

<<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：9787800875830

10位ISBN编号：7800875830

出版时间：2008-1

出版时间：中国发展出版社

作者：[美] 戴尔·卡耐基

页数：全二册

字数：400000

译者：袁玲

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;人性的弱点全集&gt;&gt;

## 前言

在过去的35年中，美国出版家曾印刷过20多万种书籍，大多数是极沉闷的，许多是亏了本的。我不是说“许多”吗？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，这些成人固然急需说话的训练，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见的最大问题了，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%是由于人类工程——即人格和领导他人的能力。

有好多年，我每季在费莱台尔费亚工程师俱乐部举办课程，并且也在美国电机工程师学会纽约分会开班。

总计约有1500以上的工程师在我的班训练过。

他们既有学历又有知识，为何还要参加我的培训？因为根据多年的观察与经验，他们最后发现，在工程界报酬最高的人往往不是懂得工程学最多的人。

例如，我们可以用每周25—50元的代价雇用工程、会计、建筑，或其他专业的技术人才。

市场上永远都有这种人才，但一个除了技术知识之外，要能再具备一些发表自己想法的能力，领导他人的能力，激发他人热忱的能力，那他的收入势必增加。

美国石油大王洛克菲勒在事业的鼎盛时期说道：应付人的能力也是一种可以购买的商品，正如糖或咖啡一样，而我愿意会付酬购买这种能力。

它比世上任何别的东西都多。

由经验得知，这话无疑是正确的，因为我自己也费了许多年的功夫去寻求一本实用有效的人类关系学手册。

因为一直找不到这种书，我就试写了一本，在我的班里使用，也就是这本书，我希望你会喜欢它。

为写作此书，我曾读过所有我能找到的有关材料，此外，我又雇用了一位受过训练的操写员，费了一年半功夫，在各大图书馆中读我所遗漏了的东西，钻研各种心理学专集，浏览千百篇杂志文章，搜索无数人物传记，研究各时代的大人物是如何应付他人的。

我读过各时代的伟人传记，自恺撒到爱迪生。

关于罗斯福的传记我就读了一百多本。

我们不惜时间、金钱，要发现自古以来任何人所已用过的关于交友及影响他人的切实真谛。

我还亲自访问过数十位成功人物和世界著名人物，如马可尼、罗斯福、杨·欧文、盖勃尔、约翰逊等，我要从他们身上探究人际是系的技术。

多年前，我们开始以一套不比明信片大的卡片让学员获得这些应付人的规则。

后来又印了一张较大的卡片，然后是一本小册子，再后是一套小书。

而现在，经过15年的试验与研究，终于诞生了这本书。

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。

## <<人性的弱点全集>>

多年来，他曾没有限制或顾虑地指使、批评和指责雇员。

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五千元，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。

哈佛著名教授詹姆士曾说： 与我们应当取得的成就相比，我们不过是半醒着，我们现在只利用了身心资源的一小部分。

广义地说，人类就是这样地生活着，远在他应有的极限之内。

他有着各种力量惯于不会利用。

那些你“惯于不会利用”的力量!本书的唯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。

戴尔·卡耐基

## <<人性的弱点全集>>

### 内容概要

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。

他讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数陷和迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生。

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。

本书汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容，是作者最成功的励志经典，出版后立即获得了广大读者的欢迎，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，不仅走出困境，有的还成为世人仰慕的杰出人士。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，被誉为“成人教育之父”。

早在20世纪上半叶，当经济不景气，不平等、战争等恶魔正在磨灭人类追求美好生活的心灵时，卡耐基先生以他对人性的洞见，利用大量普通人不断努力取得成功的故事，通过他的演讲和著作唤起无数陷入迷惘者的斗志，激励他们取得辉煌的成功。

本书汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容。

自1937年问世以来，本书销量达1500万册，被译成各种语言文字，成为西方最持久的畅销书之一，稳居成功励志类图书榜首。

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。

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。

”只要你不断反复研读，它必将助你获取成功所必备的那85%的能力。

## <<人性的弱点全集>>

### 书籍目录

#### 第一篇 与人相处的基本技巧

如欲采蜜，勿蹴蜂房

真诚地赞赏他人

激发他人的强烈需求

#### 第二篇 平安快乐的要诀

保持自我本色

改变不良的工作习惯

学会放松，解除疲劳

倦怠导致身体的疲劳

活在今天的方格中

不要对敌人心存报复

不要指望别人感激你

盘算你所得到的恩惠

将不利因素转化为成功因子

每天尽力取悦他人

批评他人是一种自我满足

不让批评之箭中伤你

学会自我批评

#### 第三篇 如何使人喜欢你

学会真诚地关心他人

不要忘记微笑

千万别忘记他人的姓名

学会倾听他人讲话

迎合他人的兴趣

让他人感到自己重要

#### 第四篇 如何赢得他人的赞同

不要争论不休

尊重他人的意见

如果错了，当即承认

友善地对待他人

让对方开口说“是”

