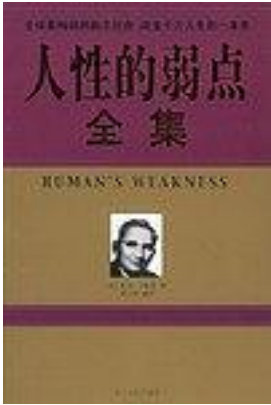


人性的弱点全集



[人性的弱点全集 下载链接1](#)

著者:卡耐基

出版者:中国城市出版社

出版时间:2009-5

装帧:平装

isbn:9787507421071

《人性的弱点全集(中文导读英文原版)》汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容，是作者最成功的励志经典，出版后立即获得了广大读者的欢迎，成为西方世界最持久的人文畅销书。无数读者通过阅读和实践书中介绍的各种方法，不仅走出困境，有的还成为世人仰慕的杰出人士。只要不断研读《人性的弱点全集(中文导读英文原版)》，相信你也可以发掘自己的无穷潜力，创造辉煌的人生。戴尔·卡耐基，美国“成人教育之父”。20世纪早期，美国经济陷入萧条，战争和贫困导致人们失去了对美好生活的愿望，而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。他讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数陷和迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生。接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

作者介绍:

戴尔·卡耐基，美国“成人教育之父”。20世纪早期，美国经济陷入萧条，战争和贫困导致人们失去了对美好生活的愿望，而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。他讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数陷和迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生。

接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

目录: 本书将帮你达到的八项技能

从本书获得最大收益的九条建议

人性的弱点

前言

第一篇人际交往的基本技巧

1 要想采蜜，就不要踢翻蜂巢

2 与人交往的秘诀

3 激发他人的强烈需求

第二篇让别人喜欢你的6种方法

4 这样做你就会到处受欢迎

5 产生良好印象的简单方法

6 牢记他人的名字

7 如何成为优秀的谈话家

8 如何让别人对你感兴趣

9 如何使人马上喜欢你

第三篇如何赢得别人的赞同

10 你赢不了争论

11 如何避免树敌招怨

12 勇于承认自己的错误

13 一切从友善开始

14 苏格拉底的秘诀

15 处理抱怨的灵丹妙药

16 如何赢得合作

17 从对方的立场看问题

18 每个人都需要的东西

19 激发高尚的动机

20 戏剧化地表达你的意见

21 提出有意义的挑战

第四篇 领导艺术：如何改变他人而不招致反感或怨恨

22 从赞美和欣赏开始

23 间接提醒对方的错误

24 先谈你自己的错误

25 没有人喜欢接受命令

26 让对方保住面子

27 称赞最微小的进步

28 送人一顶高帽子

29 使错误更容易改正

30 使人乐意做你建议的事

第五篇 创造奇迹的信

第六篇 使你的家庭生活更幸福

31 不要挖掘婚姻的坟墓

32 爱对方，并给他自由

33 不要做无用的批评

34 让每个人都高兴的办法

35 对女人最有意义的事

36 如果你想快乐，不要忽视这点

37 不要做“婚姻的文盲”

人性的优点

前言

第一篇 了解忧虑的基本事实

1 活在“完全独立的今天”

2 消除忧虑的魔法公式

3 忧虑会使人短命

第二篇 分析忧虑的基本技巧

4 解开忧虑之谜

5 如何减少生意上50%的忧虑

第三篇 如何改变忧虑的习惯

6 消除思想上的忧虑

7 不要为小事而垂头丧气

8 平均概率可以战胜忧虑

9 接受不可避免的事实

10 让忧虑“到此为止”

11 不要锯木屑

第四篇 培养平安快乐的心理

12 态度可以改变你的生活

13 报复的代价太高了

14 对人施恩勿望回报

15 你愿以100万卖尽你拥有的一切吗

16 保持自我本色

17 如果你有一个柠檬，就做一杯柠檬汁

18 多替他人着想

第五篇 克服忧虑的黄金定律

19 我父母是如何克服忧虑的

第六篇 免受批评的忧虑

20 没有人会踢一只死狗

21 不要让批评伤害你

22 我做过的傻事

第七篇 常保充沛活力的六种方法

23 每日多清醒一小时

24 是什么使你疲劳

25 家庭主妇如何避免疲劳并青春永驻

26 防止疲劳和忧虑的良好工作习惯

27 如何消除烦闷

28 不要为失眠而忧虑

第八篇 找到通往快乐与成功的工作

29 人生的重要决定

第九篇 如何减少金钱的烦恼

30 百分之七十的烦恼

语言的突破

第一篇 高效演讲的基本原则

1 获得演讲的基本技巧

2 培养演讲的信心

3 简单有效的演讲法则

第二篇 演讲、演讲者和听众

4 做好演讲前的准备

5 赋予演讲生命力

6 与听众融为一体

第三篇 成功发表商务演讲

7 激励听众采取行动的演讲

8 说明性演讲

9说服性演讲
10即兴演讲
第四篇 沟通的艺术
11发表演讲的技巧
第五篇 接受成功演讲的挑战
12介绍演讲者、颁奖和领奖
13如何发表长篇演讲
14在实践中应用
后记

• • • • • ([收起](#))

[人性的弱点全集 下载链接1](#)

标签

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。

[人性的弱点全集 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...

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...

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...

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，...

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...

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
...

* 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。

这本书是属于每一个人的。我的意思是，它探讨的主题是自我，不是文化，不是历史，也不是政治。

恕我驽钝，活了二十几年，从来没有读过关注自我的书。令我遗憾的是，我这么晚才读这本书；值得庆幸的是，我终究没有错过这样一本好书。
从读书记事开始，语文教材上都是家国情怀...

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...

[人性的弱点全集_下载链接1](#)