

<<人性的弱点大全集>>

图书基本信息

书名：<<人性的弱点大全集>>

13位ISBN编号：9787512704299

10位ISBN编号：7512704291

出版时间：2012-8

出版时间：中国妇女出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：296

字数：400000

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>

<<人性的弱点大全集>>

前言

仅在20世纪的前35年里，美国出版商就出版了多达20多万册不同的书，其中大部分销售得并不好，因为内容太过枯燥乏味。

一位全球闻名的大出版公司的负责人跟我交谈时告诉我，他们的公司拥有75年的出版经验，可是仍然会出现平均每出版8本书就有7本书是亏本的情况。

为什么会这样呢？

如果这种情况不能得到改善的话，我写出一本书来又是为了什么呢？

还有，即使我写好了，又凭什么让别人浪费时间去读它呢？

这两个问题需要我想办法去解决。

我从1912年开始就一直在纽约讲课，从事成人教育。

最初的时候，我只开设与演讲有关的课程，但随着时间的推移，我惊讶地发现，我所教的人不仅在讲话的技巧上迫切需要训练，在每天的生活和社交场合中，他们更是亟须被教导如何更好地去与人相处。

甚至于连我自己都逐渐体会到，我本身也同样需要这种技巧的训练。回顾自己在以往生活中缺乏交流技巧的种种表现，实在是令我震惊。

我是多么希望在20年前就能拥有一本教给我如何与人相处的书，那于我将会是一件无价之宝！现在的你所面临的一个最大的问题，应该就是如何与人相处吧？

如果你是一个商人，那这个问题就显得尤为重要。

即便你只是会计师、建筑师、工程师，甚至是家庭主妇，这样的技巧也一定是你需要的。

据调查资料显示，在工商界，约有15%的人认为成功是由于本人的技术和知识，而另外85%的人则认为成功是由于“人类工程”，即人格和领导人的能力。

这项重要的发现源于数年前在卡耐基基金会的资助下所做的一次调查和研究，后来又得到了卡耐基技术研究院的研究证实。

近几年来，每季度我都会在费城工程师协会举办课程，同时也在美国电机工程协会纽约分会开课，总计大约有1500位以上的工程师参加过我举办的讲习班。

他们之所以会来参加，是由于通过多年对人际关系的观察和本身的经验使他们得出了一个结论——那些获得最高酬劳的人，通常并不是懂得工程学知识最多的人。

处于事业巅峰时，约翰·洛克菲勒曾经这样说过：“如果可以像买糖和咖啡一样，去用钱买与人相处的能力的话……比起太阳下的许多事物，我更愿意为那种能力多付一些钱。

”芝加哥大学和青年会联合学校曾耗时2年、耗资2.5万美元，进行过一次调查，专门研究成人究竟需要些什么。

调查的最后一站是在被认为是十分典型的美国城镇康涅狄格州梅勒登进行的。

住在这里的成年人接受了访问，并被要求回答156个问题，包括你的专业是什么、做什么生意、你的受教育程度是怎样的、你的休闲时间是如何利用的、你的收入是多少、你有什么嗜好、是否有远大志向、有没有遇到什么困难、对什么东西最感兴趣”等。

最后的调查结果显示，最为成年人关心的问题是健康问题，其次就是如何了解他人、如何与人相处、如何使别人喜欢自己、如何使别人的想法变得跟自己一致等人际交往的问题。

负责这项调查的委员会当即决定在梅勒登开设一系列的训练课程。

但是他们却遇上了一个阻碍：他们四处寻找适用的教科书，但结果却发现，市场上根本没有一本可供他们用来作为教材。

之后，他们找到一位成人教育专家，向他咨询是否有合乎这些成人需要的书籍。

“没有，”这位专家肯定地回答说，“我知道那些成年人需要什么，但知道他们需要的书还没有被写出来。

”这位专家的话我是很赞同的，因为我自己就曾经为了寻找一本适用于人际关系方面的课本而耗费了好几年的时间。

也正是因为并没有这样的书出版，我才萌生了写出一本这样的书以供教学之用的想法。

<<人性的弱点大全集>>

而为了准备这本书，我几乎读遍了所有与人际关系这个主题有关的资料——报纸专栏、杂志专栏、刑事法庭的记录、古代哲学家和当代心理学家的著作等。

此外，我还聘请了一位受过训练的研究专家，花了一年半的时间跑遍各地图书馆，搜集我没有找到的资料。

他为此研究过数不清的传记，探究各年代伟大人物如何处理人际关系，从恺撒到爱迪生。

在准备的日子，我跟他一起阅读这些伟人的传记，研究这些人的日常生活。

仅西奥多·罗斯福。

我们就阅读了上百本与他有关的传记。

我们下定决心要不惜一切代价地找出各年代与如何获得友谊及影响他人这个人际关系主题有关的各种实用思想。

而且，我本人也去拜访了许多全球闻名的成功人士，如发明家马可尼和爱迪生，政治领袖富兰克林·罗斯福，商业巨子欧文·扬，电影明星克拉克·盖博和玛丽·皮卡佛，以及探险家马丁·詹森等。

