第一图书网, tushu007.com

<<人性的弱点>>

图书基本信息

书名：<<人性的弱点>>

13位ISBN编号：9787514500998

10位ISBN编号：7514500995

出版时间：2012-9

出版时间：中国致公出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：498

字数：780000

译者：蒋楠

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《人性的弱点全集（英汉对照）》由戴尔·卡耐基所著，这是一本关于行动的书。
《人性的弱点全集（英汉对照）》自1936年问世以来，在世界各地至少已译成58种文字，全球总销售量已达九千余万册，拥有超过四亿读者，成为人类出版史上最畅销的书籍之一。
此书之所以永不过时，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。
书名所指的“弱点”，主要是指人的性格、意志、品行等方面的精神特质，是就人的心理和精神等主观方面而言，而不是指客观的生理条件。

第一图书网, tushu007.com

<<人性的弱点>>

作者简介

作者：（美国）戴尔·卡耐基（Dale Carrnegie） 译者：蒋楠

戴尔·卡耐基（Dale Carnegie，1888—1955），美国著名的教育家，被誉为是20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师，西方现代人际关系教育的奠基人。

卡耐基一生致力于人性问题的研究，对人类的心理进行探索和分折，开创并发展出一套独特的融演讲、为人处世、推销、智能开发子一体的成人教育方式。

卡耐基的思想和观点影响着美国人，甚至改变着世界。

无论社会发展到什么阶段，卡耐基对人性的洞见都具有指导性。

他从生活常理中提炼出来的处世哲理，在帮助人们学习如何为人处世，如何获得自尊自重、勇气和信心以及克服人性的弱点、发挥人性的优点从而获得事业的成功和人生的快乐等方面，起着无可代替的作用。

<<人性的弱点>>

书籍目录

人性的弱点
本书的形成，为什么是由戴尔·卡耐基写成的
一、从本书获得最大教益的九条建议
1 人际交往的基本技巧
2 要想采蜜，就不要踢翻蜂巢
3 与人交往的秘诀
4 激发他人的强烈需求
二 让别人喜欢你的六种方法
1 这样做你就会到处受欢迎
2 产生良好印象的简单方法
3 牢记他人的名字
4 如何成为优秀的谈话家
5 如何让别人对你感兴趣
6 如何使人马上喜欢你
三 如何赢得别人的赞同
1 你赢不了争论
2 如何避免树敌招怨
3 勇于承认自己的错误
4 一切从友善开始
5 苏格拉底的秘诀
6 处理抱怨的灵丹妙药
7 如何赢得合作
8 从对方的立场看问题
9 每个人都需要的东西
10 激发高尚的动机
11 戏剧化地表达你的意见
12 提出有意义的挑战
四 领导艺术：如何改变他人而不招致反感或怨恨
1 从赞美和欣赏开始
2 间接提醒对方的错误
3 先谈你自己的错误
4 没有人喜欢接受命令
5 让对方保住面子
6 称赞最微小的进步
7 送人一顶高帽子
8 使错误更容易改正
9 使人乐意做你建议的事
五 创造奇迹的信
六 使你的家庭生活更幸福的七条规则
1 不要挖掘婚姻的坟墓
2 爱对方，并给他自由
3 不要作无用的批评
4 让每个人都高兴的捷径
5 对女人最有意义的事
6 如果你想快乐，不要忽视这点

第一图书网, tushu007.com

7 不要做“ 婚姻的文盲 ”
人性的优点
……

章节摘录

版权页： Almost all these wants are usually gratified--all except one. But there is one longing-almost asdeep, almost as imperious, as the desire for food or sleep--which is seldom gratified. It is what Freudcalls "the desire to be great." It is what Dewey calls the "desire to be important." Lincoln once began a letter saying: "Everybody likes a compliment." William James said:"The deepest principle in human nature is the craving to be appreciated." He didn't speak, mindyou, of the "wish" or the "desire" or the "longing" to be appreciated. He said the "craving" to beappreciated. Here is a gnawing and unfaltering human hunger, and the rare individual who honestly satisfiesthis heart hunger will hold people in the palm of his or her hand and "even the undertaker will besorry when he dies." The desire for a feeling of importance is one of the chief distinguishing differences betweenmankind and the animals. To illustrate : When I was a farm boy out in Missouri, my father bred fineDuroc-Jersey hogs and pedigreed white-faced cattle. We used to exhibit our hogs and white-facedcattle at the country fairs and livestock shows throughout the Middle West. We won first prizes by thescore. My father pinned his blue ribbons on a sheet of white muslin, and when friends or visitors cameto the house, he would get out the Long sheet of muslin. He would hold one end and I would hold theother while he exhibited the blue ribbons. The hogs didn't care about the ribbons they had won. But Father did. These prizes gave him afeeling of importance.If our ancestors hadn't had this flaming urge for a feeling of importance, civilization would havebeen impossible. Without it, we should have been just about like animals. 除去一点之外，几乎所有这些需要都能满足。
还有一项需要如同食物或睡眠一样重要却很难满足，那就是弗洛伊德所说的“成为伟人的欲望”，也就是杜威所说的“显要感”。
林肯曾在一封信的开头说：“每个人都喜欢别人的恭维。
”威廉·詹姆斯也说：“在人类天性中，最深层的本性就是渴望得到重视。
”一定要注意，他并没有说“愿望”、“欲望”或“希望”，而是说“渴望”得到重视。
这是一种令人痛苦而且迫切需要解决的人类的饥饿，只有极少数能满足这种人类内心饥饿的人才能把握别人，“甚至在他去世的时候，连殡仪馆的人也会为之叹息”。
出人头地的“显要感”这种欲望是人与动物之间的一种主要差别。
例如，当我还是密苏里州的一个农村孩童时，我父亲就在饲养良种杜罗·杰赛猪和白脸牛。
我们经常在中西部的集市及家畜展销会上出售我们的猪和牛。
我们获得过几十个头等奖。
我父亲用别针把蓝缎带奖章别在一条白布上，当朋友或客人来我家时，他就取出这条长带。
他拿着这一端，而我则持着那一端，为客人展示蓝缎带奖章。
这些猪并不关心它们得了什么奖章。
但是我父亲却很在意，因为这些奖章给他一种显要感。
假如我们的祖先对于这种显要感并没有强烈欲求的话，那么人类文明也就无法产生。
而没有文明，我们和动物就没什么区别。

媒体关注与评论

2012-11-22

编辑推荐

《人性的弱点全集(英汉对照)》的唯一目的就是帮助你解决你所面临的最大问题：如何在你的日常生活、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。

第一图书网, tushu007.com

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