

<<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：9787507422337

10位ISBN编号：750742233X

出版时间：2010-3

出版时间：中国城市出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：396

字数：450000

译者：刘祜

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20世纪前35年当中，美国的出版商曾出版过20多万种图书，但这些书大多数都乏味至极，许多都是赔本买卖。

“许多。

”是我说的吗？

世界上最大之一的一家书店的老板就对我说，虽然他的公司拥有75年的出版经验，但还是每出版8本书就有7本亏本。

既然如此，那我为什么还敢冒险来再写一本书呢？

而且在我写完之后，你又何必去读它呢？

这两个问题都很有道理，就让我来一一回答！

从1912年开始，我就在纽约为那些商业和专业男士及女士开教育讲座。

最初我只开了演讲的课程，用实际经验来训练成年人，使他们在商业洽谈及公共场合中沉着自若，更清楚、更有效、更镇定地发表他们的意见。

<<人性的弱点全集>>

内容概要

《人性的弱点全集(经典插图珍藏版)》汇集了卡耐基的思想精华和最激励人心的内容，是他最成功的励志经典，在美国出版后立即获得了广大读者的欢迎，销售超过几千万册，成为西方世界最持久的人文畅销书。

无数读者通过阅读和实践书中介绍的各种方法，不仅走出了困境，有的还成为世人仰慕的杰出人士。只要不断研读《人性的弱点全集(彩色插图珍藏版)》，相信你也可以发掘自己的无穷潜力，创造辉煌的人生。

历史上最伟大励志作家，美国成人教育之父，人类最伟大心灵导师。

全球第一品牌励志经典，国内权威卡耐基作品译本，谨献给所有追求卓越的朋友。

最具影响力的成功励志经典，是继《圣经》后的人类历史上的第二大畅销书。

当今世界最伟大的成功学家卡耐基在这里与你娓娓而谈，成功会因为你打开《人性的弱点全集(彩色插图珍藏版)》而成为现实！

你若不能做条大路，那就做条小径；你若不能做太阳，就做颗星星；不要以大小来决定你的输赢，但要做，就要做最好的你！

总之这是一本教你行动的书。

<<人性的弱点全集>>

作者简介

戴尔·卡耐基，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，他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。

他讲述的许多

<<人性的弱点全集>>

书籍目录

前言 获取成功的捷径第一篇 与人相处的基本技巧 第1章 要想采蜜,就不要踢翻蜂巢 第2章 与人交往的秘诀 第3章 激发他人的强烈需求第二篇 平安快乐的要诀 第4章 保持自我本色 第5章 改变不良的工作习惯 第6章 学会放松,解除疲劳 第7章 使自己的工作变得有意思 第8章 态度可以改变你的生活 第9章 报复的代价太高了 第10章 对人施恩勿望回报 第11章 你愿意以100万卖尽你拥有的一切吗 第12章 如果你有一个柠檬,就做一杯柠檬汁 第13章 多替他人着想 第14章 将别人的嫉妒看成对你的恭维 第15章 不让批评之箭伤害你 第16章 学会自我批评第三篇 如何使人喜欢你 第17章 真诚地关心他人 第18章 微笑待人 第19章 牢记他人的名字 第20章 学会倾听他人讲话 第21章 迎合他人的兴趣 第22章 让他人感到自己重要第四篇 如何赢得他人的赞同 第23章 永远不要与人争论 第24章 千万不要指责他人的错误 第25章 勇敢地承认自己的错误 第26章 学会善待他人 第27章 使对方一开始就说“是” 第28章 让对方多表现自己 第29章 把你的意见变成对方的 第30章 从对方的立场看问题 第31章 给对方以同情 第32章 激发对方高尚的动机 第33章 戏剧化地表达你的想法 第34章 向对方提出有意义的挑战一第五篇 如何更好地说服他人 第35章 赞美和欣赏他人 第36章 委婉地提醒对方的错误 第37章 先谈你自己的错误 第38章 不要命令别人 第39章 给对方留面子 第40章 称赞对方最微小的进步 第41章 让他人有个好名声 第42章 使错误更容易改正 第43章 善于向他人授权第六篇 让你的家庭幸福快乐 第44章 不要自掘婚姻的坟墓 第45章 不要改变你的伴侣 第46章 不要批评家人 第47章 真诚的欣赏对方 第48章 多从小事上关注她 第49章 对家人殷勤而有礼貌 第50章 不要做婚姻的文盲 第51章 如何与女性相处 第52章 如何与男性相处第七篇 如何让你变得更加成熟 第53章 勇于承担责任 第54章 困难并不意味着不幸 第55章 摆脱生活中的不幸 第56章 拥有坚定的信念 第57章 相信自己是独一无二的 第58章 学会喜欢自己 第59章 不要盲目因袭 第60章 不要让人觉得讨厌 第61章 让友谊伴随你一生第八篇 走出孤独忧虑的人生 第62章 克服孤独的方法 第63章 如何远离忧虑的危害 第64章 过好今天的每一刻 第65章 消除忧虑的灵丹妙药 第66章 克服忧虑的心理 第67章 消除思想上的忧虑 第68章 不要为小事而烦恼 第69章 摒弃愚蠢的担忧 第70章 接受不可避免的事实 第71章 让忧虑“到此为止” 第72章 不要锯木屑第九篇 不要为工作和金钱而烦恼 第73章 如何减少工作中一半的忧虑 第74章 做自己喜欢的工作 第75章 处理金钱的烦恼 第76章 正确处理夫妻间的职业冲突 第77章 管理好你的财务第十篇 防止疲劳,永葆活力 第78章 感到疲劳之前先休息 第79章 如何让你青春永驻 第80章 不要为失眠而忧虑后记

