

《人性的弱点》

图书基本信息

书名：《人性的弱点》

13位ISBN编号：9787201078946

10位ISBN编号：7201078941

出版时间：2013-1

出版社：天津人民出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：256

译者：吕韩,陆章

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《人性的弱点》

前言

《人性的弱点》

内容概要

《人性的弱点》

作者简介

《人性的弱点》

书籍目录

- 前言 1
- 第一部分 人际交往的关键 1
- 第一章 收起你的回旋镖 3
- 第二章 赞赏别人的优点 15
- 第三章 关注核心的需求 27
- 第二部分 创造永久印象的六种方法 37
- 第一章 关心别人的兴趣和利益 39
- 第二章 微笑 51
- 第三章 称呼的重要性 62
- 第四章 耐心聆听 73
- 第五章 探讨别人关心的事情 82
- 第六章 对别人好一些 91
- 第三部分 如何获取和保持对方的信任 101
- 第一章 避免争吵 103
- 第二章 永远不要说“你错了” 110
- 第三章 迅速并真诚地承认错误 120
- 第四章 以友好的方式开始 129
- 第五章 做一个有吸引力和亲和力的人 137
- 第六章 放弃荣誉 145
- 第七章 感同身受 152
- 第八章 诉诸于高尚的动机 158
- 第九章 分享你的经历 165
- 第十章 发起挑战 172
- 第四部分 如何改变他人而不引起反对 179
- 第一章 用积极的心态开始一切 181
- 第二章 敢于承认你的错误 189
- 第三章 低调地指明别人的错误 194
- 第四章 学会询问式谈话方式而非直接命令 200
- 第五章 弥补错误 206
- 第六章 赞赏下属的进步 215
- 第七章 给别人一个实至名归的好名声 224
- 第八章 保持相同的立场 229

《人性的弱点》

章节摘录

版权页：如果你问阿道夫·希特勒和小马丁·路德·金，影响力的定义是什么，你可能会得到相似的答案。但如果仔细研究他们二人传记中应用影响力的方式，你就会发现他们对影响力的定义大相径庭。而这种明显的差异首先来自他们的语言。请比较一下下面的两句话：“对一名领导人来说，普通大众如果都没有思想该多么幸运”和“我对权力本身并不感兴趣，但……对合乎道德的、正确而有益的权利有兴趣”。两句话之间的分歧显而易见。前一句主张，影响力应该奖励给那些有很强优越感、狡诈的愤世嫉俗者。而后者则主张，影响力应该是一种共有美德所信赖的工具。我们每天的说话方式都会把自己置于这两种完全不同的境地中。历史已经详细见证了这两种情况的不同结局。不同的沟通方法决定了我们是否能与对方建立成功的友好关系。最终，卡耐基简明扼要地给出了自己的忠告：不要批评、谴责或抱怨。但相比起来这在今天的社会里似乎更难做到。我们对自己的言辞必须更加留意，这么说一点儿也不为过。在数码时代的巨大笼罩下，自由表达想法的同时也带给我们同等巨大的责任，即公众使用权。“数字化沟通使我们以更快捷、更廉价的方式与更多的人进行联系。”“数字化沟通使我们以更快捷、更廉价的方式与更多的人进行联系。”畅销书《魅力》的作者盖伊·川崎在最近的一次访问中说过，“失败者终究还是失败者，因为科技也可以比过去更快、更容易地毁掉一个人的名誉”。这的确是个不错的例子，正好可以作为当今社会运用该法则的真实写照。以前很私密的批评现在都可能让你被处以罚款。让我们来问问帕特里克·迈克·内斯比特医生。他曾是加拿大家庭执业医生，因为在Facebook上对他女儿的母亲发表了“充满恶意的、诽谤性”的评论而罚款四万美元。赖安·巴贝尔是利物浦足球俱乐部的荷兰前锋。在负于曼联队的一场比赛之后，他在自己的博客上传了一张恶搞裁判员霍华德·韦布的照片，同时附带评论，“他们说他是最好的裁判员之一，这简直是个笑话”。随后，他被罚款一万英镑，大约16000美元。BBC的博主本·蒂尔斯这样点评巴贝尔的博客：“如果在一年前，巴贝尔可能会向他的女朋友大发牢骚，而现在却便利多了一而且还相当具有诱惑力——他手上的一部手机就可以让他向全世界抒发自己的不满。”朋友之间无心的抱怨现在也可能让你丢掉工作。2009年Proofpoint的一项调查显示，美国公司中1000多名员工中，有8%因为他们Facebook这样的网站上留言而被开除。举例来说，互联网报纸《赫芬顿邮报》最近列出了十三条导致发帖人丢掉工作的Facebook留言，其中包括：一个在比萨店工作的女服务员在网上对两名顾客进行了粗俗不堪的批评和抱怨。她在这两位客人桌前服务了三个小时，而且最后一个小时已经不再是她当班。结果她只拿到了很少的小费。她无不嘲讽地说“感谢来布瑞克斯（Brixx）进餐”，甚至还说这两名顾客很“吝啬”。

