

<<人性的弱点>>

图书基本信息

书名：<<人性的弱点>>

13位ISBN编号：9787514605747

10位ISBN编号：7514605746

出版时间：戴尔·卡耐基 中国画报出版社 (2013-05出版)

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

挖掘极限内的潜能（原著序） 20世纪的前35年，美国出版商出版了大约20多万部图书，其中大部分枯燥乏味，许多书销得都不尽如人意。

一位全球知名的出版公司负责人最近告诉我，他的公司拥有75年的出版经验，可是每出版8本书中，甚至有7本是亏本的。

既然如此，我又何必冒险再写这本书呢？

即使我写好了，你又何必费事去阅读它呢？

这是两个值得讨论的问题，但也许再接着往下读你就会有答案。

从1912年开始，我在纽约举办一项教育课程，教育成人。

起初，我只是开设演讲的课程，训练成人在商业洽谈和团体交往中，能依照自己的思想，更清晰、更有效、更镇静地表达他们的意愿。

但随着时间的推移，我发觉这些人不仅在讲话技巧上需要训练，在日常生活及与人相处上更迫切地需要训练。

我还逐渐觉察到，自己也同样需要这种技巧的训练。

回顾这些年来自己生活中那些缺乏技巧的种种情形，真是很令人尴尬和不安。

我多么希望20年前的我手里就有这样一本书，那它将是一本无价天书！

如何与人相处，这恐怕是你所面临的一个非常重要的问题。

如果你是个商人，那么这个问题尤其值得重视。

即使你是会计师、家庭主妇、建筑师或是工程师，情形也是一样的。

数年前，在“卡耐基基金会”资助下所做的那次调查和研究，有了一项重要的发现！

这项发现后来又由“卡耐基技术研究院”研究证实。

调查资料显示，一个人在经济上的成功，约有15%是由于本人的技术和智慧，而另外的85%则是出于“人类工程”，即人格魅力和领导才能。

几年来，我每个季节都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班。

总计约有1500位以上的工程师参加了我举办的讲习班、凭借多年的观察和经验，最终我发现，讲习班学员之中，获得最高酬劳的人，往往不是那些懂得工程学知识最多的人。

约翰·洛克菲勒在他事业的鼎盛时期曾经这样说过：“与人交往的能力，也是一种可以购买的商品，就像糖和咖啡一样……它的代价要比世界上任何东西都高，我愿意为那种能力付出酬劳。”

芝加哥大学和青年会联合学校进行过一次调查，专门研究成人究竟需要些什么。

这项耗资2.5万美元的调查花了两年的时间，调查的最后一站是在康涅狄格州的梅勒登。

梅勒登被认为是一个十分典型的美国城镇，镇上的每一个成年人都受到了访问，并被要求回答156个问题，如“你的职业是什么？

你受教育程度如何？

你的理想是什么？

你如何利用闲暇时间？

你的收入是多少？

你有什么嗜好？

你最喜欢的学科是什么”等。

调查结果显示，成年人最关心的是健康问题，其次是如何了解别人，如何与人相处，如何使人喜欢自己，如何使他人同意自己的想法。

负责这项调查的委员会当即决定在梅勒登举办训练课程。

他们四处寻找相关的实用教科书，可是无果而终。

最后，他们去见一位享誉全球的成人教育专家，问他是否有合乎这些成年人需要的书籍。

“没有，”他说，“我虽然知道那些成人需要什么，可是他们所需要的书却从未有人写过。”

