

<<人性的弱点>>

图书基本信息

书名：<<人性的弱点>>

13位ISBN编号：9787510408199

10位ISBN编号：7510408199

出版时间：2010-3

出版时间：新世界出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：248

字数：250000

译者：支雅琼

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

35年来，美国出版局出版了20多万部各种不同类型和内容的书，其中大部分是枯燥乏味的，有很多还是亏了本的。

我刚才用到的词是“许多”吗？

有一位列入世界第一流出版公司的负责人最近曾这样向我承认，说他的公司已经拥有75年的出版经验，即使这样的话，每出版8本书，依旧有7本书是亏本的。

那么我又如何还敢冒着巨大风险，费时费力地再写这本书呢？

而我在写好之后，又如何敢肯定你们会于百忙之中抽出时间去读它呢？

是的，这两个都是很值得重视的问题。

为了能让大家彻底了解本书的写作意图和写作经过，我先简略地重复一下罗威。

汤姆士在《前言》中所写的几桩事实：很早之前，我就在纽约替商界和有专门需要的人们举办了一门教育课程。

开始的时候，我的课程只是关于演讲的，而举办这种课程的目的，就是通过实际经验，训练人们在商业洽谈和日常交往中，能够依照自己的想法，更清晰、更有效、更镇定地发表自己的观点。

可是在经过几季的授课之后，我发现这样一个事实，虽然这些人都很迫切地需要进行有效的讲话训练

。

<<人性的弱点>>

内容概要

本书汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容，是作者最成功的励志经典，书的唯一目的就是帮助解决所面临的最大问题：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；如何击败人类的生存之敌——忧虑，以创造一种幸福美好的人生。

<<人性的弱点>>

作者简介

戴尔·卡耐基，被誉为是20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师，美国现代成人教育之父，20世纪最伟大的心灵导师，美国著名的人际关系学大师，西方现代人际关系教育的奠基人。
美国人戴尔·卡耐基利用大量普通人不断努力取得成功的故事，通过演讲和书唤起无数陷入迷惘者的斗志，激励他们取得辉煌的成功。
其在1936年出版的著作《人性的弱点》，70年来始终被西方世界视为社交技巧的圣经之一。
他并在1912年创立卡内基训练，以教导人们人际沟通及处理压力的技巧。

<<人性的弱点>>

书籍目录

- 第一篇 与人交往的基本技巧
 - 第一章 批评——最得不偿失的交往行为
 - 第二章 开启与人交往的秘密通道
 - 第三章 在人际交往中左右逢源的方法
- 第二篇 博得他人喜欢的基本方法
 - 第一章 你的好意，才能激发别人的好感
 - 第二章 如何在别人心目中留下好印象
 - 第三章 没有不能避免的麻烦，只要你……
 - 第四章 让人们喜欢上你的谈吐
 - 第五章 如何使人感到兴趣
 - 第六章 如何很快地博取别人的好感
- 第三篇 能够让他人赞同你的十二种方法
- 第四篇 改变别人意志的九种方法
- 第五篇 一封信件所创造的奇迹
- 第六篇 让家庭和睦的七种方法

<<人性的弱点>>

章节摘录

插图：那次的经历对林肯来讲，其实是很恐怖的。

发生了这件事情之后，林肯开始注意自己待人接物的方式和艺术。

从此之后，他再也没有专门写信去凌辱他人，也再不会因为小事去讥笑别人。

从那时候开始，他几乎从不为任何事而批评任何人。

美国内战的时候，林肯屡次委派新将领统率波托麦克军队，可是这些将领却一再辜负自己的厚望，接连惨败。

这样的现实让林肯忧愁万分，心情也变得沉重起来，那段时间，他总是在黑暗中独自踱步。

但当全国几乎有半数的人都在哗然指责这些不能胜任的将领时，林肯却依旧保持着平和的态度。

他最喜欢说的一句话就是：“不要评议人，免得为人所评议。”

而当林肯的妻子也和其他人一样用刻薄的语言谈论南方人时，林肯总是这样回答：“不要批评他们，如果我们处于他们的情境之下，肯定会像他们一样做的。”

可是，林肯不批评他人并不是因为他没有机会。

相反的，在很多时候，他其实是可以去批评的，但他并不愿意这样去做。

以下这个故事就是最好的例证：1863年7月4日的晚上，南方大军的最高指挥官开始率众向南撤退。

当时正值雨季，全国雨水泛滥成灾，当这位将领率败军到达波托麦克时，前面的河水正在暴涨，他们无法渡河，可胜利的联军就跟在身后，这位将军和他的军队处在了进退两难的尴尬境地之中。

正当位于前线的人们依旧沉浸在混战中时，远方的林肯却看到了战争的转机，他知道此时正是将这位将军全军俘虏的最好机会，战争也会因此而永远结束。

想到这里，看到了希望的林肯兴奋不已，他命令弥特立即包围敌军，绝对要快，不用再召开军事会议进行商讨了。

信息发布得很急切，他先用电报发出命令，然后派出特使要弥特立即采取行动。

<<人性的弱点>>

媒体关注与评论

如果跟我们应有的成就做个比较，我们只是朦胧半醒着，因为我们只是利用了身心一小部分的能源，而在我们的极限之内，尚有更多的能源，只是习惯性地不加以利用罢了。

——哈佛著名教授威利姆·贾姆士

<<人性的弱点>>

编辑推荐

《人性的弱点(最新图文版)》给你的十二种功用：1．使你脱离心理的旧辙，给你新思想、新眼光、新志向。

br 2．使你交友迅速而且容易。

br 3．使你更受欢迎。

br 4．帮助你得到人们的赞同。

br 5．增加你的声望、你的成事的能力。

br 6．使你得到新主顾。

br 7．增加你赚钱的能力。

br 8．使你成为一个更好的推销员，一个更好的高级职员。

br 9．帮助你处理抱怨．避免辩论．使你与他在交往时顺利愉快。

br 10．使你成为一个更好的演讲员，一个更有趣的谈话者。

br 11．使得你能够将心理学原则轻松地运用到日常交往之上。

br 12．帮助你在你交往的人中激起热忱。

br 被全世界成功人士奉为圣经的人际关系学 br 消除人性的弱点，建立成功的基点 br 成功大师传世之作，创造出版史上奇迹

<<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>