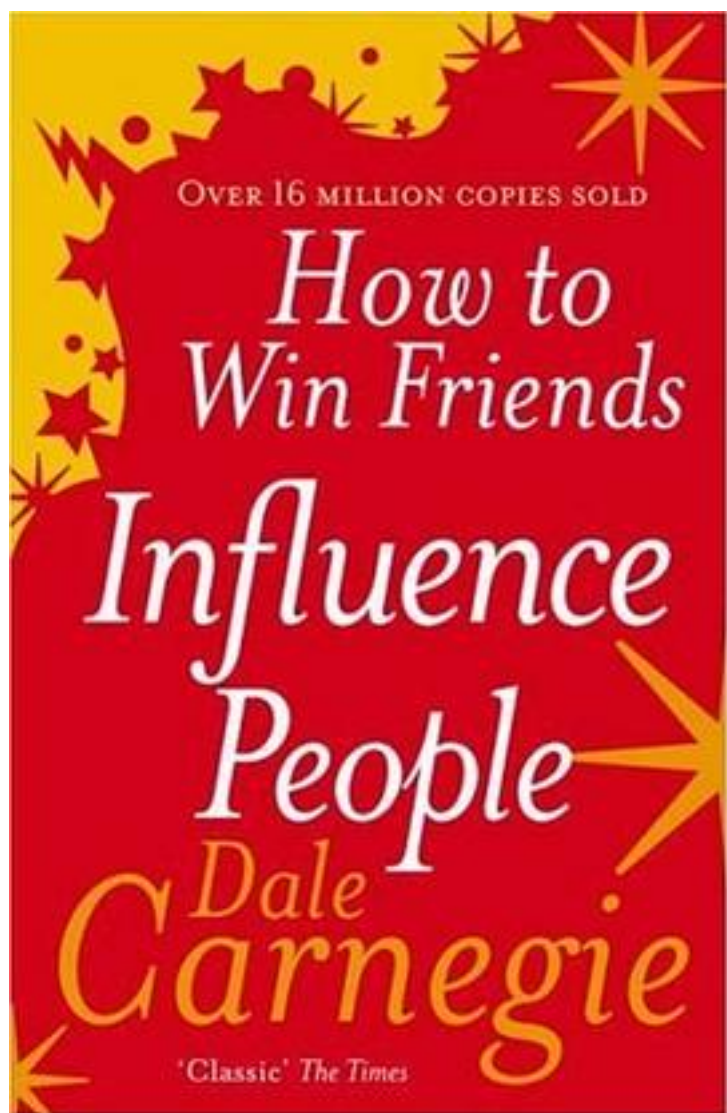


How to Win Friends and Influence People



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

著者:Dale Carnegie

出版者:Demco Media

出版时间:1990-05

装帧:Hardcover

isbn:9780606030083

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

管理

成长

思维

商业

评论

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

[How to Win Friends and Influence People 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年前應該就聽過這個名字,但是一直都沒有任何的興趣去讀,無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...

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...

差差差差，腦殘，給出幾個論點然後滿板的例子，我最恨這種東西了，高中的議論文就是這樣寫成的，寫得我想吐，現在是看得我想吐。
如果按作者說的那樣去做，完全聽他的，我就是自虐，我要生活，我不要自虐。成功與否，對於我來說無關緊要，我也不想要人脈，我只需要真心的朋友，...

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...

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...

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