

## <<人性的弱点>>

### 图书基本信息

书名：<<人性的弱点>>

13位ISBN编号：9787204114818

10位ISBN编号：7204114817

出版时间：2012-2

出版时间：内蒙古人民出版社

作者：王厚香

页数：247

字数：300000

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>

## <<人性的弱点>>

### 前言

人性的弱点有十种：自卑、失控、没有斗志、缺乏韧劲、不喜交际、遇事犹豫、不善应变、目标不定、逞强心理、受阻心态。

我们不准备一一去解释它们各自的特点，因为从本书中就可以找到明确的答案。

在本书中，我们想要说明的是——弱点是人生中最厉害的伤疤——一个人一旦被弱点占据身体，那么人生的路途就会变得更加艰难和痛苦。

这就如同一棵正在成长的树，患上了败叶病。

有些人总是对自己充满盲目而虚假的自信，不能正确评估自己的能力，所以常会形成一连串的大小弱点——例如，缺乏持之以恒的决心，不善于应变周围的死板，总有爱在别人面前摆谱的欲望等等。从旁观者的角度来看，这些人恰好是掉进了弱点的泥潭里，不能正确清醒地对待自己，只会包装自己的弱点。

这样，岂能有所作为！

成功者不是惧怕弱点而是能够及时地对自己的弱点作出最快的反应和改变的人。

卡耐基曾说：“人性的弱点极易把人引入盲道。

对于善于处理自己弱点的人来说，每当他处理一次，就等于增加了一次成功的概率。

”这句话，说得非常深刻。

弱点并不可怕，不能改变弱点才是最可怕的。

在这个充满竞争的时代里，不善于应对弱点者显然缺乏竞争力，这绝非危言耸听，而是从许多失败的个案中得出来的教训。

有些人总把自己的弱点视为可改可不改的东西，一旦碰到问题和失败，就立刻对自己的弱点深恶痛绝，一旦境况有所好转，就满心欢喜，把自己弱点带来的危害全抛在脑后。

这种在人性上出现的障碍因素，无疑是埋在身边的最大的隐患。

本书关注的是如何改变你人性中的弱点，为自己成功的人生打开一条最有效的道路。

本书是美国著名的励志大师卡耐基先生毕生经验的总结，是一部揭示人性弱点的大全集。

## <<人性的弱点>>

### 内容概要

《人性的弱点》由王厚香编著，本书关注的是如何改变你人性中的弱点，为自己成功的人生打开一条最有效的道路。

《人性的弱点》是美国著名的励志大师卡耐基先生毕生经验的总结，是一部揭示人性弱点的大全集。人性的弱点有十种：自卑、失控、没有斗志、缺乏韧劲、不喜交际、遇事犹豫、不善应变、目标不定、逞强心理、受阻心态。

它们各自的特点，从《人性的弱点》中就可以找到明确的答案。

<<人性的弱点>>

作者简介

王厚香，女，山东省莒南县人，1966年10月10日生，曲阜师范大学研究生、硕士，现为临沂大学文学院副教授。

## <<人性的弱点>>

### 书籍目录

- 第一辑 学会做个受欢迎的人
  - 用个人魅力和信用赢得人心
  - 培养你的个性与魅力
  - 拥有正直、善良与仁爱
  - 学会爱你身边的每一个人
  - 讨别人喜欢的最佳方法
  - 如何学会与人相处
  - 对人礼貌而有教养
  - 发自内真诚地赞赏他人
  - 要有一颗体谅他人的心
  - 多谈论别人感兴趣的话题
  - 友善地对待他人
  - 能真诚地关心他人
  - 不要将自己的意见强加于人
  - 办事不要斤斤计较
  - 学会委婉地指出别人的错误
  - 宽恕忘却你的敌人
- 第二辑 抓住人心的艺术
  - 广告的启示
  - 要学会捕获人心
  - 真心称赞并欣赏他人
  - 激发他人的强烈需求
  - 诚信是金
  - 掌握倾听的艺术
  - 让别人感到自己的重要
  - 得意时更要谦卑
  - 学会激发别人高尚的动机
  - 学会赞美别人
  - 采纳别人的正确观点
  - 调整自己来适应别人
  - 激励他人才能获得成功
- 第三辑 如何提升自己的行为能力
  - 梦想的力量
  - 要善于捕捉灵感
  - 适合你的就是最好的
  - 敢想才能敢干，会想才能巧成
  - 如何挖掘你的创造力
  - 让读书和学习伴你一生
  - 做事情要精益求精
  - 要有敢于探索的勇气
  - 创新让你拥有多彩人生
  - 如何将不利因素转化为成功
  - 敢于尝试新事物
  - 跌倒不算失败
  - 永不停止时刻追求进步

## <<人性的弱点>>

多去参加有益的娱乐活动

如何提高自己的行动能力

### 第四辑 在工作中得到快乐

做自己感兴趣的工作

能够自动自发地工作

要有竭力工作的精神

己所不欲，勿施于人

在工作中得到享受

选择适合自己的工作

工作中要恪尽职守

工作上要有所建树

热爱工作才能成功

工作不仅仅是为了薪水

要做工作的主人而不是奴隶

依靠你的才能领导下属

要做最优秀的员工

工作与休闲要有效协调

### 第五辑 安排和运用好你的金钱

人的烦恼大都与金钱有关

把握量入而出的原则

节俭是一种美德

保持自己良好的名誉

千万不要去赊账

即使身无分文也要快乐

### 第六辑 构建美满的婚姻家庭生活

把握好你的恋爱与结婚

要知道婚姻是一种责任

家的灵魂源于舒适

家庭是幸福的港湾

要善于留意女人重视的事情

弄清楚婚姻为何会出问题

不要没完没了地唠叨

婚姻需要更多宽容

培养孩子的新方略

### 第七辑 挑战自我走出误区

调整你的心态

成功者的成功要素

战胜恐惧的方法

低潮时要自我激励

消除忧虑的好方法

坦然接受现实

善于调整自我情绪

学会向嫉妒说不

坚持信心，积极行动

永远告别愤怒

如何找到快乐之门

消除所有误区的人才能成功



## &lt;&lt;人性的弱点&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：为什么当你初次遇到某些人的时候，你会觉得很兴奋？  
与此相反，为什么在短短的几秒钟内你跟别人的关系就会恶化呢？

