

<<人性的弱点全集>>

图书基本信息

书名：<<人性的弱点全集>>

13位ISBN编号：9787538867978

10位ISBN编号：753886797X

出版时间：2011-11

出版时间：黑龙江科学技术出版社

作者：卡耐基

页数：324

译者：肖凡

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>

<<人性的弱点全集>>

前言

在过去的35年中，美国出版家曾印刷过20多万种书籍，大多数是极沉闷的，许多是亏了本的。一位世界上最大的书局的经理最近对我承认说，他的公司有75年的出版经验，但还是每出版8种书就有7种书是亏本的。

那么为什么我还要冒险写作此书呢？

在我写好之后，你为什么还要费事去读呢？

这些问题都很有道理，但读完下文你便一目了然了。

1912年起，我在纽约为职业成人讲授教育课程。

最初，我只开设了演讲术课程——用实际的经验训练成人在商业活动中能更加清楚、有效、镇定地发表自己的观点。

经过几个季节的培训，我渐渐觉得，这些成人固然急需说话的训练，但他们更迫切需要在日常事务及人际交往方面得到更好的训练。

我自己也深切需要这种训练。

应付人恐怕是你所遇见的最大问题了，如果你是一位商人，更是如此。

是的，即使你是一位会计师、家庭主妇、建筑师或工程师也是如此。

数年前在卡耐基基金会的资助下所作的调查研究表明——这一结果后来又由卡耐基技术研究院另外的一项研究所证实——在技术工作方面的工程中，一个人事业的成功，约有85%是依靠人类工程——即人格和领导他人的能力而完成的。

有好多年，我每季在费城工程师俱乐部举办课程，并且也在美国电机工程师学会纽约分会开班。

总计有1500人以上的工程师在我的班训练过。

他们既有学历又有知识，为何还要参加我的培训？

因为经过培训，他们最后发现，在工程界报酬最高的人往往不是懂得工程学最多的人。

例如，我们可以用每周25—50元的代价雇用工程、会计、建筑，或其他专业的技术人才。

市场上永远都有这种人才，但一个人除了技术知识之外，要能再具备一些发表自己想法的能力，领导他人的能力，激发他人热忱的能力，那他的收入势必增加。

美国石油大王洛克菲勒在事业的鼎盛时期说道：应付人的能力也是一种可以购买的商品，正如糖或咖啡一样，而我愿意会付酬购买这种能力。

它比世上任何别的东西都有用得更多。

难道你不赞同每个大学都应该开设这种实用课程，来开发这个世界上最宝贵的能力吗？

这种课程是如此的实用而且需求迫切，但是直到我写这本书之前，我还没有发现有哪所大学开设了这种课程。

芝加哥大学和青年会联合学校曾经做过一项耗资25000美元的调查，以考察成年人究竟关心哪些事情。

这次调查花了两年时间，调查的最后部分是在康涅狄格州的米利顿进行的。

这是一个典型的美国城镇。

镇上的每个成年人都接受了调查，他们回答了156个问题，例如 “你的职业和专业是什么？”

” “你的教育程度如何？”

” “你如何打发闲暇时间？”

” “你有多少收入？”

” “你有什么爱好？”

” “你的志向是什么？”

” “你有什么问题？”

” “你最喜欢什么学科？”

”……调查表明，成年人最关心的是健康，4g-F来的问题就是人——包括如何了解人、如何与人相处、如何让别人喜欢你、如何使别人赞同你的意见，等等。

于是，这个调查委员会决定专门为成年人开设这样一门课程，以帮助人们解决这些问题。

<<人性的弱点全集>>

虽然他们尽了最大的努力来寻找有关教材，但是什么也没有找到。他们最后找到一位世界著名的成人教育专家，问他有哪些书适合成年人的这些需求。这位权威人士回答说：“没有。

我知道这些成年人需要什么，但是他们所需要的书至今还没有人写过。

” 由经验得知，这话无疑是正确的。

因为我自己曾经费了许多年的工夫去寻求一本实用有效的人类关系学手册，但一直找不到这种书。我就试写了一本，在我的班里使用，也就是这本书，我希望你会喜欢它。

为写作此书，我曾读过所有我能找到的有关材料，此外，我又雇用了一位受过训练的抄写员，费了一年半工夫，在各大图书馆中读我所遗漏了的东西，钻研各种心理学专集，浏览千百篇杂志文章，搜索无数人物传记，研究各时代的大人物是如何应付他人的。

