

<<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：9787807590057

10位ISBN编号：780759005X

出版时间：2008-3

出版公司：万卷出版公司

作者：[美] 卡耐基

页数：452

译者：翟文明

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，美国出版社曾印刷过20多万种书籍，大多数是极枯燥、无味和沉闷的，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年的出版经验了，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面洽以及团体中能站着思想，更加清楚、有效、镇定地发表自己的思想。

经过几个季节的培训，我渐渐觉得，这些成人虽然急需说话的训练，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到的最大问题了，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%决定于人类工程——即人格和领导他人的能力。

数年前，我每季在费城工程师协会举办课程，同时也在美国电机工程协会分会开班。

1500位以上的工程师参加过我举办的讲习班。

我由多年的观察和经验发觉，在工程中获得最高酬劳的人，往往不是懂得工程学知识最多的人。

我们可以付出每周25美元到50美元的代价，雇用工程、会计、建筑或其他专业的技术人才，市场上永远不缺少此类人。

但是除了技术、知识之外，再加上能发表自我见解的能力、担任领袖的能力、激发他人的能力，那么他的收入，就自然很高了。

约翰·洛克菲勒在他事业鼎盛的时候，曾经向白罗雪这样说过：应付人的能力，也是一种可以购买的商品，就像糖和咖啡一样。

他又这样说：我愿意对那种能力付出酬劳，它的代价要比世界上任何东西都高。

芝加哥大学和青年会联合学校曾举行一次调查，肯定成人究竟要研究些什么！

那笔研究费用是25000美元，同时花了两年的时间，调查的最后部分，是在梅立顿康耐铁克举行的。

那地方被人认为是典型的美国市镇，梅立顿镇上的每一个成年人都作为访问对象，同时请他们回答156个问题。

这些问题就像你的职业或专业是什么？

你的教育程度如何？

你的志愿是什么？

你需要解决的问题是哪些？

你如何利用空闲的时间？

你的收入是多少？

你的嗜好是什么？

你最喜欢的学科是什么？

调查人员所提出的是这一类问题。

调查后的结果显示健康是一般人最注意的，至于第二种兴趣，那是如何了解别人，如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使他人同意你的想法。

举办这项调查的委员会，决定替梅立顿的成人举办一个包含这些内容的课程。

<<人性的弱点全集>>

他们努力寻求有关这种主题的实用书籍，可是无法找到。

最后，他们去见一位世界著名的权威成人教育家，问他是否有满足这些成年人需要的书。

那位教育家回答：我虽然知道那些成人需要些什么，可是他们所需要的这类书，却从未有人写过。

根据我的经验，我知道他的话是对的，我自己也已经费了很多年的时间，在寻求一本实用有效果的、关于人与人之间关系的书籍。

由于很多人希望有这样的书，我才尝试写了一本，那是为我讲习班所写的，希望你也会喜欢它。

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、批评或指责雇员。

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、加多的薪俸。

一位高级职员每年薪水增加5000美元，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。

本书的惟一目的就是帮助你发现、发展和利用自己的那些潜伏未用的资才。

<<人性的弱点全集>>

内容概要

《人性的弱点》是美国著名的成人教育之父、20世纪最伟大的成功学家戴尔·卡耐基的代表作品。卡耐基以其对人性的深刻洞见，从人生规划、克服忧虑、工作与生活的关系、婚姻家庭、人际交往等方面，发掘出人性中普遍存在的弱点，并总结出一套行之有效的人际准则和生活技巧，这些成功法则引导无数人走上成功之路，改变了人生命运。

本书内容全面，译文准确，体例新颖，配有百余幅生动形象、契合文意的图片，图文并茂，相得益彰，帮助读者轻松领略原书的思想精华，掌握书中的成功法则，不仅具有较高的阅读价值、欣赏价值，也具有一定的收藏价值，是同类读物中的优秀版本。

<<人性的弱点全集>>

作者简介

戴尔·卡耐基（1888—1955），美国现代成人教育之父，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。他从20世纪初就

<<人性的弱点全集>>

书籍目录

第一章 把握人际交往的关键 了解鱼的需求 我要喜欢你 管住自己的舌头 如要采蜜，不可弄翻蜂巢 抓住每一个机会 扩大交际范围 自己制造交往的机会 永远不要证明给人看 让对方有备受重视的感觉 莫与小人较劲 无事也登“三宝殿” 该告别时就告别

第二章 把别人吸引到身边来 仪表是你的门面 一见面就喊出对方的名字 练就一流口才 微笑常挂嘴角 甜美而有韵律的声音 练就关照他人而不造作的功夫 谈论他的兴趣所在 对别人无限地感兴趣 制造戏剧化效果

第三章 不露痕迹，改变他人 用赞誉作开场白 说人之前先说自己 不要把意见硬塞给别人 “旁敲侧击”更使人信服 “高帽子”的妙用 保全对方的面子 是我错了 批评勿忘多鼓励

第四章 交谈如何更愉快 十之八九，你赢不了争论 假如我是他 牵着他人的舌头走 争取让对方说“是” 鼓励对方多说 无声胜有声 用耳朵来交谈 四分之三的人渴望得到的 使用建议的方式

