

<<人性的弱点>>

图书基本信息

书名：<<人性的弱点>>

13位ISBN编号：9787510800511

10位ISBN编号：751080051X

出版时间：2009-6

出版时间：九州出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：232

字数：200000

译者：于惠平

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

那是去年冬天一个寒冷的夜晚，2500多名青年男女挤进了纽约宾夕法尼亚饭店的舞厅。还不到7点半钟，那个宽敞的舞厅里已经是座无虚席了，直到八点多钟，仍有不少慕名而来的听众潮水般向里面涌去。

楼道里早就挤得水泄不通，晚来的人几乎没有立足之地了。

奔忙了一整天后，这些人竟然心甘情愿地拖着疲乏的身体在这里站上一个半小时，到底是为了什么呢？

是想观赏名模时装表演？还是一睹大明星的风采？不，都不是！这些人是被报纸上的一则广告吸引过来的。

两天前，他们在《纽约太阳报》上，看到了一则引人注目的广告。

广告是这样写的：你想增加收入吗？你想掌握说话的艺术吗？你想做个杰出的领导者吗？那么... 信不信由你，在这个世界上最繁华的都市里，由于经济不景气，高达20%的人要依赖救济金生活。

2500人在看到那则广告后，匆匆离开自己的家，赶往宾夕法尼亚饭店。

这则广告不是刊登在普通的小报上，而是登载在最著名的《纽约太阳报》上。

《纽约太阳报》的读者群大多是社会的上层人员——公司的高级白领、经理人和企业家等，他们的年收入从20000美元到50000美元不等。

这些蜂拥而至的人群，是赶来听一个讲座的。

讲座的题目是“如何有效地和他人沟通”，讲座由戴尔·卡耐基创办的人际关系研究会主办。

那么，2500名听众为什么会对此一讲座如此感兴趣呢？完全是因为经济不景气而导致的压力所引起的吗？显然不是。

这个讲座在纽约已经举办24年了，几乎每次都是全场爆满。

在此期间，一共有15000多名商业人士和职业专家接受过戴尔·卡耐基的训练。

那些规模庞大、人浮于事的机构，为了提高办事效率和改变公司风气，都先后举办了这种讲座。

这些机构包括西门子电器公司、麦克米伦出版公司、白罗克联合煤气公司、白罗克商会、美国电气工程师协会以及纽约电报电话公司等。

他们从这种讲座里能得到些什么呢？这是一个非常重要的问题。

为了寻找答案，芝加哥大学、美国成人教育协会和青年联合学会，花费了两年时间，投入了25000美元，进行了一次全面调查。

调查显示，成人最关心的是自己的健康，其次就是人际交往的技巧。

他们并不奢望成为一个演说家，也不喜欢看那些晦涩的心理学书籍，他们渴望得到的只是那些能实际应用到工作、社交、家庭中的建议。

是的，调查报告表明，他们所需要的，正是我们准备提供给他们的东西。

但是到哪里去找传授这方面技巧的书本呢？迄今为止，还从来没有哪位专家写过这方面的书籍，来帮助人类解决日常生活的这些困惑。

这是个难解的谜。

从古至今，关于文学、艺术、哲学以及各种自然科学的著作多如牛毛，但为广大的民众求贤若渴的这类书，却一本也没有。

看到这里，你也许就会明白，为什么那则短短的广告，会吸引那么多人不顾冬夜的严寒，争先恐后地挤进宾夕法尼亚饭店。

很明显，是因为那里有他们梦寐以求的东西，是因为大家渴望得到它所提供的那些观念和技巧。

<<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，出版后立即获得了广大读者的欢迎，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，不仅走出困境，有的还成为世人仰慕的杰出人士。只要不断研读本书，相信你也可以发掘自己的无穷潜力，创造辉煌的人生。

<<人性的弱点>>

作者简介

戴尔·卡耐基（1888-1955）美国戴尔·卡耐基研究所所长，现代成人教育之父。毕业于美国密苏里州立大学，幼时性格怯弱，自卑感使他不敢与人交往。为了克服这个缺点，他在天学读书时就开始研究辩论术。毕业后，他当过教师、推销员，搞过编剧、演出，做过生意。但最后他发现最适

<<人性的弱点>>

书籍目录

如何从这本书获得最大收益前言自序第一篇 待人处世的三大原则 第一章 不要过分责备别人 第二章 真诚地赞美别人 第三章 满足对方的需求第二篇 讨人喜欢的六大奥秘 第一章 真诚地关心别人 第二章 微笑的魅力 第三章 牢记别人的名字 第四章 学会倾听 第五章 谈论对方关心的事情 第六章 美言一句三冬暖第三篇 说服别人的十二大要诀 第一章 避免与人争论 第二章 尊重别人的意见 第三章 坦率承认自己的错误 第四章 说话要和气 第五章 尽量让对方说“是” 第六章 满招损，谦受益 第七章 勿强加于人 第八章 真诚地为别人着想 第九章 同情对方的处境 第十章 把对方当君子 第十一章 把自己的观点形象地表达出来 第十二章 激发对方的竞争意识第四篇 矫正对方错误的九种方法 第一章 刮脸前先涂肥皂 第二章 指出别人错误时要委婉 第三章 收敛锋芒 第四章 让对方发表意见 第五章 保全对方的面子 第六章 真诚的赞赏 第七章 给对方一个美名 第八章 鼓励对方 第九章 使人们乐意接受你的建议第五篇 一封创造奇迹的信第六篇 拥有幸福美满家庭的七个原则 第一章 切莫喋喋不休 第二章 不要试图改变你的配偶 第三章 切勿批评你的家人 第四章 真诚地赞美你的爱人 第五章 随时关心自己的家人 第六章 夫妻间更需要理解与支持 第七章 别做婚姻的文盲附：幸福家庭测量表

