

<<人性的弱点>>

图书基本信息

<<人性的弱点>>

前言

如何与人打交道是你所面临的一个最大的问题。

如果你是个商人，这问题尤其值得重视；即使你是会计师、家庭主妇、建筑师，或是工程师，也会有同样的情形。

我曾在“卡耐基基金会”资助下作了一次调查和研究，并且得到了一项重要发现：一个人经济上的成功。

只有15%是由于本人的技术和知识，而其中85%的原因都是出于“人类工程”——即人格和领导人的能力。

约翰·洛克菲勒在他事业鼎盛的时候，曾经这样向白罗雪说：“与人打交道的能力，也是一种可以购买的商品，就像糖和咖啡一样。

”他又这样说：“我愿意为那种能力付出酬劳，它的代价要比世界上任何其他东西都高。

”芝加哥大学和青年会联合学校曾举行一次调查，确定成人最关注哪些事情。

调查结果显示，一般人第一关注的是健康，第二关注的就是如何了解别人，如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使他人同意你的想法。

人们努力地寻求有关这些问题的实用的书籍，可却无法找到一本。

于是，我写下了这本书。

为了撰写这本书，我遍阅所有我能找到与这本书立意有关的资料，并亲自访问过世界著名的成功人物，尽量找到他们在人与人关系上所运用的技术。

这本书的完成与一般写作情形有所不同。

它是像孩子那样成长起来的——经过15年的研究和试验、由数千成年人的经验中所产生，本书所提到的规则，不只是理论或是揣测，而是效力神奇。

这些定理和原则的应用，确实改变了不少人的生活、习惯。

哈佛大学著名教授威利姆·贾姆士曾这样说过：“如果跟我们应有的成就做个比较，我们只是蒙咙半醒着，我们只是利用了身心一小部分的能源。

我们在极限之内，尚有更多的能源，可是我们对其习惯性地不加以利用。

”我撰写此书唯一的目的是帮助你发现、挖掘并且利用那些伏在你身心而你习惯性地不加以利用的能源——这些都是你孕育在身心、但尚未利用的财富！

如果你看完这本书的前三章后，对你应对生活中实际问题没有任何作用，那么就意味着这本书的失败。

因为，教育最大的目的，不仅是求知识，而是实际的行动——而这本书，恰恰就是一本关于行动的书！

如何从这本书里获得最大效益？

1.明白阅读此书的目的是什么 要从这本书里获得最大的益处，有一个必备的条件，就是你内心有想要提高与人交往能力的强烈决心。

你要一次又一次地告诉自己：“我受人欢迎、获得快乐、获得更高劳动报酬的全部秘密之所在，就是由于我知道了与人交往的技巧。

” 2.读透一章后。

再去读下一章 如果你确定之所以阅读此书是为了增加你在人与人之间的关系中的技巧。

那么你把每一章详细研读，然后再读下一章，只有这样才能既省时间又有效果。

3.阅读的同时不断地思索你从中得到了什么 在你阅读本书的时候，不妨稍微的停一下，思索你读到的是些什么？

你这样问自己——在何时何地，如何运用书中的每一项建议。

4.随时标注书中对你有用的建议 阅读这本书时，手里拿一支笔，遇到一项你认为能运用的建议时，就在这行字下画出一条线。

每当你在本书中看到一项极好的建议时，都在那些句子旁做出重点标记。

在这本书上，有着像这样的画线和符号后，不但使你有更多的趣味，也可迅速有效的温习，同时使你

<<人性的弱点>>

收获更大的益处。

5.反复重读以增强记忆 从这本书里获得真实持久的益处的最佳做法，就是不能草率地看过一遍就认为够了。

你把这本书详细阅读过后，每月应该抽出若干时间温习。

同时要把这本书放在你书桌上，不时地翻看。

请记住：只有恒久地、深切地温习，才能使这些原则的运用成为习惯。

6.随时随地实施书中的原则 如果你想把这本书中所研究的原则运用自如，那就应该一遇到这样的机会，就运用这些原则。

或许你会觉得随时随地找出这些原则加以实施是件困难的事，但你要记住：阅读此书，你不只是要从书中获得知识，更重要的是要养成新的习惯。

你是在尝试一种新的生活方式，这是需要时间，需要持久力和每天实施的。

所以你要常阅读这本书，把它看做沟通人与人之间关系的活用手册。

无论什么时候，如果你遇到一些特殊的问题时——诸如如何管理小孩子……如何使妻子顺从你的意思……如何与一个气愤的顾客沟通……这都是些常会遇到的事，当你翻开这本书，试着去做其中的某项提议，说不定就会有奇迹般的发现。

