

<<人性的弱点>>

图书基本信息

书名：<<人性的弱点>>

13位ISBN编号：9787533930240

10位ISBN编号：753393024X

出版时间：2010-7

出版时间：浙江文艺

作者：戴尔·卡耐基

页数：193

译者：陶雪蕾

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

20世纪最初的35年间，美国各家出版公司共出版了20多万种图书。

这些图书多数都极其无趣，很多还都是赔钱的。

真的有“很多”吗？

全世界最大一家出版公司的总裁曾向我透露，他的公司已有75年的出版经验，如今每出八本书，仍然有七本是要赔钱的。

那么我为什么还要冒冒失失地再写本书出来呢？

写出来之后，你们又为什么要劳神来看这本书呢？

两个都是好问题。

接下来我就试着来给出回答。

自1912年以来，我一直在纽约为职场人士做培训。

起初，我的课程只是针对公共演讲的——对象是成年人，通过实践和练习，帮助学员在商业会谈及大庭广众之下保持敏捷的思路，更清晰、更有效、更镇定地表达自己的观点。

不过，随着时间的推移，我逐渐意识到，这些成年人迫切需要的不仅仅是有效演讲的培训，他们还需要日常工作及社交当中与他人相处之道的培训。

同时我也逐渐意识到。

我本人也迫切需要这样的培训。

回顾往昔岁月，我发现自己在人际交往中常常会缺乏技巧以及对他人的理解，这一发现令我震惊不已。

我多么希望。

20年前就能有这样的一本书放在我的面前啊！

那该是多么无价的恩赐啊。

<<人性的弱点>>

内容概要

“习惯使然，未能加以应用”的力量！

本书的目的就是帮助你发现、利用那些潜藏在你身上、未加利用的财富并从中受益。

普林斯顿大学前校长约翰·G.希本博士说：“教育是培养人适应人生各种状况的能力。

”假使在你看完了本书的前三章之后，你适应各种状况的能力还是一点点提升都没有，那么我就会认为，对你而言，这本书是毫无用处的。

因为正如赫伯特·斯宾塞所言：“教育的伟大目标不在于知识，而在于行动。

”这就是一本有关行动的书。

<<人性的弱点>>

作者简介

戴尔·卡耐基（1888—1955）出身于美国密苏里州布法罗的一个贫穷农民家庭。他在十几岁时，虽然每天必须在早晨四点起床帮父母干活，仍坚持在密苏里州州立师范学院接受教育。大学毕业后，他成了一名推销员。如《人性的优点》一书中所说，他对这个工作并不满意。刚在学院的四年，他发觉演讲训练比其他所有课程更让自己受益。无论在工作上、生活上，它帮助自己克服了羞怯、自卑，增强了勇气、与人交往的信心，并让他懂得：成功总是青睐那些敢言者。于是他在基督教青年会夜校开始了教书生涯。

苦于找不到令人满意的教科书，他着手自编教材；《人性的弱点》（直译为《如何赢得友谊与影响他人》）便是其中最为人称道的一本。该书于1937年首版，在短短数月内重印16次。直至卡耐基去世，该书以31种语言出版发行，并销售了50万册，而从他的卡耐基学院毕业的人数已达45万。

卡耐基开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、自我完善于一体的成人教育方式。自从1912年卡耐基的培训课程问世以来，他唤起了普通美国人拥有更多自信的愿望；他的思想和观点影响着美国人，甚至改变着世界。千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。到1914年，他的成功也为他带来了每周500美元的收入——相当于现在的10000美元。因为他的非凡成就，人们把他尊为“美国现代成人教育之父、人性教父、人际关系学鼻祖，20世纪最伟大的成功学大师”。他的其他经典著作，如《人性的优点》、《有效沟通的捷径》、《女人何享受生活和工作》等也不断再版，畅销至今。

