第一图书网, tushu007.com

<<人性的弱点>>

图书基本信息

书名：<<人性的弱点>>

13位ISBN编号：9787802229198

10位ISBN编号：7802229197

出版时间：2009-6

出版时间：中国华侨

作者：卡耐基

页数：188

译者：刘欢

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>>

前言

那是去年一个寒冷的冬夜，纽约一家名叫“宾夕法尼亚饭店”的舞厅被2500位男女挤得满满当当。
在7点半前，这家宽敞的舞厅已座无虚席，直到8点钟时，那些情绪热烈的群众，还在往里面涌动。
当时楼厢也挤满了人，晚来一点的，甚至是找到立足之地都很难了。
一整天的工作之后，他们带着疲累的身躯，还要到这里站一个半小时……这是为何呢？
亲眼一睹明星大牌的风采？
还是观赏时装表演？
不，都不是。
这些人是被报纸的一则广告吸引来的：他们在前天的当地的《太阳报》上，看到一幅引人注意的整版广告。
那幅广告词这样写道：“使你的收入增加，学习怎样有效力的讲话，获得成为领导者的资格。
”在这个世界最繁华的都市里，当时的社会处于不景气时期，有两成的人群靠救济金生活。
由于其中的2500人看到那则广告之后，离开家门直奔宾夕法尼亚饭店而去。
真是难以置信。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

这本书应该人人必读。
它充满了每个人都可以从中获益的重要信息。
卡耐基的理念是如此简单，然而很可能被任何不停下来并注意的人所忽略。
　这本书的主题是你希望别人怎样对待你，你就怎样对待别人。
他教育和指导你成为一个更好的人。
对于任何类别的职业，以及对于日常生活，这些理念都很好掌握。
尤其对于涉及销售以及任何需要客户服务的职业，这都极其有用。
这书教你怎样立即获得别人的喜欢，并使别人在你周围感到舒适自在。
这将反过来帮你达成销售。
他强调一些事情的重要性，比如微笑。
他简直无法充分表达它能做什么。
卡耐基提供了如此多真实的生活故事，以作为人们运用他的方法的实例，以及他们从中获得什么样的成功。
他在70多年前就写了这本书，这一点也令人震惊，而且他的理论在今天依然非常正确。
这本书已被修订，然而是为了更易于阅读和改进过时的信息。
　这本书帮助你学会怎样提供建设性的批评而不冒犯他人。
它也教你怎样采用你的思路而不表现得太过强烈，以及怎样转变它们。
这本书对于必须在群体中工作的人非常有用。
当一个群体的人不得不面对不一致的意见时，许多争论可能会发生。
　卡耐基的忠告将帮助你获得群体工作上的成功，而且让每个人对他们的贡献和决定都感觉很好。
我想这本书另一个重要的部分是关于不要自私的课程。
你必须学会不期待任何回报地提供赞美。
这本书让你感觉好像你可以成为更好的自己，而且当你一写下他的理念时，你就会想要开始尝试它！

作者简介

戴尔·卡耐基（Dale Carnegie，1888—1955年），被誉为是20世纪最伟大的心灵导师。

戴尔·卡耐基利用大量普通人不断努力取得成功的故事，通过演讲和书唤起无数陷入迷惘者的斗志，激励他们取得辉煌的成功。

戴尔·卡耐基在实践的基础上撰写而成的著作，是2皑纪最畅销的成功励志经典。

他的主要代表作有：《人性的弱点》、《人性的优点》、《沟通的艺术》、《演讲的艺术》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》和《人性的光辉》，这些书出版之后，立即风靡全球，先后被译成几十种文字。
被誉为“ 人类出版史上的奇迹 ”。
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。
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。

