

## <<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：9787806885437

10位ISBN编号：7806885439

出版时间：2010-4

出版时间：天津社会科学院出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：355

译者：易枫

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>>

### 内容概要

接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏商界巨擘、军政要员，甚至包括几位美国总统。卡耐基在实践基础上撰写而成的著作，是人类历史上最畅销的成功励志经典。

他的主要代表作有《人性的弱点全集》、《人性的优点全集》、《语言的突破全集》等。这些书出版后。

立即风靡全世界。

被誉为“人类出版史上的奇迹”。

本书汇集了卡耐基的思想精华和最激励人心的内容。

是作者最成功的励志经典荟萃，出版后立即获得了广大读者的热烈欢迎。

只要不断研读本书，相信你也可以发掘自己的无穷潜力，创造辉煌的人生。

## <<人性的弱点全集>>

### 作者简介

戴尔·卡耐基，世界著名成功励志大师。

美国“成人教育之父”。

20世纪早期，美国经济陷入萧条，战争和贫困导致人们失去了对美好生活的愿望，而卡耐基独辟蹊径地开创了一套融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式，运用社会学和心理学知识，对人性进行了深刻的探讨和分析。

卡耐基成人教育课堂上讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数陷入迷茫和困境的人。

帮助他们重新找到了自己的人生。

过上了快乐的生活。

<<人性的弱点全集>>

书籍目录

第一篇 人际交往的基本技巧 第1章 要想采蜜,就不要踢翻蜂巢 第2章 真诚地赞赏他人 第3章 激发他人的强烈需求第二篇 让别人喜欢你的6种方法 第4章 真诚地关心他人 第5章 微笑待人 第6章 牢记他人的名字 第7章 学会倾听 第8章 迎合他人的兴趣 第9章 让别人感受到他的重要性第三篇 如何赢得别人的赞同 第10章 永远不要与人争论 第11章 千万不要指责别人的错误 第12章 勇于承认自己的错误 第13章 学会善待他人 第14章 使对方一开始就说“是” 第15章 让对方多表现自己 第16章 把你的意见变成对方的 第17章 从对方的立场看问题 第18章 给对方以同情 第19章 激发对方高尚的动机 第20章 戏剧化地表达你的意见 第21章 提出有意义的挑战第四篇 如何更好地说服他人 第22章 从赞美和欣赏开始 第23章 委婉地提醒对方的错误 第24章 先谈你自己的错误 第25章 没有人喜欢接受命令 第26章 让对方保住面子 第27章 称赞最微小的进步 第28章 送人一顶高帽子 第29章 使错误更容易改正 第30章 使人乐意做你建议的事第五篇 创造奇迹的信第六篇 使你的家庭生活更幸福 第31章 不要自掘婚姻的坟墓 第32章 爱对方,并给他自由 第33章 不要作无用的批评 第34章 真诚地欣赏对方 第35章 多从小事上关注她 第36章 对家人殷勤而有礼貌 第37章 不要做“婚姻的文盲” 第38章 如何与女性相处 第39章 如何与男性相处 第七篇 走出孤独忧虑的人生 第40章 活在“完全独立的今天” 第41章 消除忧虑的魔法公式 第42章 忧虑会使人短命 第43章 解开忧虑之谜第八篇 如何改变忧虑的习惯 第44章 消除思想上的忧虑 第45章 不要为小事而垂头丧气 第46章 平均概率可以战胜忧虑.....第九篇 培养平安快乐的心理第十篇 如何永远保持充沛的活力第十一篇 快乐工作享受生活的诀窍第十二篇 高效演讲的基本原则第十三篇 演讲、演讲者和听众第十四篇 成功发表商务演讲第十五篇 演讲的沟通艺术和实践

## &lt;&lt;人性的弱点全集&gt;&gt;

## 章节摘录

每年夏天，我都要去缅因州钓鱼。

我自己很喜欢吃草莓和奶油，但是我发现鱼儿却喜欢吃小虫子。

所以我钓鱼时，不会想我所喜欢的东西，而是琢磨这些鱼儿喜欢吃什么。

我不会在鱼钩上挂上草莓和奶油，而是穿上一条蚯蚓或一只蚱蜢，垂到鱼儿面前，说：“你想吃这个吗？”

