

<<译林人文精选>>

图书基本信息

书名：<<译林人文精选>>

13位ISBN编号：9787544731942

10位ISBN编号：7544731944

出版时间：2012-9

出版时间：译林出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：236

字数：194000

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>

前言

在二十世纪的前三十五年里，美国出版界出版了逾二十万种形形色色的各类书籍。然而，其中很多因内容沉闷乏味而滞销亏本。

“很多”？

是的，我说的是“很多”。

有这样一位书局总裁，其书局规模位列全球出版前茅。

他曾经向我承认，尽管已经在出版界摸爬滚打了七十五年，但该书局每出版八本书便有七本是亏本的。

那么，我为何草率地决定写书？

在书定稿付印之后，为何要劳你费神阅读？

言之有理的疑问。

让我试着一一作答。

1912年以来，我一直在纽约为商界和职场人士开设系列教育课程。

起初，我只是讲授演说技巧。

这些课程专为成年人设立，旨在通过实务操作培训，使他们在商务洽谈及众目睽睽之下能够清晰、有条理地思维，泰然自若、高效地表达。

寒暑更迭，岁月如梭。

渐渐地，我强烈地意识到，不仅需要给予这些成年人演说方面的培训，更需要授予他们日常商洽及社交方面与人和睦共处的技巧。

同时，我也逐渐意识到自身亦需要这方面的训练。

回首往昔，我震惊于自身沟通技艺的频频缺失。

我多么希望二十年前自己手中就拥有关于理解和沟通的一本书呀！

那该是一个无价之宝！

与人打交道或许是你所面临的重大问题，尤其是当你正处于商务交往之际。

的确如此。

其实，无论你是家庭主妇、建筑师，还是工程师，你都面临着这一棘手的难题。

数年前，我们在卡耐基基金会的赞助下进行过一项调研，调研揭示了一个重大发现，而该发现在其后由卡耐基技术学院进行的后续研究中得以证实。

那就是，即使在这样一个工程技术领域，一个人大约15%的金钱收益依赖于他的技术知识，而约85%的收益要依赖于人际沟通，即其人格魅力和领导才能。

数年来，在每一个培训季，我都在费城的工程师学会及美国机电工程学院纽约分校开办课程，总计逾一千五百人全程跟进了我的课程。

他们之所以前来听课，是因为经过数年的观察和实践之后，他们终于明白了这样一个道理：在工程领域的高薪人士，往往并非那些专业知识渊博之人。

例如，人们可以极低的工钱聘请到技工、会计、建筑设计人员；但是，只有这样一种人才具备获取高薪的资格：专业技术，外加准确表达思想的能力、领导才能，以及激发众人热情的能力。

约翰·D.洛克菲勒在其鼎盛时期曾说过：“如果将沟通能力比作诸如糖果或咖啡等可购商品，我愿意为此能力支付更多的金钱，比任何商品都更多的金钱。

”难道你没有设想过，每一所学院都应该开设拓展这一价值不菲的能力的课程？

但是，直至我着手著述之际，我才想到要为成年人开设这一实用课程。

芝加哥大学及全美教会学校联盟曾作过一项调查，探究成年人所期冀学到的东西。

该调查花费两万五千美元，历时两年。

调查的最后阶段在康涅狄格州的梅里登进行，那是一个典型的美国城镇。

该镇的每一位成年人均接受了调查访问，并回答了一百五十六个问题，诸如：你的职业？

你的学历？

你如何打发空闲时光？

<<译林人文精选>>

你的收入？
你的爱好？
你的抱负？
你的困扰？
你最乐意学习的科目？
等等。

调查显示，健康是人们首要关心的议题，其次是该如何理解他人、该如何与他人和睦共处；该如何影响他人、该如何赢得他人对自己思维的认同；等等。

于是，调查委员会决定在梅里登为成年人开设这类课程。

他们不遗余力地搜寻相关的实用教材，结果一无所获。

最后，他们求助于一位在成人教育方面的杰出行家，他的回答是：“没有！”

