

<<人性的弱点>>

图书基本信息

书名：<<人性的弱点>>

13位ISBN编号：9787307099050

10位ISBN编号：7307099055

出版时间：2012-8

出版时间：武汉大学出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：180

字数：150000

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

截止到1935年，美国的出版社共出版了20多万种各种各样的图书，但大多数味同嚼蜡，乏善可陈。这个结论可不是我妄自臆断的，世界最大出版社的老总告诉我，他的公司有75年的出版历史，可是仍然面临着亏损的局面。

也许你要问：既然如此，为什么我还有勇气写这本书呢？又为什么要在出版后麻烦你来阅读呢？

这两个问题问得好，就让我来试着给出答案。

从1912年开始，我在纽约为商务人士和专职人员讲授教育课程。开始。

我只负责一门专为成年人设计的培训课程——公共演讲。

这门课的目的是让他们通过实践去思考，并且在商业洽谈中或者在面对众人时，能更清晰、更有效、更从容地表达他们的观点。

但是随着时间的推移我逐渐意识到，在日常商业和社会活动中，这些人不仅需要高效演讲的课程训练，更需要培训与别人融洽相处的技巧。

同时我也意识到，其实我自己也需要这方面的训练。

因为当我对过去进行总结时，我惊讶于自己本身对人际交往的思维能力和理解力有很多欠缺之处。

如果20年前我手头能有这样的一部书，对我而言，那将是一笔多么珍贵的财富！也许，人际交往是你所面临的最大问题。

如果你是商人的话那这个问题就更突出了。

即使你是家庭主妇、建筑师或者工程师也概莫能外。

几年前，卡内基教育促进基金会赞助了一项研究，该研究揭示了一个重要而明显的事实，那就是即使你是做工程之类的技术工作，也大约仅有15%的收入来源于技术，而另外约85%的收入取决于你的人格和领导他人的能力。

这一结果后来又被卡内基技术研究院的另外一项研究证实。

有许多年，我每季度都在费城工程师俱乐部授课，同时也在美国电机学院的纽约分部讲课，总计有1500多名工程师上过我的课。

我凭着多年的观察和经验，最后发现，在工程界收入最高的通常不是那些技术最好的人。

比如：工程、会计、建筑或是其他专业人才，我们用极少的薪酬就可以雇用到，但是如果一个人既具备专业知识，同时又有很强的表达能力、领导能力以及激发周围人热情的能力。

这样的人是企业更需要的，其亦属于企业中拥有更高收入的人群。

这也是我要培训授课的原因，也是工程师们来听我讲课的原因。

约翰·洛克菲勒在他事业巅峰时期曾说：“人际交往的能力跟糖或者咖啡一样，也是一种可以购买的商品。

不过，与世上的其他任何东西相比，我更愿意为这种能力花更大的价钱。

” 你想问一下，是不是每所大学都开设了这门培养世上最有价值能力的课程？

显然事实并非如此，如果有一所大学开设了这门课程，我就不会有编写这本书的想法了。

芝加哥大学和联合青年会学校曾进行过一项有关成年人学习兴趣的研究。

这项研究历时2年，耗资25000美元。

研究的最后一部分选取了一个典型的美国城镇——康涅狄格州的梅里登——作为样本。

镇上的每一个成年人都参与了调查，并按要求回答了问卷所列出的156个问题，这些问题包括职业、专业、受教育程度、休闲方式、收入状况、爱好、理想、面临的困难以及最感兴趣的学习课程等各方面的内容。

