

## <<人性的弱点>>

### 图书基本信息

书名：<<人性的弱点>>

13位ISBN编号：9787210023340

10位ISBN编号：7210023348

出版时间：2002-8

出版时间：江西人民出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：196

译者：殷金生

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>>

### 内容概要

本书是作者亲自拜访了他那个时代一些名声卓越的成功人物，如富兰克林、罗斯福、克拉克·盖博等，从他们那里积累了极珍贵、极难得的对处理人际关系问题的独特见解与作法。

这也正是此书独特实用之处。

因为它不仅简洁地阐明了与人相处的各个方面的基本技巧，而且还辅以商场中很多实战事例加以生动演说，让你豁然开朗。

在阅读它的过程中，一同在卡耐基的以人性作实验主题的实验室里，挑战你旧有的思维模式，处事方法，实在是受益非浅。

可以说这本书由万人的经验与智慧累积出来的结晶，往后，甚至包括你、我、他的。

## &lt;&lt;人性的弱点&gt;&gt;

## 作者简介

戴尔·卡耐基出生于1888年11月24日，逝世于1955年11月1日，享年67岁。

他一生结过两次婚。

他的第一任夫人，是法国的一位女伯爵，1921年与他结婚，十年后离异。

他的第二任夫人姚乐丝·卡耐基于1944年和他结婚，是他的门徒和事业的继承人，并给他生一女孩，取名丹娜。

卡耐基是一位质朴而谦诚的人。

他热情、友善，忠诚；并且具有坚强的信念、充沛的精力和对理想执着追求的毅力。

他出生于美国密苏里州一个贫穷的农民家里。

他的父亲是一个勤勉的农夫，他的母亲是一个虔诚的教徒，婚前她曾做过教员。

卡耐基的童年和其他美国中西部农家的男孩子一样，帮助家里做杂事、赶牛、挤牛奶；还一度为人拣草莓，割野草，一小时赚五分钱。

在那个没有农业机械的年代，他和父亲一起做着繁重的农活。

可是年年河水泛滥，冲毁庄稼，往往使他们一年的辛劳付诸东流，全家人过着贫困的生活。

如果说，卡耐基的童年和密苏里州农家男孩子有什么不同的话，那就是受到他母亲的很大影响。

他母亲鼓励他读书，希望他将来做一名传教士，或做一名教员。

但是，家境的贫困，使年轻的卡耐基必须为受教育而努力奋斗。

1904年，卡耐基高中毕业后就读于密苏里州华伦斯堡州立师范学院。

这个时候，他的家已把原来的农场卖掉，迁到华伦斯堡师范学院附近。

卡耐基负担不起市镇上的生活费用，。

就住在农场的家里，每天骑马到学校去上课，是全校六百名学生中五六个住不起市镇的学生之一。

在家里，他挤牛奶，伐木，喂猪，在煤油灯下刻苦读书，有点中国古训标榜的那样：头悬梁，锥刺股。

他虽然得到全额奖学金，但还必须参加各种工作，以赚取必要的学习费用。

这使他感到羞耻，养成了一种自卑的心理。

因而，他想寻求出人头地的捷径。

在学校里，具有特殊影响和名望的人，一个是棒球球员，一个是那些辩论和演讲获胜的人。

他知道自己没有运动员的才华，就决心在演讲比赛上获胜。

他花了几个月的时间练习演讲，但一次又一次地失败了。

失败带给他的失望和灰心，甚至使他想到自杀。

然而第二年里，他开始获胜了。

他原先的目标，是想在学校里获得学位，毕业后回到家乡的学校里去教书。

但在快毕业的那年里，他发现同班的一个同学在暑假为国际函授学校推销函授课，每周所得的钱，比他父亲的辛勤所得还高出四倍。

因此，他在1908年毕业后，便赶到国际函授学校总部所在地的丹佛市，受雇做了一名推销员，后来他又到南奥马哈，为阿摩尔公司贩卖火腿，肥皂和猪油。

他的这个推销工作虽然很成功，但在1911年，他却到纽约《美国戏剧艺术学院》学习演戏。

一年以后，他感到自己并不具备演戏的天才，于是又回到推销的行业里，为一家汽车公司当推销员。

但这些工作都不合他的理想。

他为没有实现在大学里梦想生活，这比赚钱更重要。

他决心白天写书，晚间去夜校教书，以赚取生活费。

他想为夜校教公开演讲课，因为他认为，大学时代他在公开演说方面受过训练，有所经验。

## <<人性的弱点>>

这些训练和经验，扫除了他的怯懦和自卑，让他有勇气和信心跟人打交道，增长了做人处世的才能。于是他说服了纽约一个基督教青年会的会长，同意他晚间为商业界人士开设一个公开演讲班。从此，他开始了为之奋斗一生的成人教育事业。

