

<<人性的弱点>>

图书基本信息

书名：<<人性的弱点>>

13位ISBN编号：9787807415091

10位ISBN编号：7807415096

出版时间：2010-8

出版时间：文汇出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：251

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

本书1937年首次出版时，印数仅仅五千册。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，赚取一百万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。

<<人性的弱点>>

内容概要

《人性的弱点》一书以精美的语句结合生动具体的事例，增强文章的可读性和趣味性。衷心地希望，通过本书，使读者加深对卡耐基的人际关系方法的了解，而且能从中找到了适合自己的交际方法，并总结出自己的交际经验，找到属于自己的成功之路。

<<人性的弱点>>

作者简介

戴尔·卡耐基Dale Carnegie，1888-195520世纪最伟大的心灵导师，从美国中西部贫困的农家走出来的美国现代成人教育之父。

风靡全球的“卡耐基培训”机构创始人，引导无数人突破困境、走向成功与幸福的人际学、成功学大师，连总统也抵挡不住他的魅力，深谙人际交往精髓的超级明星，“出版史上的奇迹”的缔造者。

卡耐基的代表作：
《语言的突破》 《人性的光辉》 《人性的弱点》 《美好的人生》
《伟大的人物》 《人性的优点》 《快乐的人生》

<<人性的弱点>>

书籍目录

修订版前言本书的写作过程和缘起如何最大地从本书中获益的九个建议第一部分 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 让人们喜欢你的六个方法 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. 如此对敌屡试不爽 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

<<人性的弱点>>

章节摘录

多年前，有个穷苦的从荷兰移民来的小男孩，在学校下课后替一家面包店擦窗户，每星期赚五毛钱。

他家里非常贫苦，所以他常常每天提着篮子，去水沟拣从路过的煤车上掉下来的煤块。

这孩子叫爱德华·鲍克，一生所受的教育没有超过6年，可是后来却成为美国新闻界历史上最成功的杂志编辑之一。

他是怎么做到的？

说来话长，但我们可以简单讲述一下他是如何开始的。

他用本节所提出的倾听原则开始了他的事业。

他13岁离开学校，在西联公司里打杂，但是他从来没有放弃过接受教育的梦想。

他开始自学，把坐车和午饭的钱省了下来，买了一本美国名人传记——然后他做了一件人们闻所未闻的事。

爱德华·鲍克把美国名人传记详细研读过以后，就写信给他们，请求他们多告诉他一点关于他们童年时候的情况。

鲍克有一种善于倾听的本质——他希望那些名人多谈谈他们自己。

他写信给当时正竞选总统的詹姆士·力口菲尔德将军，问他是不是真的做过运河上拉纤的童工，加菲尔德给他一封回函。

鲍克又写信给格兰特将军，问他有关一次战役的情形，格兰特将军在回信中画了一张详细的地图，还邀请这个14岁的小男孩吃饭，和他聊了一个晚上。

很快，这个原来在西联公司传信的小男孩和国内许多著名的人物通信，像拉尔夫·沃尔多·爱默生、奥利弗·温德尔·福尔摩斯、朗费罗、阿伯罕姆·林肯夫人、路易莎·梅-奥尔科特、谢尔曼将军和杰斐逊·戴维斯等。

他不只是跟那些名人通信，而且只要他一放假，就去拜访他们，成为受欢迎的客人。

鲍克的经验给了他无比的自信心。

这些名人改变了他人生的理想和志向。

所有这些，都是由于运用了我们正在讨论的这个原则——倾听。

<<人性的弱点>>

媒体关注与评论

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35任总统） 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，以创造一种幸福美满的人生。

当你通过本书解决好这个问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

——拿破仑·希尔（成功学专家、畅销书作者）

<<人性的弱点>>

编辑推荐

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35任总统） 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，以创造一种幸福美满的人生。

当你通过本书解决好这个问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

——拿破仑·希尔（成功学专家、畅销书作者）

<<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>