

## <<人性的弱点>>

### 图书基本信息

书名：<<人性的弱点>>

13位ISBN编号：9787515902388

10位ISBN编号：7515902388

出版时间：2012-7

出版时间：中国宇航出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：279

字数：367000

译者：岳玉庆

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

序言 戴尔·卡耐基（1888—1955），是美国著名的演说家、心理学家、人际关系学家和作家，是20世纪世界最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父。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深入探讨和分析，最终创立了一套独特的演讲、推销、为人处世、智能开发的成人教育方式。他以超人的智慧、严谨的思维，在道德、精神和行为准则等方面指导读者，给人安慰，给人鼓舞，帮助人们获得力量，从而改变生活，开创崭新的人生。

自1937年问世以来，本书销量超过1500万册，被译成多国文字，成为西方最持久的畅销书之一，稳居励志类图书榜首。

本书汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容。

此书之所以永不过时，就在于卡耐基先生对人性的深刻认识，以及他为根除人性的弱点所开出的有效处方。

只要你运用卡耐基提出的这些人际准则和生活技巧，你就可能获得成功。

书中援引许多真实的案例，这些案例涉及许多政治家、企业家、音乐家、作家等。

卡耐基的眼睛，如利剑般直指人的本性，发现人的欲望和动机。

他从这些名人身上发掘成功幸福的秘诀，使得本书颇有说服力。

本书从“待人的基本技巧”、“如何让别人喜欢你”、“如何让人们接受你的思维方式”和“做领导：如何改变别人，却不会冒犯或者引起愤恨”四个方面，告诉读者30条生活指导原则，从各个方面指导人们克服自身的弱点，踏上幸福成功之路。

正如卡耐基所言：“一个人的成功，只有15%归结于他的专业知识，还有85%归于他表达思想、领导他人及唤起他人热情的能力。

只要你反复研读，书中所讲的内容必将助你获取成功所必备的那85%的能力。

如果你的生活不尽如人意，如果你的企业管理不甚成功，如果你跟同事、家人、同学、朋友、恋人难以相处……你一定要细读此书。

它一定会让你感到豁然开朗，如同拨云见日，内心不由自主发出感叹：问题的原因竟是如此简单，解决问题的方法也是如此简单！

本书的唯一目的就是帮助你解决面临的最大问题：如何在日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人，创造一种幸福美好的人生。

当你通过本书解决好这一问题之后，其他问题也就迎刃而解。

成功竟是如此简单！

本书的英语简洁流畅，讲述的故事娓娓动听，能够深深地吸引读者，使读者在不知不觉中学到人生成功和幸福的秘诀，同时扩大英语词汇量、学习地道实用的英语短语和句型，使自己的英语也大获成功。

卡耐基丛书第一版从上市至今受到广大读者的热烈欢迎，如今将卡耐基四部经典作品《人性的优点》《人性的弱点》《沟通的艺术》《领导的艺术》全新升级改版，希望能继续得到读者朋友们的支持。

岳玉庆

## <<人性的弱点>>

### 内容概要

怎样才能有效影响、说服和改变他人，并让他人喜欢你？  
怎样才能创造自己幸福美好的人生，《人性的弱点：如何有效地影响他人与创造幸福美好人生》将告诉你答案。

《人性的弱点》作为卡耐基最成功的励志经典，荟萃了卡耐基思想理论最激动人心的部分。该书在1936年首次出版，刚一上市就风靡全球，几十年间被翻译成全世界几乎所有的主要语言，全球总销量已达1.5亿余册，被视为社交心理和沟通技巧的“圣经”。在《人性的弱点》中，卡耐基以生动丰富的事例，强有力地介绍说明了日常生活、人际交往应该遵循的种种原则，对我们改善人际交往，在事业上取得成功、家庭生活获得幸福都有重要指导作用。无数人通过实践书中所教授的处世之道，创造了辉煌的人生。实践该书的理念能让我们远离自卑、自闭和贫穷，游刃于职场、爱情、学习等诸多领域。它改变了全球30亿人的命运。

阅读此书，尝试一种全新的生活方式！

## <<人性的弱点>>

### 作者简介

戴尔·卡耐基，20世纪美国伟大的成功学家、人际关系学家、成人教育家，美国著名公共演说家，被誉为美国“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追求美好生活的心灵受到摧残，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。

他讲述的许多普通人通过奋斗不断努力从而获得成功的真实故事，激励了无数深陷迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生，激励他们取得了辉煌的成功。

