

图书基本信息

书名：<<人性的弱点/人性的优点大全集（全四册）>>

13位ISBN编号：9787511307163

10位ISBN编号：7511307167

出版时间：2010-11

出版时间：中国华侨出版社

作者：（美）卡耐基 著，翟文明 编译

页数：814

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>

## 内容概要

自从卡耐基的著作问世以来，就改变了千千万万人的命运。

发明大王爱迪生、世纪伟人爱因斯坦、印度圣雄甘地、建筑业奇迹的创造者里维父子、旅馆业巨头希尔顿、麦当劳的创始人克洛克，等等，都深受卡耐基思想和观点的影响。

《人性的弱点?人性的优点大全集(套装共4册)》是卡耐基的《人性的弱点》和《人性的优点》两部著作的合集，是一部世界上最畅销的人生指南。

同时，为了帮助读者更好地理解作品原旨，并在阅读经典的过程中提高英文水平，我们还选录了这两部书的英文原著，希望能够让读者在最大程度上理解和汲取卡耐基的思想精华。

卡耐基的思想具有极强的实用性和指导性，以及对社会各类人群和各个时代的适应性，随着时间的流逝，卡耐基的思想和见解并没有被时代所抛弃，相反，在今天这个竞争激烈的社会，他的思想和洞见更加深刻和实用，对于人们更具有指导意义。

阅读《人性的弱点?人性的优点大全集(套装共4册)》，将改变你的命运，让你拥有美好、快乐、成功的人生。

## 作者简介

戴尔·卡耐基（1888-1955年），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。

他运用社会学和心理学知识，对人性进行了深刻的探讨和分析，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自我，改变了千百万人的命运。

1937年出版的《人性的弱点》一夜轰动，在世界各地至少已译成58种文字，全球总销售量已达9000余万册，拥有4亿读者，除《圣经》之外，无出其右者，稳居成功励志类图书榜首。

此书之所以畅销不衰，就在于卡耐基先生对人性的深刻认识，以及他为根除人性的弱点所开出的有效处方，不论你是什么职业，性别、年龄，这部充满力量、充满智慧的书，在生活中一定会给你启迪，使你勇敢地克服自己的弱点，成为人际交往的高手。

作为《人性的弱点》的姊妹篇，《人性的优点》问世于1948年，是一本关于人类如何征服忧虑的书，是卡耐基成人教育培训机构的主要教材之一。

它是卡耐基一生中最重要的、最生动的人生经验的汇集，也是一本记录成千上万人如何摆脱心理问题而走向成功的实例汇集，《人性的优点》一经出版，便在全球畅销不衰，被誉为“克服忧虑获得成功的必读书”、“世界励志圣经”。

这本充满智慧和力量的书能让你了解自己，相信自己，充分开发蕴藏在身心里而尚未利用的财富，发挥人性的优点，去开拓成功、幸福的新生活之路。

书籍目录

人性的弱点

第一章 把握人际交往的关键

了解鱼的需求

我要喜欢你

管住自己的舌头

如要采蜜，不可弄翻蜂巢

抓住每一个机会

扩大交际范围

让对方有备受重视的感觉

莫与小人较劲

无事也登“三宝殿”

该告别时就告别

第二章 把别人吸引到身边来

仪表是你的门面

练就一流口才

甜美而有韵律的声音

练就关照他人而不造作的功夫

真心诚意地对别人感兴趣

制造戏剧化效果

第三章 不露痕迹，改变他人

用赞誉作开场白

说人之前先说自己

不要把意见硬塞给别人

“旁敲侧击”更使人信服

“高帽子”的妙用

批评勿忘多鼓励

第四章 如何使交谈变得更愉快

十之八九，你赢不了争论

假如我是他

牵着他人的舌头走

争取让对方说“是”

