

## <<人性的弱点>>

### 图书基本信息

书名：<<人性的弱点>>

13位ISBN编号：9787544721813

10位ISBN编号：7544721817

出版时间：2011-8-1

出版时间：译林出版社

作者：戴尔·卡耐基(Dale Carnegie)

页数：236

译者：朱凡希,王林

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>

## &lt;&lt;人性的弱点&gt;&gt;

## 前言

在二十世纪的前三十五年里，美国出版界出版了逾二十万种形形色色的各类书籍。然而，其中很多因内容沉闷乏味而滞销亏本。

“很多”？

是的，我说的是“很多”。

有这样一位书局总裁，其书局规模位列全球出版前茅。

他曾经向我承认，尽管已经在出版界摸爬滚打了七十五年，但该书局每出版八本书便有七本是亏本的。

那么，我为何草率地决定写书？

在书定稿付印之后，为何要劳你费神阅读？

言之有理的疑问。

让我试着一一作答。

1912年以来，我一直在纽约为商界和职场人士开设系列教育课程。

起初，我只是讲授演说技巧。

这些课程专为成年人设立，旨在通过实务操作培训，使他们在商务洽谈及众目睽睽之下能够清晰、有条理地思维，泰然自若、高效地表达。

寒暑更迭，岁月如梭。

渐渐地，我强烈地意识到，不仅需要给予这些成年人演说方面的培训，更需要授予他们日常商洽及社交方面与人和睦共处的技巧。

同时，我也逐渐意识到自身亦需要这方面的训练。

回首往昔，我震惊于自身沟通技艺的频频缺失。

我多么希望二十年前自己手中就拥有关于理解和沟通的一本书呀！

那该是一个无价之宝！

与人打交道或许是你所面临的重大问题，尤其是当你正处于商务交往之际。

的确如此。

其实，无论你是家庭主妇、建筑师，还是工程师，你都面临着这一棘手的难题。

数年前，我们在卡耐基基金会的赞助下进行过一项调研，调研揭示了一个重大发现，而该发现在其后由卡耐基技术学院进行的后续研究中得以证实。

那就是，即使在这样一个工程技术领域，一个人大约15%的金钱收益依赖于他的技术知识，而约85%的收益要依赖于人际沟通，即其人格魅力和领导才能。

数年来，在每一个培训季，我都在费城的工程师学会及美国机电工程学院纽约分校开办课程，总计逾1500人全程跟进了我的课程。

他们之所以前来听课，是因为经过数年的观察和实践之后，他们终于明白了这样一个道理：在工程领域的高薪人士，往往并非那些专业知识渊博之人。

例如，人们可以极低的工钱聘请到技工、会计、建筑设计人员；但是，只有这样一种人才具备获取高薪的资格：专业技术，外加准确表达思想的能力、领导才能，以及激发众人热情的能力。

