

<<人性的弱点>>

图书基本信息

<<人性的弱点>>

前言

本书于1937年首次出版，第一版仅售出5000册。

无论是作者戴尔·卡内基本人还是西蒙与舒斯特出版公司当初都不曾想过本书日后会有更好的销量。然而出乎意料的是，本书竟一夜走红，出版社不得不一版再版来满足日益增长的读者需求。

如今本书已经在出版史上占有一席之地，并且一直稳坐国际畅销图书榜的头把交椅。

在大萧条过后的日子里，这本书不仅仅是红极一时的畅销书，更触到了读者的痛处，满足了人们的需求。

此后长达半个世纪的时间里(直到20世纪80年代)，本书的销量一直长盛不衰。

戴尔·卡内基曾经说过，“赚百万美元易，留隽永之言难”。

而本书就是一本隽永之言的汇集。

从政治漫画到通俗小说，在各种语境中人们都会引用、阐释或是改编模仿书中的语句。

这本书的译本也几乎涵盖了现存的所有语言，每代人都能从书中发现新意，找到适合自己的部分。

这就提出了一个逻辑问题：既然这本书的销量一直以来长盛不衰，对全球读者又具有普遍的影响力，那为什么还需要修订再版？

为了回答这个问题，我们必须认识到，戴尔·卡内基本人就是一位孜孜不倦的修订者，他一生中一直不断地修订自己的作品。

本书最初是为其课程“有效演讲与人际关系”做教材而作，时至今日本书仍然是此类课程的教材。

卡内基在世时不断改进和完善这门课程，使其满足越来越多的人日益提高的需求，直至1955年去世。

没有人比戴尔·卡内基更能敏锐感知不断变化的潮流与动向了。

他始终在改进和完善自己的教学方法，数次更新这门课程的教材内容。

如果卡内基早些辞世，他本人一定会对这本书继续进行修订，使它能更好地反映自20世纪30年代以来全球发生的万千变化。

在本书首次出版发行时，书中的许多人物还颇有名望，但他们对于今天的许多读者而言却很陌生。

书中的一些事例和表达在今天看来就好像是维多利亚时代小说里的那些故事和词汇一样，古怪而陈旧，已经不复流行。

如此看来，书中的重要信息和整体影响力已经遭到了一定程度的削弱。

因此，我们修订再版的目的就是为了使本书变得更加清晰明了，使现代读者不会对其内容产生疑惑。

但是，我们并没有“改变”书中的内容，只是对其做了几处删减，又加入了几个当代的事例。

我们保留了狂傲不羁的卡内基风格，甚至连20世纪30年代的俚语也未曾删减。

戴尔·卡内基的写作风格和他的演讲风格如出一辙——激情洋溢、通俗易懂、出口成章。

无论是在书中还是在工作岗位上，他的声音都一如既往地铿锵有力、掷地有声。

世界各地有数以万计的人正在参与卡内基的训练课程，这个数字还在逐年增加。

还有数以万计的人正在研读本书，希望运用书中讲到的人际关系原则来创造更加美好的生活。

本着好上加好的原则，我们将本书的修订版献给上述所有读者。

多萝西·卡内基

<<人性的弱点>>

内容概要

作为美国教育之父戴尔·卡内基的最成功的经典著作《人性的弱点》，本书充分汇集了大师卡内基的思想精华，深刻剖析了人性中的弱点，同时引用了许多名人及普通人的真实案例，讲述了他们如何通过学习书中的内容，以尊重、理解、真诚为基石，改变自己为人处世的态度，提高语言沟通能力并增强自信，从而获得他人的信任甚至影响他人，最终取得成功。

这本书在近80年的时间里，激励了无数迷茫的读者，帮助他们重新找回力量与勇气，继续拓展自己的人生。

本书能帮你达成以下人生目标：

摆脱思维定势，开拓新视角

提升个人魅力及工作能力

增强你的沟通能力及影响力

增强别人对你的信任，拥有更多可信赖的朋友

帮助解决各种复杂的人际纠纷，建立顺畅愉悦的人际关系

激起你对幸福生活的向往，热爱生活并享受生活

<<人性的弱点>>

作者简介

戴尔·卡内基 (Dale Carnegie, 1888年11月24日 - 1955年11月1日), 被誉为“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”, “人际关系学大师”, “西方现代人际关系教育的奠基人”。

他通过演讲及其著作, 列举出大量普通人因努力而梦想成真的案例, 从而唤起对人生感到迷惘的读者的斗志, 激励他们取得成功。

戴尔·卡内基还于1912年创立了著名的“卡内基训练”, 以教导人际沟通及处理压力的技巧。

<<人性的弱点>>

书籍目录

修订版前言

自序

推荐序

阅读前的建议

第一章 如何与他人相处

停止责备他人

真诚地赞赏他人

站在他人的角度考虑问题

第二章 如何赢得他人的喜爱

真心关注他人

微笑，微笑

记住对方的名字

领会倾听的艺术

谈论对方感兴趣的话题

让别人觉得自己很重要

第三章 如何让他人信服你

避免陷入争论

尊重他人的意见

学会认错

用友好的方式进行交流

让对方说“是”