我知晓那些成年人所需，但针对他们需求的书籍尚无人撰写。

”以我自身的阅历判断，我知道此言一点儿不假；我自己也始终在搜寻这样一本有关人际关系的实用手册。

既然此类书籍稀缺，故而，我试图为自己的课程撰写这样一本书。

此书与你相见了，希望你喜欢它。

我为此书的撰写作了充分的准备。

我阅读了所有相关的资料、报刊的专栏、杂志的文章、家庭案例的记录、古代哲人的文献，以及当代心理学家的论文。

此外，我还聘请了一名训练有素的研究员。

他耗时一年半在各类图书馆查阅我没有翻阅过的文献资料，从中总结出历史上的伟人们与他人的相处之道。

这其中包括：心理学泰斗们的宏篇巨著、汗牛充栋的杂志文章和人物传记。

我们阅读了从尤利乌斯·恺撒，到托马斯·爱迪生等众多伟人的传记和生平故事。

我清晰记得，仅仅是西奥多·罗斯福的传记，我们就读了一百多本。

我们下定了决心，要不惜一切代价，争分夺秒地去挖掘史上每一条实用的与人相处之道。

我本人亲自访问了好些成功人士，他们当中有些赫赫有名。

例如：发明家马可尼、爱迪生；政坛领袖富兰克林·D.罗斯福、詹姆斯·法利；商界精英欧文·D.扬；影视明星克拉克·盖博、璧克馥；以及探险家马丁·约翰逊等。

我试图从访谈中探索、推敲出他们的交际技巧。

从所有这些资料中，我总结出一份简短的讲稿，名为《如何赢得朋友与影响他人》。

的确，起初的讲稿较短，但很快它就演变为长达一个半钟头的演说辞。

有好些年了，在每个春、夏、秋、冬，我都会在纽约的卡耐基学院向成年人宣讲。

在宣讲的同时，我极力要求我的学员在商洽和社交活动中检验我的理论，并且要求他们将自身的体验和学习进展带回到课堂里和同学们分享。

这是多么有趣的课外作业呀！

这些渴求自我提升的学员们被这种新型的实证性检验迷住了。

这是史上首个、也是唯一一个成人人际关系实验场。

此书的诞生非同寻常。

仿如孩童的成长，此书的成长和完善，依赖于那个广阔的实验场，源于成百上千成年人的真实体验。

数年前，我们只是将一些处事原则印在如明信片大小的小卡片上。

之后，我们制作了较大一些的卡片，继而是小手册、系列袖珍小册子，每一次印刷都会有内容的添加和版面的扩大，经由十五年的实证和调研，此书终于问世了。

书中所列的原则远非理论或推想，它们是魔幻的箴言。

我已经目睹了好些人在运用这些原则之后他们人生的革命性转变。

例证之一：旗下雇有三百一十四名员工的老板聆听了其中一门课程。

此前，他总是无缘无故喋喋不休地批评、责骂他的员工。

培训结束之后，他完全改变了他的人生哲学。

现在，他的员工焕发出一种全新的忠诚，整个企业洋溢着热忱和团队合作精神。

他那三百一十四名“敌人”现在转而成为他三百一十四个好朋友。

在一次班级演说中，他自豪地说：“过去，当我走过办公楼时没人和我打招呼，员工们看到我走近时总是转移视线；但是现在，他们都成了我的好朋友，连守门人都直呼我的名字呢。

”这位雇主赢得了更多的利润、更多的闲暇；而意义更为深远的是，无论是在工作还是在家中，他都找到了更多的幸福和快乐。

无以计数的销售人员，通过实践这些原则促进了他们销售业绩的大幅度增长。

这当中的许多人已经开设了新的银行账户，这可是他们曾经苦苦追求而碌碌无功的呀。

一位行政主管说，正因为运用了这些原则而得以大幅加薪。

有位费城煤气公司的行政主管，由于其争强好斗的个性和领导能力的低下，在六十五岁之际还要受到严厉批评和降职处分的警告。

培训课程不仅使他免于降职，反而得到晋升和加薪。

已经记不清有多少次了，夫妻们在参加培训结业晚会上告诉我：自从他们的丈夫或妻子参加完课程培训之后，他们的家比以往温馨多了。

人们常常惊讶于他们自身的进步，所有这一切恍如魔法。

