

# 人性的弱点



[人性的弱点\\_下载链接1](#)

著者:[美] 戴尔·卡耐基

出版者:江西人民出版社

出版时间:2002-8

装帧:

isbn:9787210023340

《人性的弱点》是作者亲自拜访了他那个时代一些名声卓越的成功人物，如富兰克林、罗斯福、克拉克·盖博等，从他们那里积累了极珍贵、极难得的对处理人际关系问题的独特见解与作法。这也正是此书独特实用之处。因为它不仅简洁地阐明了与人相处的各个方面的基本技巧，而且还辅以商场中很多实战事例加以生动演说，让你豁然开朗。

作者介绍:

戴尔·卡耐基 (Dale Carnegie, 1888—1955年)

★20世纪最伟大的成功学大师

★美国现代成人教育之父

★著名演说家、心理学和人际关系学家

戴尔·卡耐基出生于1888年11月24日，逝世于1955年11月1日，享年67岁。

1904年，卡耐基高中毕业后就读于密苏里州华伦斯堡州立师范学院，他是全校600名学生中五六个住不起市镇的学生之一，四处打工弥补学费。1906年，戴尔·卡耐基一篇以《童年的记忆》为题的演说，获得了勒伯第青年演说家奖。这是他第一次成功尝试。1908年，他成了全院的风云人物，在各种场合的演讲赛中大出风头。1908年毕业后，他受雇做了一名推销员，后来又以贩卖火腿、肥皂和猪油为生。推销工作虽然很成功，但不合他的理想。他想过更有意义的生活。于是他将他一生中最重要的、最丰富的经验，汇集在《人性的弱点》一书中。卡耐基一生结过两次婚，第一任夫人是一位法国女伯爵，婚姻仅维持了十年。第二任夫人姚乐丝·卡耐基于1944年和他结婚，是他的门徒和事业的继承人，并给他生一女孩，取名Donna（唐娜）。

戴尔·卡耐基毕生致力于人性问题的研究，创立独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。代表作《人性的弱点》《人性的优点》《美好的人生》《沟通的艺术》等风靡全球，被各个国家和阶层奉若经典，无数读者由此走上了成功之路。在他辞世半个世纪后，他的书仍占据美国《纽约时报》畅销榜前列，被誉为“人类出版史上的奇迹”。

目录:

[人性的弱点\\_下载链接1](#)

## 标签

卡耐基

励志

人性的弱点

心理学

美国

生活

人生

心理學

## 评论

从高中时就开始读这本书，非常认真的学习，希望获得社会能力的提升。读了几十年才发现，这本书根本不符合中国国情，相信这本书中的道理与逻辑注定是死路一条。

-----  
3.3——阿。

-----  
在姑姑的书柜里翻出来了一些很旧的小本的卡耐基的书，觉得不错，就在麓山书店挑了这本买了。上大学带过来，没事翻翻知道了一些人际交往的可以把握的原则性的东西。

-----  
不得不承认 很简单很有道理

-----  
初中时就读过，现在重温，还是感觉很实在，现实....

-----  
这种类型的书就看过这么唯一的一本

-----  
图书馆借的书上面还有标记，其实我也很想做标记

-----  
道理是好道理，只是毕竟近100年前的书了，书中的例子有些看上去挺逗的。只看每章的开头结尾就够了。

-----  
无聊透顶

-----  
过年回老家从中学时期的书柜翻出这本书，趁着走亲戚的间隙看完，当时年纪小不喜欢看这类书，现在看了反而不那么适应这么纯粹的鸡汤了，但整体来说，对于为人处事，

日常社交还是有一定帮助的，整体总结下来最重要的几个观点：1、善于倾听，懂得倾听比一味倾诉更重要；2、保持冷静，鼓励的夸奖比冲动的指责批评更能达成目的；3、尊重他人，快速准确记得他们的名字会让人更有好感；4、保持微笑，友好的态度会让人愿意亲近；5、勇于认错，保持谦逊才能不断进步；6、开放共赢，然后对方参与想法并获得主动权，更利于赢得合作。

很早前看的书，现在想想还是经典。

学会欣赏和赞美他人

能有收获

都言为“励志”之书，对于看的我父亲存下的两块零几毛的版本的来说，这本书就是我心里学的启蒙教材。

还是挺有启发与帮助的 里面有好多作文素材的例子

什么都不懂的孩子 开始懂了一点常识

人际交往秘籍

学做事，先做人

从7月到12月，断断续续看了5个月，相对于哲学比较肤浅，不过还不错。核心是待人要真诚

-----  
这是我师傅周哥推荐给我的，或许他也是在其中有所得才推荐给我，读来有相见恨晚的感觉。年轻的时候，轻狂看待一切，却不知道人性是什么，弱点在哪里~~~此书帮我长大不少！

-----  
[人性的弱点\\_下载链接1](#)

## 书评

Before we commence reading How To Win Friends And Influence People, we should first realize that this book had been written to be used to as textbook for the author's course in Effective speaking and Human relationship and it still used for today. So plea...

-----  
这本书，中译名非常酷炫，叫做《人性的弱点》。早先只听说过中译本，被这酷炫的名字给忽悠住了，以为是一本高深莫测的人生哲理。直到前几天，我抱着练习英语阅读的目的去找了这个英文版，然后上豆瓣看了看。原来那本酷炫的书有一个非常土鳖的英文名字 'How to Win Friends and ...