约翰·D.洛克菲勒在其鼎盛时期曾说过：“如果将沟通能力比作诸如糖果或咖啡等可购商品，我愿意为此能力支付更多的金钱，比任何商品都更多的金钱。

”难道你没有设想过，每一所学院都应该开设拓展这一价值不菲的能力的课程？但是，直至我着手著述之际，我才想到要为成年人开设这一实用课程。

芝加哥大学及全美教会学校联盟曾作过一项调查，探究成年人所期冀学到的东西。

该调研花费2.5万美元，历时两年。

调研的最后阶段在康涅狄格州的梅里登进行，那是一个典型的美国城镇。

该镇的每一位成年人均接受了调查访问，并回答了156个问题，诸如：你的职业？

你的学历？

你如何打发空闲时光？

## &lt;&lt;人性的弱点&gt;&gt;

你的收入？  
你的爱好？  
你的抱负？  
你的困扰？  
你最乐意学习的科目？  
等等。

调查显示，健康是人们首要关心的议题，其次是该如何理解他人、该如何与他人和睦共处；该如何影响他人、该如何赢得他人对自己思维的认同；等等。

于是，调研委员会决定在梅里登为成年人开设这类课程。

他们不遗余力地搜寻相关的实用教材，结果一无所获。

最后，他们求助于一位在成人教育方面的杰出行家，他的回答是：“没有。

我知晓那些成年人所需，但针对他们需求的书籍尚无人撰写。

”以我自身的阅历判断，我知道此言一点儿不假；我自己也始终在搜寻这样一本有关人际关系的实用手册。

既然此类书籍稀缺，故而，我试图为我自己的课程撰写这样一本书。

此书与你相见了，希望你喜欢它。

我为此书的撰写作了充分的准备。

我阅读了所有相关的资料、报刊的专栏、杂志的文章、家庭案例的记录、古代哲人的文献，以及当代心理学家的论文。

此外，我还聘请了一名训练有素的研究员。

他耗时一年半在各类图书馆查阅我没有翻阅过的文献资料，从中总结出历史上伟人们与民众的相处之道。

这其中包括：心理学泰斗们的宏篇巨著、汗牛充栋的杂志文章和人物传记。

我们阅读了从尤利乌斯·恺撒，到托马斯·爱迪生等众多伟人的传记和生平故事。

我清晰记得，仅仅是西奥多·罗斯福的传记，我们就读了一百多本。

我们下定了决心，要不惜一切代价，争分夺秒地去挖掘史上每一条实用的与人相处之道。

我本人亲自访问了好些成功人士，他们当中有些赫赫有名。

例如：发明家马可尼、爱迪生；政坛领袖富兰克林·D.罗斯福、詹姆斯·法利；商界精英欧文·D.扬；影视明星克拉克·盖博、璧克馥；以及探险家马丁·约翰逊等。

我试图从访谈中探索、推敲出他们的交际技巧。

从所有这些资料中，我总结出一份简短的讲稿，名为《如何赢得朋友与影响他人》。

的确，起初的讲稿较短，但很快它就演变为长达一个半钟头的演说辞。

有好些年了，在每个春、夏、秋、冬，我都会在纽约的卡耐基学院向成年人宣讲。

在宣讲的同时，我极力要求我的学员在商洽和社交活动中检验我的理论，并且要求他们将自身的体验和学习进展带回到课堂里和同学们分享。

这是多么有趣的课外作业呀！

这些渴求自我提升的学员们被这种新型的实证性检验迷住了。

这是史上首个、也是唯一一个成人人际关系实验场。

此书的诞生非同寻常。

仿如孩童的成长，此书的成长和完善，依赖于那个广阔的实验场，源于成百上千成年人的真实体验。

数年前，我们只是将一些处事原则印在如明信片大小的小卡片上。

之后，我们制作了较大一些的卡片，继而是小手册、系列袖珍小册子，每一次印刷都会有内容的添加和版面的扩大，经由十五年的实证和调研，此书终于问世了。

书中所列的原则远非理论或推想，它们是魔幻的箴言。

我已经目睹了好些人在运用这些原则之后他们人生的革命性转变。

例证之一：旗下雇有314名员工的老板聆听了其中一门课程。

此前，他总是无缘无故喋喋不休地批评、责骂他的员工。

## &lt;&lt;人性的弱点&gt;&gt;

培训结束之后，他完全改变了他的人生哲学。

现在，他的员工焕发出一种全新的忠诚，整个企业洋溢着热忱和团队合作精神。

他那314名“敌人”现在转而成为他314个好朋友。

在一次班级演说中，他自豪地说：“过去，当我走过办公楼时没人和我打招呼，员工们看到我走近时总是转移视线；但是现在，他们都成了我的好朋友，连守门人都直呼我的名字呢。

”这位雇主赢得了更多的利润、更多的闲暇；而意义更为深远的是，无论是在工作还是在家中，他都找到了更多的幸福和快乐。

无以计数的销售人员，通过实践这些原则促进了他们销售业绩的大幅度增长。

这当中的许多人已经开设了新的银行账户，这可是他们曾经苦苦追求而碌碌无功的呀。

一位行政主管说，正因为运用了这些原则而得以大幅加薪。

有位费城煤气公司的行政主管，由于其争强好斗的个性和领导能力的低下，在六十五岁之际还要受到严厉批评和降职处分的警告。

培训课程不仅使他免于降职，反而得到晋升和加薪。