有些时候，因为他们无法忍耐那四十八个小时的等待，出于激情，他们会在星期天就直接把电话打到我家里，汇报他们参加培训之后所取得的进步。

有那么一个人，由于激动于课堂中有关这些原则的讨论，他和学员们在家中讨论至深夜。

凌晨三点，其他学员都回家了，可他仍旧无法入睡。

他震惊于自己的过往失误，更是激动于其眼前所呈现的那个全新而丰富的世界。

当晚，他无法入眠，在此后的夜晚亦是如此。

他是谁？

一个天真无邪之人？

一个对所有新理论全盘接受的初学者？

不是，绝对不是。

他是一位专事艺术品交易的商人、交际场中的花花公子；他毕业于欧洲两所大学，能够流利地运用三种语言。

正当为此书写序之际，我收到了一封德国教师的来信。

此人系出名门，其历代前辈都是职业军人。

信函是在横渡大西洋的游轮里写就的。

他在信中叙说了运用这些交际原则的情况，从字里行间可以看出，他对待这些原则如宗教信仰般虔诚。

还有一个人，他是位老纽约，哈佛毕业生，一家大型地毯制造厂的富有业主。

他说，较之四年同类科目的大学课程，这十四周有关人际交往艺术的培训课程使他受益更甚。

荒唐吗？

可笑吗？

奇异吗？

当然，你有权以其他形容词来取代他的感言。

我只不过是不加任何评论地向你汇报1933年2月23日（星期四）在纽约耶鲁俱乐部的一次聚会，这位举止保守而事业卓越的哈佛毕业生，向在座的近六百人说出了以上感言。

哈佛大学著名的威廉·詹姆斯教授曾说：较之于我们应该成就的，我们的意识仅觉醒了一半。

我们仅仅在运用自身心智和体能的一小部分。

广义上来讲，人类个体远未超越其极限。

个体拥有各式各样的能量，可他却对此司空见惯，疏于运用。

这就是你“司空见惯，疏于运用”的能量！

本书旨在助你寻回并拓展这些蛰伏着的、未被启用的潜在财富，并且祝愿你从中获益：前普林斯顿

大学校长约翰·G.希本说过这样的话：教育的宗旨就在于获取应对形形色色生活的能力。

如果，在你阅读完本书的前三章之后，你还不能够较以往更胜一筹地应对生活，那么，就你个人而言，我可以说，此书彻底失败，毫无意义。

因为，如赫伯特·斯宾塞所言：“教育的终极目标不是知识，而是行动。”

而阅读此书的目的，就是需要你付诸行动。

戴尔·卡耐基 1936年

内容概要

《人性的弱点》主要讲述如何构建成功的人际关系，主要包括商务沟通和与人交往的策略，以及如何处理好与家人的关系，从而为你事业的成功打下良好的基础。

作者简介

戴尔·卡耐基 (Dale Carnegie, 1888年11月24日 - 1955年11月1日), 被誉为是20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师, 美国现代成人教育之父, 20世纪最伟大的心灵导师, 美国著名的人际关系学大师, 西方现代人际关系教育的奠基人。

美国人戴尔·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。

其在1936年出版的著作《人性的弱点》, 70年来始终被西方世界视为社交技巧的圣经之一。

他并在1912年创立卡内基训练, 以教导人们人际沟通及处理压力的技巧。

书籍目录

序 言

充分利用本书的九项建议

第一章 与人交往的基本技巧

1 “若要采撷蜂蜜，请不要莽撞蜂巢”

2 与人和睦相处的秘诀

3 换位思考，替他人着想

第二章 让你受欢迎的六种方法

1 广受欢迎的途径：做到真心理解他人

2 保持微笑，给人留下良好的第一印象

3 头撞南墙的起因：忘记他人的名字

4 倾听，成就优秀交流者

5 让人兴味盎然之道：抓住对方的利益

6 让别人对你“一见倾心”

第三章 如何让他人认同你的想法

1 辩论无法决出输赢

2 树敌的祸因：“你错了”

