

《人性的弱点 人性的优点》

图书基本信息

书名：《人性的弱点 人性的优点》

13位ISBN编号：9787511333957

10位ISBN编号：7511333958

出版社：戴尔·卡耐基、达夫 中国华侨出版社 (2013-06出版)

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 人性的优点》

前言

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。20世纪早期，卡耐基独辟蹊径地开创了一套融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式，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，改变了自身的命运。戴尔·卡耐基创办的美国卡耐基成人教育机构、国际卡耐基成人教育机构和它遍布世界的分支机构，多达1700余个。接受这种教育的，不仅有普通民众，还有明星、巨商、军政要人等，甚至还有几位总统，人数多达几千万，影响了20世纪的几代人，而且还将继续影响着世界各国人民。卡耐基并没有发现宇宙的所有深奥的秘密，但他源于常理的教育理念和教育实践，却惠及千百万人。这些哲理在帮助人们学习如何处世上，在帮助人们获得自尊、自重、勇敢和自信上，在帮助人们克服人性的弱点、发挥人性的优点、开发人类的潜能，从而获得事业成功和人生快乐上，卡耐基应该比同时代的其他所有哲人做得都多。卡耐基一生中写了不少文章，登载于报纸和杂志上。他还开办了自己的无线电广播节目，在节目中，他讲述了很多著名人物鲜为人知的一面。更为重要的是，他还创作了《人性的弱点》、《人性的优点》等7部书，它们不仅是卡耐基成人教育机构的教科书，也是趣味无穷、使人受益匪浅的最优秀读物。如今，世界各国几乎都有这些作品的译本。1937年出版的《人性的弱点》一夜轰动，如今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。正如卡耐基所言：“一个人的成功，只有15%归结于他的专业知识，而85%归于他表达思想、领导他人及唤起他人热情的能力。”只要你不断反复研读此书和付诸行动，它必将助你获得成功所必备的那85%的能力。《人性的弱点》是卡耐基思想的精华，不论你是什么职业、性别、年龄，这部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，改变了千百万人的生活和命运，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。本书是卡耐基《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。自从卡耐基的著作问世以来，就改变了千千万万人的命运，发明之王爱迪生、相对论鼻祖爱因斯坦、印度圣雄甘地、建筑业奇迹的创造者里维父子、旅馆业巨子希尔顿、麦当劳的创始人雷·克洛克，等等，都深受卡耐基思想和观点的影响。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，对人们更具有指导意义。阅读本书，将改变你的命运，让你拥有美好、快乐、成功的人生。

《人性的弱点 人性的优点》

作者简介

作者:(美)戴尔·卡耐基 译者:达夫

《人性的弱点 人性的优点》

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” 工作是生活的第一要义 树立正确的工作态度 伟大的事业因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 65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 让心平静 拿自己开开心 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 不行动，只会让事情更糟 英雄总是谦卑的 对不公正的批评——报之一笑 走出失败者的阴影 成功并非总是用“赢”来代表 剪掉多余的 磨刀不误砍柴工 成熟只寓于追求的过程中 人性的优点第一章 忧虑，幸福人生的破坏者 忧虑是健康的大敌 精神失常的原因 忧虑是容貌最大的克星 你的生活与忧虑无关第二章 擦拭心灵，来一场忧虑的革命 科学对待平均率帮你战胜忧虑 平衡心理平静让忧虑止步 正视现实不要试图改变不可避免的事 忠于自我这才是快乐的人生 活在今天今天比昨天和明天更宝贵 杞人无忧别让小事妨碍了你的大事 乐于感恩感恩的人很少为事情犯愁第三章 停止忧虑，盛装出发 让自己忙起来 让烦恼迅速“过期” 准备迎接最坏的情况 说出你的忧虑 每一天都是新的生命 关心别人等于关心自己 把烦恼交给时间解决第四章 做自己情绪的主人 愤怒意味着无知 学会控制你的愤怒 别让悲伤挡住了你的阳光 学会喜欢自己 用行为控制情感 在失败时为自己打气 保持积极的心态 焕发热忱的能量 运动可以驱除忧闷第五章 有了梦想，你才伟大 人生因为梦想而伟大 人生的精彩来自于目标的精彩 每次只走一英里 专心致志，直到成功 带上你的职业地图第六章 合理规划生活，跳出盲目的陷阱 生命中的重要决定 不要为工作和金钱烦恼 男佐女佑如何处理家庭职业冲突 不要人不敷出 克制自己，驾驭金钱第七章 笑对讥评，从别人的镜子中打量自己 这是我的错 争论之中没有赢家 没有人会踢一只死狗 给对方一个台阶下 用幽默化解危机第八章 逆风飞扬，舞出生命的精彩 有悲伤的地方才会有圣地 学会赢在失败 化劣势为优势 不要认为自己一无所有 当太阳升起时再度充满精神第九章 迈向活力的巅峰 你为什么会疲劳 每日多清醒一小时 一张抗疲劳的良方 4个好的工作习惯 远离亚健康 掌握生活平衡 再见，郁闷 自然轻松人眠第十章 用智慧“撬起”工作的重量 工作+思考=智慧 目标明确，态度坚决 运用简单的威力 将自信注入工作 争取你的“脑力薪” 正确地做事与做正确的事 做好时间管理 回家，把工作关在门外第十一章 拥有美好的家庭生活 婚姻是幸福的温床 认识爱情，结识幸福 每天增进爱情的深度 真正的幸福源自细节 真诚地欣赏对方 爱的语言不需要唠叨 不要试图改造对方 不要批评对方 做个家庭宝贝让丈夫快乐回家第十二章 完美交际的6项法则 结识良友 微笑沟通 常用赞美 勿忘倾听 掌握话题 牢记名字