我读过各时代的伟人传记，自恺撒到爱迪生。

关于罗斯福的传记我就读了一百多本。

我们不惜时间、金钱，要发现自古以来任何人所用过的关于交友及影响他人的切实真谛。

我还亲自访问过数十位成功人物和世界著名人物，如马可尼、罗斯福、杨·欧文、盖勃尔、约翰逊等，我要从他们身上探究人际关系的技术。

多年前，我们开始以一套不比明信片大的卡片让学员获得这些应付人的规则。

后来又印了一张较大的卡片，然后是一本小册子，再后是一套小书。

而现在，经过15年的试验与研究，终于诞生了这本书。

当然，我们这里所定的规则不只是一种理论或揣测。

它们颇有奇效，听起来似乎让人不足以为信，但我确实亲自听到或看见过这些原则改变了许多人的生活与事业。

· 一位手下有340个雇员的老板加入了这一训练课程。

多年来，他曾没有限制或顾虑地指使、批评和指责雇员。

他不会从自己的口中发出仁慈的称道与鼓励。

在研究本书的原则之后，这位老板完全改变了他的的人生观。

他的厂里也充满了一种从未有过的忠诚、热忱与合作精神，340个仇敌变成了340个朋友。

· 无数推销员因为运用了这些原则，他们的销售业绩直线上升。

许多人已经开了新户头——他们以前无法奢求的户头。

高级职员得到了更大的职权，更多的薪俸。

一位高级职员每年薪水增加五千元，因为他实行了这些规则。

· 屡次参加课程训练的妻子们说，自从她们的丈夫受了这种训练后。

自己的家庭比以前更加快乐了。

男人们常对他们所得的结果感到惊异，全像幻术似的。

有时候，他们迫不及待地打电话到我家中来，因为他们不能等待48小时之后，在正常上课的时间报告他们的成就。

哈佛著名教授詹姆士曾说：与我们应当取得的成就相比，我们不过是半醒着，我们现在只利用了身心资源的一小部分。

广义地说，人类就是这样地生活着，远在他应有的极限之内。

戴尔·卡耐基

<<人性的弱点全集>>

内容概要

《人性的弱点全集》汇集了美国“成人教育之父”——戴尔·卡耐基(Carnegie, D.)最震撼人心的思想精华，是作者最成功的励志经典。

自1937年问世以来，在世界各地至少已译成58种文字，全球总销量已达9000余万册，成为最持久畅销的人文励志书之一，数十年来，稳居成功励志类图书榜首。

无数读者通过阅读和实践书中介绍的各种方法，不仅走出困境，有的还成为世人仰慕的杰出人士。接受卡耐基教育的包括社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至几位美国总统，千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