我想方设法地去挖掘他们在处理人际关系方面的特殊本领，希望能给我的书提供更多的资源。

我利用这些材料准备了一个名叫“如何获得友谊与影响他人”的教案，并将其发展成一个半小时的演讲。

几年来，我一直在纽约卡耐基学院的训练课上发表这样的演讲。

除了对那些材料的阐述，我还鼓励我的听众走出教室，到他们的生意圈和社交场合去实践，然后再把他们的经历和取得的成果带回课堂，告诉班上的学员。

这种有趣的作业，使得这些渴望自我改进的成年人都十分喜欢在这样一个全新的教室里工作。

可以说，我所开设的这些课，是有史以来第一个为成人而设的人际关系实验室。

最初的时候，我们把一些规则印在明信片般大小的纸上。

后来，我们改印成较大的卡片。

开始的时候是单张纸，最后成为了一本小册子，每一次都会在尺寸和内容上进行不断地扩充。

15年后，这些实验和研究便集结成了教程。

所以，我在本书中所写下的，并不是一些理论上的猜测。

它们有着如魔术般令人震惊的效果，要知道，许多人都因为应用了这些成功法则而改变了他们的生活。

曾经有一位拥有314名雇员的公司老板参加了我们的训练，参加训练之前，他经常动不动就批评和责骂雇员，他甚至觉得每天上班的时候他所面对的是314名“敌人”，不停地跟他们做着抗争。

而研究过本书所提到的几个成功法则之后，这位老板完全改变了自己的处世哲学。

而将那些法则应用到他的公司之后，现在他的企业中拥有了一种新的忠于公司的思想和团队精神。

他把314个“敌人”变成了314个朋友。

他非常高兴地对我说：“以前，我走在自己的公司里，每个人见到我的时候都会把视线移开，更不用说上前跟我打招呼了。

但是现在，他们都成了我的好朋友，甚至连门卫都会亲切地直呼我的姓名跟我打招呼。

”不仅如此，这位老板在获得公司雇员的友谊的同时，还获得了更多的利润和休闲时间。

更重要的是，他在事业和家庭中都得到了更多的快乐和幸福。

在运用了一些成功法则后，许多人都会为自己所达到的成果感到惊奇，那简直令人难以相信。

有的学员甚至因为过于兴奋，常常会在星期日上午给我打电话，向我报告他们的经历，因为他们实在是等不及在48小时之后才能在训练课上报告他们的经历了。

在课后与学员的会餐中，许多位太太对我说，自从她们和丈夫一起参加了这项训练后，她们的家庭生活变得更美满、更快乐了。

我还记得有一位先生因为被这些成功法则所感动，整个晚上都在和其他学员热烈讨论。

到了凌晨3点钟，其他学员都回家了，他依旧激动不已。

他说自己发现了自己经常犯的错误，同时一个新的期望又在他面前展开了，以至于他兴奋得难以入眠。

他是一个不谙世事的年轻人吗？

<<人性的弱点大全集>>

不是的。

他可是一位饱经世事的艺术品经销商，精通数个国家的语言，而且在欧洲的大学获得了两个学位。

另一位毕业于哈佛大学的地毯商人也曾经跟我说，14个星期的训练，他从中所获得的东西，比在哈佛大学4年所学习到的还多。

这听起来荒谬吗？

可笑吗？

还是让你觉得很神秘？

你可以用你能想到的任何形容词来形容这件事。

但是这番话，是这位保守的哈佛毕业生在众人面前公开演讲时说的，时间是1933年2月23日星期四晚上，地点是纽约的耶鲁俱乐部，当晚的听众大约有600人。

著名的哈佛教授威廉·詹姆士也说过：“与我们与生俱来的本能相比，我们的能力只不过清醒了一半

。

我们只运用了所有身体潜能中的一小部分资源。

我们有许多能力，都被习惯性地糟蹋了。

”所以，本书的唯一目的，就是帮助你去发现、开发这些被“习惯性地糟蹋了”的能力。

相信我，这是一本行动的书！

戴尔·卡耐基

<<人性的弱点大全集>>

内容概要

著名的哈佛教授威廉·詹姆士也说过：“与我们与生俱来的本能相比，我们的能力只不过清醒了一半。我们只运用了所有身体潜能中的一小部分资源。我们有许多的能力，都被习惯性地糟蹋了。”