鼓励对方多说

无声胜有声

四分之三的人渴望得到同情

从双方都同意的事说起

使用建议的方式

第五章 做好一生的规划

目标是人生的灯塔

确立人生的起跑点

描绘生命的蓝图

拥有自己的计划

对自己进行“盘点”

不断调整人生目标

第六章 与金钱和睦相处

聪明地运用金钱才能使人感到快乐

提升财商

节俭意味着明智

节俭的别名不叫吝啬

减少消费，你也做得到

避开负债陷阱

为你的明天而储蓄

第七章 学会“享受”工作

工作是生活的第一要义

树立正确的工作态度

伟大的事业闲工作的热忱而获得成功

别让激情之火熄灭

工作给予你的报酬要比薪水更宝贵

别把工作当苦役

从工作中获得快乐

六十五岁不退休

第八章 写给将为或已为人妻的女子

前面总是有目标

你我来自不同的星球

做丈夫最忠实的听众

成为丈夫身旁的“信徒”

不要干预他的工作

你可以使他了不起

我的生命掌握在你的手里

携手应对生活的挑战

第九章 营造幸福家庭

对婚姻的忠告

解读问题婚姻

甜言蜜语永不嫌多

将批评赶出家门

停止致命的唠叨

让爱成熟

经营你的“性”福人生

夫妻间也要殷勤有礼

爸爸们，请回家

第十章 踏上轻松快乐之旅

顺应生命的节奏

放掉包袱

内心的平静

拿自己开开玩笑

拿开捂住眼睛的双手

因为你快乐，所以我快乐

学会从损失中获利

不要期望他人的感恩

报复只会伤害自己

走出孤独的人生

第十一章 成就完美与和谐

最高形式的美

学会调适自己

善于比较

将逆境变成一种祝福

不要重复老路

走向平静的未来

播种美丽，收获幸福

和谐的生命乐章

第十二章 逐步迈向成功

跌倒不算失败

从做愚人开始

.....

人性的优点

章节摘录

他给了一些重要资料，并且说：‘这项保险是最新的，我要请总公司明天派人来详细说明。请你们先在申请单上签名我送上去，好让他们赶紧办理。

’他的热心引起我们的兴趣，虽然都对这个新办法的详细情形还不甚明了，却都不觉上了钩，而且因为木已成舟，更相信约翰必定对这项保险有最基本的了解。

约翰不仅把保险卖给我们，卖的项目还多了两倍。

“这生意本是卡尔的，但他表现得还不足以引起我们的关注，以致被约翰捷足先登了。

”这是个充满掠夺、自私自利的世界，所以，少数表现得不自私、愿意帮助别人的人，便能得到极大益处，因为很少人会在这方面跟他竞争。

欧文·杨是个著名律师，也是美国有名的商业领袖。

他说过：“能设身处地为他人着想，了解别人心里想些什么的人，永远不用担心未来。

”许多推销人员，每天踏破铁鞋，疲累沮丧，所获却并不多。

为什么呢？

因为他们心里想的都是自己的需要。

他们不知道你我并不要买什么东西，如果想的话，也一定会自己出门。

顾客总喜欢主动采买——而非被动购买。

“注意别人的观点，引起别人的渴望”，这并不能解释为“操纵别人，使他去做对你有益，而对他却有害”的事。

而应该是说“双方都能因为此事而获利”。

在安德森太太发给凤凰城12家银行的信里，在约翰向卢卡斯推销人寿保险的交易行为当中，双方都因处理事务的方式得当而彼此获利。

我曾为一些大学毕业生开讲《有效谈话》的课程。

这些毕业生刚进入“开利公司”工作，其中一名学生想利用休息时间打打篮球，于是他便这样去说服其他人：“我要你们出来打篮球。

我喜欢打篮球。

但是，前几回我到体育馆的时候，人数总是不够。

我们当中的两三人，一直把球传来传去——我还被球打得鼻青眼肿。

希望你们明天晚上都过来打，我喜欢打篮球。

”

编辑推荐



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>