给他人说话的机会

别将自己的意见强加于人

善于从他人角度考虑问题

同情对方的意愿

激发他人高尚的动机

戏剧性地表现自己的意图

让他人不断面临挑战

#### 第五篇 如何更好地说服他人

称赞并欣赏他人

间接委婉地指出他人的错误

不要总是责怪他人

没有人喜欢受人指使

保全他人的面子

激励他人获得成功

## <<人性的弱点全集>>

学会给人“戴高帽”  
鼓励更易使人改正错误  
学会给他人授权

### 第六篇 让你的家庭生活幸福快乐

切勿喋喋不休  
不要试图改造对方  
不要批评对方  
真诚地欣赏对方  
注重生活中的小事  
家庭内部也应有礼  
如何与女性相处  
如何与男性相处  
不要做婚姻的文盲

### 第七篇 如何使你变得更加成熟

不要光踢椅子  
困难并不意味着不幸  
摆脱生活中的不幸  
拥有自己的信仰  
你是独一无二的  
学会喜欢你自己  
不要盲从因袭  
不要令人生厌  
为什么别人要喜欢你

### 第八篇 走出孤独忧虑的人生

孤独是现代人的通病  
忧虑是健康的大敌  
消除忧虑的灵丹妙药  
运用亚里士多德法则  
将忧虑减半的四个步骤  
让忙碌消除你的忧虑  
生活在今天的密封舱里  
不要因小事而垂头丧气  
计算事情发生的概率  
适应不可避免的事实  
让忧虑“到此为止”  
不要试着去锯木屑

### 第九篇 不要为工作和金钱而烦恼

一生最重要的决定  
70%的烦恼与金钱有关  
夫妻间的职业冲突  
不要入不敷出

### 第十篇 防止疲劳，永葆活力

保持每日多清醒一小时  
说出你的心事  
不再为失眠而忧虑

## &lt;&lt;人性的弱点全集&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘 引起疲劳的主要原因之一是倦怠感。

下面让我们看看爱丽丝的例子。

爱丽丝是个公司职员，一天，她回家时显得精疲力竭、疲惫不堪。

她真的是疲惫不堪——头痛、背痛、不想吃饭，只想上床睡觉。

经不住母亲一再要求，爱丽丝才坐到餐桌旁……突然，电话铃响了，是男朋友邀她去跳舞！

这时爱丽丝的眼睛顿时亮了起来，整个人变得神采飞扬。

她冲上楼，换好衣服出门，一直到凌晨3点才回家，她看起来一点也不显得疲倦，而且因兴奋过度而无法入睡。

爱丽丝瞬间的两种截然不同的表现足以说明了某种问题。

就在8个小时以内，爱丽丝是不是真像她所显现的那么疲倦不堪呢？

当然是的，因为她对工作感到厌倦，抑或对生命也感到厌倦。

在我们这个世界上，也许有成千上万个爱丽丝，你或许就是其中之一。

情绪上的态度比生理上的操劳更易使人产生疲倦。

几年前，乔瑟夫·巴马克博士在《心理学档案》发表了一篇实验报告，阐述了倦怠感是如何导致疲劳的。

巴马克博士要几个学生通过一系列枯燥无味的试验，结果学生们都感到不耐烦想瞌睡，并且抱怨头痛、眼睛疲劳、坐立不安，有些人甚至觉得胃不舒服。

难道这些都是“想像”出来的？

当然不是。

这些学生还做了新陈代谢的检测，检测结果表明：当人们感到厌倦的时候，身体血压和氧的消耗量显著降低。

而当工作较为没趣和富有吸引力时，代谢现象加速。

对此现象我也有过亲身经验，最近我到加拿大落基山上的路易丝湖畔度假，连续几天到珊瑚湾钓鱼，一路上穿过高于头顶的灌木丛，跨过倒在地上的横木——总共8小时的颠簸困行，我一点也不觉得疲劳。

