得体会篇九

1、成功者与失败者最大的差异，在于成功者会设法由失败中获益，再尝试别的方法。

2、你见过不开心的马吗？或忧愁的鸟吗？它们没有烦恼，因为它们不必在同类面前显耀自己。

3、如果你能勇敢承认自己的错误，那么你一定从这个错误中获益。因为承认错误，不仅可以赢得别人的尊敬，更可增加你的自尊。

4、只要你深信自己做的是对的，就不要让任何事情拖累你。世上的丰功伟业无不是对抗“不可能”的结果。重要的是不计困难，完成工作。

5、我们常常会有很多机会，可是因为没有做好准备，很少能发现这些机会。好好注意你身边的机会。

6、冷静分析过去的错误，设法从中获益，再忘掉它，这是惟一让过去有建设性意义的做法。

7、我们大多数人不是为昨天懊恼，就是为了明天担忧，偏偏不肯好好把握今天！

8、要想让这个世界更快乐，其实轻而易举。为什么？只要对寂寞灰心者说几句真诚的赞赏的话就可以了。虽然你可能明

天就忘记了今天说的话，但接受者可能珍视一生。

9、不要心怀恨意。遇到困难时，不要害怕让步，小人总是坚持己见以维持尊严；愿意主动伸出手与人言和坦诚自己的错误，并提议重新开始的人，才是气度恢弘的人。

11、不要因为嫌事情轻微，而不愿做出最佳表现。完成任何一件事，都能使人更强壮。能把小事做好，大事才不会有问题。

12、今天就是生命——你惟一确实拥有的生命。充分运用今天吧！对某些事激发点兴趣吧！把你自己摇醒吧！培养一种嗜好。让真正的热忱席卷你。把今天活出趣味来！

13、我们若已接受最坏的，就再没有什么损失。

14、精神振作的商人，除了有小心谨慎的习惯之外，还得要有敏捷和不因循两种长处。

15、朝着一定目标走去是“志”，一鼓作气中途绝不停止“气”，两者合起来就是“志气”。一切事业的成败都取决于此。

16、想交朋友，就要先为别人做些事——那些需要花时间体力、体贴、奉献才能做到的事。

17、私有财产，财富的积累法则，竞争法则，所有这些都是人类经历的最高结果，是迄今为止社会结出最佳果实的土壤。

18、对别人的意见要表示尊重。千万别说：“你错了。”

19、要使别人喜欢你，首先你得改变对人的态度，把精神放得轻松一点，表情自然，笑容可掬，这样别人就会对你产生喜爱的感觉了。

21、你有信仰就年轻，疑惑就年老；有自信就年轻，畏惧就年老；有希望就年轻，绝望就年老；岁月使你皮肤起皱，但是失去了热忱，就损伤了灵魂。

22、尽量在舒适的情况下工作。记住，身体的紧张会制造肩痛和精神疲劳。

23、我的座右铭是：第一是诚实，第二是勤勉，第三是专心工作。

24、今天太宝贵，不应该为酸苦的忧虑和辛涩的悔恨所消蚀。把下巴抬高，使思想焕发出光彩，像春阳下跳跃的山泉。抓住今天，它不再回来。

25、如果我们想交朋友，就要先为别人做些事——那些需要花时间体力体贴奉献才能做到的事。

26、真正的读书使瞌睡者醒来，给未定目标者选择适当的目标。正当的书籍指示人以正道，使其避免误入歧途。

27、当机会呈现在眼前时，若能牢牢掌握，十之八九都可以获得成功而能克服偶发事件，并且替自己找寻机会的人，更可以百分之百的获得胜利。

28、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%要依赖人际关系、外世技巧。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本领则是软本领。