本次出版的卡耐基经典作品集是根据美国20世纪三十年代出版的原版卡耐基著作翻译而成，又加入了大量美国读者的阅读感悟，是广大读者学习卡耐基经典的最佳读本。

第一图书网, tushu007.com

<<人性的弱点>>

书籍目录

第一篇 人际交往的关键原则　第一章 如果你想要采蜜，就别踢翻蜂房　第二章 与人相处的大秘诀　第三章 “这么做你将拥有整个世界，不这么做你会终生孤寂。”第二篇 让人喜欢你的六种方法　第一章 这么做，你将到处受人欢迎　第二章 让人留下良好印象的简单方法　第三章 如果你不这么做，你将面临麻烦　第四章 成为优秀谈话者的简易方法　第五章 怎样使人对你感兴趣　第六章 怎样使人快速喜欢你第三篇 赢得他人赞同的十二种方法　第一章 怎样在争辩中获益　第二章 怎样避免树敌　第三章 迅速承认错误　第四章 踏上理智的坦途　第五章 “是”的魔力　第六章 怎样与抱怨者结交　第七章 怎样与人愉快合作　第八章 何不换个角度看问题　第九章 满足别人渴望同情的需要　第十章 高尚动机的影响力　第十一章 戏剧化你的主意　第十二章 没有办法，试试它 第四篇 改变他人主意的九种技巧　第一章 找一个好的开始　第二章 怎样批评不惹人恨　第三章 先要讲出自己的错误　第四章 没人喜欢受指使　第五章 给对方留足面子　第六章 怎样鼓励他人进步　第七章 赠人美名，口留余香　第八章 改正错误并不难　第九章 使人乐意听你的 第五篇 信件创造的奇迹　第六篇 使家庭美满、快乐的七种方法　第一章 “婚姻坟墓”快速挖掘法　第二章 爱他，就让他自由自在地生活　第三章 是什么让你的家人心碎　第四章 家庭快乐之源　第五章 细腻的爱情与婚姻　第六章 快乐宝藏的钥匙　第七章 不要对婚姻一无所知

章节摘录

第一篇人际交往的关键原则第一章如果你想要采蜜，就别踢翻蜂房在1931年5月7日，纽约市民看到一场骇人听闻、前所未见的围捕凶犯的格斗情景！
凶手是个有“双枪”之称，烟酒不沾，名叫克劳雷的罪犯。
经过警方数周的搜查之后，他在西末街——他情人的公寓里被围困和抓捕起来。
凶犯克劳雷被150名警方治安人员包围在他公寓顶层的藏身处。
警方在屋顶凿了个洞，扔进催泪瓦斯试图把凶手克劳雷熏出来。
在附近四周的建筑物上警方人员已安置好了火力点，经过一个多小时对峙，这个纽约市里原来清静的住宅区，就一阵阵地响着惊心刺耳的机枪、手枪声。
藏在一张堆满杂物的椅子后面的克劳雷，用手上的短枪连续地向警察射击。
上万的人怀着关切而激动的心情观看这幕警匪格斗的场面。
这是纽约市民从来没有见过的场景。
当克劳雷被捕后，警察总监马罗南声称：“这暴徒是纽约治安史上，最危险的一个罪犯。
”同时警察总监还说：“克劳雷杀人就像切土豆一样……他会被判处死刑！
”然而，“双枪”克劳雷认为自己又是怎样的一个人呢？
当警方人员在他藏身的公寓进行围捕时，克劳雷写了一一封公开信，“给各位有关人士”，克劳雷这样写道：“在我衣服里面，是一颗疲惫的心——那是一颗仁慈的、不愿意伤害任何人的心。
”他写的时候因伤口流血，在那张纸上留下了他的斑斑血迹！
就在此事不久之前，在长岛一条公路上，克劳雷在自己的汽车上同他的女友调情。
突然，一个警察来到他停着的汽车旁边，说：“让我看你的驾驶执照。
”克劳雷不说一句话，拔出他的手枪，就朝那警察连开数枪，那警察当场倒地而死。
接着克劳雷从汽车里跳了出来，迅速捡起那警察手枪，又朝警察的尸体上放了一枪。
这就是克劳雷所谓的“在我衣服里面，是一颗疲惫的心——那是一颗仁慈的、不愿意伤害任何人的心”。
克劳雷被宣判死刑。
当他走到星星监狱的电椅死刑室时，你想他会说：“这是我杀人作恶的下场？
”不，他说的是：“这是因为我要保卫自己，才这样的。
”这段故事告诉我们的是：“双枪”克劳雷对自己没有一丝的责备。
如果你是这样想——那不是罪犯中一种常见的态度？
请再听听下面这些话．“我将一生中最好的岁月给了人们，使他们获得幸福愉快，过着舒服的日子，而我所得到的只是侮辱，成为一个被大家通缉的人。
”那是卡庞所说的话，他是美国的第一号公敌，一个横行在芝加哥一带最为凶恶的匪首。
但是，他一点也没有责怪自己。
他恰恰认为自己是一个有益于大众的人——一个不被人赞赏和被人误会的人。
夏姆斯在纽约被枪弹击倒前，也是这样表示。
夏姆斯，纽约最令人发指的凶手之一，他在接受新闻记者采访时说，他是一位有益于群众的人。
他坚信这一点。
我曾经和纽约著名的星星监狱负责人路易?罗斯就这个话题有过一些很有意义的通信。
他说：“在星星监狱中，很少有罪犯承认自己是坏人，他们的人性就跟你我一样。
因此他们都有自己的一番见解和解释。
他们会这样告诉你，为什么要撬开保险箱或为什么接连地开枪伤及无辜。
他们大多数人都为自己反社会的实际行为进行辩解，无论有理或无理，他们始终坚持认为他们根本不应该被囚禁起来。
”如果卡庞、“双枪”克劳雷、夏姆斯和在监狱中的男女暴徒们完全不为任何事情而自责——那你我所接触的人又如何呢？
“30年前我就明白，责备人是愚蠢的事，我即使不抱怨上帝没有将智慧均匀的分配，但是对克服自己