耐心并且虚心听完对方的话

让对方觉得自己最聪明

学会换位思考

与他人充分共情

激发他人高尚的情操

戏剧化地表达你的想法

发起挑战的激励法

第四章 如何友善地改变他人

用真诚的赞赏开始谈话

聪明地指出他人的错误

永远先谈自己的错误

切勿直接下达命令

给别人留足面子

绝不吝惜溢美之词

肯定对方的价值

学会鼓励他人

让他人乐于按照你的建议行事

第五章 一封创造奇迹的信

第六章 幸福婚姻的7个魔法

切勿喋喋不休

别尝试改造对方

停止相互责备

好好赞美爱人

细节决定成败

<<人性的弱点>>

尊重对方的感受
不做“婚盲”
幸福婚姻问卷调查

<<人性的弱点>>

章节摘录

版权页：如果你希望别人和你在一起时心情愉快，那你自己必须要心情愉快地对待别人。

我曾要求几千位商界人士每天每时每刻都微笑待人，坚持一周，然后在课堂上汇报他们的成果。

成果如何呢？

我们来看看。

这是威廉·斯坦哈特写来的信，他是纽约的一位股票经纪人。

他的案例并不少见，事实上，这是几百个案例中的典型案例。

“我已经结婚18年了，”斯坦哈特先生写道，“在这18年里，我很少对我妻子露出笑容，每天起床到出门上班这段时间里，跟她说过的话也不过二十几个字。

我就是百老汇街上那些牢骚满腹的家伙中的一个。

“当你要求我面带笑容讲述自己的经历时，我觉得我得花一周时间来练习。

所以第二天早上梳头的时候，我看着镜子里的苦瓜脸对自己说：‘你得把这一脸愁容从脸上抹掉了，你得微笑，而且你现在就得开始这样做。

’在我坐下吃早餐的时候，我面带微笑问候了妻子：‘早上好，亲爱的。

’“你告诉过我她可能会大吃一惊，但是你低估了她的反应——她显得困惑不解，十分震惊。

我告诉她以后每天早上我都会问她早安，我也的确这样做了。

“自从我的态度发生改变以来，两个月内为我们家带来的欢乐比去年一整年都要多。

“上班路上，我面带笑容地对公寓的电梯操作员说早安，也笑着问候了门卫师傅。

在地铁站买票的时候，我也对负责兑换零钱的收银员报以微笑。

当我到达股票交易所的时候，我对那些此前从没见我笑过的人笑了笑。

“很快，我就发现每个人也在对我微笑。

我热情接待那些找我抱怨和诉苦的人，我笑着倾听他们的抱怨，然后我发现这些问题解决起来容易多了。

我发现笑容可以为我带来经济收入，每天都有很多收益。

“我和另一个经纪人共用一间办公室。

他的助理是个很惹人喜爱的小伙子。

我对微笑带来的效果非常兴奋，于是前段时间给这个小伙子讲了我处理人际关系的新哲学。

然后他对我说，我刚开始和他们公司的人共用一个办公室的时候，他觉得我十分可怕，直到最近他才改变了自己的看法，他说我笑的时候很有人情味儿。

“同时，我也从我的字典里删除了批评类的字眼。

我现在总是欣赏和表扬他人而不是谴责和批评。

我不再谈论自己想要什么，而是试着去发现别人的想法。

这些事情彻底改变了我的生活。

现在的我是个完全不同的人，我变得更快乐、更充实，拥有很多朋友并感到幸福，这些才是我现在最在乎的事情。

”如果你不愿意微笑，那该怎么办呢？

有两个办法。

第一，强迫自己露出笑容。

如果你独自一人的话，就逼着自己吹口哨，或是哼段小曲儿，或是唱歌，就好像你已经很开心了一样。

这些举动会帮助你开心起来。

下面是心理学家、哲学家威廉·詹姆斯对这一现象的解释：“表面看来，行动是跟着感觉走的，但行动和感觉其实是同步的。

行动更多地受意志控制，但感觉不是。

我们可以通过规范行为来间接控制我们的感觉。

<<人性的弱点>>

媒体关注与评论

如果你想从本书中获益就必须具备一项不可或缺的条件，否则再多的方法也帮不了你的忙。这个神奇的条件就是：迫切改变自己和学习的意愿。

一旦你具备此条件，不需要其他建议，就能从本书中获最大利益，并享受快乐的人生。

——戴尔·卡耐基

<<人性的弱点>>

编辑推荐

《人性的弱点》不仅是一本畅销书，它更是直指到人性深处的弱点，同时利用大量真实案例直观地告诉我们如何克服这些弱点从而赢得他人的信任，进行有效的沟通，实现自己的梦想。虽然书中的内容已历经半个多世纪，但今天读来仍会令读者如沐春风，获益匪浅。

<<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>