## <<人性的弱点>>

### 书籍目录

序言助你充分利用本书的建议第一部分 与人相处的基本技巧 第1章 批评、责备是无补于事的 第2章 与人和睦相处的最大秘密 第3章 与人相交的不二法门：投其所好第二部分 六个使人喜欢你的秘诀 第1章 处处受欢迎的窍门 第2章 留给人良好印象的方法 第3章 牢记他人的名字 第4章 作个好听众 第5章 如何引入兴趣 第6章 瞬间博得好感第三部分 改变他人想法的十二妙方 第1章 莫逞口舌之能 第2章 如何避免树敌 第3章 勇于认错 第4章 诉诸理性的妙方 第5章 苏格拉底的秘密 第6章 如何应对他人的抱怨 第7章 如何获得合作 第8章 一个功效神奇的秘方 第9章 设身处地为人着想 第10章 激发对方的高贵情操 第11章 戏剧化的表达技巧 第12章 激发挑战竞争之意识第四部分 匡正他人错误的九个方法 第1章 先礼后兵的艺术 第2章 旁敲侧击胜过当头一棒 第3章 先反求诸己、次苛责于人 第4章 命令无效、请教事成 第5章 替人留点面子 .....第五部分 利用信件创造奇迹第六部分 创造家庭幸福的六大秘方你是个标准丈夫吗？  
你是个好太太吗？  
卡耐基主要著作目录戴尔·卡耐基的生平

## &lt;&lt;人性的弱点&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘 其实要学会结交朋友，并不见得要阅读本书，大可直接向那些最懂得结交朋友的动物学学，效果可能反而来得好些。

这种动物，你可能明早上街时就会碰到，一见你走近，距离还有十尺之远，它就开始跟你友善地摇摆着尾巴。

如果你肯停下来拍拍他的头，它更是乐得巴不得多向你撒撒娇。

而最重要的一点是，你知道在此友善表现的背后，绝不会藏有任何附加的动机，他并不会要你买保险，更不会要你娶他当老婆。

你可曾想过，在众多动物之中，狗是惟一能不借劳务工作而得宠爱。

家里的母鸡，有生蛋的责任，母牛有供主人牛奶的义务，一只金丝雀，也免不了要高歌几曲，来讨主人欢心。

只有狗，纯是以友善与忠诚，来博得你我的由衷喜爱。

在我五岁那年，父亲花五毛钱替我买了支小黄狗，从此他便伴着我渡过了童年的喜悦和欢乐。

每天下午四点半钟左右，它定会坐在前院，两眼目不转睛地盯着门前的小路，只要一听到我的声音，立即就会一个箭步跳起来，摇着尾巴，欣喜若狂地朝我奔来，并不时地发出顽皮、却充满兴奋与友善的吠声。

它就这么陪伴了我五年，直到有一天——我今生永难忘怀的一天，它竟然当着我的面，就在距离我不及十尺之处，被闪电给击毙，我的童年，也因而罩上了一抹挥之不去的浓郁哀伤。

它并没读过任何心理学的书，但它深知只要主动地付出关怀与爱心，别人自会友善待它，然而环顾我们的周围，有多少人穷其一生，只知道一味要求别人的关怀与爱，而不知反求诸己。

当然，这些人到头来终究无法遂愿。

试想别人为什么要关怀你，关怀我，他们真正关心的，是他们自己的问题——而且无时无刻都是如此。

纽约电话公司曾作过一项统计，想找出在人们通话中使用频率最高的那些字。

结果正如我所料，是“我”字，在五百通取样的电话录音中，单单是“我”这个字，就被用了3990次之多。

当你拿起一些你和其他人合照的照片时，你第一个看的是谁？如果你认为别人真对你的事关心，那么请回答这个问题：如果你今天病逝，将有那些人会立即赶快来吊唁？

如果你不先付出对别人的关怀，别人又怎可能会关怀你呢？拿破仑在他最后一次与其妻约瑟芬见面时，曾说：“约瑟芬，虽然我是世界上最幸福之人，然而迄今为止，除了你之外，我实在信不过任何人。”