<<人性的弱点全集>>

章节摘录

插图：第一篇 与人相处的基本技巧第1章 要想采蜜，就不要踢翻蜂巢1931年5月7日，在纽约市发生了一场有史以来最让人震惊的剿匪事件。

经过好几个星期的侦察，“双枪手”科洛雷——一个烟酒不沾的凶手——陷入了重围，被包围在西尾街他情人的公寓中。

150名警察和侦探包围了他在顶楼的藏身之处。

他们在屋顶上打了个洞，试图使用催泪瓦斯将这位“杀害警察的人”熏出来。

然后他们在四周的建筑物上架起了机关枪，在一个多小时里，在纽约这个环境最优美的住宅小区中，手枪和机关枪声持续不断。

科洛雷躲在一张堆满了杂物的椅子后面，不断地向警察开火。

一万多名惊恐万状的老百姓目击了这场枪战。

在纽约的人行道上还从来没有出现过这种情况。

在科洛雷被抓到的时候，警察总监马洛尼说：这位暴徒是纽约有史以来最危险的罪犯之一。

“他杀人，”总监说，“连眼睛都不眨一下。”

但是“双枪手”科洛雷又是如何看待自己的呢？

这一点我们已经知道了，因为在警察朝他的公寓开火的时候，他写了一封公开信。

在写这封信时，鲜血从他的伤口涌了出来，染红了信纸。

他在信中说：“在我的衣服之下是一颗疲惫的心，但这颗心是仁慈的——它不会伤害任何人。”

此前不久，科洛雷在长岛的一条乡村公路上和他的女友调情。

突然有一个警察朝他的汽车走过来说：“让我看看你的驾照。”

科洛雷二话不说就拔出了手枪，向那位警察连开几枪。

当警察倒地之后，科洛雷跳出汽车，抓起警察的枪，又朝着俯卧的尸体连开数枪。

这就是那位声称“在我的衣服之下是一颗疲惫的心，但这颗心是仁慈的——它不会伤害任何人”的凶手。

<<人性的弱点全集>>

后记

戴尔·卡耐基是20世纪最伟大的成功学导师。

他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，开创和发展了一套独特的融演讲、推销、为人处世及智力开发于一体的成人教育方式，接受卡耐基教育的有社会各界人士，他们从中获益匪浅。

卡耐基并没有解决宇宙中深奥的秘密，但他从生活常理中提炼出来的哲理，却使千千万万的人深受启发。

这些哲理在帮助人们学习如何为人处世，如何获得自尊自重、获得勇气和信心，以及帮助人们克服人性的弱点、发挥人性的优点，从而获得事业的成功和人生的快乐方面，比同时代其他专家学者的说教指导都更有用、更伟大。

卡耐基成人教育通过培养学员的自信心，使他们过上了更丰富、更满足的生活。

这种成功，可以从成千上万名毕业学员写来的信中得到证明。

写这些信的学员有工厂工人、家庭主妇、政界人士、公司负责人、教师及传教士等等，他们的职业遍及各行各业。

很多公司还把他们的职员送来接受卡耐基训练，或者干脆请卡耐基机构为他们公司开设课程，直接训练他们的职员。

这些知名公司包括美国假日酒店、强生公司、麦当劳公司以及通用汽车公司……著名的“石油大王”洛克菲勒也曾因为忧虑而濒临死亡，但在接受卡耐基的课程之后，他征服了忧虑，得到了快乐，获得了健康，又多活了半个世纪。

还有许多学员不惜赶很远的路去上课，例如澳洲一个班的18名学员包了一辆公共汽车，每天赶80英里到城里去上课。

加拿大的马柏格先生甚至从家里坐飞机，飞越525英里到温尼柏格去上课，下课后再飞回家，14个星期内没缺一堂课，共飞行14700多英里。

卡耐基于1955年11月1日去世。

华盛顿一家报纸曾这样评价他说：“千百万人受到他的影响。

他的这些哲理如文明一样古老，如‘十诫’一般简明，但是对于人们在这个狂乱的年代里获得快乐和成就极有帮助。

”

<<人性的弱点全集>>

编辑推荐

《人性的弱点全集(经典插图珍藏版)》：戴尔·卡耐基最具影响力的作品。
世界最具影响力励志经典，国内权威卡耐基作品译本。

<<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>