<<人性的弱点>>

书籍目录

前言第一章 与人相处的基本技巧 01 “想要采撷蜂蜜，切勿踢翻蜂房” 02 与人相处的秘诀 03 “做到这一点，你就拥有了整个世界：做不到这一点，你只能踽踽独行。” 04 第二章 讨人喜欢的方法 01 做到这一点，到哪里你都会备受欢迎 02 给人留下好印象的简单招数 03 不这么做无异于自找麻烦 04 让你成为出色交谈者的一个简单方法 05 如何引起他人的兴趣 06 如何立刻博得别人的好感 07 第三章 怎样说服别人接受你的观点 01 你无法在争辩中获胜 02 如何避免树敌 03 坦承自己的错误 04 一滴蜂蜜 05 苏格拉底的秘密 06 应对抱怨的法宝 07 怎样得到别人的合作 08 一个能创造奇迹的方程式 09 所有人都想要的东西 10 人人都喜欢的借口 11 电影电视都这样，你干吗不试一试呢 12 如果其他方法都行不通，那就试试这个法子吧 09 第四章 成为领袖人物：如何在避免冒犯和反感的前提之下改变他人 01 挑别人错的时候，不妨这样开始 02 如何批评他人，同时又不让人记恨 03 先说自己的不是 04 没人愿意接受别人的号令 05 保全对方的面子 06 如何激励别人走向成功 07 给狗起个好名字 08 淡化他人的错误 09 让别人心甘情愿地做你希望的事情 第五章 创造奇迹的信件 第六章 家庭幸福的七大原则 01 自掘婚姻坟墓的最快捷方式 02 爱对方并给对方自由 03 让自己的婚姻进入倒计时的方法 04 皆大欢喜的好方法 05 女人心目中的重要事情 06 想要幸福的生活，就不要忽视了这一点 07 不要做“性文盲”

<<人性的弱点>>

章节摘录

“上班的路上，我面带微笑，跟公寓楼的电梯工说‘早安’。

我微笑着跟门卫问好。

在地铁站，售票员找钱给我的时候，我也冲着他微笑。

来到交易所之后，我对着每一个人微笑，而在以前，我从来没有给过他们一个笑脸。

“很快，我就发现，所有人也都会用微笑来回应我。

面对那些找我来抱怨和投诉的人，我也保持着愉快的心境，微笑着倾听他们的声音。

我发现，要达成和解比以前容易多了。

我还发现，微笑每天都能给我带来进账，很多很多的进账。

“我跟另外一位股票经纪人合用一间办公室，他手下有个很讨人喜欢的年轻小伙。

我对自己取得的这些成效非常得意，最近就跟他说了自己对于人际交往的新认识。

他坦言，当初我跟他们合用一间办公室的时候，他眼中的我脾气糟糕得要命——直到最近，他才改变了对我的看法。

他说，面带微笑的我是个不折不扣的好人。

“现在，我的言辞当中不再有吹毛求疵的批评。

我总是去欣赏和赞扬别人，不再絮絮叨叨地说自己的期望，而是努力设身处地地去想别人的期望。

这一切给我的生活带来了翻天覆地的变化，我像是换了一个人。

现在的我比以前更加幸福和富足，因为我拥有了更多的友情和欢乐——其实，这些才是真正重要的东西。

”你不喜欢笑吗？

那又该怎么办呢？

做到两点就好了。

首先，强迫自己微笑。

独自一人的时候，强迫自己吹吹口哨、哼个小曲或是唱首歌。

让自己表现出开心的样子，这样你慢慢就会真的感觉很开心了。

来听听心理学家兼哲学家威廉·詹姆斯的解说吧：“行为似乎是跟着感觉走的，事实上，行为跟感觉是同步的。

行为比感觉更容易受意念的控制，通过调整行为，你就可以间接地调整自己的感觉。

“因此，当我们精神萎靡的时候，想要让自己振奋起来，最佳的自我调整方法就是精神振奋地挺直身子，摆出振奋的样子来说话行事……”这世上，人人都在追寻幸福——有一个方法肯定能帮你得到幸福，那就是控制自己的想法。

幸福不依赖于外部环境，只依赖于你内心的感受。

<<人性的弱点>>

媒体关注与评论

与人相处的能力是可以花钱买到的商品，就跟糖和咖啡一样。

.....我愿意付出大价钱来买这种能力，它比这世上其他东西都要值钱。

——约翰·D 洛克菲勒如何与人相处很可能是摆在你面前的一个最大的问题，对于商务人士来说尤其如此。

就算你是家庭主妇、建筑师或是工程师，情形也是如此。

.....研究显示，即便在工程学这样的理工行业，一个人所赚到的钱，只有15%是得益于其技术才能，大约85%都需要归功于“人性工程学”方面的技能——即性格和领导力。

请经常翻阅这本书。

把它看做是人际交往的实用手册吧。

每次遇到现实的难题时——比如如何与孩子相处、如何说服配偶接受你的观点、如何让一位恼怒的顾客转怒为喜——请不要冲动地依从自己的下意识行事，通常这样行事都是不对头的。

不妨复习一下这本书，回顾一下那些你标注出来的段落，然后试试这些新的方法，静候它们创造的奇迹降临。

——戴尔·卡耐基要说世上真有什么成功秘诀的话，那就是洞察他人立场、为对方设身处地地考虑问题的能力。

——亨利·福特

<<人性的弱点>>

编辑推荐

《人性的弱点》：有效沟通+情绪管理+领导之道+爱的教育。

<<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>