而事实上，据一般史学家判断，就连约瑟芬，也不见得真如拿破仑心中所想的那么可靠。

已故的维也纳心理学家爱佛瑞·艾德纳，在其手著之“人生真义”一书中，曾说：“只有不懂得关怀别人的人，其生活才会面临真正的痛苦，甚至伤及他人。

人类之所以充满失败，正是由这些人所造成的。

有关心理学方面的著述，固然是汗牛充栋，但是能有如此精辟独到见解的，大概惟有艾德纳一人了。

在我任教于纽约大学时，曾与一名著名编辑论及此事，他说：“在我每天收到的成打稿件中，我随便抽出一篇，读一两段，立刻就可以判断出作者是否对人怀着爱心，如果没有的话，一般来说，读者也很难会喜欢他写的东西。

最后，他的结论是：“如果想作一个成功的作家，首要之事，就是先得具备悲天悯人之情。

单是闭门著述，都得具备这种对人的开怀与爱，那么结交朋友，处理人际关系，又怎能忽视呢？

著名的世界级魔术师霍华·沙斯顿，在舞台上风光了40个年头，声威仍是居高不坠、如日中天。有一次他来百老汇表演，我亲自到后台访问了他一次。

当我问及他成功的缘由时，他回答说：“第一，我懂得人性，懂得如何借着舞台的气氛，来发挥我的魅力；我的任何一个动作、表情，在我上台前，全都经过精心的设计和排演。

## &lt;&lt;人性的弱点&gt;&gt;

第二，我对台下的观众，始终抱持着一种真正的友善与关爱；我从不认为他们是个肯花钱的笨蛋，只要我随便露两手，就能唬得他们目瞪口呆。

相反的，我很感谢他们的捧场，否则我绝无法赖此为生；所以，我更该使出全部的绝活，来取悦那些爱护我的观众。

” 他还说他每次在踏上舞台之前，定会静下心来，告诉自己：“我爱我的观众，我爱我的观众。

”或许你会觉得，这种作法简直是荒唐、可笑！不过你别忘了，这可是世界上最具地位的魔术大王成功秘诀。

名歌剧家修曼·汉克，也跟我说过完全一样的事。

虽然她早年备尝人世辛酸，甚至痛苦到与自己的身子一起寻短，后来还是度过了痛苦的难关，引吭高歌，攀向歌剧界的巅峰，使得万千欢众为之倾倒。

而她的成功秘诀之一，也是对人们始终怀着一份关爱。

罗斯福总统卸任之后，有一次重返白宫作客，适巧塔夫脱总统及夫人都不在，罗斯福总统就跑去和楼下的一些仆人闲话家常，而且每一个仆人，他都能正确无误地叫出他们的名字，充分显示出他对周围人的关怀与爱心。

当他行经厨房，看到艾莉丝时，立即寒暄道：“还有没有你常做的那道拿手玉米面包啊？”艾莉丝立即回答说：“做还是有做，只是多半都给其他佣人吃，楼上的人才不吃它呢！”“他们实在是不懂得吃！”罗斯福开玩笑道，“下次我碰到塔夫脱总统，一定要好好说他！”说罢，他就从艾莉丝盘中拿起一块，一边吃，一边朝办公室走去，沿途还到处跟仆佣们亲切地打着招呼。

“他对所有的仆佣，仍是像以往那样的亲切、友善，”白宫的佣人之一艾克·胡佛说道，“那种感受，绝对是金钱所无法换到的。

”同样的原因，还造就了南北战争四年间，主掌哈佛大学校长之职长达40年的查尔斯·伊利奥特。

以下所举出的，正是他当年足可发人深省的一段小故事：某天，一位甫踏进校门的大一学生，进校长办公室要求申请学生贷款50元美金，校长首肯之后，他立即道谢，并转身准备离开，未料校长却从后头叫住他：“你再坐一下！”这位名叫葛蓝登的学生，回忆当时的情景道：“当时我心里正感纳闷，校长就立即又接口问道：‘听说你一直都是在自己房里开伙煮饭，是不是？其实只要讲究点，自己开伙并没什么不好，我以前在大学时代，也都是自己煮来吃，你作过牛肉饼没有？只要牛肉别太老，火候恰到好处，吃起来可真是过瘾，而且经济实惠，绝不会吃不起。

.....