已经记不清有多少次了，夫妻们在参加培训结业晚会上告诉我：自从他们的丈夫或妻子参加完课程培训之后，他们的家比以往温馨多了。

人们常常惊讶于他们自身的进步，所有这一切恍如魔法。

有些时候，因为他们无法忍耐那四十八个小时的等候，出于激情，他们会在星期天就直接把电话打到我

家，汇报他们参加培训之后所取得的进步。

有那么一个人，由于激动于课堂中有关这些原则的讨论，他和学员们在家中讨论至深夜。

凌晨三点，其他学员都回家了，可他仍旧无法入睡。

他震惊于自己的过往失误，更是激动于其眼前所呈现的那个全新而丰富的世界。

当晚，他无法入眠，在此后的夜晚亦是如此。

他是谁？

一个天真无邪之人？

一个对所有新理论全盘接受的初学者？

不是，绝对不是。

他是一位专事艺术品交易的商人、交际场中的花花公子；他毕业于欧洲两所大学，能够流利地运用三种语言。

正当为此书写序之际，我收到了一封德国教师的来信。

此人系出名门，其历代前辈都是职业军人。

信函是在横渡大西洋的游轮里写就的。

他在信中叙说了运用这些交际原则的情况，从字里行间可以看出，他对待这些原则如宗教信仰般虔诚。

还有一个人，他是位老纽约，哈佛毕业生，一家大型地毯制造厂的富有业主。

他说，较之四年同类科目的大学课程，这十四周有关人际交往艺术的培训课程使他受益更甚。

荒唐吗？

可笑吗？

奇异吗？

当然，你有权以其他形容词来取代他的感言。

我只不过是不加任何评论地向你汇报1933年2月23日(星期四)在纽约耶鲁俱乐部的一次聚会。

这位举止保守而事业卓越的哈佛毕业生，向在座的近六百人说出了以上感言。

哈佛大学著名的威廉·詹姆斯教授曾说：较之于我们应该成就的，我们的意识仅觉醒了一半。

我们仅仅在运用自身心智和体能的一小部分。

广义上来讲，人类个体远未超越其极限。

个体拥有各式各样的能量，可他却对此司空见惯，疏于运用。

这就是你“司空见惯，疏于运用”的能量！

本书旨在助你寻回并拓展这些蛰伏着的、未被启用的潜在财富，并且祝愿你从中获益。

## <<人性的弱点>>

前普林斯顿大学校长约翰·G.希本说过这样的话：教育的宗旨就在于获取应对形形色色生活的能力

。如果，在你阅读完本书的前三章之后，你还不能够较以往更胜一筹地应对生活，那么，就你个人而言，我可以这样说，此书彻底失败，毫无意义。

因为，如赫伯特·斯宾塞所言：“教育的终极目标不是知识，而是行动。”

而阅读此书的目的，就是需要你付诸行动。

戴尔·卡耐基 1936年

## <<人性的弱点>>

### 内容概要

《译林人文精选：人性的弱点》汇集了美国“成人教育之父”--戴尔·卡耐基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，全球总销量已达九千余万册，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。只要遵循《译林人文精选：人性的弱点》中这些简单实用的人际交往准则和生活技巧，你就定能获得成功。

## <<人性的弱点>>

### 作者简介

戴尔·卡耐基（1888-1955），美国人际关系学大师、西方现代人际关系教育奠基人，1936年出版的著作《人性的弱点》，被西方世界视为社交技巧的圣经。本书自问世以来，已有无数读者通过阅读和实践书中的各种方法走出困境，其中不乏世人仰慕的杰出人士。

## <<人性的弱点>>

### 书籍目录

#### 序言

#### 充分利用本书的九项建议

#### 第一章 与人交往的基本技巧

- 1 “若要采撷蜂蜜，请不要莽撞蜂巢
- 2 与人和睦相处的秘诀
- 3 换位思考，替他人着想

#### 第二章 让你受欢迎的六种方法

- 1 广受欢迎的途径：做到真心理解他人
- 2 保持微笑，给人留下良好的第一印象
- 3 头撞南墙的起因：忘记他人的名字
- 4 倾听，成就优秀交流者
- 5 让人兴味盎然之道：抓住对方的利益
- 6 让别人对你“一见钟情

#### 第三章 如何让他人认同你的思维

- 1 辩论无法决出输赢
- 2 树敌的祸因：“你错了
- 3 如果你错了，就承认吧
- 4 一滴蜂蜜，友善的开端
- 5 苏格拉底的秘密：获取他人的认同
- 6 处理抱怨时的安全阀：让对方诉说
- 7 争取合作
- 8 创造奇迹的良方
- 9 给予他人同情
- 10 向对方提出人皆向往的高尚请求
- 11 模仿影视作品，演绎你的想法
- 12 当走投无路时，请试试激发挑战心理

#### 第四章 领导的艺术：技巧地改变他人

- 1 夸赞：纠错的必由之路
- 2 批评，但要避免招致憎恶
- 3 首先谈及自身的过错
- 4 人人都不会乐意服从命令
- 5 给他人留住颜面
- 6 鞭策他人迈向成功的法宝
- 7 给你的爱犬取个好听的名字
- 8 纠错时，为对方创造轻松的环境
- 9 让对方欣然从命