基于经验，我知道教育专家的话不假。

因为我自己就为了寻求一本关于人际关系的实用课本，花了好几年的时间。

<<人性的弱点>>

既然这么多人希望有这样的书，我便尝试写一本，以供教学之用。

为了准备这本书，我几乎读遍了和“人际关系”这个主题相关的所有资料——报纸专栏、杂志专文、刑事法庭的记录、古代哲学家和当代心理学家的著作等等。

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，到各个图书馆中阅读我所遗漏的资料。

他研究过不计其数的伟人传记，还研究过各个时代的大人物是如何处理人际关系的。

从恺撒到爱迪生，我们大量阅读这些伟人的传记，研究他们的日常生活。

仅西奥多·罗斯福，我们便收集了上百本关于他的传记。

我们下定决心要不惜一切代价，找出各个时代与“如何获得友谊及影响他人”这个主题相关的各种实用思想。

我本人就曾拜访过许多位世界著名的成功人士，如发明家爱迪生、政治领袖富兰克林·罗斯福、商业巨子欧文·杨、电影明星克拉克·盖博，以及探险家马丁·詹森，我想方设法地去挖掘他们在处理人际关系方面的高超本领。

基于这些资料，我准备了一篇名为“如何获得友谊和影响他人”的教案。

起初这篇文章很简短，没过多久，我便将之扩展成一篇一个半小时的演讲稿了。

几年来，我一直在纽约“卡耐基研究院”的训练课上发表这样的讲话。

除了演讲，我还鼓励学员们走出教室，到他们的生意和社交场合中去实践，然后再把他们的经验和所得到的成果带回教室，与大家分享。

这是一门十分有趣的课程，这些急于自我改进的成年人，都非常喜欢在一个全新的教室里上课。

这是有史以来第一个为成人而设的人际关系实验室。

起初，我们把一套规则印在明信片大小的纸片上，后来，我们改印在一张较大的卡片。

然后是一本小册子、一套小书——每一次在尺寸、内容上都不断地进行着扩充。

15年后，这些试验和研究便结集成了教程。

我们这里所定的规则，不只是理论，或是猜测，而是具有着神奇般的魔力，很多人因为应用了这些成功法则而改变了他们的生活。

一位拥有340名员工的公司老板参加了我们的训练，在此之前，他经常不加限制地批评和责骂员工。

研究了本书所提到过的几个成功法则之后，这位老板骤然改变了他的人生观。

现在，他的企业拥有了一种忠诚、热忱、合作的团队精神。

他把340个“敌人”变成了340个“朋友”。

他在一次演讲中得意地说：“以前，我巡走在自己的公司里，没有一个人跟我打招呼，那些员工一看到我，就立马把视线移开。

可是现在他们都成了我的好朋友，甚至连守卫都亲切地叫我的名字，向我打招呼！”

这位老板的事业现在更加蒸蒸日上，有了更多的利润，更重要的是，他在业务上收获了更多的快乐，这份因相互尊敬而产生的惬意心情是无与伦比的。

很多销售人员运用了研究会讲习班上的法则后，销售业绩骤然提高。

过去许多无法获取的客户，现在也成了他们的新客户。

公司机构的高级职员不但获得了更大的职权，而且还被涨了薪酬。

一位在费城煤气公司任职的高级职员，由于跟客户沟通不善，公司已作了给他降职的决定，可是在经过了这项训练后，他不但成功解除了降职的危机，还被提高了待遇。

训练课程结束时的聚餐中，那些太太们对我说，自从她们的丈夫参加了这项训练之后，她们的家庭变得更美满、更快乐了。

前几天，我收到了一位法国贵族写来的信。

这封信是他在横渡大西洋的轮船上写的。

在信中他提到，对这些成功法则的应用，激起了他近乎宗教般的狂热。

一位毕业于哈佛大学的地毯商人告诉我，在经过14个星期的训练后，他所获得的东西比在哈佛大学4年里学到的还要多。

这位保守的哈佛毕业生，是在一次有600位听众的耶鲁俱乐部晚会的演讲中道出这番言论的。

<<人性的弱点>>

积极发掘并利用那些你习惯于忽略的潜能吧，这是本书希冀帮助你达成的唯一目的。
戴尔·卡耐基

<<人性的弱点>>

作者简介

作者:(美)戴尔·卡耐基 译者:余林戴尔·卡耐基(Dale Carnegie, 1888年11月24日-1955年11月1日), 美国现代成人教育之父, 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, 被誉为20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师。

