

## <<人性的弱点>>

### 图书基本信息

书名：<<人性的弱点>>

13位ISBN编号：9787544720212

10位ISBN编号：7544720217

出版时间：2011-7

出版时间：译林出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：200

译者：李晨曦

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>>

### 内容概要

本书1937年首次出版时，印数仅仅五千册。

无论是作者戴尔·卡耐基，还是出版者西蒙&舒斯特公司，都没有指望本书的销售能超过这个数目。

然而令他们惊奇的是，这本书一夜走红，并且随着读者不断增加的需要而一版再版。

在出版史上，本书创造了全世界图书销售空前的记录。

在经济萧条时期之后，本书满足了普遍存在的人性的需要，触动了读者的神经。

因而，本书的销售延续了近半个世纪，直到20世纪80年代。

戴尔·卡耐基曾经说过，赚取一百万美元要比用英文表达出一句金玉良言容易得多。

而本书中的许多内容都成了这样的金玉良言——它们被无数的刊物引用、节选和效仿，无论是在政治漫画中，还是在小说里。

本书几乎被译为每一种已知的书面语言。

每一代人都会发现本书常读常新，而且内容十分中肯。

这就顺理成章地带给我们一个问题：为什么要修订这样一本已经被证明了其活力和吸引力的图书呢？为什么要给它的成功画蛇添足呢？

## <<人性的弱点>>

### 作者简介

作者：（美国）戴尔·卡耐基（Dale Carnegie）译者：李晨曦  
戴尔·卡耐基（1888-1955），20世纪最伟大的心灵导师，被誉为“成人教育之父”。

他一生致力于人性问题的研究，运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。

主要代表作有《沟通的艺术》、《人性的弱点》、《人性的优点》等。

## <<人性的弱点>>

### 书籍目录

#### 修订版前言

本书的写作过程和缘起

如何最大地从本书中获益的九个建议

#### 第一部分 人际交往的基本技巧

1. “如果你想采蜜，不要踢翻蜂巢”
2. 与人交往的最大秘密
3. “能做到这一点的人拥有整个世界，做不到的人孤独一生”

#### 第二部分 让人们喜欢你的六个方法

1. 真诚地关心别人，你就会处处受到欢迎
2. 给人留下良好的第一印象的简单方法
3. 记住对方的名字，否则，你会麻烦不断
4. 学会倾听，成为良好的沟通者
5. 如何引起他人的兴趣
6. 如何让人们立刻喜欢上你

#### 第三部分 如何赢得人们的赞同

1. 争论中没有赢家
2. 如此树敌屡试不爽
3. 如果你错了，立刻承认吧
4. 一滴蜂蜜
5. 苏格拉底的秘密
6. 对付抱怨者的安全妙招
7. 如何与他人合作
8. 能够为你创造奇迹的处方
9. 了解每个人的想法
10. 人人都喜欢的诉求
11. 借鉴影视的表现手法
12. 如果以上这些都没有效果，那么试试这一招

#### 第四部分 做一个高明的领导者

1. 如果你必须指出错误，那么这就是开始的方法
2. 如何批评——而不招致怨恨
3. 先承认你自己的错误
4. 没有人喜欢接受命令
5. 给他人留面子
6. 如何激励他人获得成功
7. 给他人一个好名声
8. 让错误看上去容易纠正
9. 让人们乐意做你希望的事

译者后记

## &lt;&lt;人性的弱点&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：粹从自私的立场出发，这样做也比你企图改善别人要有益得多——是的，也安全得多。

孔子就说过：“见贤思齐焉，见不贤而内自省也。”

”我年轻时，总是努力想给人们留下深刻的印象。

我给理查德·哈丁·戴维斯写过一封愚蠢的信，他是美国文坛闪耀一时的权威作家。

当时，我正在为杂志写一篇关于作家的文章，希望从戴维斯那儿了解到他工作的方式。

在那几周前，我曾经收到过一封信，结尾写着：“此乃口述记录，未经本人审读。”

”这让我印象颇深。

我感觉写信的人一定是个大忙人，而且地位重要。

我非常渴望能给理查德·哈丁·戴维斯留下好印象，所以我这个不怎么忙的人也在短笺的末尾写下了同样的话：“此乃口述记录，未经本人审读。”

”戴维斯根本没有费心给我回信。

他干脆把信退给我，只在底下潦草地写了一行字：“你的坏习惯无人能够企及，除了你自己。”

