

# 人性的弱点



[人性的弱点\\_下载链接1](#)

著者:卡耐基

出版者:上海三联

出版时间:2009-3

装帧:平装

isbn:9787542630049

《人性的弱点(套装共2册)》将有针对性地帮助你解决必须面对的一个重要问题：如何在你的日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人。教给你一种积极的处事原则和生存之道。让你快乐地应对人生的种种问题。人与人之间的理解，一向是人际交往中最重要的却最容易被忽略的关键。其实沟通是非常简单的，只要站在他人的角度去考虑问题就可以了，只不过，我们没能将它真正地做到最好。

作者介绍:

卡耐基(1888-1955)，美国现代成人教育之父、人性教父、人际关系学鼻祖，20世纪最伟大的成功学大师。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。他的思想和观点影响着美国人，甚至改变着世界。千千万万的人从卡耐基的教育中受益匪浅。其著作有《语言的突破》、《人性的光辉》、《人性的弱点》、《人性的优点》、《美好的人生》等。

目录:

前言（修订版）本书的写作过程和缘起如何从本书中获益最大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 戴尔·卡耐基成功的捷径 译者后记  
· · · · · · ([收起](#))

[人性的弱点 下载链接1](#)

## 标签

心理学

卡耐基

人性的弱点

哲学

励志

思维

成长(励志)

管理

# 评论

现在看到这类励志书就恶心。我还是不要励志比较好

實用的陳腔濫調

高一。

发现这个版本评论的人好少==//  
或许是相较于人际交往而言自己更看重自我管理的缘故，又或许是有些原则再三强调而丧失了新鲜感……总之看这本书的时候完全没什么被戳中的感觉…如此而已如此而已…

作为这类书的始祖....很多后来的教导处事书籍都有这本书的影子。

这名字其实我挺不喜欢的

人际关系、领导学，通俗易懂

不错~

只有在有教养的人群中生效的一本书。

相当好的一本书

-----  
好感动，读了大半年总算是读完了。也或许该买实体书来看的。其实里面的道理你我都懂，只是谁能真正在生活之中每一点都做到呢？那就成卡耐基了。

-----  
并不认可其中的很多思想

-----  
人性的弱点，其实就是人的天性。能驾驭好的人，他的人生就是快乐和幸福的。

-----  
读过很久以前的版本。

-----  
我读的版本不是这个 但记不到了

-----  
其实就是一个个的心灵鸡汤的故事，也有可取之处。

-----  
#补记# 年幼不识字，总是乱翻书

-----  
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。

-----  
只有在失意落魄无力的时候，才有心思看这种书。以前倒是特别反感刻意维护人际关系，只是这两年明显感觉，这种关系学即使我不用，也会被使用。  
很大程度上，我是有问题的，并不是讨喜的角色。还是尽量不要太直接伤害别人吧，但谁说得定呢。  
这本书是机构送的，可能是翻印的，印刷质量和纸张奇差，字的墨都散开了。

-----  
第一代成功学没什么魔怔的地方，卡耐基作品的风评怕是被劣质合集败坏的吧

-----  
[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.html>  
<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...

-----

[人性的弱点\\_下载链接1](#)