《人性的弱点》

编辑推荐

《人性的弱点(修订终结版)》编辑推荐：卡耐基机构唯一授权2013最新增补修订版。卡耐基人际沟通法则最新完整珍藏版本。首次整理公开的从未发表卡耐基手稿精华，卡耐基学院新增数百经典案例，全书增补超过70%的全新内容，具有最贴近当今现实社会的指导意义，更加适合21世纪的读者。卡耐基教你既有原则又有技巧的进行沟通，发现如何用网络沟通的差异和价值所在。如何更有说服力，广泛和清晰的传达你的观点，在《人性的弱点(修订终结版)》中均有答案。卡耐基的忠告永不过时，阅读《人性的弱点(修订终结版)》，能让大家喜欢你，使你更具有说服力，使你的能力得到增长并获得成功。

《人性的弱点》

名人推荐

《人性的弱点》

精彩短评

- 1、给自己贴了不善交际的标签，倒是自己固步自封，不愿意改进
- 2、自己拥有较好的同理心，但缺乏技巧；读了此书，有了好的认知，接下来就是改进了。
- 3、书中罗列的技巧很实用，但不可能都掌握，运用自如。
- 2、没有预计中的那么大本，有点小失望，不过东西还是很好的
- 3、内容有点深奥，一应该很实用
- 4、烂，七零八碎，没有逻辑章法，不是原著，是后人的解读，应该用其英文名《在信息时代如何影响他人》。真是写到哪里是哪里的感觉，混乱的一塌糊涂。
- 5、还是看原著的好点十个字
- 6、很经典。
- 7、人性是复杂的。我不想带着各种目的性去交朋友，那不是初衷，也不符合我的性格。我只是简单的想与更多的人认识，不想那么孤单罢了。书中不少都挺符合我的看法，比如交友真诚，很欣赏里面的方式。结合实践试试。无法改变整个地球，至少做到改变自己。
- 8、没看完
- 9、这本书是我最喜欢的书籍之一
- 10、很久以前就听说这本书，一直没看，而且自己平常不太看书，所以对这本书的理解不够深刻，以后要加强看书的习惯
- 11、推荐一下，非常有收获。给人一种乐观向上的态度
- 12、军阀割据非公经济发热体人家
- 13、书的内容很好，正版图书
- 14、拆开包装，觉得书的质量没有我想像中的好，（不过好过地摊货）书页是白色的，看起来还顺眼，就是纸张有点薄。最让我不满意的是书本中间有个缺口，翻的时候会让人觉得纸张更薄，还扎手，本来书的价格也不便宜，想买来收藏的，结果是让人觉得特别不爽！这本书相比较以前那个黄色版本的书要薄很多，没细看内容，就是觉得按厚度来说，少了三分之一的感觉吧。
- 15、书的内容确实不错，但目前不太适合我
- 16、学妹应该觉得还不错吧
- 17、纸质不太好，内容还行，装帧一般
- 18、被书名误导，以为是心理学的，其实是人际沟通的
- 19、感觉还是很有用的，但是内容其实不算很多，理论也有些笼统，而且举的例子有些简单化，毕竟人是一个复杂的动物。
- 20、好书，大家都值得拥有
- 21、主要是技巧性的方面，总觉得书中正面支持作者论点的例子比从反面支持的例子多，也就是强调“按这样做会得到好效果”的例子，比“不按这样做会有不好的效果”的例子多一些，这是一点点不足吧。其实和儒家的思想挺类似，多反思自己的错误，原谅他人，为他人着想。
- 22、在电子信息泛滥的时代，人们都忘记该如何进行面对面的沟通了，在翻读这本书N页后让我了解了原来人们之间的沟通可以那么的简单，可以用最简单的方式拉近彼此之间的距离。希望再继续读下去后能够让我学到更多的学习技巧。好书可以推荐给那些不知道如何和他人沟通的朋友。宅男的必备之书。
- 23、与人交往的准则，把我别人的内心。