”的确，我做得不对，也许这是我咎由自取，但是，作为一个有尊严的人，我憎恨他对我的指责。

这种憎恨非常强烈，以至于十年后当我得知理查德·哈丁·戴维斯的死讯时，我的脑海里只有一个念头——尽管我羞于承认——他曾经给过我心灵的伤害。

如果你明天打算让某人怨恨你，并将这种怨气保持数十年直到死亡，办法很简单，只需要在批评他时尖刻一点儿就行了——无论我们的理由有多么正当。

在处理人际关系时，要记住，我们所要应付的人并不总是理性的。

恰恰相反，他们常常是带着傲慢、偏见和虚荣的情绪化的动物。

挖苦和指责让英国最优秀的小说家托马斯·哈代永远放弃了文学写作。

批评也曾扼杀了英国诗人托马斯·查特顿的生命。

## &lt;&lt;人性的弱点&gt;&gt;

## 后记

我第一次读到卡耐基《人性的弱点》这本书，大概还是我读初中的时候，在一个亲戚家里偶然发现。当时我年纪尚小，并不觉得人际关系有多重要，所以既没有认真地研究，更没有反复地阅读，仅仅翻看浏览而已。

但是这短短的浏览，却在我的脑海里留下了一些很难磨灭的印记，不是由于这本书的高深，而是因为它太通俗易懂了，连一个对此并不十分感兴趣的初中学生都能大致领会其中的精神。

这本书通篇采用了摆事实、讲道理的老一套论证方法，然而非常有效。

可以说，这本书潜移默化地对我日后待人接物的态度产生了那么一点儿影响。

若干年后，我结束了学业参加了工作，渐渐领略到人际关系的复杂，明白了许多人情世故，知道了许多成功人士也和普通人一样，免不了不愉快甚至是被敌视的经历。

我依然要面对工作关系中的僵局，生活中的困惑……我在人际关系的刀枪剑戟中躲闪，在事业和家庭的压力下徘徊着，以为这就是生活的本来面目，直到这本《人性的弱点》的英文版放在我面前。

翻译的过程虽然辛苦，但是同时充满吸引力，让我乐此不疲。

我反复地研究书中的每一条规则，辨别、理解作者表述的意图，我发现我的某些困惑豁然开朗，从书中的很多例子上我看到了在人际交往中我曾经犯过的愚蠢错误，有的甚至和我的亲身经历如出一辙。我把我的感受和家人、同事们分享，我开始留心我的言行对他人的影响，我试着用书中建议的方法去处理问题。

我发现，我的家庭和事业正在悄然地发生着变化，正如戴尔·卡耐基在书中所说的：它给了你一种全新的生活方式。

所以，在这篇译者后记中，我更愿意以一名读者的身份向你推荐这本书，无论你是一般职员、公司总裁，还是普通父母或者大学老师，都会需要这本书。

尤其是年轻的朋友们，我相信这本书能够让你们在追求事业的成功和家庭的幸福中少走很多弯路。

它运用心理学知识和人类共同的心理特点进行探索和分析，它是融合了演讲、为人处世、推销和管理等方面的技巧的一种训练方式的书面总结。

在日常生活中尽可能多地耐心地应用书中的规则，可以给你鼓舞，使你更容易地交到朋友，成为受人帮助你不露痕迹地说服他人，增加你的影响力；它使你能妥善地处理抱怨，避免冲突，营造和谐的人际关系；它帮助你在与人交往时不再恐惧，充满热情。

我想这也是《人性的弱点》这本书经世不衰、历久弥新的原因。

英文版书名原本是How to Win Friends & Influence People，直译过来就是《如何赢得朋友并影响他人》。

在翻译中，我沿用了通用的《人性的弱点》的译法，一来是因为读者对这一书名的普遍认可，二来是因为它确实表达了简洁而深刻的含义。

我借鉴和比较了市面上正在销售的其他版本，发现这个版本与其他版本的区别在于它更新并增加了很多事例，使其更贴近现代人的生活，更容易被读者理解。

另外，对原先论述不够充分的部分也进行了补充和完善。

而在本书的体例和人际关系的原理论述方面，都和最初的版本一脉相承。

戴尔·卡耐基本人很善于演讲，擅长在课堂通过提问等方式调动学员的积极性，所以我尽可能地保留了书中口语化的成分，力求少用艰涩难懂的词句，以强化本书的实用性和通俗性。

《论语》有云：“工欲善其事，必先利其器。”

让我们把成功的人际交往当做“事”，把这本《人性的弱点》当做“器”。

以积极的态度提高自己与人打交道的能力，也许，我们能够以此为契机，重新审视自己的工作和生活，书写更灿烂的人生。

李晨曦

## <<人性的弱点>>

### 媒体关注与评论

除了自由女神，卡耐基或许就是美国的象征。

——《纽约时报》因为就像英国实证主义哲学家赫伯特·斯宾塞说的那样：“教育的最高目标不是知识，而是行动。

”本书就是这样的行动手册。

——戴尔·卡耐基

<<人性的弱点>>

编辑推荐

<<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>