这些问题都可以从你是否具有吸引力中得到答案。

非凡的领导力原指天赋的能力或力量，今天则指一种具有吸引力、可以说服他人的特质。  
这种力量看不见摸不着，而且无从测量，千金难买，唯有从周密的精神发展中才能获得。

每天慢跑数公里，摄取营养食物，利用美容来修饰自己，服用维生素，适当的休息，不抽烟、不喝酒——这些都可以使你更健康，生活得更愉快。

良好、健康的身体和容光焕发的气色是每个人都想拥有的。

但是感觉很好和看起来很好，并不能使你产生任何神奇的力量，因为这种吸引人的性格并非由外表所致，而是从精神生活中获取的。

我们来看看哈利是如何获得这种吸引力，从而使他对群众深具影响，并且在这一过程中获得了更多的回赠。

哈利是一家美国大公司的总经理，有一次，他邀请一位管理顾问在一年一度的股东大会酒宴上演讲。  
那年年底，可怕的事情发生了，利润降低，产品滞销，整个形势看起来很悲观。

可是当哈利进入会议厅讲话时，不但受到热烈欢迎，而且在讲话结束时甚至受到更热诚的欢呼。

后来，哈利与这位管理顾问一起讨论业务上的政策问题时，那位顾问对他说：“你的公司今年经营情况不好，可是股东们还是很支持你，你为何如此具有吸引力呢？”

”哈利沉默了一会说道：25年前，当我走进房间，没人注意我，我完全不能引起人家的兴趣。

于是，我下定决心去学习和掌握这种吸引力。

现在我来告诉你我是如何发展这种能力的。

这种力量跟体型无关，高、矮、胖、瘦都有可能。

也无需美貌——刻意的装饰和整容都无从获致这种力量。

这种吸引力是一种精神特质，而非物质上的；是来自内心深处，而非肉体上的。

我只有5.7英尺高，任何药物治疗和运动方式都无法使我增至6英尺高。

我能够活多久与我父母的寿命有关，而我的生理状况也是来自遗传。

但是，我虽然无法改变我的生理状况，却能主观地形成我的信仰、生活态度和人生观，这就是为什么我跑在人群中具有吸引力的原因。

我必须强调的是，并非体力充沛的人才能创造出这种吸引力。

罗斯福总统虽然行动不便，但他却深具这种吸引力。

迈克斯虽然断了手脚，却是卡特政府时退伍军人的长官。

很多生理上有残疾的人比正常人更具有领导能力。

或许正是因为身体上受到了伤害，而将全部的力量集中于精神方面吧？

我提供给你六个足以获得这种力量的指导方针。

第一点要谦虚。

如劳伦斯所说：“自以为是的人永远都是失败者。

”自吹自擂、自我炫耀的人是不会受欢迎的。

在我研究了为什么只有少数人能闻名于世，而大部分人都默默无闻之后，我惊讶地发现，这些具有吸引力的人，无论在什么场合都能很自然地吸引别人的注意力，并能排除种种诱惑。

一个真正有吸引力的人，绝对不会自我炫耀的。

谦虚的人容易具有吸引力，这就如同我不屑与自高自大的人为伍，一切都是出于自然而不是勉强。

一位著名的演员告诉我说：“如果你想成为一名演员，千万不要去模仿他人。

”第二点很简单却鲜为人知，那就是鼓励他人多谈谈他们自己，使你可以了解到他们的兴趣所在。

话题可以是他们的孩子、工作、爱好或者对某件事的看法。

人们通常宁可跟你谈论他们的抱负、计划和成就，也不愿听你自吹自擂。

所以，多问他们一些问题，静静地倾听。



## <<人性的弱点>>

千万记住，当别人询问你意见时，赶快岔开话题，并反过来问他：“你觉得如何？”

”或者是“你的看法如何？”

”回答一个问题不如反过去问人家一个问题。

记住，你所提出的问题必须是使人愉快的问题，例如，“你最满意新居的哪一点？”

”或者是“在我们上次见面之后，你又遇到了什么高兴的事？”

”当你积极提出问题激发他人谈论他们自己时，你已掌握了两个优势：第一，你赢得了友谊；第二，借此收集情况作为以后共事的参考材料。

通过我的这种谈话方式，我才能在跟我一年只见两次面的经理谈过话后就很了解他。

我可以知道他与员工们的相处之道，包括他的人事调任、最高目标等。

很重要的一点是，当你在和别人交谈时，即便时间很短也要全神贯注。

我非常厌恶别人在跟我交谈时东张西望，这是极不礼貌的举动。

我宁可集中注意力跟你谈一分钟的话，也不愿恍恍惚惚地拖一个钟头来做无谓的谈话。

我的态度是，除非你全神贯注，否则就不要谈。

## <<人性的弱点>>

### 编辑推荐

《人性的弱点》是全球最具影响力的人文励志畅销书，是一部充满智慧和力量的神奇著作，它能帮助人们克服封闭式的人性弱点，对开阔视野、改善人际关系，具有宝贵的启示和借鉴作用。

<<人性的弱点>>

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>