

## <<人性的弱点>>

### 图书基本信息

书名：<<人性的弱点>>

13位ISBN编号：9787564021924

10位ISBN编号：7564021926

出版时间：2009-6

出版时间：北京理工

作者：戴尔·卡耐基

页数：214

译者：李晨曦

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

本书1937年首次出版时，印数仅仅5000册。

无论是作者戴尔·卡耐基还是出版者西蒙 & 舒斯特公司，都没有指望本书的销售能超过这个数目。

然而令他们惊奇的是，这本书一夜走红，并且随着读者不断增加的需要而一版再版。

在出版史上，本书创造了全世界图书销售空前的记录。

在经济萧条时期之后，本书满足了普遍存在的人性的需要，触动了读者的神经。

因而，本书的销售延续了近半个世纪，直到20世纪80年代。

戴尔·卡耐基曾经说过，赚取100万美元要比用英文表达出一句金玉良言容易得多。

而本书中的许多内容都成了这样的金玉良言——它们被无数的刊物引用、节选和效仿，无论是在政治漫画中，还是在小说里。

本书几乎被译为每一种已知的书面语言。

每一代人都会发现本书常读常新，而且内容十分中肯。

这就顺理成章地带给我们一个问题：为什么要修订这样一本已经被证明了其活力和吸引力的图书呢？

为什么要给它的成功画蛇添足呢？

要回答这个问题，我们必须认识到，戴尔·卡耐基本人在他的有生之年总是对自己的著作孜孜不倦地进行修改。

本书原本是他用于高效演讲和人际关系课程的教科书，到现在也仍然在使用。

为了能适应公众不断发展的需求，他在1955年去世之前，都一直致力于不断地改进、修订他的课程。

戴尔·卡耐基能比其他任何人更敏锐地体察到现代生活的变化趋势。

他经常改进、总结他的教学方法；他那本关于演讲的书就更新过好几次。

如果他能活得久一点儿，他一定会亲自动手修订本书，并把20世纪30年代以来世界所发生的变化更好地反映出来。

书中的许多卓越人物的名字，在本书初版时都家喻户晓，但是对现在的很多读者来说却很陌生。

在我们今天的社会环境中，书里原有的一些事例和语言就像维多利亚时代的小说一样显得古怪而陈旧。

这在一定程度上弱化了书中的重要信息和带给读者的强烈震撼。

因此，我们的目的是在这一修订版中，为现在的读者厘清并强化本书的内容而不是篡改它们。

我们没有“改变”这本书，我们只是做些删减，增加些现代的事例。

明快紧凑的卡耐基风格被保留下来——甚至包括那些20世纪30年代的俚语。

戴尔·卡耐基的写作就像他说话一样娓娓道来，词汇丰富，通俗易懂。

所以，在戴尔·卡耐基的书中，他的声音仍然像从前一样有力。

全世界每一年都有数以千计的人参加卡耐基课程的培训，而且人数还在不断增加。

还有成千上万的读者在阅读、研究本书，利用书中的原则改善他们的生活，并从中受到激励。

对于所有这些人，我们唯有精益求精，奉献上《人性的弱点——怎样赢得朋友并影响他人》修订版，以飨读者。

## <<人性的弱点>>

### 内容概要

《人性的弱点》将有针对性地帮助你解决必须面对的一个重要问题：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。

教你一种积极的处事原则和生存之道。

让你快乐地应对人生的种种问题。

人与人之间的理解，一向是人际交往中最重要却最容易被忽略的关键。

其实沟通是非常简单的，只要站在他人的角度去考虑问题就可以了，只不过，我们没能将它真正地做到最好。

## <<人性的弱点>>

### 作者简介

作者：(美国)戴尔·卡耐基 译者：李晨曦 戴尔·卡耐基（1888 - 1955），美国现代成人教育之父、人性教父、人际关系学鼻祖，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。

他的思想和观点影响着美国人，甚至改变着世界。

千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

其著作有《语言的突破》《人性的光辉》《人性的弱点》《人性的优点》《美好的人生》等。

译者简介：李晨曦，现任中国电影出版社编辑，文学硕士。

发表论文、作品十几万字，编辑图书数十本。

## <<人性的弱点>>

### 书籍目录

前言(修订版)本书的写作过程和缘起如何从本书中获益最大的9个建议第一部分 人际交往的基本技巧1. “如果你想采蜜，不要踢翻蜂巢” 2. 与人交往的最大秘密3. “能做到这一点的人拥有整个世界，做不到的人孤独一生。

” 第二部分 让人们喜欢你的6个方法1. 真诚地关心别人，你就会处处受到欢迎2. 给人留下良好的第一印象的简单方法3. 记住对方的名字，否则，你会麻烦不断4. 学会倾听，成为良好的沟通者5. 如何引起他人的兴趣6. 如何让人们立刻喜欢上你 第三部分 如何赢得人们的赞同1. 争论中没有赢家2. 如此树敌屡试不爽3. 如果你错了，立刻承认吧4. 一滴蜂蜜5. 苏格拉底的秘密6. 对付抱怨者的安全妙招7. 如何与他人合作8. 能够为你创造奇迹的处方9. 了解每个人的想法10. 人人都喜欢的诉求11. 借鉴影视的表现手法12. 如果以上这些都没有效果，那么试试这一招 第四部分 做一个高明的领导者1. 如果你必须指出错误，那么这就是开始的方法2. 如何批评——而不招致怨恨3. 先承认你自己的错误4. 没有人喜欢接受命令5. 给他人留面子6. 如何激励他人获得成功7. 给他人一个好名声8. 让错误看上去容易纠正9. 让人们乐意做你希望的事 戴尔·卡耐基成功的捷径译者后记