<<人性的弱点全集>>

作者简介

戴尔·卡耐基(Carnegie, D), 20世纪最著名的成功学导师, 最伟大的心灵导师, 现代成人教育之父, 人际关系学鼻祖。

他一生致力于人性的研究, 并利用大量普通人不断努力的成功故事, 通过演讲和著书唤起了无数有志青年。

其著作有《语言的突破》、《人性的优点》、

《人性的弱点》、《美好的人生》等。

这些书一旦出版便风靡全球, 并被译成几十种文字, 在他辞世半个世纪后, 他的书仍占据美国《纽约时报》畅销榜前列, 被誉为人类出版史上的奇迹。

<<人性的弱点全集>>

书籍目录

第一章 善于把握人际交往的关键

如欲采蜜，勿蹴蜂房

真诚地赞赏他人

激发他人的强烈需求

扩大交际范围

让对方有备受重视的感觉

第二章 把别人吸引到自己身边的诀窍

仪表是你的门面

练就关照他人而不造作的功夫

谈论别人感兴趣的话题

第三章 巧妙赢取别人的赞同

不要忘记微笑

千万别忘记他人的姓名

用赞誉作开场白

说人之前先说自己

“高帽子”的妙用

保全他人的面子

激发出他人的潜能

用信任去造就他人

第四章 不露痕迹，说服他人

尊重他人的意见

友善地对待他人

别将自己的意见强加于人

让他人不断面临挑战

牵着他人的舌头走

鼓励对方多说

不要试图改造对方

第五章 防止过度疲劳，永葆青春活力

保持每日多清醒一小时

说出你的心事

不再为失眠而忧虑

第六章 如何使家庭和睦、生活美满

不要做婚姻的文盲

切勿喋喋不休

注重生活中的小事

家庭内部也应有礼

对婚姻的忠告

将批评赶出家门

让爱成熟

第七章 积累财富，但不被财富奴役

70%的烦恼与金钱有关

不要人不敷出

聪明地运用金钱才能使人感到快乐

节俭意味着明智

避开负债陷阱

<<人性的弱点全集>>

为你的明天而储蓄

第八章 学会享受工作，创造辉煌人生

一生最重要的决定

工作是生活的第一要义

从工作中获得快乐

伟大的事业因工作的热忱而获得成功

第九章 远离孤独与忧虑

孤独是现代人的通病

忧虑是健康的大敌

消除忧虑的灵丹妙药

将忧虑减半的四个步骤

适应不可避免的事实

顺应生命的节奏

放掉包袱

拿自己开开玩笑

第十章 成熟心态，成功人生

不要光踢椅子

摆脱生活中的不幸

你是独一无二的

不要令人生厌

拥有自己的信仰

第十一章 平安快乐的要诀

保持自我本色

活在今天的方格中

每天尽力取悦他人

学会自我批评

第十二章 沟通高手必备的素质与修养

演讲，让你前途不可限量

对自己的话题充满热情

保持自己的个性

掌握演讲的基本技巧

培养演讲的信心

简单而有效的演讲方法

在实践中应用

<<人性的弱点全集>>

章节摘录

不要忘记微笑 卡耐基金言 行为胜于言论，对人微笑就是向他人表明：“我喜欢你，你使我快乐，我喜欢见你。

” 世上人人都在寻求快乐，但只有一个确实有效的方法，那就是控制你的思想。快乐不在乎外界的情况，而是依靠内心的情况。

行动好像是跟随感觉走的。

其实不是如此，行动是与感觉并行的。

我们能直接受意志支配的行动有规律，也能间接地使不直接受意志制约的支配行动有规律。

最近我在纽约参加一个宴会。

有一位客人——拥有一大笔遗产的妇人，急于要让人对她产生愉快的印象。

她浪费了很多钱买貂皮、钻石、珍珠，但她的面孔所发出的神色还是酸薄和自私的。

她不明白每个男人都知道一点，一个女人脸上所表露的神色，比身上所穿的衣服重要得多（当你妻子要买皮大衣的时候，你记住这句话是很好的）。

斯瓦伯告诉我说，他的微笑已经价值100万美元。

他大概是在暗示这一真理。

因为斯瓦伯的人格、他的魔力、他善于讨人喜欢的能力，差不多完全是他取得成功的原因。

而其人格中一种最可爱的因素，就是那令人倾心的微笑。

我有一次同贝佛利消磨了一个下午，老实说，我失望了。

他沉默寡言，与我所预料的截然不同——好在他最后还是发出了微笑。

待他一笑，如同拨云见日。

正是这一笑，改变了他的命运。

如果不是因为他的微笑，贝佛利恐怕还在巴黎做木匠，继续他父兄的职业。