-----  
这本书在十几年前就家喻户晓了，当年最为畅销的《读者》杂志中缝的邮购售书广告里总有推荐。高中刚刚毕业就读过，那时尚未进入社会，所谓社交仅仅停留在同学关系的单一关系，家人也把我们当做小孩子，任何无知言行都加以包容，喜欢的人就多和对方解除，不喜欢的人就敬而远之。...

-----  
读《人性的弱点》已是三年前了，读的也大概不是这个版本，因为那个版本上赫然写着“销售量仅次于圣经”，大抵还有出版史上的奇迹，被翻译从所有语种云云，乍一眼好生奇怪，一本堪称出版史上的奇迹的书我竟没听过，然而当时我刚从农村来大学，觉得书籍因该不敢这样公然撒谎，所以...

-----  
1. 處理人際關係的基本技巧 原則一: 不批評、不責備、不抱怨。 原則二:

給予真誠的讚賞。 原則三: 引發他人心中的渴望。 2. 六種使別人喜歡你的方法 原則一: 真誠的關心他人。 原則二: 經常微笑。 原則三: 姓名對任何人而言, 都是最悅耳的語言。 原則四: 聆聽...

-----  
<http://www.oneleo.com/2008/06/reading-of-how-to-win-friends-influence-people.htm>  
<如何贏得友誼與影響他人>簡單的言語, 却道出了為人處世的真諦。沒有人會說這就是絕對的真理, 而只是相對於我們的的生活。 \*  
只有那些不夠明智的人才會去批評、指責和抱怨他人。 这...

-----  
卡耐基的名字已经很耳熟了,10年前应该就听过这个名字,但是一直都没有任何的興趣去讀,无非只是一本勵志的書而已,我想.要是一年前看到這本書,或者哪怕一個月前,我都不會去讀,因為裡面沒有什麼我需要的東西.那天在Joel的blog裡面,他推薦了這本書,作為業務分析的推薦讀物之一,於是...

-----  
本來書裡很多精準的對人性的解剖我都非常欣賞,準備一讀再讀的,但是,書中的舉例几乎都是某某某將軍、某某某總統、某某某總裁……給人一種強烈的距離感和成功學雞湯。雖然都是真實事迹,但莫名就覺得很刻意,有點做作,有種,我教你怎麼成功的感覺。對比同類型的《少有人走...

-----  
這本書,好幾年前讀過,當時覺得,不適合我:我無法想象(visualize)踐行書中的建議和行為帶來的正面結果,因而,也無法實施。  
這段時間,拿出來,陸續翻,有心得,感覺這本書,把近几年,我慢慢形成的潛意識的、有意識的處事方式,verbalize 出來了,也還有一部分,是我沒有想...

-----  
前天終於拿到了中信出版社這個版本的《人性的弱點》,首先說一下對此版本書的第一印象吧。打開快遞包裝,首先映入眼簾的便是書封上的卡耐基那幅廣為人知的倚手沉思像,黑白線條構成的輪廓刻畫了一位飽經人事、洞察人心的心靈導師。在他那雙深邃的眼神中,你所有的弱點都...

-----  
卡耐基被國內的”成功學“師傅們罩上西方”成功學“大師的帽子,用以說明”成功學“是一門源遠流長,且在西方有廣泛影響力的科學。相信有很多人,因為“成功學”這三個

被强加在卡耐基身上的字，而没有去看他的书。  
卡耐基在他那个时代的确是不小的影响力，但他并不教人成功，而是...

-----  
\* 诚实而真诚的赞赏他人。 \* 真正的对他人充满兴趣。  
有时候总是急于求成，或者太过严肃认真，或者无法控制情绪等等做出了一些过格的事情，但是不要紧。人非圣贤，孰能无过。改之，就可以了。

-----  
差差差差，脑残，给出几个论点然后满板的例子，我最恨这种东西了，高中的议论文就是这样写成的，写得我想吐，现在是看得我想吐。  
如果按作者说的那样去做，完全听他的，我就是自虐，我要生活，我不要自虐。成功与否，对于我来说无关紧要，我也不想要人脉，我只需要真心的朋友，...

-----  
2 weeks ago, I decided to move in my new house in August and I have to sort out some of my books. I mean, dispose some and keep as few as possible. I picked one of them and think, what a POPULAR title it is, must be one of the crapped books-- How to Win F...

-----  
我一直以为《人性的弱点》是作者的另一本书。英文书名 “How to Win Friends and Influence People” 的原意是：如何赢得朋友和感染ta人，有暖意且正面。我之前完全没有把这两个名字联系起来。  
人性的弱点，这几个字排列在一起，给我的联想是：读完以后，按图索骥，看清周围人  
...

-----  
一.从现在开始，请你记住待人处世的第一大原则：不要批评、责怪或抱怨他人（先从不批评，责备，侮辱开始，这个学会了，才能从心底里赞美别人）  
1.真诚地赞赏他人（鼓励和赞扬的魔力）  
如果你想学会待人处世，那就请记住：真诚地赞赏他人。---卡耐基 2.天底下只有一种...

-----  
1。听 2。同理心。如果我和你处于相同的情况，我大概也会做出你当时的决定。  
3。对每个人有基本的尊重。Care about others' ego. Furthermore, help build up their ego. So restrain from the urge to correct others' opinions unless necessary.  
4。看人的优点。不对别人...

-----  
说实话，这本书我仅仅花了三个半小时走马观花就看完了，因为重要原则在每一章的最后都做了总结，而我对作者所举的例子却不怎么感兴趣，这让我想起了以前高中写作时总分，亮论点，写论据（这里没有任何抨击作者的意思）。其实书中道理我相信许多人都懂，但真正能做到的却是少数...

-----  
[人性的弱点 下载链接1](#)