3 如果你错了，就承认吧

4 一滴蜂蜜，友善的开端

5 苏格拉底的秘密：获取他人的认同

6 处理抱怨时的安全阀：让对方诉说

7 争取合作

8 创造奇迹的良方

9 给予他人同情

10 向对方提出人皆向往的高尚请求

11 模仿影视作品，演绎你的想法

12 当走投无路时，请试试激发挑战心理

第四章 领导的艺术：技巧地改变他人

1 夸赞：纠错的必由之路

2 批评，但要避免招致憎恶

3 首先谈及自身的过错

4 人人都不会乐意服从命令

5 给他人留住颜面

6 鞭策他人迈向成功的法宝

7 给你的爱犬取个好听的名字

8 纠错时，为对方创造轻松的环境

9 让对方欣然从命

第五章 创造奇迹的信函

第六章 创造幸福美满的家庭生活

1 唠叨：婚姻走向坟墓的致命因素

2 爱就是让对方自如自我地生活

3 一味指责，婚姻迟早会触礁

4 皆大欢喜的交流方式：真心地赞美

5 女人很看重细节

6 恭敬：幸福的源泉

7 不做婚姻白痴

章节摘录

1 “若要采撷蜂蜜。

请不要莽撞蜂巢” 1931年5月7日，纽约市区，满城沸扬的一次搜捕行动终于画上了句号。

经过数周的搜索，警方终于将“双枪”杀手克劳利抓获。

克劳利之所以束手就擒，是因为当时困陷于其情人位于西区大道的寓所里。

克劳利表面斯文，且烟酒不沾。

其时，一百五十名警员及侦探在克劳利藏身的顶楼展开围捕。

起初，他们在屋顶凿开一个洞，意在用催泪弹将这名“警察克星”熏昏，逼他出来。

接着，他们在四周的建筑物上架设机关枪。

旋即，在这纽约高尚住宅区之一隅枪声大作，手枪声和“哒、哒、哒”的机关枪扫射声持续了一个多小时。

克劳利蜷曲在塞满杂物的椅子后面，不断朝警方射击。

上万市民目睹了这一激战，这是有史以来纽约街头最为轰动的事件。

拘捕克劳利之后，警察局长E.P.穆罗尼表示，该“双枪”亡命之徒是纽约有史以来最险恶的罪犯之一——他动不动就开枪。

“双枪”克劳利又是如何评价自己的呢？

据悉，当警方向其藏匿寓所扫射时，他正向“有关当局”写信，其时，他的伤口在流血，信纸上留下一道深红。

他在信中如是说：掩于我外衣之下的是颗疲惫的心。

这颗心很善良，不会给任何人带来伤害。

此前不久，克劳利和女友开车在长岛外围乡道上寻欢。

一名警员上前要求查看他的驾驶执照。

克劳利一言不发，拔出手枪对着警员一阵狂射。

警员中枪倒地，奄奄一息。

克劳利跳下车，抓起警员的左轮手枪，对准俯卧的尸体又补射一枪。

就是这样的亡命之徒，却在信中称自己“掩于我外衣之下的是颗疲惫的心。

这颗心很善良，不会给任何人带来伤害”。

克劳利被判处电椅极刑。

当他来到星星监狱死刑执行室时，他可有说过“这是我杀人的代价”？

没有。

他说的是：“这是我自卫的代价。

” 这个故事的重点在于：“双枪”克劳利认为自己所做的一切都没有错。

这是否是罪犯不同寻常的人生观？

如果你这么认为，请听：我将一生最美好的岁月奉献给了民众，给他们带来快乐，帮助他们过上幸福的生活，可到头来，我得到的却只有谩骂和追捕。

这就是阿尔·卡彭所言。

是的，就是那个全美臭名昭著的公敌、最邪恶的黑社会头目，他曾在芝加哥街头乱枪扫射。

卡彭没有谴责他自己，却把自己当成了众人的施主。

他认为公众不理解他，不接受他的恩惠。

而达奇·舒尔茨的情形如出一辙。

这位纽约街头人人喊打的过街老鼠，被对立的黑帮追杀，暴尸纽瓦克街头。

他曾在一家报章的专访中说自己是在造福社会。

他对此深信不疑。

就这个问题，我曾与路易斯·劳斯有过一些交流。

他曾任职纽约星星监狱典狱长数年。

他说：“星星监狱的罪犯极少会认为自己是坏蛋。

<<译林人文精选>>

他们和你我一样，都是人，都会为自己理性地辩白。

他们会告诉你为何要去砸保险箱，为什么会动不动就扣动手枪的扳机。

他们当中的大部分都会试图摆出理由，不管是荒谬的还是逻辑确凿的理由，来证明自己的反社会行径是正当的，从而振振有辞地认为自己根本不应该坐牢。

”假如，“双枪”克劳利、达奇·舒尔茨，以及铁窗下那些亡命的男女都不自责，那么，你我所接触的普通人是否该受到谴责呢？

连锁店创始人约翰·沃纳梅克曾经坦承：“三十年前我就知道，怒责是愚蠢的举动。

我已经有够多麻烦事了，没必要再去为上天是否公平分配而烦恼。