卡耐基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。

卡耐基1936年出版的著作《人性的弱点》, 70多年来始终被西方世界视为社交技巧的圣经之一。

美国哈佛大学的心理学教授威廉·詹姆士在评价卡耐基的成就时说: “与我们的成就相比, 我们只不过是半醒着, 我们只利用了身心资源的一部分。

卡耐基帮助职业男女开发他们蕴藏着的潜能, 在成人教育中开创了一种风靡全球的运动。

”

<<人性的弱点>>

书籍目录

挖掘极限内的潜能如何使用本书的9个建议一 与人相处的基本技巧 不要批评、责怪和抱怨他人 真诚地赞赏别人 了解并激发对方的需要 坦然面对别人的批评 如何与女性相处 如何与男性相处二 幸福快乐 的要诀 坚守自我，本色生活 越放松，越高效 永远不要对敌人心存报复 施恩莫图报 知足常乐，学会感恩 换取内心平静的良方三 如何赢取他人的喜欢 推己及人，真诚地关心他们 不要吝惜你的微笑 牢记他人的名字 做一个善于倾听的人 迎合对方的兴趣谈论 使对方感觉到他的重要 塑造自己的人格魅力四 赢得他人赞同十二计 避免不必要的正面冲突 尊重反对者的意见 勇敢、及时承认错误 以友善的方式争取支持 引导对方点头称是 尽量给别人说话的机会 创造不谋而合的机遇 学会换位思考 表达足够的理解与同情 激发他人高尚动机 戏剧性地表达你的意图 激起对方挑战的欲望和兴趣五 如何有效说服他人 从真诚的赞赏开始 间接地指出他人的过错 批评之前，先检讨自己 不要对人颐指气使 给对方以尊严，给他人留面子 肯定他人的每一个细微进步 给人一个值得保全的美名 鼓励比指责更有效 使他人乐意去做你所提议的事六 家庭幸福美满的法宝 切莫喋喋不休 给对方足够的自由空间 避免不必要的批评和牢骚 发自内心地赞赏对方 不要忽略生活中看似微小的细节 亲人之间更要注重礼仪 不要做“婚姻的文盲”七 如何走出孤独忧虑的世界 未来取决于当下，切勿杞人忧天 消除忧虑的灵丹妙药 摆脱忧虑的最好办法是付诸行动 如何将工作中的烦恼减半 忙碌可以驱散忧虑 莫为琐事牵肠挂肚 别为小概率的事件庸人自扰 接受既成的事实 给忧虑设定底线 从失误中吸取教训八 莫为工作与金钱烦恼 慎重做出重大决定 70%的烦恼与金钱有关 处理好夫妻间的职业冲突九 如何保持旺盛精力 疲劳之前先休息 家庭主妇要忙而不乱 避免因厌倦产生疲劳 不要为失眠担忧十 成功演讲实用手册 争取每一次实践机会 培养演讲者的自信 成功演讲的捷径 以细节打动人 点燃演讲者的激情 引起听众的共鸣附录 戴尔·卡耐基的奋斗之路

<<人性的弱点>>

章节摘录

不要批评、责怪和抱怨他人 在1931年的5月7日，纽约市民目睹了一桩前所未有的、骇人听闻的围捕格斗！

被围捕者是个烟酒不沾，有“双枪杀手”之称的，名叫克劳雷的罪犯。

他被包围了，陷落西末街——他情人的公寓里。

150名警员把克劳雷包围在了公寓顶层的藏身处。

他们在屋顶凿了个洞，试图用催泪瓦斯把克劳雷熏出来。

警方人员已把机枪架在了附近建筑物上，经过一个多小时的对峙后，这个纽约市原本清静的住宅区，响起了一阵阵惊心刺耳的机枪、手枪声。

克劳雷藏在一把堆满杂物的椅子后面，手上的短枪接二连三地向警方人员射击。

成千上万的人怀着惊悸且好奇的心情，目睹了这场警匪格斗的场面。

久住纽约的人都知道，这里从未发生过类似的事情。

克劳雷被捕后，警察总监马罗南指出：“这名暴徒是纽约治安史上最危险的一个罪犯。

”他又说，“克劳雷杀人就像切葱一样，他会被判处死刑！”