调查结果显示，成年人最关注的是健康问题，其次是人际关系方面的问题，比如怎样理解他人并与之相处；如何让人们喜欢自己；如何让他人认同自己的想法等。

基于这一研究结果，调查委员会决定为该镇的成年人提供一门专门提高人际交往能力的课程。可是，遗憾的是，他们找遍了所有实用类的教科书，却一无所获。

<<人性的弱点>>

最后，他们请教了一位研究成人教育问题的世界级权威。

“我了解这些成年人想要什么，但是能满足他们需要的书还没有写出来呢。

”这位权威说。

我也曾花了很长时间寻找实用的人际关系手册，对此深有感触，因此我知道这位权威的话是对的。

既然没有这样的书，我何不试着写一本自己上课用的教科书呢？

所以现在，这本书就放在你的面前，但愿你能喜欢。

在准备素材的阶段，我翻阅了所有我能找到的所有相关材料，不论是报纸专栏、杂志文章、民事案件的档案，还是古代哲学家和现代心理学家的著作，我都广泛涉猎。

此外，我还聘请了一位训练有素的学者，他穿梭于各大图书馆拾遗补缺，花费了大概一年半的时间来整理文稿资料。

我们翻阅了各类心理学图书，浏览了教以百计的期刊文章，从数不清的传记中寻找所需的案例。

我们试图弄清各个时代的伟人是如何与人交往的。

我们阅读了从恺撒到托马斯·爱迪生等众多伟人的传记，了解了他们的生平事迹，我记得仅西奥多·罗斯福的传记我们就读了10。

多种。

我们下决心，不惜时间、不计花费，一定要找到他们赢得人们信赖并影响同时代人的所有有效方法。

此外，我本人也访问过相当多的成功人士，其中不乏闻名世界的重量级人物，包括发明家马可尼、爱迪生；政坛领袖富兰克林·罗斯福、詹姆斯·法利；商界名流欧文·杨；电影明星克拉克·盖博、玛丽·匹克福特，以及勘探家马丁·约翰逊等。

我试图从他们身上挖掘出处理人际关系的诀窍。

根据这些素材，我准备了一场名为《怎样赢得朋友并影响他人》的演讲，一开始这个演讲很简短，但是很快。

这个话题就延长到一个半小时的时间，并且多年来，我始终坚持每个季度都在纽约卡内基学院的成人课程上演讲这个题目。

我要求学员们把课堂上学到的东西运用在实践中，在商业或者社会活动中运用所学的方法处理问题，以此去体会其中真正有内涵的东西。

返回来，再把他们的认识在课堂上讲给大家听，让大家共同来解读和体会。

学员们都很好奇，这是一个从来没有过的尝试，是置身于一种新型的人际关系实验室里的行动，对于想要寻求自我发展的人来说，这种方式在当时是首创且唯一的。

本书的内容不是靠灵感，而是从数以千计人们的经验中汲取得出的，就像是一个婴儿，在我们的实验室中诞生，在人们的实践经验中长大。

多年以前，我们开始印刷一种比明信片稍小的卡片，上面印着一套人际交往的规则。

随后，我们印制了一个大点儿的卡片，再以后是宣传单，然后是一套小册子，而每一次的内容和规模都得到了扩展和延伸。

就这样，一步步地，我们终于把15年的经验和研究总结成了这本书并得以出版。

.....

<<人性的弱点>>

内容概要

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，书的唯一目的就是帮助解决所面临的最大问题：如何在日常生活、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。

<<人性的弱点>>

作者简介

戴尔·卡耐基（Dale Carnegie，1888-1955年），20世纪最著名的成功学导师，现代成人教育之父、人际关系学鼻祖。

戴尔·卡耐基一生致力于人性问题的研究，运用心理学和社会学的知识，对人类共同的心理特点，进行探索和分析，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，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重获新生。

《人性的弱点》、《人性的优点》、《语言的突破》是戴尔·卡耐基的三大经典代表作，一经出版，立即风靡全世界，被誉为“人类出版史上的奇迹”。

<<人性的弱点>>

书籍目录

序

如何从本书中获益最大的9个建议

第一章 人际交往的基本技巧

1. “如果你想采蜂蜜，就不要踢翻蜂巢”