7.强制自己实施书中的原则。

并请人监督 这或许是个新奇而突出的尝试——当你的妻子、子女，或是同事，找出你违反某一项原则时，你不妨付出一角，或是一元钱给他们，作为对自己的处罚。

8.检讨你对这本书里的原则的实行程度 每星期作一次检讨，问你又犯了什么错误，有哪些地方需要改进，将来该怎么做。

这样做你会获得两种结果： 第一，你会发觉自己在从事一项有趣，而又宝贵的教育课程。

第二，你会发现你与人打交道的能力，在逐渐地成长。

9.把实施这些原则后的效果写入记事簿 准备一本记事簿，把你实施这些原则后的效果写入这本记事簿中，写明你什么时候、如何运用这些原则。

要写得很清楚，把日期、效果和对方的姓名记下来。

这样可以激励你更加努力实施书中的方法。

<<人性的弱点>>

内容概要

戴尔·卡耐基被誉为20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师，美国现代成人教育之父。他的著作被誉为“人类出版史上的奇迹”。

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。

卡耐基撰写《人性的弱点（插图本珍藏版）》唯一的目的，就是帮助你发现、挖掘并且利用那些伏在你身心而你习惯性地不加以利用的能源——这些都是你孕育在身心、但尚未利用的财富！

<<人性的弱点>>

作者简介

作者:(美)卡耐基

<<人性的弱点>>

书籍目录

原著序第一章 待人接物的基本技巧1.不要批评、责怪或抱怨2.献出你真实、诚恳的赞赏3.激起对方的迫切需要，就能左右逢源4.由对方的观点设想，正同由你的观点一样第二章 获得好人缘的6个原则1.真诚地对别人发生兴趣2.展开你发自内心的微笑3.记住你所接触的每一个人的姓名4.善于倾听，鼓励他人多谈其自身5.谈论别人感兴趣的事6.让对方感到他很重要第三章 让人同意你的观点的12种方法1.要赢得争辩，最好的方法是避免与人争辩2.尊重别人的意见，永远不要指责他是错的3.迅速、郑重地承认自己的错误4.以友善的态度对待敌视5.让对方说“是”，防止他说“不”6.尽量让对方有多说话的机会7.使对方以为这是他的想法8.真诚地以他人的观点去看事情9.同情对方的意念和欲望10.激发他人产生高尚的动机11.使你的意念戏剧化12.向对方提出一个有意义的挑战第四章 轻松改变他人且不引起反感的9项修炼1.用称赞和真诚的欣赏作开始2.间接地指出他人的错误3.在批评对方之前，不妨先谈谈你自己的过错4.发问时，别用直接的命令5.顾全对方的面子6.称赞最细微的进步，而且称赞每一个进步7.给狗取个好名字8.使事情看起来容易做到9.让人们乐意去做你所建议的事第五章 家庭和睦的7项规则1.喋喋不休等于自掘婚姻的坟墓2.爱他，就不要尝试改造他3.任意的批评与指责让感情降温4.给予对方真诚的赞赏5.随时注意琐碎、细微的小地方6.彼此要有礼貌7.阅读一本有关婚姻中性生活方面的书