为什么呢？

因为我太兴奋了，总是预想自己即将获得的战果——6条剽悍的大鳟鱼！

假使我对钓鱼不感兴趣，你想我会感觉如何呢？

在海拔7000英尺高的原始地方，一定把我累坏了。

但是，厌倦感比艰辛的登山活动更容易让你疲劳。

有一位储蓄银行的总裁金曼先生告诉我一件事。

1953年7月，加拿大政府要求加拿大登山俱乐部提供指导人员，训练威尔斯亲王森林警备队的队员，金曼先生正是指导员之一。

他和其余被选中的指导员——年龄在42—59岁之间——带领那群年轻队员踏上征途。

他们越过冰河，走过雪地，用绳子登上40米高的险峻峭壁。

他们共攀越了迈克峰、副总统峰，还有加拿大落基山脉小啾喝山谷一带几个不知名的山峰。

经过15个小时的登山活动，这群年轻力壮的队员个个精疲力竭。

这些人的疲劳现象是否因为肌肉过度劳累？难道突击队员训练没有把他们的肌肉训练得结实一点？

当然不是，他们之所以精疲力竭，是因为他们不喜欢爬山，以致好几个队员连东西都不吃就睡着了。

倒是那些年龄大上二三倍指导员还不致如此，那他们累吗？

当然，可是他们并没有精疲力竭。

他们吃过晚饭，谈了好几个小时有关白天的经历。

他们没有精疲力竭，因为他们喜欢爬山。

哥伦比亚的爱德华·桑戴克博士主持了一项有关疲劳的实验。

他持续不断安排一些令人感兴趣的事务，让一群年轻人保持近一星期不睡觉，他最后在报告中得出的

## &lt;&lt;人性的弱点全集&gt;&gt;

结论是：“厌倦是唯一降低工作能力的原因。

”如果你从事的是脑力工作，使你疲劳的并不是因为已经完成的工作量，反而可能是你没有做的工作量。

举例来说，上星期的某一天，你的工作老是被打断，久候的信件没有回音，约会取消了，一件件的麻烦事……那天，每样事都不对劲，你好像什么事也没有完成。

因此，回家的时候你精疲力竭，头痛欲裂。

第二天，办公室里诸事顺利。

你比前一天完成了好几倍的工作。

但是，回家的时候你仍然精力充沛，兴致高昂。

你一定有过这种经验，我也是。

因此，我们可以得出一个结论：我们的疲劳往往不是由工作而起，而是由于忧烦、挫折和不满等。

当我写这段文字的时候，我刚看了一部重映的音乐喜剧电影{演戏船}。

安迪是那艘名叫“棉花号”演戏船的船长。

他在颇有哲学味道的插曲中说道：“能够自己做自己的事，这种人是幸运的。

”因为这些人有更多的活力，更多的幸福，而又没有忧虑和疲劳。

有兴趣就有活力，和唠叨的妻子或丈夫同行一小段路，要比和知心好友同行10英里路还累呢！以下我们再看一个例子。

有位女速记员在俄克拉何马州吐尔萨市的一家石油公司工作。

她每月总有好几天要处理一些枯燥无味的东西，如填写租约表格、整理统计资料等，这些工作实在太无聊，她不得不变通方式地工作，以使之有趣一些。

她每天跟自己比赛，先计算早上填写多少表格，下午再尽力超过这一数目，然后计算每天的工作量，第二天再想办法做得更好。

结果呢？她比别的速记员都做得快。

她因此得到了什么呢？称赞？不是。

感谢？不是。

升迁？不是。

加薪？也不是。

但这种方式的确帮她不致因对工作厌烦而产生疲劳，也的确对她产生了鼓舞作用。

因为她毕竟尽力使一件原本枯燥无味的工作变得有趣。

而自身也充满活力，对工作更有兴趣，能在一段自在的时刻里得到快乐与享受。

下面是另一位女速记员的故事。

她是伊利诺州艾姆赫斯的维莉·戈登小姐，她写了这么一封信给我：“我的办公室里有4位速记员，每个人都被分派处理某些特定信件。

有时候，我们会被那堆信件搞得头昏脑涨。

一天，某部门的助理坚持要我把一封长信重新打出来，我不愿意。

我告诉他，信根本不用重打，只要把错别字改正过来就可以。

他却说，如果我不做，他照样可以找到人去做！我真气坏了，但不得不重新打字，因为我想到是有一人会趁机取代这个工作，而且公司是付了钱要我工作的。

于是我觉得好过些，只好假装自己喜欢这个工作——虽然我假装喜欢自己的工作，那么。

我真的就多少有点喜欢它了。

我也发现，一旦我喜欢自己的工作，就能做得更有效率。

所以现在我很少需要加班。

这种新的工作态度，使大家认为我是个好职员。

后来，某部门主管需要一名私人秘书，就选上了我——因为他说，我总是高高兴兴地去做额外的工作！这种心态的改变所产生的力量，实在是我最重要的大发现，也的确确实奇妙无比！”戈登小姐正是利用了汉斯·瓦辛格教授的“假装”哲学。

他教我们“假装”自己感到快乐——诸如此类的方法。

## <<人性的弱点全集>>

如果你“假装”对工作感兴趣，这种态度往往会使你的兴趣弄假成真。  
这种态度还能减少疲劳、紧张和忧虑。

.....

## <<人性的弱点全集>>

### 媒体关注与评论

书评成功其实如此简单，只要你遵循卡耐基先生这些简单适用的人际标准，你就能获得成功。

马克·维克多·汉森畅销书《心灵鸡汤》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；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。

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了。

拿破仑·希尔畅销书《积极心态的力量》戴尔·卡耐基先生通过他的演讲和本书教给人们一些处世的基本原则和生存之道，这是我们每个人都应该学习的人生必修课。

博恩·崔两(美国当代顶尖成功学专家，畅销书作者)卡耐基从上个世纪初就开始讲授他的成人训练课程，开创了美国的成人教育运动。

他的成功哲学与处世技巧对当今时代的年轻人来说，仍是一个永恒的人生课题。

——罗伯特·舒勒(美国十大励志专家之一，畅销书作家)

## <<人性的弱点全集>>

### 编辑推荐

《人性的弱点全集》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；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。

当你通过《人性的弱点全集》解决好这一问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

<<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>