2. 人际交往的最大秘诀

3. 左右逢源的方法

第二章 六个让人们喜欢你的方法

1. 真诚地关心别人，你就会处处受欢迎

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

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

第三章 如何赢得人们的赞同

1. 争论中不会出现赢家

2. 如何避免制造敌人

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

第四章 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

<<人性的弱点>>

章节摘录

翻开浩若烟海的历史书，你会发现因为批评而结怨的先例数不胜数。

比如，西奥多·罗斯福和塔夫托之间那场著名的争论。

这场争论不仅让他们反目成仇，更让共和党走向了分裂，促成民主党的伍德罗·威尔逊入主白宫。

威尔逊的出现对历史的影响深远，并让美国在第一次世界大战中留下光辉的一笔。

下面，让我们迅速回顾一下此事的来龙去脉。

1908年，当西奥多·罗斯福总统任期届满时，他其实是支持塔夫托当选下一任总统的。

随后，西奥多·罗斯福前往非洲狩猎。

当他返回美国时，对当时的竞选局面大为不满，并公开批评塔夫托太过保守，他甚至想组建一个新的进步党，并试图再次连任总统，将任期延长到第三届。

此举使共和党发生了严重的内讧，几乎分崩离析。

在接下来与伍德罗·威尔逊的选战中，塔夫托和共和党一败涂地，只赢得了两个州的胜利——佛蒙特州和犹他州，这也是共和党历史上最惨痛的一次失败。

西奥多。

罗斯福批评塔夫托，起到作用了吗？

塔夫托自责了吗？

显然没有。

塔夫托只是满脸委屈地说：“我已经尽我最大的努力了。

我实在不知道我到底做错了什么。

” 罗斯福和塔夫托之间谁对谁错？

坦白地说，我不知道，也没兴趣知道。

我只是想通过此事说明西奥多·罗斯福对塔夫托的批评和指责并没有让后者认识到自己的错误，反而让其不断地为自己辩解和开脱，甚至眼含泪水地为自己申辩：“我实在不知道到底做错了什么。

” 或者，让我们再来回顾一下曾在20世纪20年代震惊整个美国的提波特多姆石油丑闻案。

当时的社会舆论对此事极为愤慨，主流报纸也紧跟不舍，穷追猛打，因为在老一辈美国人看来，这样的事情在这个国家是闻所未闻的。

这个丑闻案的经过是这样的：当事人艾伯特·弗尔是时任美国第29届总统哈丁的内政部长，他受哈丁总统的委托，负责处理埃尔科山和提波特多姆的石油储备租赁权的问题，这些石油是为保证海军的长远需要而进行的战略储备。

那么，弗尔进行公开招标了吗？

没有。

他私自把这个利润无比丰厚的合同爽快地给了他的好朋友——爱德华·杜海尼。

而爱德华·杜海尼又是怎么做的呢？

作为回报，他给了弗尔10万美元，还美其名曰“借”。

然后，弗尔命令美国海军开进该海湾，强制驱逐了在埃尔科山采油区的其他竞争者。

知道这桩黑幕的采油者一怒之下，向联邦法院举报了此事。

于是，这笔肮脏的权钱交易的内幕被揭开，举国顿时一片哗然。

哈丁总统遭到了人们的普遍指责，不得不引咎辞职，共和党也因这桩政治丑闻遭受重创，艾伯特·弗尔也被送进了监狱。

几乎没有几个人像弗尔这样被世人所唾弃和不齿，但他为自己的所作所为后悔了吗？

从来没有！多年以后，当赫伯特·胡佛在一次公开演讲中说哈丁总统是因为遭到朋友背叛，因为焦虑、忧郁而死时，在现场的弗尔夫人当即暴跳如雷，猛地从椅子上跳下来，朝着胡佛挥拳抗议：“你说什么？

弗尔背叛了哈丁？

不！我丈夫从来没有背叛过任何人。

即使是一整栋装满黄金的屋子放在他面前，也休想诱使我丈夫去背叛别人！相反，他才是一个被人背叛

<<人性的弱点>>

的人，这正是他下狱惨死并落得骂名的原因所在。

”看！这就是人性！做错了事只会责怪别人，却从不自责。

世间之人莫不如此。

所以，在我们准备批评别人之前，先认真想想阿尔·卡彭、“双枪”克罗利和艾伯特·弗尔这些人。

我们要谨记这样一个道理：批评就像自己家养的鸽子。

早晚都会回到家里来。

我们要明白，那些被我们批评和指责的人很可能会为自己辩解，并回敬我们同样的批评和指责；或者，他们会像塔夫托先生那样，满脸委屈地说，“我实在不知道到底做错了什么。

”1865年4月15日早晨，在福特大剧院正对面的寓所里，亚伯拉罕·林肯躺在卧室的床上已经奄奄一息了，此前，他在对面的福特大剧院被一个叫约翰·布斯的枪手刺杀，而此时，他又高又瘦的身体只能沿着床的对角线方向躺着。

