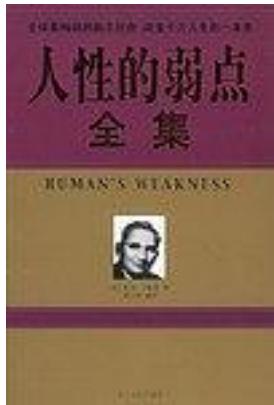


人性的弱点全集



[人性的弱点全集 下载链接1](#)

著者:[美] 戴尔·卡耐基

出版者:天津社会科学院出版社

出版时间:2010-5

装帧:平装

isbn:9787806885574

《人性的弱点全集(英汉对照)》汇集了卡耐基的思想精华和最激励人心的内容，是作者最成功的励志经典荟萃，出版后立即获得了广大读者的热烈欢迎。只要不断研读《人性的弱点全集(英汉对照)》，相信你也可以发掘自己的无穷潜力，创造辉煌的人生。

作者介绍:

戴尔·卡耐基，世界著名成功励志大师，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，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。卡耐基成人教育课堂上讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生，过上了快乐的生活。

目录:

标签

人性的弱点

英汉对照

戴尔.卡耐基

职业经理人

积极心理学

成功

商业成功学

励志

评论

利用人性中爱面子等弱点来操纵别人，以达到自己的目的。还美其名曰真诚地赞美别人
云云。。。无语！

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，这本书根本不适合中国国情，相信这本书中的道理与逻辑注定是死路一条。

2020的第一本书竟然是这，哈哈哈哈。

可能是上世纪民风淳朴确有奇效，也可能是文化差异让人不解其味，戴老师欠论证且只

讲一面的故事套路看多了只在我心中留下了一个声音——“真的吗？我不信。”

这是一部侧重实用的书，目的在于在人际关系的相处中如何做到对自己有利。主要是以他人为中心，让他人在心理上获得愉快和平静感，最终达到自己的目的，可以说是一个比较成熟的成人化思考方式，需要对自己的感情压抑，因此仍然要求良好的修养，本书只是在阐述一些心理规律，对其原因没有任何说明。这是看了二分之一的人性的弱点得出的一些感触

[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 as textbook for the author's course in Effective speaking and Human relationship and it still used for today. So please...

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，被翻译成所有语种云云，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: 純粹的讚賞。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: 純粹的關心他人。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书的第一印象吧。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 Friends...

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...

[人性的弱点全集 下载链接1](#)