行为胜于言论，对人微笑就是向他人表明：“我喜欢你，你使我快乐，我喜欢见你。

” 为什么狗会如此招人欢喜？

你看它们是何等地喜欢看见我们，它们甚至差不多要从它们的皮里跳出来似的。

所以自然的，我们喜欢看见它们。

那么是否只要我们张嘴就笑则可呢？

哪怕是一种不诚意的微笑？

不是的，微笑也不能欺骗他人。

如果我们知道那是一种机械的、假意的微笑，我们会厌恶和反对。

因此，我们这里所说的微笑是一种真实的微笑、热心的微笑，由内心而发的微笑，那种能在市场上得到好价格的微笑。

纽约一家大百货商店的人事部主任告诉我，他宁愿雇佣一个小学未毕业的女职员——如果她有一个可爱的微笑，而不雇佣一位面孔冷冰冰的哲学博士。

美国一家大橡胶公司的董事长告诉我说，据他的观察，一个人无论做什么事，如果不高兴去做，是很少成功的。

这位实业界领袖不大相信那句老话：只有苦干是打开我们欲望之门的金钥匙。

“我认识的人中，”他说，“他们之所以成功，因为他们非常乐于经营他们的事业。

后来，我看见那些人开始苦干，工作变得沉闷，他们失掉了所有工作中的乐趣，遂致失败。

” 如果你希望别人很高兴见到你，你必须高兴地去见别人。

我曾请数千位商界人士，一天中每一小时对每一个人微笑，一星期后，到班中来讲述结果。

效果如何？

我们且看，这里是纽约证券交易所会员司丹哈德的一封信。

他的情形并非单独的，事实上，那是数百人情形的代表：我结婚已经18年多了，在这期间，从我起床到预备好出门做事，我很难得对我妻子微笑，或说上二三十个字，我是百老汇街上行人中的一个脾气最坏的人。

<<人性的弱点全集>>

因为你请我对微笑的经验作一演讲，我想我就试一个星期看。

所以次日早晨，当梳头的时候，我看着镜中沉闷的面孔，对自己说：“比尔，你今天要一扫你的旧容，你要微笑，你现在就要开始了。

”我坐下吃早餐的时候，我向妻子招呼说：“亲爱的，早。

”我说的时面带微笑。

你曾警告我，她或许会惊讶。

可是你对她反应的估量太低了，她迷惑了，她惊异了。

我告诉她，这种情形将会是家常便饭一样。

从那以后到现在，我已经坚持有两个月了。

我就这样改变了自己的态度。

在这两个月中，我们家庭所得到的快乐，比去年一年中所有的还多。

现在我到办公室的时候，也对公寓中开电梯的人说一声“早”，并且报以微笑；我对看门的也微笑；我在地铁小店里兑钱的时候对伙计微笑；我站在交易所地板上的时候，对在以前从未见我微笑的人微笑。

我不久发觉了人人都反过来对我微笑。

对那些向我抱怨诉苦的人，我以和悦的神色相待。

我面带微笑地静听着，我觉得调解容易成功得多。

我觉得微笑每天都带给我许多财富。

我与另一交易员合用一间办公室，他的一位秘书是一个可爱的青年人。

我对我所获得的结果非常高兴，所以我告诉他我对于人际关系的新哲学。

在与他交心后，他也向我吐露了心机。

他承认，当我初来与他同办公室的时候，他以为我是个可怕的坏脾气的人，近来他也改变了看法。

他夸我微笑的时候真有人情味。

我摒弃批评，欣赏称赞。

我已不讲我要什么，而看别人的观点是什么。

这些事真实地改变了我的生活，我现在是一个完全不同的人了，一个更快乐的人，一个更充实的人，我因拥有友谊及快乐而更加充实。

记住，这封信是一位饱经世故、聪明绝顶的交易员写的。

他在纽约证券交易所以买卖证券谋生，自己立有账户，要知道这是一种不那么容易成功的行当，100人尝试，差不多有99个人要失败。

看到这里，他也许觉得自己确实该笑了，那怎么去做呢？

强迫自己微笑。

如果你独在一处，可勉强自己吹箫，或哼哼调子，唱唱歌。

做出快乐的样子，那就能使你快乐。

已故的哈佛大学教授詹姆士曾说过：行动好像是跟随感觉走的。

其实不是如此，行动是与感觉并行的。

我们能直接受意志支配的行动有规律，也能间接地使不直接受意志支配的行动有规律。

因此如果我们真的失掉了欢乐，也就需要重新找到欢乐的途径，那就是欢乐地坐起而行、说话，好像欢乐已经在那里一样……世上人人都在寻求快乐，但只有一个确实有效的方法，那就是控制你的思想。