《人性的弱点 人性的优点》

章节摘录

我要喜欢你 外交的秘诀仅在5个字：我要喜欢你。 只是我们把次序弄错了——我们是希望别人先来喜欢我们，却不曾想到如何才能让人喜欢。 当然，为了要得到友谊和情爱，我们必须先认清“施比受更有福”，然后把这种认知用实际行为表现出来。我们不能只是把金矿藏在内心，黄金必须使用才能显示其价值，像《圣经》所说的：“由所结的果子，便可认出它们来。” 我常听到许多人埋怨：“我性情过于羞怯，很难引起别人注意”，“没有人会对我感兴趣”，或是“别人并不想认识我”等。 不错，别人为什么要喜欢你呢？这世界并没有义务非要喜欢你或我，或任何一个人。有什么特别理由别人会特别选中你（无论是工作或社交的理由）？除非我们具有他们所要的特质，否则，他们没有必要特别注意到你。 玛丽安·安德逊曾经很生动地描述她早期的生活——她那时事业失败，整个人很不得志，几乎就要放弃歌唱生涯。后来，凭借祷告和心灵的追求，她才逐渐恢复勇气和信心，准备继续为自己的事业奋斗下去。有一天她兴致勃勃地向母亲说道：“我要再唱下去！我要每个人都喜欢我！我要继续追求完美！” 母亲回答道：“很好啊！这是很好的志向——但是，要知道，我们的主耶稣以完美的形象到这世界上来，却还是有人不喜欢他。人在成就伟大的事业之前，必须先学会谦卑。” 玛丽安听了深受感动，因此决心在音乐造诣上“力求”完美，而不是“想要”完美。“谦卑先于伟大”，这是母亲给她的最好赠言。 名作家荷马·克洛维是我的好朋友，十分懂得交友之道。凡是碰到他的人，无论是清道夫、百万富翁、妇孺老幼都会在与他相处15分钟之内对他产生好感。为什么呢？他既不年轻，又不英俊，更不是百万富翁，他有什么魅力可以吸引人呢？很简单，因为他一点也不矫揉造作，并且能让别人感觉到他真的喜欢、关心他们。小孩会爬到他的膝上，朋友家的仆人会特别用心为他准备餐点，而且，假如有人宣布：“今晚荷马·克洛维会到这里来！”则当天的宴会一定没有人缺席。除朋友间深厚的感情之外，荷马·克洛维的家人也都十分敬爱他。他的妻子、女儿，还有好几个孙儿女，全都对他称赞不已。 究竟这位作家是如何赢得这种幸福的？说来也很简单——就是待人诚恳、热爱他人而已。对他来说，对方是什么人，或做什么事，他都不会在意。只要是身为一个人，对他便意义重大，值得付出关爱。每次他遇见陌生人，很快就能像老朋友一样交谈起来——并不是专谈自己的事，而是尽量谈对方的事。他借由问问题，可以知道对方是从哪里来、做什么事、有没有什么家人等等。他也不会唠叨个不停，只是向对方表示自己的兴趣和关心，借以建立起友谊。 这种方法，连最爱嘲笑人生的人，都会像阳光下的花朵一样吐露芬芳。正像约瑟夫·格鲁大使所说的：“外交的秘诀仅在5个字：我要喜欢你。” 得到友谊的最佳方法，是必须注重施予，而不是获得——一旦应该是亲自赢取得来的，而不是靠一时的吸引或哄骗。所谓赢取友谊的能力，并不是指勾肩搭背、与人攀谈、动作滑稽或讲些逗趣的笑话等。那应该指的是一种心境、一种处世的态度或是一种愿意把自己的爱、兴趣、注意力及服务精神献给他人的愿望。 