

<<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：9787802495609

10位ISBN编号：7802495601

出版时间：2010-10

出版时间：工商联

作者：戴尔·卡耐基

页数：400

字数：375000

译者：刘娟

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

《人性的弱点》是卡耐基哲学中最成功的名著之一，自问世以来曾接连多次再版。

这是为什么呢？

因为卡耐基为人处世的哲学已经得到了公众的认可。

目前中国处于经济高速发展社会快速转型时期，每个人都面临机遇与挑战并存的境况，借鉴卡耐基的成功经历，汲取卡耐基哲学的丰富营养，我们就能在人生的道路上少走很多弯路。

戴尔·卡耐基出生于密苏里州一个村庄。

年轻的时候，他家境困窘，厄运不断，最后银行逼上门来，要把卡耐基一家赶出家门。

老卡耐基只好卖掉农场，迁到了密苏里州华伦斯堡州立师范学校，并在附近购置了一个农场。

卡耐基付不起在镇上居住的花销，每天都要回农场住，第二天早上再骑马上学。

回家后，他要挤牛奶、伐木、喂猪，晚上则在油灯下学习拉丁文，直到眼睛困得睁不开为止。

全校的600名学生中，卡耐基是当时五六个不住在镇上的学生之一。

他穷得只能穿一件很瘦很小的衣服，裤子也很短，这使他感到羞耻，并产生了自卑心理。

在12岁之前，卡耐基从来都没有见过电车，可是现在，他的影响遍及了全世界。

这个乡下男孩当年曾帮别人摘草莓、割野草，每小时才挣5美分；然而12年之后，他为那些大公司的高级职员进行培训，一分钟的报酬高达1美元。

卡耐基这个从小村庄里走出来的年轻人，最后成为“美国成人教育之父”，一路走过来，他的经历很值得我们学习、思考。

卡耐基在编写这本书的时候，已经感受到了美国社会在如何为人处世方面教育的缺乏。

该书出版后，在美国立即引起轰动，许多父母买来送给在学校读书的子女，公司老板买来送给员工，甚至总统候选人也大量买来送给选民，无数的教师、传教士和商界高级管理人士在演说中也常常提及这本书。

随后，这本书风靡全球，先后被译成几十种文字。

在翻译这本书的过程中，我们力求忠实原文，尽量把作者本来的意图准确传达出来，当然，难免存在不少翻译不当的地方，请广大读者加以指正。

<<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，卡耐基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，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。

他还通过讲述许多普通人通过奋斗而获得成功的真实故事，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己人生的奋斗目标。

接受过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。

至今卡耐基的教育仍受到社会各界人士的热烈推崇，且越来越多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，出版后立即受到了广大读者的欢迎，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》，并学以致用，相信你也可以发掘出自己的无穷潜力，创造出辉煌的人生。

<<人性的弱点全集>>

作者简介

戴尔·卡耐基(1888—1955)出身于美国密苏里州布法罗的一个贫穷农民家庭。他在十几岁时，虽然每天必须在早晨四点起床帮父母干活，仍坚持在密苏里州州立师范学院接受教育。大学毕业后，他成了一名推销员。如本书中所说，他对这个工作并不满意。回顾在学院的四年，他发觉演