《人性的弱点》

精彩书评

1、黑幼龙老师2013年推荐的卡耐基第二本关于沟通的艺术的书——《人性的弱点（修订终结版）》，关于网络时代的个人影响力

章节试读

1、《人性的弱点》的笔记-第40页

本来我们想占据别人心中重要地位的愿望很容易实现，但自己却把它搞得很复杂。我们最大的敌人就是自私，这是对友谊最大的也是唯一的威慑。

著名的奥地利精神治疗师阿尔弗雷德·阿德勒曾写道：“那些对自己同类漠不关心的人，他们的人生一定困难重重。正是这些个人把人类身上所有的缺点都展露无遗。”

人类最大的缺点，都是因为人们只关心自己的利益却对别人造成了伤害。

2、《人性的弱点》的笔记-创造永久印象的六种方法

卡耐基法则：

- 1、对别人真正的感兴趣，关心他人的利益。
- 2、经常微笑，能给你的表情加分。
- 3、名字是任何语言中最甜美、最重要的声音。
- 4、学会倾听，鼓励他人多谈自己的事情。
- 5、与他人谈论他们感兴趣的事情。
- 6、通过细节善待他人。

关心别人的兴趣和利益

如果你对别人真的感兴趣，便可以在短短的几分钟内交到朋友。这比花几个月的时间让别人对你感兴趣容易得多。

我们最大的敌人就是自私，这是对友谊最大的也是唯一的威慑。

以自我为中心的生活是人类最大的问题，这种生活充满了人与人之间的竞争，人们找不到真正的朋友，个人的影响力也变得肤浅和短暂。

凡自高的必将为卑，谦卑的必升为高。

我愿意帮助别人，却从不催促他们光顾我的生意。

善良是唯一不会失败的投资。——梭罗

我们绝不能低估亲和力的重要作用。有亲和力的地方更容易发展人际关系。人际关系的连通性潜能是庞大的。

不要把每天的时间花在更新自己的信息上，而应该花时间多跟你的朋友、同事和客户联系。简短的回帖、赞赏性的留言，跟他们互动，看有什么你可以帮忙解决的问题。

我们总被痛苦和快乐驱使，每个人都有许多期许。一旦你愿意跟对方进行真挚的交流，建立真正联系的可能性就越高。随之而来的互惠互利的合作就会成为可能，而今天，真挚的交流和合作很快就会转变成感召力。

假如你争论、痛击或极力抗辩，有时是可以得到胜利，只是那是很空虚的胜利，因为对方永远也不会对你心服口服。——本杰明富兰克林

我唯一知道的，就是我什么也不知道。——苏格拉底

微笑

腔调和语气比语言更有力，假定你很高兴在电话上能听到某个人的声音，但如果你讲话的时候面部运动很少而且没有积极的音调变化，就毫无意义可言。真诚的微笑即使发生在电话上，也可以改善话语传递中的语气。

让你不必付出就能给予很多。它能使得得到的人富有而不会让付出的人贫穷。它只发生在一瞬间，有时

《人性的弱点》

候却是一生的回忆。有一些人会因为太疲惫而吝于一个微笑，给他们一个微笑吧，因为无法给予别人微笑的人恰恰是最需要微笑的人。

事情本无好坏之分，是思想制造了好坏之分。——林肯

微笑乃是具有多重意义的语言。——卡尔施皮特勒

当生活像一首歌那样轻快流畅时，笑颜常开乃易事；而在一切事都不妙时仍能微笑的人，才活得有价值。——威尔科克斯

称呼的重要性

记住别人的名字可以带来更大的成功。

记住别人的名字在商业上最主要的回报就是：他们也会记住你。

名字要比孤立的职位或被授予的称号更有效、更有意义。名字是任何语言中最甜美、最重要的声音。

好习惯是由一些小牺牲所养成的。——爱默生

无论在什么时候，永远不要以为自己已经知道了一切。不管人们把你评价得多高，但你们永远要有勇气对自己说：“我是个毫无所知的人。”——巴甫洛夫

耐心聆听

“怎么会不一样呢？”“因为你总喜欢回嘴。”