的缺陷，我已感到特别吃力了。
”已故的华纳梅格，有一次这样如是说。
华纳梅格很早就学到这一课，但是我自己在这古老的世界上，盲目地行走了30多年，然后才豁然悔悟：100次中有99次，没有人会为了任何一桩事情来批评他自己，无论他犯下了如何的错误。
批评是没有用的，因为它使人增加一层防御，而且竭力地替自己辩护。
批评也是危险的，它会伤害了一个人的自尊与自重的心态，并引发他的反抗。
闻名遐迩的心理学家史金勒通过动物实验证明：因好行为受到奖赏的动物，其学习速度快，持续力更久；因坏行为而受到处罚的动物，则不论速度或持续力都比较差。
研究显示，这个原则用在人身上也有同样的结果。
批评不但不会改变事实，反而只有招致愤恨。
另一位伟大的心理学家希勒也说：“更多的证据显示，我们总是希望得到别人的赞扬，同样我们也害怕受人指责。
”因批评而引起的羞愤，常常使雇员、亲人和朋友的情绪大为低落，并且对应该矫正的事实状况，一点好处也没有好处。
俄克拉荷马州的乔治?约翰逊是一家建筑公司的安全检查员，检查工地上的工人是否戴上安全帽是约翰逊的职责之一。
据他报告，每当发现工人在工作时不戴安全帽，他便利用职务上的权威要求工人改正，其结果是：受指正的工人常显得不高兴，而且等他一离开，便又把帽子拿掉。
后来约翰逊决定改变方式。
当他再看见工人不戴安全帽的时候，便问帽子是否戴起来不舒服，或帽子尺寸不合适，并且用和悦的口气提醒工人戴安全帽的重要性，然后要求他们在工作的时候最好戴上，这样的效果果然比以前好很多了，也没有工人显得不高兴了。
从上千页的历史中，证明批评是毫无效果的例子，你可以发现比比皆是。
罗斯福和塔夫脱总统那场著名的争论——这争论导致了美国共和党的分裂，而使威尔逊进驻白宫，使他在第一次世界大战中留下了勇敢、光荣的史迹，而且还改变了历史的趋势。
让我们快速地叙述一下当时的情形：1908年，连任两届的西奥多?罗斯福任期已满，搬出白宫之后，塔夫脱当选为总统。
然后，罗斯福去了非洲猎狮子，当他回到美国时，由于见到塔夫脱的保守作风而大为不满。
罗斯福除公开批评塔夫脱之外，并且另组建了“进步党”，打算再度竞选总统。
这几乎导致当时的共和党的瓦解。
果真，紧接而来的那次选举，塔夫脱与他的共和党，只获得两州的选票——那是佛蒙特州和犹他州，这是共和党迄今为止遭受的最大失败。
罗斯福责备塔夫脱，可是塔夫脱会认为他自己有错吗？
当然不会。
“我不知道所做的一切究竟有什么不妥。
”塔夫脱曾眼含着热泪说道。
究竟是谁做错了？
这情况我们不得而知，也不需要去深究。
可是我所要强调的一点是，对于罗斯福所有的批评，塔夫脱并没有觉得自己不对。
结果只能是夫脱尽力为自己辩护，眼中含着热泪，反复地说：“我不知道所做的一切究竟有什么不妥。
”铁泡脱?顿姆的石油舞弊案，这件事还记得吗？
它使舆论震怒了好几年，冲击了整个国家！
在任何人的记忆中，美国政治活动中，还从未发生过这样的事情。
这桩舞弊案的事实经过是这样的：哈尔伯特?福尔，是哈丁总统任命的内政部长，当时委派他主持政府在“爱尔克”山与铁泡脱油田保留地出租的事。
那块油田，是政府预备未来海军用油的保留地。