<<人性的弱点全集>>

书籍目录

第一章 人际交往的基本技巧 1. 如果想采蜂蜜，就不要捅蜂窝 2. 每个人都渴望得到赞美 3. 激起别人急切的欲望 第二章 让别人喜欢你的六种方法 4. 用热情和真诚的态度对待他人 5. 微笑的价值 6. 名字里的神奇力量 7. 成为一名出色的听众 8. 迎合他人的兴趣 9. 让别人觉得自己重要 第三章 如何赢得别人的认同 10. 你不会在争论中受益 11. 不要当面指责别人的过错 12. 勇于承认自己的错误 13. 以友好的方式开始 14. 让对方说“是” 15. 给对方说话的机会 16. 让对方觉得那是他的主意 17. 从对方的角度看问题 18. 同情他人的想法和愿望 19. 激发更高尚的动机 20. 将你的想法戏剧化 21. 向他人提出富有意义的挑战 第四章 如何更好地说服别人 22. 必须批评别人时，请这样开始 23. 旁敲侧击地提醒 24. 批评别人之前，先反思自己 25. 没人喜欢被指指点点 26. 给别人保留面子 27. 通过赞美激励别人成功 28. 学会给人“戴高帽” 29. 鼓励更易使人改正错误 30. 让别人心甘情愿为你效劳 31. 发现你自己，成为你自己 第五章 让你的家庭幸福快乐 32. 为什么婚姻会出问题 33. 唠叨是婚姻的坟墓 34. 不要试图改造对方 35. 不要随意批评家人 36. 真诚地赞美你的另一半 37. 注意生活中的细节 38. 对家人要像对陌生人一样殷勤有礼 39. 不要做婚姻的无知者 40. 如何与女性相处 41. 如何与男性相处 42. 让你的爱更有深度 第六章 走出孤独忧虑的人生 43. 让自己忙起来 44. 不要为小事烦恼 45. 不要自寻烦恼 46. 接受不可避免的事实 47. 让忧虑到此为止 48. 不要做无用功 第七章 安排好你的工作和金钱 49. 做自己喜欢的工作 50. 处理好金钱的烦恼 第八章 如何保持充沛的精力 51. 经常休息，在你感到疲劳之前就休息 52. 消除心理上的疲劳 53. 说出你的心事 54. 养成良好的习惯 55. 摆脱失眠的痛苦 第九章 克服忧虑的真实故事 56. 你所担心的事大部分不会发生 57. 做一个乐观的人 58. 克服自卑的心理 59. 驱除烦恼的方法 60. 时间会消磨一切 61. 我以为活不到明天 62. 用激烈运动来驱除烦恼 63. 我是“烦恼大王” 64. 我做过世界上最苦的工作 65. 我曾是世界上最大的笨蛋 66. 让“补给线”永远畅通 67. 当我突然一无所有时 68. 消除忧虑的三个方法 69. 摆脱恐惧的方法 70. 快乐的药方 71. 不要把烦恼叠加在一起 72. 我找到了答案 73. 逃脱死亡 74. 康尼·迈克的原则 75. 洛克菲勒法则 76. 紧张就等于慢性自杀 77. 生活中的奇迹 78. 正负烦恼相互抵消 79. 寻找人生的绿灯 80. 用心灵思考 81. 生命的转折点

<<人性的弱点全集>>

章节摘录

普天之下，只有一个办法可以让别人做事，你是否停下来仔细思考过这一点？

是的，只有一个方法，那就是让别人想做这件事。

记住，再没有其他的方法了。

当然，你也可以拿着左轮手枪顶住别人的胸口，向他索要手表；你也可以要求你的员工好好地配合你工作——私底下威胁他们，不好好合作就开除；你也可以通过扇孩子耳光，让他们按照你的想法做事。

但是，这些粗暴的方法最后并不能得到满意的结果。

唯一一个能让你做任何事的方法就是给你所想要的一切。

关键是你想要什么？

心理学家弗洛伊德说，人们所做的每件事都来源于两个动机：性欲与想变得伟大的欲望。

约翰·杜威，美国知识最为渊博的哲学家之一，他的措辞稍有不同：“人类本性中最深刻的愿望就是让自己变得重要。

”记住：“变得更重要的愿望。

”这意义十分重大。

接下来，你会听到更多的类似说法。

你要得到什么？

其实你想要的东西并不多，只有几样东西是你真正想要得到的。

而且你对这些东西的追求是不可否认的，也是绝大多数的人想得到的东西：(1)健康和长寿；(2)食物；(3)睡眠；(4)金钱和金钱所能购买到的东西；(5)未来的生命；(6)性满足；(7)儿女成才；(8)被重视的感觉。