有谁会拒绝身边有一个为了尊重你的想法而愿意放下自己想法的人？

聆听能够得到一种极大的尊重。

每天问十五个问题，五个留给家人或你最亲近的人，五个留给同事，最后五个留给网络空，认真阅读别人发的帖子，用提问的方式评论或回复。

即使是最难缠的人，或是最苛刻的批评家，一旦碰见耐心的听众，态度都会软化下来。——戴尔卡耐基

探讨别人关心的事情

当有他人存在的时候，你应该探讨一些对对方重要的事情。

不要让交流成为一种营销式的独白，而应该是一种交流式的对话。不是惺惺作态的伪装，而是相互同化的过程。

在形成持久影响力的过程中，最具危害性的做法就是个人和公司都只关心建立印象的方法技巧，却不管对方的需求。这种方法非但自以为是，而且是一种拙劣的商业方针。

首先我们要倾听，通过倾听了解对方关心的事情，就可以在交往的开场白时表达你的关切，从而建立真正的交往。

真正的影响力应该用共同的利益将大家召集在一起。这个过程就是从你的客户和潜在客户中确立共同关注的领域，建立共同的圈子，当你满足他人的需求时能够扩大你在其他人中的影响力，如果你一直想着自己就是影响力所在，你就会成为哗众取宠的人。

当通过讨论对方关切的事情进行交往时，你们就会建立起一个共同的圈子，而这个圈子对你很重要。

当然这，这只是一个初期的交往，你还要学会经营你们的关系。要思考如何在一个圈子的朋友当中展开愉快而有意义的对话。

如果所有长期成功的基础是建立以信任为基础的人际关心，那么所有人际关系的目标就是，经常并尽快地将彼此的重要性传递给对方。这样就能克服许多共同的障碍。

一旦通过倾听而了解到对方关心的事情，唯一让别人真正忙于他们所关心的事情的方法就是把你的事情搁置一边。但回报也与之相称，随之而来的影响力会更有效。很快你关切的事情就会变成对方关心的事情。

当你寻求对他人发挥持久的影响力时，区别朋友与追随者的界限很重要。你可以对那些追随者产生一些影响力，但远不如对朋友产生的影响力深远和持久。在这个世界上，你可以对他们发挥影响力，他们是上天赐给你的礼物，是一种责任。你不仅要知道他们是谁，而且要永远知道什么对他们最重要。

《人性的弱点》

责任会引导你们的关系进入一种对双方都有意义的境地——起码要对对方有意义。

我们(作为公众)似乎认为影响力来自于我们在市场上产生的印象和交往,不是的。真正的影响力来自于与个体的交往。给这些关系充足的营养,给别人的人生带来真正的价值,为他们做任何事情,这样在你需要帮助的时候,总会有人向你伸出援手。不要为你与多少人有交往而烦恼,你更应该担心你交往的人都是谁,你怎样做才能重视和尊重他们。

如果你想要制造敌人,那就凡事超越他们;但假如你要的是朋友,则让他们超过你。——拉罗什福科

对别人好一些

“从小处着想”这正是对待别人好一些的基础。

你必须牢记一点:你交友的动机与别人愿意与你交往的动机是截然不同的。你的动机是通过对方的忠诚、支持或合作帮你成就事业,相反,而那些愿意与你交往和合作的人却十分看重细节,他们会用细节来衡量你的动机。他们只看事情的本质。

“你最近为我做过什么?”这种念头在很多人的心里根深蒂固。促进人际关系的秘诀是增加自身的重要性,而且要有规律的这样做。

通过每一个媒体和每一条信息——对别人好一些。

任何事情都可能使天平倾斜,每件事情都不存在无用的争论或不相关的事实,正义的天平可以衡量一切。正义中的根本亦即人际关系的本质。不存在中立立场。你要么对别人好一些,要么对别人差一些。时刻把利他主义置于优先的位置会让你在这个数字化时代变得与众不同。

以微妙的方式表达对方的观点是正确的。而对方极有可能会如法炮制还你这个人情。

“你知道我为什么喜欢你?”“因为你一点架子也没有。”

3、《人性的弱点》的笔记-人际交往的关键

卡耐基法则:

- 1、不要批评、谴责和抱怨;
- 2、用真诚的心赞赏和肯定他人的优点;
- 3、重视他人的心中渴望。

收起你的回旋镖

林肯恐怕比美国历史上的其他总统更明白,什么时候应该管住自己的舌头,什么时候沉默是个错误。这种说话技巧的核心在于,正确把握人类最基本的天性。我们是自卫型生物,会本能地迫使自己反抗、远离和否认对自己不利的事物,更不用说那些会伤及我们自尊心的事情了。

我们都不愿意成为别人指责的对象,不管是不是真的应该受到指责。我们有多渴望得到赞赏,就有多反感受到指责。当我们试着通过批评来赢得争执,阐明观点或引起改变时,我们就退后了两步。我们所谈论的不仅仅是公众话语,私人谈话也同样适用。

你在使用某种媒介进行批评的同时,你所指责的对象也会被迫进行防御和反击。一旦对方展开辩护,你就很难用话语来打破彼此之间的障碍。批判性的评论就像一个无形的回旋镖,随时会飞回投掷者的头顶上。