这张陈旧的床对他来说实在是太小了。

挂在床头正上方的是一幅罗莎·邦荷尔的名画《马市》的临摹品，一旁煤气灯微弱的灯光使整个房间看上去非常昏暗。

看着这样的一幕，国防部长斯坦顿不由得感叹：“躺在这里的是人类历史上最完美的领袖。

”林肯拥有近乎完美的人际关系的秘诀在哪里？

我花了10年的时间来研究林肯的生平，其中的3年我都用来撰写和修改我的著作《林肯鲜为人知的另一面》。

在这本书中，我已尽我最大的努力对林肯的性格形成原因以及家庭生活进行了详细而深入的研究，尤其是对他处理人际关系的技巧作了深刻的探讨。

那么，林肯喜欢批评他人吗？

是的，他曾经是个喜欢批评别人的人。

他年轻时住在印第安纳州的皮金克里克山谷地区，在那里他不仅批评别人，而且还通过写信、作诗等形式讥讽别人。

为了确保这些信能被人发现，他还故意把它们散落在路旁。

这样做的结果是其中一封信差点要了他的性命。

因为那封信将愤怒的火药桶彻底引爆。

那是林肯在伊利诺伊州的斯普林菲尔德当见习律师时的事了。

1842年的秋天，他在当地报纸发表匿名文章，公开讥讽一个政客詹姆斯·希尔德斯不仅自负，而且凶狠好斗。

和往常不一样，这一次他的言辞有点过分，文章见报后，激起了读者的一片哗然。

希尔德斯愤怒到了极点，当他查出这封匿名文章的作者是林肯后，立刻向林肯下挑战书，要与他决一死战。

林肯向来不主张以武力解决分歧，因此他并不想前去决斗，但为了捍卫自己的荣誉，他最终还是接受了挑战。

按照约定，他可以自己挑选武器。

考虑到自己的手臂比较长，于是他选择了骑兵腰刀，并拜一位西点军校的毕业生为师学习剑术。

到了决斗那天，他和希尔德斯相约在决斗地点——密西西比河的一处河滩——准备一决生死。

不过，幸运的是，在决斗的最后关头，这场危险的游戏被及时阻止了。

这件事成了林肯一生中最可怕的记忆，他也从中吸取了最为深刻的教训，那就是该如何艺术地处理好人际关系。

在此之后，林肯再也没有写信或发表文章讥讽他人了。

而且从那时起，他也几乎再没有为任何事情批评过别人了。

时间飞逝，转眼就到了美国南北战争时期。

林肯总统打算任命一位新将军去统领驻扎在波拖马可河一线的北方军。

可是无论他派谁去，不管是麦克莱伦、蒲柏、伯恩塞德，还是胡克、米德，结果都在南方军面前惨败。

<<人性的弱点>>

接连的败绩，让越来越多的国民开始尖锐地指责这些将军，但是林肯谁也没有怨恨，依然宽厚平和地对待这些战败的将军。

他时常以自己的座右铭“你对别人不说三道四，别人就不会对你妄加评论”来鞭策自己。

同样地，当林肯夫人和周围其他人严厉地谴责南方叛军时，林肯也心平气和地说：“请不要指责他们，我们要设身处地地为他们想一想，如果换成是我们处在他们的处境，我们也会叛乱的。

” P5-P7

<<人性的弱点>>

媒体关注与评论

一个人的成功，只有15%归结于他的专业知识，而85%归于他表达思想、领导他人及唤起他人热情的能力。

——戴尔·卡耐基

<<人性的弱点>>

编辑推荐

《人性的弱点(经典典藏最新权威译本)》是卡耐基的成名作，长期以来，作为“卡耐基公开演讲与人际关系课程”的主要教科书之一，被广泛应用，并被译成几十种文字，成为与《语言的突破》、《人性的优点》齐名的卡耐基最畅销的三大著作之一。

<<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>