## &lt;&lt;人性的弱点&gt;&gt;

## 章节摘录

我们为什么要通过这本书来学习怎样赢得友谊呢？

为什么不向最有人缘的人学习交友技巧呢？

谁最有人缘呢？

明天你可能就会在街上遇见他。

在你离他还有十英尺远的时候，他就开始摇尾巴了。

如果你停下来拍拍他，他会欣喜若狂地向你表示他是多么喜欢你。

而且，你知道他的这些表现并没有不良的动机：他不想向你推销任何产品，而且他也不想和你结婚。

你是否曾经想过，狗是不用工作就可以生存下去的唯一动物。

母鸡得下蛋，奶牛得产奶，金丝雀要唱歌。

但是，狗的存在没有给你任何其他的东西，除了爱。

在我5岁的时候，我的父亲花50美分买了一只小黄毛狗——提皮。

他是我童年生活的光明和快乐。

每天下午四点半，他都会坐在院子前面，漂亮的眼睛紧盯着门前的小路，只要一听到我的声音或者看见我摇晃着饭盒穿过灌木丛，他就会像离弦的箭一般，一口气跑到山顶迎接我，快乐地蹦跳着，高兴地叫着。

5年里，提皮一直是我形影不离的伙伴。

然而在一个可怕的夜晚——我永远也不会忘记——他就在离我10英尺的地方被闪电劈死了。

提皮的死是我童年的一个灾难。

你从来没有读过心理学的书，提皮。

你不需要读这些。

通过某些奇妙的本能，你知道在两个月里，你可以凭借对他人真诚的热情结交更多的朋友，而如果通过试图让他人对你感兴趣的方法，即使花两年的时间也做不到。

让我重复一遍。

在两个月里，你可以凭借对他人真诚的热情结交更多的朋友，而如果通过试图让他人对你感兴趣的方法，即使花两年的时间也做不到。

然而，你我都知道，有些人终其一生都在试图让他人对自己感兴趣。

当然，这没有一点儿用处。

人们对你不感兴趣。

他们对我也没兴趣。

他们只对自己有兴趣——无论在早晨、中午还是晚餐以后。

纽约电话公司对人们的电话通话做过一次详细的研究，来寻找最常用的词。

你可能猜到了：这就是人称代词“我”，“我”，“我”。

在五百次电话通话中，“我”字被使用了三千九百次。

“我”，“我”，还是“我”！

当你看到一张合影时，你最先会寻找哪一个面孔？

如果我们只是想给别人留下印象，让别人对我们感兴趣，我们将永远交不到真正的忠诚的朋友。

朋友，真正的朋友，不是这样得到的。

拿破仑试过这个方法，在他最后一次见到约瑟芬的时候，他说：“约瑟芬，我曾经是这个地球上最幸运的人；然而，此刻，你是我在这个世界上唯一依靠的人。

”而历史学家怀疑他是否真的能依靠约瑟芬。

维也纳著名的精神病学家、心理学家阿尔弗雷德·阿德勒写过一本名为《生命对你意味着什么》的书。

书中写道：“正是那些不关心朋友的人会在生活中遇到最大的困难，给他人极大的伤害。

这种人的存在正是人类失败的根源。

”你可能读过很多心理学著作，却没有遇到过像这样对你我都更有意义的论述。

## &lt;&lt;人性的弱点&gt;&gt;

阿德勒的论断内涵如此丰富，我愿意再重复一遍：正是那些不关心朋友的人会在生活中遇到最大的困难，给他人极大的伤害。

这种人的存在正是人类失败的根源。

我在纽约大学学习短篇小说写作时，一家顶尖杂志的编辑给我们讲过课。

他说，他的桌上每天堆着大量的小说稿件，他只要从中拣出一篇读上几段，就可以判断出作者是否关爱他人。

“如果作者不关爱别人，”他说，“人们也不会喜欢他或者他的作品。

”这位无情的编辑在讲授小说写作的课上两次停下来强调这一点。

“我告诉你们的，”他说，“和你的传教士告诉你的是一回事儿，但是记住，如果你想成为一个成功的小说家，你必须关心别人。

”如果这对于小说写作来说是正确的，那么，你可以确信在与别人面对面交往时也是如此。

在霍华德·瑟斯顿最后一次亮相百老汇那天，我和他在更衣室里交谈了一晚上——瑟斯顿是公认的魔术大师。

40年间，他环游世界，一次又一次地制造幻境，令观众着迷、惊奇。

超过六千万观众购票欣赏他的演出，他获利大约200万美元。

我请瑟斯顿先生告诉我他成功的秘密。

这和他的教育背景没有一点关系，因为他幼年时就离家出走了，过着流浪的生活，躲在货车车厢里，睡在干草堆里，挨家挨户乞讨。

他是通过从货车车厢里看铁路沿线的标记才学会了认字。

他懂得更高深的魔术知识么？

不，他告诉我变戏法的书有上百本，很多人和他知道的一样多。

但是，有两点是其他魔术师没有做到的。