”约翰·沃纳梅克早早就懂得了这个道理。

而我呢，在这世上跌跌撞撞三分之一世纪之后才开始醒悟：99%的人不会批评反省，不管其所作所为有多大的错失。

批评只是徒劳，因为它往往使受批评者处于自我辩白的状态，他会竭力证明自己所为的正确。

批评是危险的行为，因为它伤害他人弥足珍贵的自重和骄傲，并且引发怨恨。

著名心理学家B.F.斯金纳曾经通过实践证实：较之因行为不规矩而受罚的动物，那些受到奖赏的行为优良的动物，更愿意快捷地学习各种技巧，且学习效率高得多。

他的后期实验表明，人类亦是如此。

所以，批评并不能为我们带来长久的改变，反而平添了怨恨。

另一位伟大的心理学家汉斯·谢耶也说：我们有多么渴望赞许，我们就有多么讨厌受到谴责。

由批评招致的怨恨会打击员工、家人和朋友的士气，而且，也不能将糟糕的局面逆转。

乔治·B.约翰斯顿来自俄克拉荷马州的伊尼德，他是一家机电工程公司的安全督查，其职责之一就是确保工人在工地时戴上安全帽。

他说，一旦发现工人没有戴上安全帽，他就会以权威的语气宣读规章，并命令他们遵守。

当然，工人们都会愠愠然接受，可只要他一离开工地，他们就又会将帽子摘下。

约翰斯顿决定试试别的办法。

之后，当他看见一些工人没有戴上安全帽，他便走上前去询问是否帽子戴起来不舒服，或者大小不合适。

然后，他以轻松愉悦的口吻提醒他们，帽子的作用是保护他们免于受伤，还提醒他们工作时应该时刻戴上帽子。

结果是，工人们从此个个都遵章守纪，没有怨言，也没有不悦。

你可以透过历史的长河，找到批评无济于事的实例。

例如，西奥多·罗斯福与塔夫脱有过一场世人皆知的争执，这场争执令共和党四分五裂，却将对手伍德洛·威尔逊送进了白宫。

此人在一战期间写下好些经典的文字，并且改变了历史的进程。

让我们简短地回忆一下这段历史：1908年，西奥多·罗斯福卸任总统，搬离白宫；他支持塔夫脱竞选总统。

期间，罗斯福去非洲狩猎狮子，等他回国后却发现塔夫脱行事保守，他甚是恼火。

他公开谴责塔夫脱，并且出于获得第三次总统提名的目的组建了“进步党”；这无异于瓦解共和党。

结果是，在接下来的竞选活动中，威廉·霍华德·塔夫脱和共和党仅赢得了佛蒙特州和犹他州的选票。这是共和党有史以来最惨痛的失败。

西奥多·罗斯福责备塔夫脱，可塔夫脱有过自责吗？

当然没有。

塔夫脱只是含泪辩解：“我认为自己所做的没有错。

”另一事例，是一起发生于二十世纪二十年代早期的举国震惊的石油丑闻，其时，国人的义愤充斥于各大报章。

在国人的记忆中，此前从来没有如此丑恶之事发生过。

基本事由如下：阿尔伯特·B.福尔时任哈丁总统（美国第二十九任总统）的内阁部长，被委派处理政府在埃尔克山和茶壶敦两地的石油储备租赁权事宜，这些石油储备是专为海军预留的。

<<译林人文精选>>

那么，这位内阁部长有没有进行公开招标呢？

没有。

他直接将这份令人垂涎的合同交给了好友爱德华·L多希尼。

而多希尼又如何回报呢？

他给了福尔部长十万美元，美其名曰“贷款”。

福尔随即命令美国海军强行驱赶那些已经在埃尔克山钻井探油的公司。

这些迫于武力而放弃阵地的竞争者们只得诉诸法庭，从而曝光了这起石油丑闻。

这一丑闻令举国憎恶，它摧毁了哈丁政府，直接威胁到共和党的生死存亡。

阿尔伯特·B.福尔也因此锒铛入狱。

人们纷纷指责福尔的丑行，这在公众生活中是鲜有的。

而福尔有过悔改吗？

从来没有！

经年之后，赫伯特·胡佛在一次公开讲话中暗示，总统哈丁的离世源于心力交瘁，因为朋友背叛了他

。

福尔夫人一听此言遂从椅中弹起。

她挥舞拳头，又哭又闹：“什么！

福尔出卖了哈丁？

没有！

我丈夫从没有背叛过任何人。

这房子就是塞满了金子，也不可能诱使我丈夫做坏事。

他才是被他人出卖、被迫害、被钉在十字架上的受害者。

” P2-5

媒体关注与评论

在人类出版史上，任何一本书都无法像卡耐基著作那样如此深入人心；也唯有卡耐基的书，在作者辞世后仍然长期占据我们的排行榜。

——《纽约时报》

编辑推荐

《译林人文精选:人性的弱点》为20世纪最畅销的情商教育经典，被西方世界视为社交技巧的圣经，永远都不要奢望让世界来适应你，你对了，世界就对了。

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>