当你“钓”人时，为什么不试试同样的道理呢？

第一次世界大战期间，英国首相劳埃德·乔治就采用了这种方式。

有人问他，当其他在战争年代成为领袖的人，例如威尔逊、奥兰多及克里孟梭都被世人遗忘时，为什么他还能够大权在握。

他回答说，如果他执权有术，那可能是因为他很早就明白了一个道理：要想钓到鱼，鱼饵必须适合鱼的口味！

为什么我们总是对自己的需要大加谈论呢？

这可是孩子似的荒谬做法。

当然，你关心的是自己的需要，而且对自己的需要永远都会感兴趣。

但别人却不这样。

别人都像你一样，只会对自己的需要感兴趣。

所以，世界上能够影响他人的唯一方法，就是谈论他们的需要，并告诉他们如何去获得它。

当你明天打算让某个人去做什么事的时候，一定要记住这一点。

例如，当你不希望你的孩子吸烟时，那么不要训斥他，也不要对他讲你想什么。

你只需让他知道，吸烟会使他不能加入篮球队，或不能赢得百米赛跑。

不论你是对待孩子还是小牛或黑猩猩，这条原则都必须牢记。

例如，有一天爱默生和他的儿子想将一头小牛赶进牛棚。

但他们犯了一个常识性的错误，他们只想达到自己的目的：爱默生在后面推小牛，他儿子则在前面拉小牛。

但正如他们自己一样，这头小牛也只想它自己所要的，所以它蹬紧四腿，顽固地不肯离开原来的地方。

一位爱尔兰女仆看到了这个僵持的场面。

尽管她不会写什么东西，但她至少比爱默生更了解马和牛的性格。

她知道小牛想要什么，于是她把拇指伸进小牛的口中，一边让小牛吮吸她的手指，一边将它轻轻地引进牛棚。

从你来到这个世界起，你的每一种行为都是出自你的需求。

你为什么要给红十字会捐一大笔钱？

不错，这个行为仍不例外。

你之所以捐钱给红十字会，是因为你也想伸出援助之手，要做一件善良无私的神圣之事。

《圣经》中说：“既然你此举是为我的弟兄们做的，也就是为我做的。”

假如你行善的感觉比不上你对钱的喜爱，那你绝对不会捐款。

当然，你也许会因为不好意思拒绝，或因为一个主顾请你捐，你才去捐款。

但有一点是可以肯定的，那就是你是为了满足某种需要而捐款的。

奥弗斯特里特在他那本极具启发性的著作《影响人类的行为》中说：“行动源于我们的基本欲望……无论是在商业、家庭、学校中，还是在政治中，对那些想劝导别人的人来说，我所能给的最好的建议，就是首先要激发别人的需求。

如果能做到这点，就可以如鱼得水；否则办不成任何事情。

安德鲁·卡内基是一个贫苦的苏格兰少年。

他刚开始工作的时候，每小时只挣两美分，可是他后来竟捐赠了3.65亿美元。

这是因为他很早就明白，影响他人的唯一方法，就是谈论对方的需要。

## <<人性的弱点全集>>

尽管他只读过4年书，但他学会了如何与人相处。

例如，他的嫂嫂因为她的两个儿子而忧劳成疾。

他们在耶鲁大学读书，但却一心忙自己的事情，连信都不给家里写，而他们母亲写给他们的充满焦虑的信，他们也不愿回复。

于是，卡内基打了100美元的赌，说他不必请求回信，就可以得到他们的回信。

有人和他打了这个赌。

他给两个侄子写了一封信，在信后附带说给他们每人寄一张5美元的钞票。

不过，卡内基并没将钱装入信封里面。

他们果然回信了，信中谢谢“亲爱的安德鲁叔叔给我们的来信，但……”——我想下面的内容读者一猜就知道了。

另一个例子来自我班上的一位俄亥俄州克利夫兰市的学员史丹·诺瓦克。

一天晚上，史丹下班回家后，发现小儿子迪米在客厅的地板上打滚，又哭又闹的。

原来，迪米第二天就要去幼儿园了，但他不愿去。

如果是平时，史丹肯定会将迪米叫到房间，命令他最好还是去幼儿园，他别无选择。

但史丹这天晚上意识到这样并不能让迪米带着好心情去幼儿园。

于是史丹坐了下来，心想：“如果我是迪米，为什么会高高兴兴地去幼儿园呢？”

”他和夫人一起将迪米将在幼儿园所乐意做的事情列了一张表，例如手指画画、唱歌、交朋友等。

然后，他们开始采取行动。

“我和我夫人、我的另一个儿子鲍勃开始在厨房的桌子上用手指画画，而且很开心。

没过多久，迪米就站在墙角偷看我们，然后请求参加我们的活动。

‘不行，你必须先去幼儿园学习用手指画画。

’我用他能够听得懂的话，以最大的热情向他解释那张表上所列的各种有趣的事情，并告诉他会在幼儿园得到这些乐趣。

第二天早上，我本以为我是第一个起床的人，可是下楼后发现迪米竟坐在客厅的沙发上睡了一个晚上。

我问：‘你怎么睡在这里？

’他说：‘我在等着去幼儿园。

我可不想到。

’你看，我们全家已经激起了迪米内心强烈的愿望，而若采取讨论或强迫的办法是根本无济于事的。

”

.....

## <<人性的弱点全集>>

### 编辑推荐

《人性的弱点全集(白金珍藏版)》由天津社会科学院出版社出版。

<<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>