

## <<人性的弱点>>

### 图书基本信息

书名：<<人性的弱点>>

13位ISBN编号：9787542630049

10位ISBN编号：7542630040

出版时间：2009-3

出版时间：上海三联

作者：卡耐基

页数：214

译者：李晨曦

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

本书1937年首次出版时，印数仅仅五千册。

无论是作者戴尔·卡耐基还是出版者西蒙&舒斯特公司，都没有指望本书的销售能超过这个数目。

然而令他们惊奇的是，这本书一夜走红，并且随着读者不断增加的需要而一版再版。

在出版史上，本书创造了全世界图书销售空前的记录。

在经济萧条时期之后，本书满足了普遍存在的人性的需要，触动了读者的神经。

因而，本书的销售延续了近半个世纪，直到20世纪80年代。

戴尔·卡耐基曾经说过，赚取一百万美元要比用英文表达出一句金玉良言容易得多。

而本书中的许多内容都成了这样的金玉良言——它们被无数的刊物引用、节选和效仿，无论是在政治漫画中，还是在小说里。

本书几乎被译为每一种已知的书面语言。

每一代人都会发现本书常读常新，而且内容十分中肯。

这就顺理成章地带给我们一个问题：为什么要修订这样一本已经被证明了其活力和吸引力的图书呢？

为什么要给它的成功画蛇添足呢？

要回答这个问题，我们必须认识到，戴尔·卡耐基本人在他的有生之年总是对自己的著作孜孜不倦地进行修改。

本书原本是他用于高效演讲和人际关系课程的教科书，到现在也仍然在使用。

为了能适应公众不断发展的需求，他在1955年去世之前，都一直致力于不断地改进、修订他的课程。

戴尔·卡耐基能比其他任何人更敏锐地体察到现代生活的变化趋势。

他经常改进、总结他的教学方法；他那本关于演讲的书就更新过好几次。

## <<人性的弱点>>

### 内容概要

人与人之间的理解，一向是人际交往中最重要的却最容易被忽略的关键。其实沟通是非常简单的，只要站在他人的角度去考虑问题就可以了，只不过，我们没能将它真正地做到最好。

本书将有针对性地帮助你解决必须面对的一个重要问题：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。

教给你一种积极的处事原则和生存之道。

让你快乐地应对人生的种种问题。

## <<人性的弱点>>

### 作者简介

卡耐基（1888—1955年），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。

他一生致力于人性问题的研究，运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点，进行探索和分析，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。

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。

其著作有《语言的突破》、《人性的光辉》、《人性的弱点》、《人性的优点》、《美好的人生》等

。

## <<人性的弱点>>

### 书籍目录

前言（修订版）本书的写作过程和缘起如何从本书中获益最大的九个建议第一部分 人际交往的基本技巧 1. “如果你想采蜜，不要踢翻蜂巢” 2. 与人交往的最大秘密 3. “能做到这一点的人拥有整个世界。

做不到的人孤独一生。

”第二部分 让人们喜欢你的六个方法 1. 真诚地关心别人，你就会处处受到欢迎 2. 给人留下良好的第一印象的简单方法 3. 记住对方的名字，否则，你会麻烦不断 4. 学会倾听，成为良好的沟通者 5. 如何引起他人的兴趣 6. 如何让人们立刻喜欢上你第三部分 如何赢得人们的赞同 1. 争论中没有赢家 2. 如此树敌屡试不爽 3. 如果你错了，立刻承认吧 4. 一滴蜂蜜 5. 苏格拉底的秘密 6. 对付抱怨者的安全妙招 7. 如何与他人合作 8. 能够为你创造奇迹的处方 9. 了解每个人的想法 10. 人人都喜欢的诉求 11. 借鉴影视的表现手法 12. 如果以上这些都没有效果，那么试试这一招第四部分 做一个高明的领导者 1. 如果你必须指出错误，那么这就是开始的方法 2. 如何批评——而不招致怨恨 3. 先承认你自己的错误 4. 没有人喜欢接受命令 5. 给他人留面子