#### 第五章 创造奇迹的信函

#### 第六章 创造幸福美满的家庭生活

- 1 唠叨：婚姻走向坟墓的致命因素
- 2 爱就是让对方自如自我地生活
- 3 一味指责，婚姻迟早会触礁
- 4 皆大欢喜的交流方式：真心地赞美
- 5 女人很看重细节
- 6 恭敬：幸福的源泉
- 7 不做婚姻白痴



<<人性的弱点>>

## &lt;&lt;人性的弱点&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：1 广受欢迎的途径：做到真心理解他人为何要阅读此书探寻赢取朋友信服的诀窍？  
为何不钻研钻研那些成功人士交朋结友的技巧？

你的朋友又会是谁呢？

或许，明天你就可能在街上碰见他；在十英尺之遥，他已经开始向你伸出橄榄枝。

如果你可以停下脚步，拍拍他的肩膀，他几乎会蹦地弹起跳向你，向你诉说他是多么喜欢你。

你该知道，在他诚挚的热情背后，其内心并没有隐藏任何动机——他既不会向你兜售房屋，也不是意在要和你结为秦晋之好。

你可曾停下匆匆的脚步思忖过：狗是唯一不必为生存而干活的动物？

母鸡必须下蛋，奶牛必须供奶，而云雀必须歌唱。

但是狗呢，凭着它给予你的爱意便可以谋生。

我五岁的时候，父亲花50美分买了一只黄毛小狗。

它是我童年时代的欢悦。

每天下午，大约四点半钟，它便会坐在前院里，一双漂亮的双眸直勾勾地盯着小道，一旦听到我的声音，或是看见我摇摇晃晃地提着晚饭盒从矮树丛里走出来的时候，它便会如离弦的梭箭般冲上小山岗迎接我，上气不接下气的叫嚷中，充满了跃动的狂喜。

小狗蒂皮和我相伴了五年，直到那个悲惨的夜晚——我永远都无法忘记那个夜晚。

和我相隔十英尺远的蒂皮死了，它被雷电击中，离我而去。

蒂皮的死，是我孩提时代的一幕惨剧。

蒂皮，你从来没有读过心理学方面的书籍。

你不必去阅读，因为凭着某些神圣的本能，你便知晓：通过真心地了解他人，而不是让他人去了解你，在两个月内你所能结交的朋友，较别人两年内所结交的还要多。

让我重复一遍：通过真心地了解他人，而不是让他人去了解你，在两个月内你所能结交的朋友，较别人两年内所结交的还要多。

你我均明白，在人生路上摔过跟头的人，往往总是乞讨他人去了解他自己。

当然，这种想法不管用。

人们对你并不感兴趣，对我亦是如此。

无论何时，他们连对自己都不感兴趣。

纽约电话公司曾经对电话交谈进行详细的研究，试图找出其中使用频率最高的词语。

你可以猜得到答案的。

对，没错，就是那个人称代词——“我”、“我”、“我”。

在500个电话交流中，该词出现了3900次。

当你在观看一组画面里有你的形象的照片时，你会先看哪一张？

如果我们仅仅是迫使他人对我们自己的所作所为感兴趣，那么，我们永远都无法结交真正的朋友。

真正的朋友不是靠那种途径结交的。

拿破仑的交友方式便是如此。

与约瑟芬最后一次会面时，他说：“约瑟芬，我是这世上的幸运之人，而这会儿，你是我唯一可以信赖的人。

”但是，历史学家并不认为约瑟芬是拿破仑可以倚赖之人。

在《你该如何生活》一书中，维也纳著名的心理学家阿尔弗雷德·阿德勒认为：对他人不感兴趣之人，在人生中将遭遇一连串的碰壁，并且，此人是祸害他人之源，也是人类一切失败之根。

## <<人性的弱点>>

### 媒体关注与评论

卡耐基留给我们的绝不仅仅是几本书和一所学校，其真正的价值在于，他把个人成功的技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。

——约翰·肯尼迪（美国第三十五任总统）戴尔·卡耐基的这些原则如魔术般令人震惊，他改变了三亿人的生活。

——基思·鲁珀特·默多克（美国传媒大亨）在人类出版史上，任何一本书都无法像卡耐基著作那样如此深入人心；也唯有卡耐基的书，在作者辞世后仍然长期占据我们的排行榜。

——《纽约时报》

## <<人性的弱点>>

### 编辑推荐

《译林人文精选:人性的弱点》20世纪最畅销的情商教育经典，被西方世界视为社交技巧的圣经，永远都不要奢望让世界来适应你，你对了，世界就对了。

<<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>