”可是，克劳雷本人又是如何评价自己的呢？

当警方人员围攻他的藏身之所时，克劳雷写了一封公开信。

他写信的时候因为伤口在流血，致使那张信纸上留下了斑斑血迹。

克劳雷这样写道：“在我的外衣里面，是一颗疲惫的心，那是一颗仁慈的、不愿意伤害任何人的心。

”然而，出事前不久，就在长岛的一条公路上，克劳雷把汽车停在路边跟女伴调情，一个警察突然赶到，停在他的汽车旁边，说：“请出示你的驾驶执照。

”克劳雷没有回答，拔出手枪就朝那名警察连开数枪，对方倒地而死。

接着克劳雷从汽车里跳出来，捡起警察的手枪后又朝地上的尸体开了一枪。

这就是克劳雷所说的“在我的外衣里面，是一颗疲惫的心，那是一颗仁慈的、不愿意伤害任何人的心”？

克劳雷最后被判处死刑。

当他走进受刑室坐上电椅时，你认为他会承认“这是我杀人作恶的应有下场”吗？

不，他说的是“我是出于自卫才这样做的”。

从头至尾，“双枪杀手”克劳雷没有对自己的行为有一丝一毫的愧疚和悔恨。

再看下面这个例子：“我将一生中最美好的岁月给了人们，使他们获得幸福与快乐，过着舒服的日子，然而我所得到的却只有侮辱，并因此成为一个亡命天涯的人。

”这是美国的第一号公敌卡邦所说的话，他是芝加哥一带最凶恶的匪首。

可是，他坚持认为自己是一个有益于社会但却被人误会的人。

达奇·舒尔茨也是如此。

这个臭名昭著的“纽约之鼠”，后来死于黑吃黑的江湖恩怨。

他生前接受新闻记者采访时，也声称自己是一位有益于群众的人。

事实上，他在纽约的行径令人发指。

我曾经和“星星监狱”的负责人华赖·劳斯就此有过几次通信。

他说：在“星星监狱”中，很少有罪犯承认自己是坏人，他们的人性就跟你我一样。

他们会告诉你为什么要撬开保险箱或是接连开枪伤害他人，他们会为自己反社会现实的行为辩护，并坚持认为不应该把他们囚禁起来。

就连克劳雷、卡邦、舒尔茨以及监狱中的那些罪犯们都不愿轻易自责和认错，那么你我又怎能强求日常接触的普通人呢？

已故心理学家华纳梅格曾这样承认说：“30年前我就明白，责备人是愚蠢的事。

”100次中有99次，没有人会为了任何一桩事情来批评自己，无论错误到何种程度。

批评是没有用的，因为它会使人增加一层防御，并且会更加竭力替自己辩护。

批评也是有危险的，它会伤害一个人自尊和自重的感觉，并激起他的反抗。

<<人性的弱点>>

德国军队里曾规定，士兵在发生某一件事后不准许立即申诉、批评。

他需要怀着满肚子的怨气睡去，直到怨气完全消失。

如果马上申诉，他将会受到处罚。

日常生活中，似乎也需要有这样一个规律，以此来克服嘀咕埋怨的父母，喋喋不休的妻子，斥责怒骂的老板和那些吹毛求疵、令人讨厌的人。

在历史长河中，你可以随处找出很多批评过后毫无效果的例子。

西奥多·罗斯福和塔夫脱总统之间曾经有段广为人知的争论——这导致了共和党的分裂，从而使威尔逊顺利入主白宫。

1909年，罗斯福离开白宫的时候，曾力助塔夫脱做了总统，然后自己远走非洲狩猎狮子。

当他再次返回的时候，情况却急转直下。

他指责塔夫脱因循守旧，想要自己再次连任总统，并且组织了勃尔摩斯党，这几乎毁灭了共和党。

那次选举，塔夫脱和共和党只获得了两个州的赞助，从而成为共和党历史上最大的一次失败。

罗斯福责备了塔夫脱，可是塔夫脱有没有责怪自己呢？