6. 如何激励他人获得成功 7. 给他人一个好名声 8. 让错误看上去容易纠正 9. 让人们乐意做你希望的事戴尔·卡耐基成功的捷径译者后记

## &lt;&lt;人性的弱点&gt;&gt;

## 章节摘录

当我重返杂货店时，我走进去像往常一样和店员们打招呼。

我走到店主面前，他对我微笑，欢迎我回来。

然后他给了我两倍于平时的订单。

我吃惊地看着他，问他几个小时内发生了什么事。

他指着冷饮柜台的一个年轻人说，在我离开以后，这个男孩走过来说，在所有来访的推销员中，我是少有的几个愿意和店员们打招呼的人之一。

他告诉店主，如果有推销员应该得到订单，那么这个人就是我。

店主同意他的看法，从此成为我们公司一个忠实的客户。

我从未忘记对他人怀有极大的热情是推销员具备最重要的素质——对任何人，对任何事都是这样。

从个人的经验中我发现，对他人怀有极大的热情可以引起别人的注意、得到与他们相处的时间、合作，甚至是那些名人也不例外。

让我举例说明。

几年前，我在布鲁克林文理学院教小说写作这门课，我们非常希望邀请到像凯思琳·诺里斯、梵尼·赫斯特、艾达·塔贝、艾伯特·佩森和鲁珀特·休斯这样的知名作家来布鲁克林，给我们传授他们的写作经验。

于是我们给他们写信，说我们很羡慕他们的工作，十分渴望能得到他们的建议，学习他们成功的秘密。

每一封信都签上了一百五十名学生的姓名。

在信中，还写道我们知道这些作家很忙碌——也许没有时间准备演讲，所以我们列了一个有关作家本人和其工作方法的问题清单请他们回答。

他们喜欢这种方式。

谁会不喜欢呢？

于是，这些作家启程来到布鲁克林给我们以帮助。

用同样的方法，我还说服了西奥多·罗斯福总统的内阁成员、财政部长莱斯利·肖、塔夫脱总统的司法部长乔治·威克罕姆、威廉·詹宁斯·布赖恩、富兰克林·罗斯福和许多杰出的人物，在我的课堂上和学生们交流。

## <<人性的弱点>>

### 后记

第一次读到卡耐基的《人性的弱点》这本书，大概还是我读初中的时候，在一个亲戚家里偶然发现的。

当时我年纪尚小，并不觉得人际关系有多重要，所以既没有认真地研究，更没有反复地阅读，仅仅是翻看浏览而已。

但是这短短的浏览，却在我的脑海里留下了一些很难磨灭的印记，不是由于这本书的高深，而是因为它太通俗易懂了，连一个对此并不十分感兴趣的初中学生都能大致领会其中的精神。

这本书通篇采用了摆事实、讲道理的老一套论证方法，然而非常有效。

可以说，这本书潜移默化地对我日后待人接物的态度产生了那么一点儿影响。

若干年后，我结束了学业参加了工作，渐渐领略到人际关系的复杂，明白了许多人情世故也和普通人一样，免不了不愉快甚至是被敌视的经历；我依然要面对工作中的僵局，生活中的困惑……我在人际关系的刀枪剑戟中躲闪，在事业和家庭的压力下徘徊着，以为这就是生活的本来面目，直到这本《人性的弱点——怎样赢得朋友并影响他人》的英文版放在我面前。

翻译的过程虽然辛苦，但是同时充满吸引力，让我乐此不疲。

我反复地研究书中的每一条规则，辨别、理解作者表述的意图，我发现我的某些困惑豁然开朗，从书中的很多例子上我看到了在人际交往中我曾经犯过的愚蠢错误，有的甚至和我的亲身经历如出一辙。

我把我的感受和家人、同事们分享，我开始留心我的言行对他人的影响，我试着用书中建议的方法去处理问题。

我发现，我的家庭和事业正在悄然地发生着变化。

正如戴尔·卡耐基在书中所说的：它给了你一种全新的生活方式。

## <<人性的弱点>>

### 编辑推荐

世界最著名的“人际关系学”经典，被全球各类企业、网络营销公司、保险公司等各种机构作为培训必读书。

《人性的弱点(套装共2册)》至少已译成58种文字全球总销量已达1.5亿余册买中文版送英文版。



<<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>