福尔是不是公开投标？
不，不是那回事，福尔把这份丰厚的合约，干脆给了他的朋友图海尼。
图海尼当然是知恩图报，他把自己所谓的“ 债款 ”——10万美金，献给了这位福尔部长。
因为他们那些竞争者的邻近油井，吮吸爱尔克山的财富。
福尔接着用他高压的手段，命令美国海军进驻该地区。
就这样，保留地上那些竞争者，在枪炮的威慑下被驱赶一空，然而他们肯定不甘心，上诉法院，检举揭发了铁泡脱1亿美金的舞弊案。
东窗事发之后，全国一片哗然，民愤四起，影响之恶劣，几乎毁掉了哈丁总统为首的政府形象。
福尔不久就锒铛入狱，而共和党也几乎垮台。
在行政活动中，鲜有人遭致这样的谴责和声讨！
——福尔被斥责得焦头烂额。
他后悔了？
不，根本没有！
几年以后，胡佛在一次公开演说中暗指，哈丁总统的死是因为有一个朋友曾经出卖了他，因而造成神经的刺激与内心的忧虑而亡。
当时福尔的妻子也在座，听到这话后立刻从座椅上跳了起来。
她失声大哭，紧紧握着拳头，大声说：“ 什么！
……哈丁是被福尔所出卖的？
不，我丈夫从未辜负过任何人。
即使拿堆满这间屋子的黄金，也无法诱惑我丈夫做坏事。
他是被别人所负才走向刑场，被钉上十字架的。
”诸如此类情况你可以理解，人类自然的天性，是做错事只会责备别人，而绝不会责备自己，我们每个人都是如此的。
所以你我当明天要批评别人的时候，就想想卡庞、克劳雷和福尔这些人。
批评就像放飞饲养的家鸽，它们永远会飞回家的。
就像一贯温和的塔夫脱也会说出“ 我不知道所做的一切究竟有什么不妥 ”这样的话。
我们需要明白，我们要矫正或谴责的人，他也会为自己辩护，而反过来谴责我们的。

媒体关注与评论

本书的内容。
绝不只是作者个人天马行空的幻想，更不是空穴来风、不切实际，它是由千万人的实践与智慧累积出来的结晶。
——本书作者　戴尔·卡耐基 沃伦在八九岁的时候就发现这本书了。
沃伦明白自己需要赢得朋友，而且他也想赢得他人，他打开书。
第一页就勾住了他。
——摘自沃伦·巴菲特传记《滚雪球》 除了自由女神，他就是美国的象征。
——《时代周刊》 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一忧虑。
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 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·汉森畅　销书《心灵鸡汤》作者　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·崔西（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）

编辑推荐

《人性的弱点》特点为：人类出版史上第三畅销书，你一生中最重要的一本书。
股神巴菲特坦诚：他八九岁就在读这本书了！
在人的一生中，尽早阅读《人性的弱点》的人，实在值得庆贺！
“ 人际关系学 ”培训第一品牌书。
被全世界各类企业、网络营销公司、保险公司等各种机构作为培训必读书。
《人性的弱点》在世界各地至少已译成五十八种文字，全球总销售量超过一亿册。
拥有四亿读看：除《圣经》及《论语》之外。
无出其右者。
无论你是企业家、业务员、家庭主妇、学生、热恋中的情侣：不管你是什么人，这都是一本让你惊喜，使你思想更成熟，举止更稳重的好书。
我们相信这将是你一生中最重要的一本书。

第一图书网, tushu007.com

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