第五章 做好一生的规划 目标是人生的灯塔 确立人生的起跑点 描绘生命的蓝图 改变你一生的决定 拥有自己的计划 对自己进行“盘点” 不断翻新人生计划

第六章 与金钱和睦相处 金钱的本来意义 不要总是为金钱发愁 提升财商 节俭意味着明智 节俭的别名不叫吝啬 减少消费，你也做得到 避开负债陷阱 为你的明天而储蓄

第七章 学会“享受”工作 工作是生活的第一要义 树立正确的工作态度 没有工作的热忱，就没有生活的出路 别让激情之火熄灭 比薪水更宝贵的 别把工作当苦役 从工作中获得快乐 六十五岁不退休

第八章 写给将为或已为人妻的女子 前面总是有目标 你来自不同的星球 做丈夫最忠实的听众 成为丈夫身旁的“信徒” 不要干预他的工作 你可以使他了不起 我的生命掌握在你的手里 让他喜欢回家 携手应对生活的挑战

第九章 营造幸福家庭 对婚姻的忠告 爱与被爱 解读问题婚姻 爱情是一串念珠 甜言蜜语永不嫌多 将批评赶出家门 停止致命的唠叨 不要试图改造对方 让爱成熟 经营你的“性”福人生 夫妻间也要殷勤有礼 爸爸们，请回家

第十章 跟忧虑说“再见” 忧虑是健康的大敌 已成定局，你所要做的就是接受 不停地忙碌也许是最好的选择 从改善最坏的情况开始 避免落入杞人忧天的状况 莫把忧虑深藏心中 与忧虑比耐力 不因小事垂头丧气 养成良好的工作习惯

第十一章 保持充沛的精力 把握休息的时机 像只旧袜子一样松弛 压力源于何处 高质量的睡眠 对抑郁负责 精神百倍的秘密 没你，地球照样转

第十二章 踏上轻松快乐之旅 演奏你自己的乐器 顺应生命的节奏 放掉包袱 内心的平静 拿自己开开心 拿开捂住眼睛的双手 因为你快乐，所以我快乐 凡事往好的一面去想 学会从损失中获得 不要期望他人的感恩 报复只会伤害自己 走出孤独的人生

第十三章 成就完美与和谐 最高形式的美 学会调适自己 善于比较 将逆境变成一种祝福 厄运的芳香 不要重复老路 走向平静的未来 播种美丽、收成幸福 和谐的生命乐章

第十四章 逐步迈向成功 跌倒不算失败 从做愚人开始 不行动，只会让事情更糟 英雄总是谦卑的 对不公正的批评——报之一笑 走出失败者的阴影 成功并非总是用“赢”来代表 剪掉多余的 多做阻抗训练 磨刀不误砍柴工 成熟只寓于追求的过程中

<<人性的弱点全集>>

章节摘录

了解鱼的要求 每年夏天，我都会去梅恩钓鱼。

我喜欢吃杨梅和奶油，然而基于某些特殊原因，我发现水里的鱼爱吃水虫。

所以在钓鱼的时候，我就不作其他想法，而专心一致地想着鱼儿们所需要的。

我也可以用杨梅或奶油作钓饵，和一条小虫或一只蚱蜢同时放入水里，然后征询鱼儿的意见——“嘿，你要吃哪一种呢？”为什么我们不用同样的方法来“钓”一个人呢？有人问到路易特·乔琪，何以那些战时的领袖们，退休后都不问政事，惟独他还身居要职呢？他告诉人们说：“如果说我手掌大权有要诀的话，那得归功于我的心里明白，当我钓鱼的时候，必须放对鱼饵”我们会扯到这上面来，那是无知的，不近情理的？世上惟一能够影响别人的方法，就是谈论人们所要的，同时告诉他，该如何才能获得。

明天你希望别人为你做些什么，你就得把这件事记住，我们可以这样比喻：如果你不让你的孩子吸烟，你无须训斥他，只要告诉孩子，吸烟不能参加棒球队，或者不能在百码竞赛中夺标。

不管你要应付小孩，或是一头小牛、一只猿猴，这都是值得你注意的一件事。

有一次，爱默生和他儿子想使一头小牛进入牛棚，他们就犯了一般人常有的错误，只想到自己所需要的，却没有顾虑到那头小牛的立场……爱默生推，他儿子拉。

而那头小牛也跟他们一样，只坚持自己的想法，于是就挺起它的腿，强硬地拒绝离开那块草地。

……

<<人性的弱点全集>>

编辑推荐

人性的弱点全集： 畅销全球，令亿万读者终生受益的励志经典，人类出版史上继《圣经》之后的第二大畅销书。

20世纪最杰出的心灵导师20世纪最伟大的励志经典 畅销一个世纪影响数代人 忠实而自然地运用书中的一些成功法则，并保持头脑清醒，你便能出人头地。

——美国石油大王 约翰-洛克菲勒 你想使自己的生活改变得更好吗？

如果是，那么本书可能是你遇到的最好的书之一。

——《世界上最伟大的推销员》作者 奥格。

曼迪诺 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。

——美国著名成功学家 拿破仑·希尔 成功其实很简单，只要遵循卡耐基先生的这些简单而实用的人际准则和生活技巧，你就能获得成功。

——美国当代畅销书作家 马克·汉森

<<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>