## &lt;&lt;人性的弱点&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

序言 在过去的35年中，美国出版市场上推出的各类图书，林林总总不下50万册，然而多数都销售平平，有的甚至是大蚀老本，损失不货。

一家已有75年历史的美国出版公司老板曾经当面向我表示，尽管他们公司累积了75年的出版经验，至今仍是赔多赚少，平均每出11本书，才能有一本获利。

在这样的出版环境下，各位想想，我又何德何能，敢跻身作者之林，投入这么一个惨惨乏力的出版市场呢？早自1912年开始，我就在纽约展开了我的社会人士教育工作，刚开始的时候，我只作了一门有关谈吐演说的课程，教导人们如何在商场上运用辩才、克敌制胜，以及如何在应征职业时，推销自己，发挥潜能等等。

然而时日一久，我渐渐发现一般人缺乏的，并不只是发表演说、说服他人的能力，他们缺乏的，根本是一种与人相处的社会合作能力。

对从商的人来说，如何与人应对确是门重大的学问，而这门学问，即使是对一名家庭主妇、一名建筑师，甚或一名工程人员，都可能造成极大的影响。

根据某基金会的一项研究显示，即使是在工程界这种极具技术性的行业内，其中的成功者，全靠专业知识及技术成功的，亦不过占5%，而剩下的85%，则全赖于他们领导群伦，知人善任的能力。

在我多年的教学经验中，来求助于我的学生，从事电子、工程和各项专业的从业人员，总数绝不下1500人。

他们之所以会来上我的课，正是因为他们在经过多年的努力和观察之后，发现在他们的行业中，真正能获得高薪、享有高位的人。

并不只是最具专业知识和技术的工程人员，他们还需具备善于表达自己、善于领导他人、带动属下工作热情的能力。

约翰·洛克菲勒曾说：“只要是一个真正懂得领导统驭，能够知人善任的人，我比谁都愿意以重金礼聘他，来助我一臂之力。

”问题就在于当今各大学中，却不见有人针对这一特殊的需求，开设一门课程或是学分，供学生们选读，教育与实际社会需求之脱节，由此可见一斑。

芝加哥大学和美国基督教男青年会曾经作过一项调查，调查主题是：成年社会人士真正渴望学到的，究竟是什么？此一调查工作历时两年，花费资金近2500美金。

该调查工作的最后一部分，是选在康乃迪克州的麦里登市进行。

因为该市被认定是一个较具典型与代表性的美国城市。

在调查中，该市所有的成年人都曾接受过访问，并受邀回答了156个问题，至于问题内容，则不外乎：你从事何种行业？你的教育程度如何？你如何打发闲余时间？你的收入情形如何？你有那些嗜好？你的期望与野心为何？你有那些困难？以及你最喜欢学到些什么样的知识？等等。

调查结束后，他们立即进行统计、分析，结果发现一般成年人首要关心之事，是本身的健康问题。

其次就是对人的了解——包括如何认识人？如何与人相处？如何广结好友，受人欢迎？如何使自己的想法受到他人之认同等等。

于是，该组织于调查完结之后，随即打算在麦里登市开课，并着手针对此一主题，寻找一本适用之教科书，结果一本也找不出来。

这种结果，对我来说倒是见怪不怪，因为我本身在基督教男青年会教授人际关系学多年，也是一直没能找到一本像样、适用的教科书。

就是在这种情形之下，我才不揣浅陋，自己动手写了一本，以供课堂上使用。

为了写这本书，我阅读了一切有关的书籍、杂志、并雇请一位专业研究员，代我遍访各地图书馆，收集其中相关资料，以免造成遗珠之憾，从心理学到名人传记，几乎全都列入了参考对象。

.....



## <<人性的弱点>>

### 编辑推荐

在人的一生中，能尽早阅读《人性的弱点（全译本）》的人，实在值得庆贺；因为，他绝对比别人更快迈向成功之路，进而影响一生的命运。  
对于渴望成功的你，也许你的命运在拥有一本《人性的弱点（全译本）》后开始改变，开始走向成功。

<<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>