<<人性的弱点>>

章节摘录

批评是没有用的，因为它使人增加一层防御，而且竭力地替自己辩护。批评也是危险的，它会伤害一个人的自尊，并激起他的反抗。

批评是一种危险的导火线——一种能使自尊的火药库爆炸的导火线，这种爆炸，有时会置人于死地。

1865年4月15日的早晨，林肯躺在一家简陋的公寓的卧室中，这家公寓就在他遭到狙击的福特戏院对面。

面对弥留之际的林肯，陆军部长斯坦顿说：“躺在那里的，是世界上最完美的元首。

”我曾费了十余年的时间来研究林肯的一生，研究他待人处世的艺术。

林肯年轻时，曾经有一段时间在报上发表文章，尖刻地批评、讥笑他人，并几乎为此引发一场与他人的“流血冲突”——决斗。

此次事件在待人的艺术上，给了林肯一个极宝贵的教训——从此他永远不再写凌辱人的信，永远不再讥笑人家。

从那时候开始，他几乎从不为任何事而批评任何人，即使南北战争中米德将军违抗他的命令、拒不追击败局已定的南方军队以提早结束战争，林肯也没有因此指责或是抱怨米德将军。

当林肯的妻子和有些人刻薄地谈论南方人时，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。

”罗斯福任职总统时，当他遇到难以解决的问题。

就会把座椅往后面一靠，仰起头，朝着写字台壁上那幅很大的林肯画像看去。

他这样问自己：“如果林肯处在我眼前这种困难下，他将会如何？

他将如何去解决这个问题……”“以后我们如果想要批评人家时，让我们从口袋拿出一张五元的钞票来，看看钞票上林肯的像，问自己：‘如果林肯遭遇到这类的事，他将会如何去处置呢？’”

愚蠢的人总会批评人、斥责人和抱怨人。

若要宽恕和理解，就需在人格、克己方面下工夫。

卡莱尔曾经这样说过：“一个伟大人物的伟大之处就在于他如何对待一个卑微的人。

”正如强森博士所说的：“在末日到来之前。

上帝还不打算审判人！

”既然如此，你我又为什么要批评人呢？

因此，请记住：对他人，永远不要批评，责怪或抱怨。

2. 献出你真实、诚恳的赞赏 如果有人对自重感这样的迫切饥渴，以至于为了获得它精神失常，那么试想在他尚未疯癫前，就给他真诚的赞扬，那时你我的成就，又会产生什么样的奇迹？

当然拍马屁那一套是骗不了明白人的，那是肤浅、自私、虚伪的，是失败的，而且经常要失败。

可是，有些人对赞赏，出于内心的赞赏，简直太需要了。

诚恳的赞赏是洛克菲勒对待人的一个成功的秘诀。

他的合作伙伴倍德福在南美做错了一宗买卖，因采取措施失当而使公司亏损了一百万美元。

洛克菲勒非但没有对他进行任何批评或指责，反而找些可称赞的事赞赏倍德福，正是因为他尽了最大的努力，才幸而保全了投资金额的60%。

洛克菲勒是这样说的：“这样已经很难得了，我们做事不会每一件都是称心如意的。

”我们都知道，如果有人连续6天不给他的家人或是雇员东西吃，那就犯了罪。

可是他们却会6天、6星期甚至是60年不给家里的人，或是雇员所期盼的，像食物一样的赞美。

我们照顾了孩子、朋友和员工们体内所需要的营养，却忽略了给他们自尊上所需要的营养。

我们给了他们牛排、马铃薯等食物，培植他们的体力，可是忽略了用温和的言语给他们赞赏。

或许读者看到这几句话时会这样说：“这是老套、恭维、阿谀、拍马屁，我都已尝试过那些了，一点也没用……这些方法完全不适用于受过教育的知识分子。

”当然，拍马屁那一套是骗不了聪明人的，那些方法肤浅、自私而又虚伪，理所应当遭到失败。可是。

<<人性的弱点>>

有些人对赞赏，出于内心的赞赏，简直太需要了。

赞赏和谄媚的区别在于：一个是出于真诚。

一个是出于虚伪；一个出于由衷，一个出于嘴里；一个是无私的，一个是自私的；一个是为人们所钦佩的，一个是令人不耻而扬弃的。

因此，我不是叫人去谄媚、恭维，我是在讲一种生活的方法，一种新的方法。

如果我们所要做的，就是恭维、谄媚，那么任何人都可以学会，都可以成为“人类关系学”的专家了。

。

爱默生说：“我所遇到的每个人，凡是有胜过我的地方，我都会学他那些好的地方。

”爱默生的见解非常正确，值得我们重视。

停止思考我们自己的成就和需要，让我们去研究别人的优点，把对人的恭维、谄媚忘掉，给予人由衷、诚恳的赞赏。

人们对你所讲的，将会重视和珍惜，终生藏之背诵……即使你已把这件事忘了很久，可是他对你所说的话还会念念不忘。

因此，请献出你真实、诚恳的赞赏。

P2-7

<<人性的弱点>>

编辑推荐

戴尔·卡耐基被誉为20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师，美国现代成人教育之父。

他的著作被誉为“人类出版史上的奇迹”。

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。

卡耐基撰写《人性的弱点》唯一的目的，就是帮助你发现、挖掘并且利用那些伏在你身心而你习惯性地不加以利用的能量——这些都是你孕育在身心、但尚未利用的财富！

本书由徐宪江、杨宇编译。

<<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>