<<人性的弱点>>

章节摘录

插图：1931年5月7日，纽约市警察局开展了一次空前绝后的大型追捕行动，追捕臭名昭著的克罗雷。他是个滴酒不沾的清教徒，也是穷凶极恶的杀人犯，同时更是大名鼎鼎的双枪神枪手。经过几个星期激烈的围追堵截，克罗雷终于走投无路了，最后，他只得逃到他情妇的公寓里以死相拼。

150多名警察把他藏身的公寓围得水泄不通。

然后在房顶上挖了个洞，往屋里扔催泪弹。

同时在周围楼房的屋顶上架设好了机关枪。

没多久，警察与罪犯之间的激烈的枪战开始了。

克罗雷躲在屋里厚实的沙发后面，不断向警察开枪，这场警匪格斗持续了一个多小时。

据保守估计，围观群众至少也有上万人，大家都为能欣赏到这出千载难逢的大闹剧而兴奋不已。

最后，克罗雷终于被警察抓住了。

警察总监马路尼说，这位以双枪闻名的神枪手是纽约治安史上罕见的凶犯，他杀人就像切葱，他将被判处死刑！对自己的这种行为，克罗雷自己又会作何感想呢？当警方人员围剿他藏身的公寓时，发现了克罗雷给自己的亲人留下的一封信，写的时候因伤口流血，信纸上留下了斑斑血迹！克罗雷的信是这样写的：“在我的外表下面，是一颗疲惫的心——那是仁慈的，不愿伤害任何人的心。

”在被捕前夕，克罗雷驾着汽车在长岛一条公路上跟一个女伴调情。

这时来了一个警察，走到他停着的汽车旁边说：“请出示你的驾驶执照。

”克罗雷二话不说，突然拔出他的手枪，朝那个警察连开数枪，警察终于倒地而死。

接着克罗雷从容地从汽车里走出来，捡起那个警察的手枪，又朝地上的尸体放了一枪。

这就是克罗雷所说的：“在我的外表下面，是一颗疲惫的心——那是仁慈的，不愿伤害任何人的心。

”当克罗雷被判死刑坐上电椅时，他会说“我这是咎由自取”吗？不，他永远不会那么说的，相反，克罗雷最后的一句话是：“我这样做只是为了保护自己！”可见，穷凶极恶的克罗雷丝毫不觉得自己很坏。

事实上，和克罗雷一样到死都执迷不悟的罪犯，多得数也数不清。

我们不妨再听听下面这些话：“我将自己的青春献给了人们，使他们获得幸福，过着舒服的日子，而我所得到的只是社会的侮辱和通缉。

”这是美国黑社会的头号人物阿尔·卡彭所说的话，他非但不认为自己是个坏人，反而还振振有词地以为自己是个慈善家——他认为社会误解了他的善行。

达奇·舒兹是纽约最大的流氓，在内讧中毙命前，他在接受记者采访时竟说，他是为群众造福的人。

我曾和星星监狱的负责人华赖·劳斯有过几次通信。

他说：“在星星监狱里，几乎没有罪犯承认自己是坏人。

他们会告诉你，自己为什么要撬开保险箱，或开枪伤害别人，他们为自己反社会的行为辩护，坚持认为政府不应该把他们囚禁起来。

”不仅是阿尔·卡彭、双枪手克罗雷、达奇·舒兹和监狱的暴徒，认为自己很无辜，就是一般的人，在面对自己的过错时，又是怎样的态度呢？已故的沃纳梅克曾这样说：“30年前我就明白了，责备别人是不明智的。

其实每个人自己所做的事都很难十全十美，又怎能苛责别人呢？”

<<人性的弱点>>

编辑推荐

无论你是青年企业家、推销员、家庭主妇、学生，还是热恋中的情侣，这都是一本能让你思想更成熟、举止更得体的好书。

我们相信它必将成为你一生中最重要的——《人性的弱点(第55版插图珍藏本)》。

《人性的弱点(第55版插图珍藏本)》对你的十二种功用使你摆脱以前心理的束缚，给你全新的思想、眼光和志向。

使你更容易交上朋友。

使你更受欢迎。

使你易于获得他人的首肯。

提高你的声望和事业获得成功的能力。

使你得到新客户。

增加你赚钱的能力。

使你成为一个更好的推销员，一个更优秀的职员。

帮助你恰当地处理抱怨，避免争端，使你与人保持愉快的关系。

使你成为一个更好的演讲者、一个风趣的谈话者。

使你在日常生活中更好地应用心理学原则。

帮助你在交往中激起他人的热忱。

<<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>