一个有经验的推销员懂得对自己能否成功推销产品的担心会给心理造成障碍，这样会影响他适当地介绍他的产品。通用制造公司的董事长哈瑞·布利斯在大学期间靠推销缝纫机为生，他总结说：“要想在推销员这个岗位上取得成功，就要忽略自己渴望销售出去的数量，而应该集中心思向客户介绍自己能提供什么样的服务。” 如果一个人将精力用在为他人服好务上，就会变得充满难以抗拒的力量。你怎么会拒绝一个企图帮你解决问题的人呢？“我对推销员们说，”布利斯先生说，“如果他们一天到晚想的都是‘我今天要尽力多帮助一些人’而不是‘我今天要尽力多卖出一些产品’的话，就会发现接近买主不是那么困难了，然后销售业绩会出奇地好。能够帮助同胞获取快乐、轻松生活的人，是最高级的推销员。” 打高尔夫球时，会有人叮嘱我们不要让眼睛离开球；向成年人传授说话技巧时，我们告诫他们要集中心思在想要传达的信息上。紧张、害怕都是担心结果的表现，这是不可取的。我自己就是从吃过的苦头中学到这一点的。我曾经是一个害羞的人，天生不善于公开讲话，要我面对一群听众就好比要一个普通人面对国会调查委员会一样费力。好几年前，我准备发表演讲，当时的听众据说相当难缠。我事前与一位好朋友共餐，免不了流露出紧张的情绪。“假如听众不同意我讲的话，要怎么办？”我神经兮兮地问那位朋友，“假如他们不喜欢我，该怎么办？”“不错，”朋友回答道，“他们为什么要喜欢你呢？你能给他们干什么？你认为自己要讲的话很重要吗？”我承认那些东西对我来说，的确意义十分重大。“很好，”她继续说道，“我倒不觉得听众喜不喜欢你有什么重要。重要的是你有没有把想讲的信息传达出去。至于他们喜欢或讨厌你，又有什么关系呢？至少，你已完成了任务。”朋友的这番话，改变了我对演讲的整个看法。现在，每当我准备发表演讲的时候，都会在事前先静心祷告：“神啊，求你帮助我传达出对这些听众有益的信息来，让他们有所收获，满心欢喜地回家。”

《人性的弱点 人性的优点》

这样的祷告对我十分有用，而我也的确希望能对听众有帮助。这样的祷告使我谦卑地体会到自己只不过是个传达某些信息的演讲员，而不是要显露自己的学问或风采。我的目的是要带给听众一些鼓舞}生的思想，以期对他们的生活有帮助。P8-10

《人性的弱点 人性的优点》

编辑推荐

戴尔·卡耐基所著、达夫编译的《人性的弱点人性的优点(精)》是卡耐基《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。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，对人们更具有指导意义。阅读本书，将改变你的命运，让你拥有美好、快乐、成功的人生。

《人性的弱点 人性的优点》

精彩短评

1、很多书评说《人性的弱点》这本书是畅销全球，令亿万读者终生受益的励志经典，人类出版史上继《圣经》之后的第二大畅销书。这是让你运用一点心理学来发掘自己潜力，迈上成功的阶梯，是改变全球无数人命运的人际关系经典。

《人性的弱点 人性的优点》

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