所以，戴尔·卡耐基编著的《人性的弱点大全集》的唯一目的，就是帮助你去发现、开发这些被“习惯性地糟蹋了”的能力。

相信我，《人性的弱点大全集》是一本行动的书！

<<人性的弱点大全集>>

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创了一套融演讲、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。

他讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生。

接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

卡耐基在实践的基础上撰写而成的著作，是20世纪最畅销的成功励志经典。

他的主要代表作有《人性的弱点》、《人性的优点》、《语言的突破》、《人性的弱点全集》。

这些书出版后，立即风靡全世界，先后被翻译成几十种文字，被誉为“人类出版史上的奇迹”，无数读者由此走上了成功之路。

<<人性的弱点大全集>>

书籍目录

上篇 如何更好地与他人相处

第一章 与人相处的基本技巧

不懂自责是人的天性

责怪他人是一种习惯

嘲讽的批评是无用的

赞美是人性的需要

获得尊重感的方式

真诚地赞美他人

唤醒他人心中急切的欲望

了解对方的观点

以双赢为最终目的

激发自我表现的心理

第二章 获得他人欢心的准则

与人交往要付出真心

让他人喜爱自己的方法

真心地去关注他人

对别人显示你的兴趣

学会向他人微笑

微笑有着惊人力量

用微笑传递你的心意

记住他人姓名的效果

人们对自己的姓名很重视

再忙也能记住他人的名字

做一个高明的聆听者

争吵之前先聆听

用聆听软化挑剔

鼓励别人进行演说

让他人感到自己很重要

出乎意料的收获

找到他人重视的东西

谈论他人感兴趣的话题

第三章 赢得他人认同的12条规则

争辩没有胜利者

避免制造无谓的敌人

有错就要敢于承认

先给出友善的态度

设法让对方说出“是”