29、如果我们想法交朋友，就要先为别人做些事——那些需要花时间、体力、体贴、奉献才能做到的事。

31、如果我们想交朋友，就要先为别人做些事——那些需要花时间、体力、体贴、奉献才能做到的事。

32、世俗有“时间是金钱”这句话，所以窃取他人时间的小偷，当然该加以处罚，即使是那些愉快的好人，还是该如忌讳疾病地躲避他们。

33、零星的时间，如果能敏捷地加以利用，可成为完整的时间。所谓“积土成山”是也，失去一日甚易，欲得回已无途。

34、人生如舞台，如果你单单叙述一件事情，就无法打动人心。

35、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。

36、你可能明白了人类处世的的天性——做错事的人只会责备别人，绝不责备自己。

37、当一个人的改变起自他本身，他已经不是一个平常人了。

38、在你的本职工作以外，再寻找一种为你所爱好的副业，作为你心理上，精神上的补救。

39、利用空闲，找一种本业以外你爱好的副业，如果可能，还须多找几种。你的副业越多，你的朋友圈子便愈大，精神上的愉快便愈多。

42、我们若已接受最坏的，就再没有什么损失。

43、精神振作的商人，除了有小心谨慎的习惯之外，还得要有敏捷和不因循两种长处。

44、想交朋友，就要先为别人做些事——那些需要花时间体力、体贴、奉献才能做到的事。

45、私有财产，财富的积累法则，竞争法则，所有这些都是人类经历的最高结果，是迄今为止社会结出最佳果实的土壤。

46、关心他人与其他人际关系的原则是一样的，必须出于真诚。不仅付出关心的人应该这样，接受关心的人也应当如此。

47、行为胜于言论，对人微笑就是向人表明：“我喜欢你，你使我快乐，我喜欢见到你”。

48、世上人人都在寻找快乐，但是只有一个确实有效的方法，那就是控制你的思想，快乐不在乎外界的情况，而是依靠内心的情况。

49、行动好像是跟随感觉走的，其实不是如此，行动是与感觉平行的，我们能使直接受意志支配的行动有规律，也能间接的使不直接受意志制约的支配有规律。

51、多数人记不住别人的姓名，只是因为他们没有下必要的功夫和精力去记忆，他们给自己找借口：他们太忙。

52、始终挑剔的人，甚至最激烈的批评者，都会在一个有忍耐和同情心的倾听者面前软化降服。

53、如果希望成为一个善于谈话的人，那就先做一个致意倾听的人。

54、与人沟通的诀窍就是：谈论别人最为愉悦事情。

55、如果你要使别人喜欢你，如果你想他人对你产生兴趣，你注意的一点是：谈论别人感兴趣的事情。

56、现实生活中有些人之所以会出现交际的障碍，就是因为他们不懂的忘记一个重要的原则：让他人感到自己重要。

57、今天太宝贵，不应该为酸苦的忧虑和辛涩的悔恨所消蚀。把下巴抬高，使思想焕发出光彩，像春阳下跳跃的山泉。抓住今天，它不再回来。

58、你有信仰就年轻，疑惑就年老；有自信就年轻，畏惧就年老；有希望就年轻，绝望就年老；岁月使你皮肤起皱，但是失去了热忱，就损伤了灵魂。

59、要使别人喜欢你，首先你得改变对人的态度，把精神放得轻松一点，表情自然，笑容可掬，这样别人就会对你产生喜爱的感觉了。

61、一个不注意小事情的人，永远不会成就大事业。

62、尽量在舒适的情况下工作。记住，身体的紧张会制造肩痛和精神疲劳。

64、人类本质里最深层的驱动力就是希望具有的重要性，你要别人怎么对待你，你就先怎样的对待别人。

65、当机会呈现在眼前时，若能牢牢掌握，十之八九都可以获得成功而能克服偶发事件，并且替自己找寻机会的人，更可以百分之百的获得胜利。

66、真正的读书使瞌睡者醒来，给未定目标者选择适当的目标。正当的书籍指示人以正道，使其避免误入歧途。

67、如果我们想交朋友，就要先为别人做些事——那些需要花时间体力体贴奉献才能做到的事。

68、只要忘掉自己，你就能够自然，别管你会给别人什么印象！

69、冒个险吧！人生本来就是一场探险，最有成就的是那些敢于尝试的人，“安稳号”船舶无法离岸远航。

71、面对看似巨大的打击，不要逃避。你将惊讶地发现，恐惧正在节节消退。

72、只要你不认为不可能，你就不会被打败。

73、你忧虑吗?散步是最好的药方。带着你的烦恼去散个步，它们极可能插翅而飞呢!

74、没有什么比仇恨更消耗体力，甚至痛苦、疾病、有缘由的烦恼都望尘莫及。因此，一旦仇恨潜入心中，我们应该立即已欢乐的思想取而代之，为有价值的事省下上天赐予我们的宝贵精力。

75、不要忘记，快乐并非取决于你是什么人，或你拥有什么，它完全来自于你的思想。你的未来大半由你今天的思想所决定。所以，让你的心中注满希望、信心、真爱与成功的想法。

