

## <<人性的弱点>>

### 图书基本信息

书名：<<人性的弱点>>

13位ISBN编号：9787507417081

10位ISBN编号：7507417085

出版时间：2006-5

出版地：中国城市

作者：戴尔·卡耐基

页数：279

字数：325000

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

本书是当今世界最伟大的成功学家——卡耐基的思想精华和最激动人心的内容。他以对人性的深刻洞见，利用大量普通人不断努力取得成功的故事，激励人们取得辉煌的成功。不论你是什么职业、性别、年龄，这部充满力量、充满智慧的书，在生活中一定会给你启迪，使你勇敢地克服自己的弱点，发挥自己的优点，成为人际交往的高手，拥有美好、快乐、成功的人生！

人从来就不是一种完美的动物，你克服自身的弱点越多，你拥有的优点也越多；人从来就不是一种个体动物，你懂得人际交往的技巧越多，你生存发展的天地也就越广阔。

了解“人性的弱点”，你就获得了成功所必备的另外85%的能力。

一个成功的人，一定是一个口碑良好，善于与人合作的人，也一定是个深谙“人性弱点”的大智大成者。

正所谓：世事洞明皆学问，做事要求先做人！

## <<人性的弱点>>

### 作者简介

戴尔·卡耐基，美国“成人教育之父”。

20世纪早期，美国经济陷入萧条，战争和贫困导致人们失去了对美好生活的愿望，而卡耐基独辟蹊径地开始了一套融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式，他运用社会学和心理学知识，对人性进行了深刻的探讨和分析。

他讲述的许多

## &lt;&lt;人性的弱点&gt;&gt;

## 书籍目录

如何从本书获得最大收益前言获取成功的捷径序言 挑战人性。

走向成功第一篇 人际交往的基本原则 第1章 不要过分指责别人 第2章 真诚地赞美对方 第3章 满足对方强烈渴望的需求第二篇 让别人喜欢你的六大秘诀 第4章 真诚地关心别人 第5章 发自内心的微笑 第6章 牢记别人的名字 第7章 认真倾听对方的谈话 第8章 谈论对方最感兴趣的事情 第9章 让对方获得自重感第三篇 如何赢得他人的赞同 第10章 狡辩不能赢得争论 第11章 如何避免成为敌人 第12章 如何你错了,就承认 第13章 通达明理的大路 第14章 苏格拉底的秘诀 第15章 处理抱怨的灵丹妙药 第16章 如何得到别人的合作 第17章 一个为你创造奇迹的公式 第18章 每个人都渴望的东西 第19章 人人所喜欢的激励 第20章 大家都这样做,你何不也试试 第21章 当其他方法都无效时,试试这个方法第四篇 如何更好地影响他人 第22章 从赞美和欣赏开始 第23章 间接提醒对方的错误 第24章 先谈你自己的错误 第25章 不要直接命令别人 第26章 保住对方的面子 第27章 称赞对方的进步 第28章 送人一个好名声 第29章 多用鼓励的方法 第30章 使人乐意做你所建议的事第五篇 使你的婚姻家庭更快乐 第31章 不要挖掘婚姻的坟墓 第32章 爱对方,并给他自由 第33章 这样做你就要准备离婚了 第34章 使大家都快乐的简单方法 第35章 对女人最有意义的事 第36章 如果想要幸福,请注意这一点 第37章 不要做婚姻的无知者 第38章 共同迎接挑战 第39章 如何与女性相处 第40章 如何与男性相处 第41章 提升爱情的深度 第42章 享受真正成熟的爱第六篇 如何让你变得更加成熟 第43章 勇于承担责任 第44章 困难并不意味着不幸 第45章 摆脱生活中的不幸 第46章 拥有坚定的信念 第47章 相信自己是独一无二的 第48章 学会喜欢自己 第49章 不要盲目因袭 第50章 不要让人觉得讨厌第七篇 一封创造奇迹的信后记

## &lt;&lt;人性的弱点&gt;&gt;

## 章节摘录

在美国内战最激烈的时候，林肯写信给斯普林菲尔德镇的一位朋友，请他来华盛顿。林肯告诉对方，说想和他探讨一些问题。

这位老朋友到了白宫，于是林肯就关于解放黑奴是否合适这个问题和他谈了好几个小时。林肯详细分析研究了赞成或反对这项措施的各种观点，又认真地读了一些信件及报纸上的文章，其中有的谴责他不解放黑奴，但也有有的谴责他要解放黑奴。

谈论几个小时之后，林肯与他的这位老朋友握了握手，向他说了声“晚安”之后，就派人将他送回去了，竟然没有征求他的意见。

在这次会谈中，所有的话都是林肯一个人说的，好像只有这样才能使他的心情得以舒畅。这位老朋友说：“谈话之后，他似乎稍稍感到舒适些。

”林肯并没有征询他的意见。

林肯所需要的只是一位友善的、同情的倾听者，使他可以宣泄内心当中的苦闷——而这正是我们每个人在困难中都需要有的；这也正是那些愤怒的顾客所需要的；不满意的雇员、伤感的朋友……所有人也都是这样。

如果你想知道如何让别人躲避你，在背后讥笑你，甚至轻视你，我这里就有一个好方法，那就是永远不要长时间地倾听别人谈话，而是只顾不断地谈论你自己；如果你在别人谈话过程中有了一个想法，大可不必等他说完，因为他没有你聪明，你为什么要浪费自己的时间去听他那无聊的闲谈？你只需要立即插嘴说你自己的事情，立即就可以打断他。

你认识这种人吗？不幸得很，我认识这样一些人，但最让人感到奇怪的是，有些这样的人还是社交界的知名人士。

他们正是那种令人厌恶的人，被他们的自私及他们的自重感所麻醉了的、令人厌恶的人。

一心只谈自己的人，只会为自己着想。

哥伦比亚大学校长巴德勒博士说：“只为自己着想的人，是无可救药的，也是不可教育的。他是没有教养的人，无论他接受过什么样的教育。

”所以，如果你希望自己成为一个善于谈话的人，首先就要做一个善于倾听别人的人。

这正如李夫人所说的：“要使别人对你感兴趣，首先就要对别人感兴趣。

”要做到这一点其实并不难，你不妨问问别人一些他们喜欢回答的问题，鼓励他们开口说话，说说他们自己以及他们所取得的成就。

千万不要忘记，那个正在与你谈话的人，只会对他自己、他的需要、他的问题最感兴趣，这要比对你及你的问题胜过上百倍。

例如，他的牙痛对他来说，比中国死亡百万人的灾难还要重要；他对自己脖子上一点儿痛痒的关注，也远远超过对非洲大地震的关注。

因此，在你下次开始谈话的时候，请不要忘了这一点。

所以，如果你想要别人喜欢你，记住第四项原则：“学会倾听，做一个善于倾听的人。

”

<<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>