保留他人说话的权力

促使他人主动合作

以他人的角度来看问题

了解他人心理的需求

给对方一个高尚的动机

把你的想法表演出来

给他人不断的挑战和刺激

第四章 改变他人意志的9条规则

<<人性的弱点大全集>>

送上真诚的赞美

如何批评才不致招人怨恨

先说出你自己的错误

没有人喜欢被人指使

为对方保全面子

鼓励他人获得成功

给人一个美好的名声

使事情看起来更容易

使人乐意去做对你有利的事

中篇 如何让你的生活更美好

第五章 让你的人生远离压力

坚信自己的独一无二

保持自我的重要性

规避疲劳和焦躁的最佳方法

疲劳感的出现及消解疲劳之道

怎样消除厌倦

学会不断地鼓动自己

懂得知足才懂得快乐

学会珍惜和感恩

坦然面对别人的批评

第六章 对美好的生活充满希望

不要为打翻的牛奶而哭泣

积极乐观的重要性

把柠檬做成柠檬水

保证良好的睡眠质量

警惕忧虑的危害

分析并解除忧虑的办法

忙碌可以消除忧虑

不为身边琐事烦恼

计算概率消除担忧

生活状态由思想决定

第七章 要与他人和睦相处

取悦别人以取悦自己

恶意的批评是他人的自我满足

向自己的缺点说再见

下篇 如何成功地进行演讲

第八章 让演讲成功的基本原则

演讲的基本技巧

树立演讲者的自信

第九章 了解演讲、演讲者和听众

演讲前的准备

让演讲者散发活力

让听众进入你的演讲

第十章 让演讲成功的方法

鼓舞式演讲

通告式演讲

演讲的一些方法

<<人性的弱点大全集>>

如何介绍演讲者、颁奖与领奖
附录 戴尔·卡耐基的成功之道

<<人性的弱点大全集>>

章节摘录

1931年的5月7日。

纽约市有史以来最为轰动的一次围捕事件发生了。

在几个星期的严密搜寻围捕之后，那个被称为“双枪手”的著名的囚犯克罗里终于陷入了穷途末路之境，被目在了他女友位于西尾街的公寓之中。

他藏身在那所公寓的顶楼，150名警员和侦探在他周围展开了封锁围剿。

警员和侦探在屋顶打了一个洞，并往屋内扔了许多催泪弹，试图以此把凶手克罗里逼到房外。

而同时，他们在周围的建筑物上架起了机关枪。

而克罗里却始终伏在一把堆满杂物的椅子后面，并且不断地朝警员开枪，双方形成长达一小时的对峙局面。

在那一个多小时里，原本幽静的住宅区内不断地响着砰砰的手枪声和嗒嗒的机枪声。

住宅内和住宅区附近的上万名民众惊恐地看着这场枪战。

要知道，在纽约的街道上，从未发生过这样的枪战，更别说是如此长时间的对峙了。

当枪战结束以后，警察总督莫隆尼宣布说，被捉到的双枪恶徒克罗里是纽约有史以来最危险的罪犯之一。

“他杀人的时候，”警察总长形容说，“连眼睛都套不眨一下。

”但是，这位被如此形容的罪犯——“双枪手”克罗里，对自己的行为又是怎样看的呢？

如果你无法想象，那让我来告诉你吧，我知道他对自己的看法。

因为在警方对他进行围捕时，也就是在公寓双方开火对峙的时候，他写下了一封《致有关人士》的信。

当他写这封信的时候，他的身体已经受伤了，鲜血从他的伤口中源源不断地涌出，在信纸上留下了一道红色的血迹。

在信中，克罗里说了这样一句话：“在我衣服之下的，是一颗疲惫的心，但是这颗心是非常仁慈的，它没有想要伤害任何人的意图。

”这样善良的话语出自这位恶徒之口，让了解这件事情的人们都欷歔不已。

克罗里到底做了什么事情呢？

那是在围捕事件之前不久，克罗里和他的土友开车在长岛一条郊外的道路上亲热。

一位警员走到他的汽车旁边，对他说：“把你的驾照给我看看。

”就因为这样一句话，克罗里掏出手枪朝那住警员连开数枪，期间一言未发。

据目击者称。

当那位警员倒下去之后，克罗里甚至还从汽车中跳出来，又朝着那个已经不能动弹的尸体补了一枪。

这就是那位自称“在我衣服之下的，是一颗疲惫的心，但是这颗心是非常仁慈的，它没有想要伤害任何人的意图”的凶手。

最后的审判结果是克罗里被判了死刑。

但是当他抵达星星监狱的死刑室时，他却依旧坚持说：“这是我自卫所得到的结果。

”他甚至没有丝毫自责说“这是我杀人的下场”的意识，一丝都没有。

我讲这个故事的要点在于：在我们看来十恶不赦的双枪恶徒克罗里，即使在死亡面前都不曾责怪过自己任何事，甚至连一点自责的念头都没有。

你一定觉得这在匪徒中是一种不寻常的态度，但是，如果你这样想的话，或许你可以听听下面这段话：“我将一生中最好的时光，都用来去为别人制造轻松的娱乐，让他们能够得到更多的快乐，但是回报我的，却是他们的辱骂，还有一种被人搜捕的生活。

”你能想象出说这话的人是谁吗？

这是阿尔·卡朋所说的。

了解他的人已经开始感叹了吧，这个横行芝加哥的最阴险的黑帮头子，可是美国昔日的头号公敌。

阿尔·卡朋从来不曾责怪过自己的暴行，在他看来，他就是大众的恩人，他为大众送去了许多的快乐，但是却没有得到他应该得到的感激，反而成了被大众误解的社会公敌。

<<人性的弱点大全集>>

还有一个纽约最恶名昭彰的歹徒之一，后来在纽约被另一伙歹徒杀死的苏尔兹。他在生前的一次采访中，声称自己是一名大众恩人，他坚信这一点。在囚徒的心理这一方面，我跟星星监狱的典狱长刘易斯有过几次很有意思的通信。在他的信中，他陈述道：“那些监牢里的罪犯，几乎没有一个认为自己是坏人。他们总是说自己是大众恩人，要不然也是跟你我一样的人，他们从不认为自己做错了什么事情。他们会为自己辩解，会告诉你他们为什么要去撬开保险箱、为什么会轻易地扣动扳机。可以说，他们中的大多数都有着一种错误的或看似合乎逻辑的理论，用来为他们反社会的行为做出辩解，理直气壮地、坚定地认为他们根本就不该被投进监狱。”

.....

<<人性的弱点大全集>>

编辑推荐

仅在20世纪的前35年里，美国出版商就出版了多达20多万册不同的书，其中大部分销售得并不好，因为内容太过枯燥乏味。

一位全球闻名的大出版公司的负责人跟我交谈时告诉我，他们的公司拥有75年的出版经验，可是仍然会出现平均每出版8本书就有7本书是亏本的情况。

为什么会这样呢？

如果这种情况不能得到改善的话，我写出一本书来又是为了什么呢？

还有，即使我写好了，又凭什么让别人浪费时间去读它呢？

这两个问题需要我想办法去解决。

<<人性的弱点大全集>>

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>