快乐不在乎外界的情况，而是依靠内心的情况。

不论你是什么，或你是谁，你在何处，你在做什么事，使你快乐或不快乐的因素是你对其如何去想。

例如，两个人在同一地方，做同一事情；彼此有同样多的金钱与声望——而一个会痛苦，一个会快乐。

为什么？

因为心境不同。

<<人性的弱点全集>>

“事无善恶，”莎士比亚说，“思想使然。

” 林肯有一次曾说：“多数人的快乐同他们所决意要得到的相差不多。

” 他说的不错。

我最近看见了这一真理的一个生动例证。

一次，我正在纽约的长岛车站走上阶梯的时候，看到前面有三四十个残疾儿童倚着拐杖勉强迈上阶梯，有一男孩还需由人抱上去，但他们的欢笑快乐使我惊奇。

我对他们的一位管理人提及这一情形。

“是的，”他说，“当一个儿童明白他将要终生残废时，他最初惊惶，但惊惶过后，他就会听天由命，比正常儿童还快乐些。

” 我真觉得我该对那些儿童脱帽致敬，他们给我一个教训，我希望我永远不会忘记。

白德格，是从前卡狄纳的第三棒球名手，现是美国一位最成功的保险商。

他告诉我说，他多年前研究得出，会微笑的人永远受欢迎。

所以，在走进一个人的办公室以前，他总停留片刻，回想他应感谢的许多事，引发一个真实的微笑，然后当微笑由面上渐失时进入室内。

他相信这种简单的技术与他销售保险获得巨大的成功有很大的关系。

细读下面赫巴德的一点明智的建议吧——但不要忘记，除非你去做，否则仅仅阅读于你没有一点益处。

你每次外出的时候，正正颜，抬起头，肺气饱满；在阳光中呼吸；对朋友微笑，每次握手集中精神。

不要怕被误会，不要费任何时间想你的仇敌。

要在你心中确定你喜欢做什么，然后，不变方向，直向目的地行进。

全神贯注于你喜欢做的伟大事情上，以后，在日月如流之间，你会发觉不知不觉中抓住了为满足你欲望必需的机会。

正如珊瑚虫由潮流中取得所需要的物质一样。

在脑中想像你希望成为的有能力、诚恳、有用的人，而你所保持的思想，时时刻刻在改变你，使你成为那种人……思想是至高无上的。

保持一个正确的心态——勇敢、诚实、欢悦的态度。

思想就是创造，所有的事都是由欲望而生，凡真的祈求，都有应验。

我们心中关注的是什么，我们就变成什么。

收敛你的容颜，抬高你的头，我们就是明天的神仙。

中国的古人非常聪敏，明于世故。

他们有一句格言，你我应剪下贴在我们的帽子里。

这句格言大概是这样的：非笑莫开店！

讲到店，弗莱契在他为考林公司所撰的一张广告中也给我们这点实用的哲学。

P46-50

<<人性的弱点全集>>

媒体关注与评论

成功其实如此简单，只要你遵循卡耐基先生这些简单适用的人际标准，你就能获得成功。

——马克·维充多·汉森【畅销书《心煲鸡汤》作者】 本书的唯一目的就是帮助你解决你所面临的
的最大问题：如何在你的日常生活、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。

当你通过本书解决好这一问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

——拿破仑·希尔 戴尔·卡耐基先生通过他的演讲和本书教给人们一些处世的基本原则和生存之道，这是我们每个人都应该学习的人生必修课。

——博恩·崔两【美国当代顶尖成功学专家，畅销书作者】 卡耐基从上个世纪初就开始讲授他的成人训练课程，开创了美国的成人教育运动。

他的成功哲学与处世技巧对当今时代的年轻人来说，仍是一个永恒的人生课题。

——罗伯特·舒勒【美国十大励志专家之一，畅销书作家】 我从8岁就开始读卡耐基先生的著作，告诉现在的年轻人，你越早读卡耐基先生的作品，你的人生就越早获得启发。

——巴菲特【著名投资专家】

<<人性的弱点全集>>

编辑推荐

最具影响力的成功励志经典，《人性的弱点》是继《圣经》后的人类历史上的第二大畅销书。当今世界最伟大的成功学家卡耐基在这里与你娓娓而谈，成功会因为你打开本书而成为现实！你若不能做条大路，那就做条小径；你若不能做太阳，就做颗星星；不要以大小来决定你的输赢，但要做，就要做最好的你！

总之这是一本教你行动的书。

《人性的弱点》是当今世界最伟大的成功学家——戴尔·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！

<<人性的弱点全集>>

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>