通常，这些想要的东西绝大多数都可以被满足，但是，还有一个欲望很难被满足。

这就是弗洛伊德所说的“变得伟大的欲望”——也是杜威所谓的“变得重要的欲望”。

林肯认为：“每个人都喜欢被赞美。

”威廉姆·詹姆斯说：“人类本性中最深层的渴望就是被别人尊重。

”他这里并不说“欲望”或“期望”，而是“渴望”。

在人类灵魂的深处有一种难以满足又十分坚定的欲望，只有极少数的人能寻求到这种内心的渴望。

他们总是能轻易地把别人玩弄于股掌之中，当他们死去的时候，甚至连殡仪馆司仪都会感到惋惜。

这种变得重要的渴望是人类与动物最显而易见的区别之一。

当我还是密苏里州的一个农场男孩的时候，我的父亲喂养着杜洛克大红猪和纯种白面牛。

我们常常去市场展览我们的大红猪和白面牛。

有一次还在中西部地区的养殖比赛中赢得了第一名，奖品是一个蓝色的丝带领花。

父亲用薄细棉布把领花小心翼翼地包裹起来，每当有客人光临时，父亲就会得意地向他们展示。

那些杜洛克大红猪并不关注它们赢得的奖励，但是父亲却很在意这给予了他一种“自己很重要”的感觉。

如果我们的祖先没有这种要让自己变得更重要的强烈欲望，就没有我们现在的进步和文明。

一旦失去了这种进取心，人和动物是没有多大区别的。

正是这种要让自己变得更重要的进取心，激励狄更斯写下了传世名篇；正是这种进取心，激励着克里斯托弗·雷恩爵士谱写下了千古绝唱的交响乐；正是这种进取心让洛克菲勒赚到了一辈子都花不完的钱；也同样是这种进取心，让小镇上最富有的人给自己修了一座远远超出需要的大房子。

也同样是这种欲望，误导了许多年轻人加入黑帮，导致了许多青少年犯罪。

E.P.穆隆尼曾经是纽约警察局局长，他说一般的青少年罪犯都是因为太自负。

其中有一个小青年被捕后，第一个要求竟然是通知当地报纸、电视台报道他，把他捧成名人。

这种出名的方法虽然很节约时间，但实际上，他离自己最初想成名的想法更遥远了——他走的是一条不归路。

如果你问我如何获得这种重要感，我会告诉你，这是由性格决定的。

<<人性的弱点全集>>

这对你而言是很有意义的一件事。

洛克菲勒通过捐款在北京修建了一所设备先进的医院，为很多他从未谋面的人免费治疗，获得了这种重要感。

然而，与之相反的，大盗狄林杰获得重要的途径则是通过当一名土匪、银行抢.劫犯和谋杀犯。

当联邦调查局特工追捕他的时候，他冲进了明尼苏达州的一个农舍里，大叫道：“我是大盗狄林杰！我不会伤害你们的，因为我是大盗狄林杰！”

”他对自己有幸成为美国的头号全民公敌感到相当自豪。

洛克菲勒和狄林杰的最大区别，就在于他们获得这种重要的方式截然相反。

历史上，很多名人也通过自己的方式来获得这种重要感。

乔治·华盛顿很喜欢被人称作“伟大的美国总统”；哥伦布则喜欢自己的头衔“海洋的司令和印度的副王”；林肯夫人冲格朗特夫人嚷道：“你这个母老虎，我并没有邀请你，你居然敢自己跑来？”

<<人性的弱点全集>>

媒体关注与评论

在出版史上，没有任何一本书能像卡耐基的著作那样持久深入人心，也唯有卡耐基的书，才能在他辞世半个世纪后，还能占据我们的排行榜。

——美国《纽约时报》 由卡耐基开创并倡导的个人成功学，已经成为这个时代有志青年迈向成功的阶梯，通过他的传播和教导，使无数人明白了积极的意义，并由此改变了他们的命运。

卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正价值是：他把个人成功的技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。

——约翰·肯尼迪(美国第32任总统) 戴尔·卡耐基的这些原则如魔术般令人震惊，他改变了3亿人的命运和生活。

——鲁伯特·默多克(美国新闻集团总裁) 本书的唯一目的就是帮助你解决生活中所面临的最大问题：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，创造幸福美好的人生。

当你解决好这些问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

——拿破仑·希尔(美国成功学专家，畅销书作家) 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(美国当代成功学专家，畅销书作家)

<<人性的弱点全集>>

编辑推荐

《人性的弱点全集》：改变无数年轻人命运的成功学经典。

<<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>