当然没有。

塔夫脱两眼噙泪地说：“我不知道要怎样做，才能比我已做的更好。

” 究竟是谁做错了？

我不知道也不需要去关心。

不过我要指出的一点是，罗斯福所有的批评，并没有使塔夫脱感到自责。

那只会使塔夫脱尽力地替自己辩护。

还记得提鲍多·顿姆的煤油舞弊案吗？

它使舆论愤怒了好几年，震荡了整个国家！

在所有人的记忆里，美国公务生活中从未发生过这样的情形。

这桩舞弊案的经过是这样的：阿尔伯特·福尔是哈丁总统任上的内政部长，当时他被委派去负责政府在爱尔克山和提鲍多油田的保留地出租事宜。

那块油田是政府预备未来海军用油的保留地。

福尔是不是公开投标呢？

不，不是那回事，福尔把这份丰厚的合约干脆给了他的朋友图海尼。

图海尼则把自己称为“债款”的10万美金给了这位福尔部长。

福尔接着用高压手段命令美国海军进驻那片地区，把那些竞争者赶走，因为他们的邻近油井吮吸着爱尔克山的财富。

保留地上的那些竞争者在枪杆、刀光下被赶走了。

可是他们不甘心，于是跑进法庭揭发了提鲍多的巨额舞弊案。

事发之后，影响十分恶劣，几乎毁灭了哈丁政权，全国一片哗然，群起攻击。

福尔被判入狱，共和党几近垮台。

福尔被斥责得体无完肤——之前很少有政客被谴责得如此体无完肤过！

那么福尔后悔了吗？

不，根本没有！

那是几年后，赫伯特·胡佛在一次公共演讲中暗示，哈丁总统的死。

是由于神经的刺激和内心的忧虑，因为有一个朋友曾经出卖了他。

当时福尔的妻子也在座，听到这话后腾地从座椅上跳了下来。

她失声大哭，紧紧握着拳头，大声说：“什么？

哈丁是被福尔出卖的？

不，我丈夫从未辜负过任何人。

即使这间屋子里堆满了黄金，也不会诱惑我丈夫做坏事。

他是被别人所出卖才落得这个可怜下场的。

” 你看，人们就是这样，做错了事只会责备别人，而绝不会责怪自己，每个人都是如此，天性使然。

<<人性的弱点>>

所以，今后当我们要批评别人的时候，不妨先想想克劳雷、卡邦、舒尔茨和福尔这些人。

批评就像饲养的鸽子，它们终究会飞回家的。

我们要矫正或谴责的人，他会为自己辩护，也会反过来谴责我们。

就像温和的塔夫脱所说的：“我不知道要怎样做，才能比我已做的更好。

” 1865年4月15日，星期六的早晨，林肯躺在一家简陋的公寓卧室中，对面就是他遭狙击的福特戏院。

林肯瘦长的身躯蜷在一张短小且下陷的床上。

靠床的墙上，挂着一幅罗莎·波南的名画《马市》的廉价复制品，一盏煤气灯散发出幽暗昏黄的光。

望着奄奄一息的总统，陆军部长斯坦顿说：“躺在那里的，是世界上最完美的领袖。

” 林肯待人成功的秘诀何在？

我曾花费了10年左右的时间研究他的一生，同时我也花了整整3年的时间写了一部有关他的书，这部书的名字叫《人性的光辉》。

我相信自己已详尽地研究了有关林肯的人格和家庭生活，甚至比任何人都详尽而彻底。

我又找了有关林肯待人方法的资料，作特殊的研究。

林肯是否随意地批评过人？

是的，当他在印第安纳州鸽溪谷时，不仅批评人，而且还写信作诗去讥笑人。

他还把写好的东西，扔到某个容易被人捡到的街道上，其中有封信差点引起极其严重的后果，令他终生惭愧。

林肯在伊利诺伊州的春田镇挂牌做了律师后，曾在报纸上发表文稿公开攻击敌对他的人——一目是像这样的事他只做了一次。