接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。

千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅，他的理念影响了几代人的生活与命运，激发了人们对生命的无限热忱与信心，激励人们勇敢地面对与搏击现实中的困难，追求自己充实美好的人生。

## <<人性的弱点>>

### 书籍目录

#### 第一部分

Fundamental Techniques in Handling People

待人的基本技巧

1 If You Want to Gather Honey , Don ' t Kick Over the Beehive

第一章 如欲采蜜，勿蹴蜂房

2 The Big Secret of Dealing with People

第二章 与人相处的秘诀

3 He Who Can Do This Has the Whole World with Him. He Who Cannot

Walks a Lonely Way

第三章 为之，左右逢源；不为之，独行其道

#### 第二部分

Ways to Make People Like You

如何让别人喜欢你

1 Do This and You ' ll Be Welcome Anywhere

第一章 如此为之，必广受欢迎

2 A Simple Way to Make a Good First Impression

第二章 给人留下美好第一印象的简便方法

3 If You Don ' t Do This , You Are Headed for Trouble

第三章 若不为之，必遇麻烦

4 An Easy Way to Become a Good Conversationalist

第四章 如何轻松成为一个会话高手

5 How to Interest People

第五章 如何让他人感兴趣

6 How to Make People Like You Instantly

第六章 如何让人们立即喜欢你

#### 第三部分

How to Win People to Your Way of ThinkingPart

Three 如何让人们接受你的思维方式

1 You Can ' t Win an Argument

第一章 你不可能在争辩中获胜

2 A Sure Way of Making Enemies-and How to Avoid It

第二章 与人树敌的不二法门及避免之法

3 If You ' re Wrong , Admit It

第三章 如果你错了，就承认

4 A Drop of Honey

第四章 一滴蜂蜜

5 The Secret of Socrates

第五章 苏格拉底的秘密

6 The Safety Valve in Handling Complaints

第六章 处理抱怨的安全阀

7 How to Get Cooperation

186第七章 如何赢得合作

8 A Formula That Will Work Wonders for You

第八章 让你创造奇迹的公式

9 What Everybody Wants

## <<人性的弱点>>

### 第九章 每个人想要什么

10 An Appeal That Everybody Likes

### 第十章 人人都喜欢的诉求方式

11 The Movies Do It. TV Does It. Why Don ' t You Do It ?

### 第十一章 电影这样做，电视这样做，你为何不这样做？

12 When Nothing Else Works , Try This

### 第十二章 当其他一切都不管用时，试试这个

#### 第四部分

Be a Leader : How to Change People Without Giving Offense or  
Arousing Resentment