76、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。

77、如果你被悲伤、不幸、灾厄压的透不过气来，赶快让自己忙碌起来，不要给你的手和心空闲的时间，这是最有效的方法。

78、愿意担当责任的人，不论身处何地，都比别人容易脱颖而出。张开双臂，迎接责任吧!小事负责，大事也负责，成功必将属于你。

79、要想提升自我，必须作出特别的努力，额外的付出。当时也许不是一件愉快的事，甚至可能是耗神费力的工作，但是长远来看，必然会有所收获。

81、人生如舞台，如果你单单叙述一件事情，就无法打动人心。

82、零星的时间，如果能敏捷地加以利用，可成为完整的时间。所谓“积土成山”是也，失去一日甚易，欲得回已无途。

83、“世俗有时间是金钱”这句话，所以窃取他人时间的小偷，当然该加以处罚，即使是那些愉快的好人，还是该如忌讳疾病地躲避他们。

84、如果我们想交朋友，就要先为别人做些事——那些需要花时间、体力、体贴、奉献才能做到的事。

85、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%要依依耐人际关系、外世技巧。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。

86、今天是如此珍贵，不值得为了苦涩的烦恼及悔恨而糟蹋它，抬高你的下巴，保持思想开朗，如同春阳下闪耀的水涧。紧紧把握住今天，因为它一去不复返。

87、人真奇怪，幸福在眼前时，我们很少能珍惜，偏偏等到它消失了，才有所体会。

89、如果想要快乐，就不要去想别人是否会感恩，我们付出只为享受施与的快乐。

90、明天你所遇到的人当中，会有四分之三渴望被人同情。给予他们同情，他们会因此而爱你。

91、只要真正对人感兴趣，两个月内，你就会交到很多朋友，绝对比你两年内想吸引别人注意所交到的朋友更多。换句话说，交朋友的另一个方法是自己先成为别人的朋友。

92、赢取友谊与影响他人最有效的方法之一，是认真对待别人的想法，让他觉得他很重要。

93、想结交朋友，先好好记住他们吧！如果你记住我的名字，等于是给我一个赞美，表示我在你心中留下了印象。你记住

我的名字，让我觉得自己很重要。

94、能让一个人开怀大笑，你已铺平了与他之间的友谊大道。跟你一起欢笑的人，或多或少，是喜欢你的。

95、你知道人类最重要的特质是什么吗？不是执行的能力，不是伟大的心智，不是仁慈，不是勇气，也不是幽默感，虽然这些都很重要。

卡耐基最强沟通术心得体会篇十

卡耐基是一位著名的人际关系专家，被誉为“人际交往圣经”。他的《人性的弱点》和《如何赢得友谊与影响人》是许多人学习沟通技巧和社交能力的经典教材。我也不例外，最近读完了这两本书，感受颇深。以下是我对卡耐基心得的总结和体会。

第二段：学习人性的弱点

“人性的弱点”这本书是卡耐基的成名之作，讲述了人性中最普遍的缺陷和弱点，以及如何避免和克服它们。其中最深刻的观点是：“你无法改变别人，但你可以改变自己。”这句话让我意识到自己在与人交往中的不足之处，如容易表现出自己的情绪和不耐烦，不够关心他人的感受等等。通过卡耐基的教导，我学习到如何安静自己的情绪，倾听对方的心声，与他人沟通时要注重细节，这些技巧有效地改善了我的人际交往。

第三段：赢得友谊与影响人

“如何赢得友谊与影响人”是卡耐基的另一本经典作品，更

加注重实际操作和技巧训练。书中详细讲解了如何与人相处、吸引人的方法和有效沟通的技巧。其中最关键的观点是：要关注对方的需求和利益，合理分配资源，同时要表现出自己的价值和利益。这一点在商业和社交场合尤为重要，能够增加人际关系中的互利共赢，并提高个人的社交与商业价值。

第四段：实践中的思考

将卡耐基的教学从纸上移至实践中，我发现并不是很容易实现。因为人际交往是复杂的，人的情态、需要和价值观很多时候是多样的。卡耐基的教导只是提供了基础的思考方法和技巧，而实际中还需要根据情况做出具体的决策和调整。因此，当实践时，我常常需要做好思考和评估对方与场合，找到适合的角度和方法，而不是盲目套用卡耐基的教诲。

第五段：总结

卡耐基的教导是非常具有启发性和指导性的，不仅适用于人际交往，还适用于商业交往、领导管理和家庭生活等许多方面。学习卡耐基的教诲，不仅让我了解到自己的不足和改进之处，还增加了我与他人之间的联系和信任。我将继续阅读卡耐基的其他经典作品，不断探索人性和交往中的更多潜力，为自己的人际关系和事业发展带来更大的收获。