1842年秋，林肯撰文讥笑一位自大而好斗的名叫詹姆斯·西尔茨的爱尔兰政客。

他在《春田时报》刊登了一封匿名信，讽刺了西尔茨一番，令全镇的人都捧腹大笑。

西尔茨平时敏感而自傲，这件事激起了他内心的怒火。

当他查到这封信的主人时，立即跳上马去找林肯，要和他做一次决斗。

林肯平时不愿意打架，也反感决斗，可是为了顾及自己的面子又不能回避。

西尔茨让林肯自选武器，由于两条胳膊特别长，所以林肯挑选了骑兵用的马刀，并且跑去向一位西点军校的毕业生学习刀法。

到了约定的日期，他和西尔茨都准时来到密西西比河的河滩上准备决一死战。

幸亏在最后一分钟，双方都有人出面及时阻止了这场生死决斗。

那次决斗对林肯来讲无疑是一件惊险和难忘的事情。

当然，也正是这件事让林肯在待人技巧上得到了一个极其宝贵的教训。

他发誓再也不写信攻击别人，再也不讥笑别人。

从那以后，他几乎没再为任何事而随便批评过人。

美国内战的时候，林肯屡次委派新将领——麦克柯莱、波普、伯恩基、胡克尔、格兰特——统率波多梅克军队，可是这些人都一个个惨遭失败，这使林肯完全陷入窘境。

全国几乎有半数的人，都在哗然指责那些不能胜任的将领，可是林肯却始终保持着平和的态度。

他最喜欢的一句格言是：“不要评议人，免得为人所评议。

” 当林肯的妻子和别人对南方人有所非议的时候，林肯总是这样回答：“不要批评他们，我们在相同的情形下，也会像他们一样。

” 盖茨堡战役发生在1863年7月的最初三天。

7月4日的晚上，南方李将军开始往回撤退。

当时全国雨水泛滥成灾，当李将军带领败军到达波多梅克时，河水已经暴涨得无法渡过，与此同时，胜利的联军正在后面穷追不舍。

李将军和他的军队进退维谷，处于被围困中。

林肯知道这是个极好的机会，正好可以一举击垮李将军及其军队，然后彻底结束这场战争。

对此，他充满了必胜的信心。

他命令格兰特不必召开军事会议，立即发动袭击。

<<人性的弱点>>

林肯先是用电报发命令，然后又派特使去见格兰特，要求他立即采取行动。

可是这位格兰特将军又是怎么做的呢？

他的做法与林肯的命令恰恰相反。

他违背了林肯的命令，先是召开紧急军事会议，后又迟疑不决，一再拖延，找了种种借口，就是不去袭击李将军。

最后，河水退了，李将军带着他的军队顺利逃出了波多梅克。

P2 - 6

<<人性的弱点>>

媒体关注与评论

除了自由女神，卡耐基精神就是美国的象征。

——《纽约时报》 由卡耐基开创并倡导的个人成功学，已经成为这个时代有志青年迈向成功的阶梯，通过他的传播和教导，无数人明白了积极生活的意义，并由此改变了他们的命运。

卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正价值是他把个人成功的技巧传授给了每一个向往成功的年轻人。

——约翰·肯尼迪

<<人性的弱点>>

编辑推荐

美国“成人教育之父”戴尔·卡耐基所著的《人性的弱点》，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>>

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>