Part Four 做领导：如何改变别人，却不会冒犯或者引起愤恨

1 If You Must Find Fault , This Is the Way to Begin

#### 第一章 如果你一定要挑错，那么以这样的方式开始

2 How to Criticize and Not Be Hated for It

#### 第二章 如何批评他人而又不招致反感

3 Talk About Your Own Mistakes First

#### 第三章 先谈论你自己的错

4 No One Likes to Take Orders

#### 第四章 没有人喜欢服从命令

5 Let the Other Person Save Face

#### 第五章 保全他人的面子

6 How to Spur People On to Success

#### 第六章 如何激励人们成功

7 Give a Dog a Good Name

#### 第七章 给人戴个高帽

8 Make the Fault Seem Easy to Correct

#### 第八章 让错误看起来很容易纠正

9 Making People Glad to Do What You Want

#### 第九章 让人们高兴地去做你让他们做的事

## <<人性的弱点>>

### 章节摘录

Part One Fundamental Techniques in Handling People      第一部 待人的基本技巧      On May 7, 1931, the most sensational manhunt New York City had ever known had come to its climax. After weeks of search, "Two Gun" Crowley — the killer, the gunman who didn't smoke or drink — was at bay, trapped in his sweetheart's apartment on West End Avenue. One hundred and fifty policemen and detectives laid siege to his top-floor hideaway. They chopped holes in the roof; they tried to smoke out Crowley, the "cop killer," with teargas. Then they mounted their machine guns on surrounding buildings, and for more than an hour one of New York's fine residential areas reverberated with the crack of pistol fire and the rut-tat-tat of machine guns. Crowley, crouching behind an over-stuffed chair, fired incessantly at the police. Ten thousand excited people watched the battle. Nothing like it ever been seen before on the sidewalks of New York. When Crowley was captured, Police Commissioner E. P. Mulrooney declared that the two-gun desperado was one of the most dangerous criminals ever encountered in the history of New York. "He will kill," said the Commissioner, "at the drop of a feather." But how did "Two Gun" Crowley regard himself? We know, because while the police were firing into his apartment, he wrote a letter addressed "To whom it may concern." And, as he wrote, the blood flowing from his wounds left a crimson trail on the paper. In this letter Crowley said: "Under my coat is a weary heart, but a kind one — one that would do nobody any harm." A short time before this, Crowley had been having a necking party with his girl friend on a country road out on Long Island. Suddenly a policeman walked up to the car and said: "Let me see your license." Without saying a word, Crowley drew his gun and cut the policeman down with a shower of lead. As the dying officer fell, Crowley leaped out of the car, grabbed the officer's revolver, and fired another bullet into the prostrate body. And that was the killer who said: "Under my coat is a weary heart, but a kind one — one that would do nobody any harm." Crowley was sentenced to the electric chair. When he arrived at the death house in Sing Sing, did he say, "This is what I get for killing people?" No, he said: "This is what I get for defending myself." The point of the story is this: "Two Gun" Crowley didn't blame himself for anything. Is that an unusual attitude among criminals? If you think so, listen to this:      第一章      如欲采蜜，勿蹴蜂房      1931年5月7日，轰动一时的纽约追捕案进入白热化。经过几个星期的搜捕，那个烟酒不沾的杀手"双枪"克劳利终于走投无路，被困在曼哈顿西区大道情人的公寓里。150名警察和侦探包围了他藏身的顶楼。他们凿穿了楼顶，试图用催泪弹把这个"警察杀手"克劳利给熏出来。他们带着机关枪爬上了周围的建筑物，接下来的一个多小时里，纽约的一个漂亮居民区回荡着手枪的砰砰声和机关枪的突突声。克劳利蹲伏在装满东西的椅子后面不停地朝警察开枪。一万多激动的居民观看了这场战斗。这可是纽约城人行道上前所未有的事情。克劳利被捕获时，警署专员E. P. 穆勒尼声称，这名双枪暴徒是纽约历史上所遇到的最危险的罪犯之一。"他动不动就杀人。"专员说。但是"双枪"克劳利是如何看待自己的呢？据我们了解，当警察朝他公寓开火时，他开始写信给"敬启者"，而此时从伤口流出的鲜

## <<人性的弱点>>

血在纸上留下了深红色的痕迹。

克劳利在信中写道：“在我外衣之下是一颗疲惫的心，然而却是一颗善良的心——一颗不会伤害任何人的心。

”不久前，克劳利和女朋友在长岛的乡村公路上亲热。

突然一名警察走到他们的车前，说：“请出示你的驾照。

”克劳利二话没说，掏出枪一阵扫射将那名警察打倒在地。

奄奄一息的警察倒地后，克劳利跳出车，抓过他的左轮手枪，又朝地上的尸体开了一枪。

就是这个杀手说过：“在我外衣之下是一颗疲惫的心，然而却是一颗善良的心——一颗不会伤害任何人的心。

”克劳利被判电椅死刑。

当他到达星星监狱的死刑室时，他说过“这就是我杀人所应得的下场”吗？

没有，他说道：“这是我自卫的结果。

”这个故事说明一点：“双枪”克劳利没有为任何事情自责。

……



## <<人性的弱点>>

### 媒体关注与评论

本书的唯一目的就是帮助你解决你所面临的最大问题：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。

——拿破仑·希尔

——戴尔·卡耐基  
用的人际标准，你就能获得成功。

——马克·汉森

我们一天的祸福悲欢，往往决定于我们的言语和交往。

成功其实如此简单，只要你遵循卡耐基先生这些简单实

## <<人性的弱点>>

### 编辑推荐

《典藏卡耐基系列:人性的优点+人性的弱点+领导的艺术(中英文对照)(套装共4册)》编辑推荐：适读人群：无论你是企业家、公务员、职场白领、推销员、家庭主妇、学生，还是处在热恋中的情侣，这是一本无论如何也不能错过的好书。

我们相信它必将成为你一生中最重要的的一本好书。

《典藏卡耐基系列:人性的优点+人性的弱点+领导的艺术(中英文对照)(套装共4册)》对你的九大提升：

- 1．解除你心理上的束缚，赋予你全新的思想、眼光和志向。

- 2．使别人更容易喜欢上你。

- 3．使你拥有更多的朋友。

- 4．使你无论做什么都会更容易获得成功。

- 5．使你更加坚定地面对困难。

- 6．使你更容易获得内心真正的平静。

- 7．提升你的气场和你的知名度。

- 8．使你获得新的工作机遇。

- 9．增强致富能力，使你更有财缘。

## <<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>