在各个行业、公司、家庭和朋友间受到广泛尊重的人都对自己所持的观点一清二楚,同时对那些他们愿意影响其思想或行为的人心存仁慈宽厚。

1、向你的朋友或粉丝提供资料并没有错,甚至是一些他们不想面对的隐私,但是态度是关键。夸夸其谈与牢骚满腹都不能把你们的关系变得更亲密,只会让他们质疑,自己是否能毫无保留的将自己的想法甚至是错误的观点与你分享。

2、没有人想了解一箩筐对你自己特别重要的消息,首先,听众想接受的信息必须有价值。如果你只是一味地向他们灌输你近来遇到的麻烦或一大堆抱怨的话,他们的耐心是不会持久的。

时刻记着对方的需求才是最积极的交流方式。

3、当你感觉被敷衍的时候,刚开始的五分钟通常是最激动的,你可以训练自己控制这种本能的反应

《人性的弱点》

那些最具影响力的人都懂得如何在负面情绪来袭的时候管住自己的嘴巴，压制自己的自尊心。简短、谦逊和睿智的说话方式远比一通激烈的长篇大论好得多。

掌控自负心理的能力，以及尊重与他意见相左的人的能力。

在当今的世界，想要获得友谊并且能够对别人产生影响根本不需要花言巧语，而是需要优雅的修辞和自嘲的态度。

人类本质里最深远的驱策力就是“希望具有重要性”。——约翰·杜威

成功的人际关系在于你有能力捕捉到对方观点的能力，还有，看一件事须兼顾你及对方的不同角度，——亨利·福特

赞赏别人的优点

应该如何把相同的信息传递给你想施加影响的人，你是否已经让他们知道，你在心里他们是多么宝贵？

我们都有一种渴望，想让自己感到很受重视，很重要，这种渴望与生俱来、难以抗拒。要肯定别人的价值和重要性。

肯定别人长处一定不能与阿谀奉承混为一谈。两者的区别是什么？是否是一种真正的关心。

赞赏与奉承不同，需要真正观察到别人的优点，需要十分了解对方；而奉承通常是一种毫无感情的语言，是对信任的一种背叛。我们只是说一些认为应该说的话，但实际上我们的心底并不是这么想的。

奉承传递的信息是什么？“你对我而言还不够重要，不值得我为你费心。”

人类并不像粘土一样可以被随意塑造。这也不是你的工作。这样做是一种控制，而不是领导，人类不是被塑造的，而是一种应该获得展现的生物。这才是真正的领导者应该做的事情。他们展现其他的人生，帮助他们实现自己的天赋和潜能。——华理克

在任何场合下，尽可能用一种赞赏和肯定的态度表达你的看法。

所谓关心，就是对别人的体贴之心。体贴不是煞有介事，而是细微的，不露声色的。

关注核心的需求

只有设身处地为别人着想的人，才会获得最大的影响力。要做到这一点，还需要具备能够参透交流的表象，理解背后真实情感的天赋。

影响别人并不是证明比别人更聪明，而是要能洞察对方的真实想法，并在共同受益的前提下充分满足对方。

施加影响力需要用温柔的手段。

行为源于我们的基本渴望，给即将成为劝导者的人——无论是在生意场、家庭、学校或政界——提供的最佳建议是：首先要激起对方的渴求。能做到这一点的人就能拥有全世界，做不到的人只能独行。

——《影响人类行为》

很少有人能抗拒别人对你的注意，那是最不着痕迹的恭维。——杰克·伍德福德

同人们谈他们自己，他们会愿意谈上好几个钟头。——迪斯雷利

4、《人性的弱点》的笔记-第65页

被别人认识和认识别人的机会是一枚硬币的正反面。一面是知名度——向别人介绍自己，另一面是建立人际关系——你与别人的交往。

5、《人性的弱点》的笔记-第一章 收起你的回旋镖 3

不要批评、谴责或抱怨。

我们有多渴望得到赞赏，就有多反感收到指责。

《人性的弱点》

当我们试着通过批评来赢得争执、阐明观点或引起改变时，我们就后退了两步。人是可以被改变的，正如马儿可以被牵去饮水一样，但是贬低别人往往难以达到你想要的结果。

用谦逊、同情和一种值得信赖的热情来接受这种责任的人会快速提升自己，因为其他人都愿意听他来讲话。

忍住，不要讲别人的坏话。

在与别人交流之前先让自己冷静下来。

简单、谦逊和睿智的谈话方式远比一通激烈的长篇大论好得多。

《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：www.tushu111.com