首先，在舞台上，他有能力展现他的个性。

他是个表演大师。

他懂得人性。

他在表演时所做的一切，每一个动作、每一个手势、每一个声调，甚至每抬一下眉毛，都是事先精心排练过的，他的动作精确到以秒来计时。

但是，更为重要的是，瑟斯顿对人怀有巨大的热情。

他告诉我，许多魔术师在面对观众时对自己说：“好吧，这儿有一群傻孩子，一群乡巴佬；我会把他们都戏弄了。

”但是瑟斯顿的办法完全不同。

他每次上台时都提醒自己：“我很感激这些人来看我表演。

他们是我的衣食父母。

我要尽可能把我最精彩的本领奉献给他们。

”

## &lt;&lt;人性的弱点&gt;&gt;

## 后记

第一次读到卡耐基的《人性的弱点》这本书，大概还是我读初中的时候，在一个亲戚家里偶然发现的。

当时我年纪尚小，并不觉得人际关系有多重要，所以既没有认真地研究，更没有反复地阅读，仅仅是翻看浏览而已。

但是这短短的浏览，却在我的脑海里留下了一些很难磨灭的印记，不是由于这本书的高深，而是因为它太通俗易懂了，连一个对此并不十分感兴趣的初中学生都能大致领会其中的精神。

这本书通篇采用了摆事实、讲道理的老一套论证方法，然而非常有效。

可以说，这本书潜移默化地对我日后待人接物的态度产生了那么一点儿影响。

若干年后，我结束了学业参加了工作，渐渐领略到人际关系的复杂，明白了许多人情世故也和普通人一样，免不了不愉快甚至是被敌视的经历；我依然要面对工作中的僵局，生活中的困惑……我在人际关系的刀枪剑戟中躲闪，在事业和家庭的压力下徘徊着，以为这就是生活的本来面目，直到这本《人性的弱点》的英文版放在我面前。

翻译的过程虽然辛苦，但是同时充满吸引力，让我乐此不疲。

我反复地研究书中的每一条规则，辨别、理解作者表述的意图，我发现我的某些困惑豁然开朗，从书中的很多例子上我看到了在人际交往中我曾经犯过的愚蠢错误，有的甚至和我的亲身经历如出一辙。

我把我的感受和家人、同事们分享，我开始留心我的言行对他人的影响，我试着用书中建议的方法去处理问题。

我发现，我的家庭和事业正在悄然地发生着变化。

正如戴尔·卡耐基在书中所说的：它给了你一种全新的生活方式。

所以，在这篇译者后记中，我更愿意以一名读者的身份向你推荐这本书，无论你是一般职员、公司总裁，还是普通父母或者大学老师，都会需要这本书。

尤其是年轻的朋友们，我相信这本书能够让你们在追求事业的奋斗和家庭的幸福中少走很多弯路。

它运用心理学知识和人类共同的心理特点进行探索和分析，它是融合了演讲技巧、为人处世、推销和管理等技巧的一种训练方式的书面总结。

在日常生活中尽可能多地耐心地应用书中的规则，可以给你鼓舞，使你更容易地交到朋友，成为受人欢迎的人；它帮助你毫不露痕迹地说服他人，增加你的影响力；它使你能妥善地处理报怨，避免冲突，营造和谐的人际关系；它帮助你在与人交往时不再恐惧，充满热情。

我想这也是《人性的弱点》这本书经世不衰、历久弥新的原因。

英文版书名原本是How to Win Friends & Influence People，直译过来就是《如何赢得朋友并影响他人》。

在翻译中，我沿用了通用的《人性的弱点》的译法，一来是因为读者对这一书名的普遍认可，二来是因为它确实表达了简洁而深刻的含义。

我借鉴和比较了市面上正在销售的其他版本，发现这个版本与其他版本的区别在于它更新和增加了很多事例，使其更贴近现代人的生活，更容易被读者理解。

另外，对原先论述不够充分的部分也进行了补充和完善。

而在本书的体例和人际关系的原理论述方面，都和最初的版本一脉相承。

戴尔·卡耐基本人很善于演讲，擅长在课堂通过提问等方式调动学员的积极性，所以我尽可能地保留了书中口语化的成分，力求少用艰涩难懂的词句，以强化本书的实用性和通俗性。

《论语》有云：工欲善其事，必先利其器。

让我们把成功的人际交往当做“事”，把这本《人性的弱点》当做“器”。

以积极的态度提高自己与人打交道的能力，也许，我们能够以此为契机，重新审视自己的工作和生活，书写更灿烂的人生。

## <<人性的弱点>>

### 编辑推荐

一本改变你人生的励志圣经，《人性的弱点》已译成58种文字，全球总销量已达1.5亿余册。

<<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>