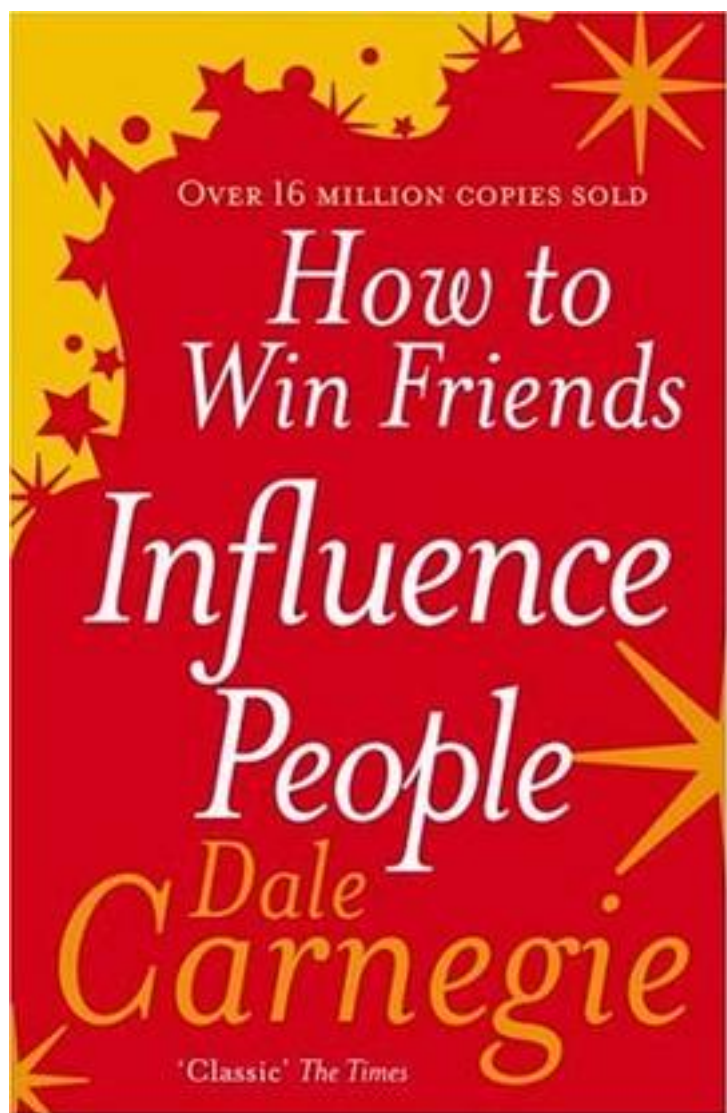


How to Win Friends and Influence People



[How to Win Friends and Influence People 下载链接1](#)

著者:Dale Carnegie

出版者:Vermilion

出版时间:1994-03-31

装帧:Paperback

isbn:9780749307844

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:

[How to Win Friends and Influence People_下载链接1_](#)

标签

人际交往

心理

Friends

社会学|人类学

Win

Socializing

People

人生

评论

听的MP3 到今天仍有实用价值

What is the meaning of win friends anyway? This book could be mis-leading.....

audible

I say no ill of anyone, I say good of everyone I have ever known.确实适合作为一本手册，随时翻几页

是Albert推荐的一本影响他最深的一本书。刚买来原版，打算好好读一读。

情商圣经 非常实用

OMG，道理都不错，书写的太闷了。像个老先生在掉书袋，生怕别人不知道他知道的八卦多，一个接一个的

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>

<如何赢得友谊与影响他人>简单的言语，却道出了为人处世的真谛。没有人会说这就是绝对的真理，而只是相对于我们的生活。*
只有那些不够明智的人才会去批评、指责和抱怨他人。 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兴趣去读,无非只是一本励志的书而已,我想.要是一年前看到这本书,或者哪怕一个月前,我都不会去读,因为里面没有什么我需要的东西.那天在Joel的blog里面,他推荐了这本书,作为业务分析的推荐读物之一,于是...

本来书里很多精准的对人性的解剖我都非常欣赏，准备一读再读的，但是，书中的举例几乎都是某某某将军、某某某总统、某某某总裁……给人一种强烈的距离感和成功学鸡汤。虽然都是真实事迹，但莫名就觉得很刻意，有点做作，有种，我教你怎么成功的感觉。对比同类型的《少有人走...

这本书，好几十年前读过，当时觉得，不适合我：我无法想象(visualize)践行书中的建议和行为带来的正面结果，因而，也无法实施。
这段时间，拿出来，陆续翻，有心得，感觉这本书，把近几年，我慢慢形成的潜意识的、有意识的处事方式，verbalize 出来了，也还有一部分，是我没有想...

前天终于拿到了中信出版社这个版本的《人性的弱点》，首先说一下对此版本的第一印象吧。打开快递包装，首先映入眼帘的便是书封上的卡耐基那幅广为人知的倚手沉思像，黑白线条构成的轮廓刻画了一位饱经人事、洞察人心的心灵导师。在他那双深邃的眼神中，你所有的弱点都...

卡耐基被国内的”成功学“师傅们罩上西方"成功学"大师的帽子，用以说明"成功学"是一门源远流长，且在西方有广泛影响力的科学。相信有很多人，因为“成功学”这三个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...

[How to Win Friends and Influence People_下载链接1_](#)