

<<人性的弱点>>

图书基本信息

书名：<<人性的弱点>>

13位ISBN编号：9787801515759

10位ISBN编号：7801515757

出版时间：2002-4-1

出版时间：海潮出版社

作者：刘津

页数：307

译者：刘津

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<人性的弱点>>

内容概要

在本书中，卡耐基通过栩栩如生的故事和通俗易懂的原则，让你掌握出人头地的捷径：

- 待人处世的3种基本技巧；
- 让人喜欢你的6种方法；
- 使人信服于你的12大法则；
- 让人心悦诚服的9大秘诀。

<<人性的弱点>>

书籍目录

- 第一篇 待人处世的基本技巧
- 第二篇 使人喜欢你的六种途径
- 第三篇 使人信服你的十二种方式
- 第四篇 做一个好领导的九种能力
- 第五篇 让家庭幸福快乐的八种办法

<<人性的弱点>>

章节摘录

这话真是金玉良言，我愿意再重述一遍：“成功的人际关系在于你能捕捉对方观点的能力；还有，看一件事须兼顾你和对方的不同角度。

” 这道理十分简单明了，每个人应该都能一眼看出此话不假。

但是，这世界仍有90%的人在90%的时间里忽视其重要性。

现实中有没有这方面的例子？明天早上看看你接到的信件，便可以发现大部分人都不顾及这个重要原则。

下面这封信是一家货运总站的管理人员写的，我们来看看这封信对收件人到底会产生一种什么样的影响。

敬启者： 敝公司的卸货总站，因许多货物皆于傍晚时分到达，致使效率减低。

大量的货物于同一时刻到达，会造成某些货物不能按时运送。

贵公司于11月10日进来510件货物，皆同时于下午4：20分抵达。

我们恳请贵公司合作，克服因大量货物迟运而速成的种种困难。

我们请贵公司早点送货，或是让部分货车在上午抵达。

以便我们能尽速处理。

这样的安排想必亦对贵公司有利。

由于卸货迅速，贵公司的作业亦必能在同一天内完成，不至迟延。

你最忠诚的JD管理人 这封信的收件人，齐瑞格公司的业务经理 爱德华·瓦米伦阅读此信后，告诉我他的看法。

这封信并没有达到它所想要的效果。

信的 开头叙述总站的难处，一般说来，很难引起我们的兴趣。

它要求合作，却又没有考虑到我们的种种不便，一直到最后才提到可以加速卸货，我们的作业也可以在同一天内完成等等。

把他人关心的事放到最后才提到，不但很难达到要求合作的效果，反而更容易导致他人的反感。

我们来看看可不可以把这封信重写一遍，以增强效果。

我们不浪费笔墨，大谈自己的苦经，就依照亨利·福特所讲的：“捕捉对方的观点，从双方不同角度去看一件事。

”下面是这封信的另一种写法，虽不一定是最好，但可以看出已大有改进。

亲爱的瓦米伦先生： 14年来，贵公司是我们的好主顾，我们十分感谢贵公司的惠顾，也愿意继续提供最迅速、最有效率的服务。

但是，贵公司在11月10日下午， 由于大批运货同时于午后到达，致使我们不能做最有效率的服务。

因为尚有其他公司的运货亦于此时进迭。

这样难免速成拥挤，货车得等候较长的时间才能卸货，致使有些货物不能按时运送，我们感到十分遗憾。

我们希望尽量避免此种情形发生。

如果可能的话，希望贵公司的货车能在上午抵达。

这样便不会造成拥挤，货物能及时处理。

我们的员工也可以准时下班，享受由贵公司出产的美味面条和通心粉。

当然，无论你们的货物何时到达，我们都会尽可能提供最迅速、最热诚的服务。

我们知道您很忙。

请不用急着回这封信。

许多推销人员，每天踏破铁鞋，疲累沮丧，却所获并不多。

为什么？因为他们心里想的都是自己的需要。

他们不知道你我并不想买什么东西，如果想的话，也一定会自己出门。

顾客总喜欢主动采买——而非被动购买。

<<人性的弱点>>

但是仍然有许多销售人员，终其一生不知道怎样从顾客的角度去看事情。

几年前，我住在纽约一处名叫“森林山庄”的小社区内。

一天，我匆匆忙忙跑到车站，碰巧遇见一位房地产经纪人。

他经营附近一带的房地产生意已有多多年，对森林山庄很熟悉。

我问他知不知道我那栋灰泥墙的房子是钢筋还是空心砖，他回答说不知道，然后给了张名片要我打电话给他。

第二天我接到这位房地产经纪人的来信。

他在信中回答我的问题了吗？这问题只要一分钟便可以在电话里解决，可是他却没有。

他仍然在信中要我打电话给他，并且说明他愿意帮我处理房屋保险事项。

他并不想帮我的忙，他心里想的是帮他自己的忙。

阿拉巴马州伯罕市的霍华·卢卡斯告诉我，有两位同在一家公司工作的推销员，是如何处理同样一件事务的。

“好几年前，我和几个朋友共同经营了一家小公司。

就在我们公司附近有家大保险公司的报务处。

这家保险公司的经纪人都分配好了辖区，负责我们这一区的有两个人，姑且称他们做卡尔和约翰吧！

“有天早上，卡尔路经我们公司，提到他们公司专为公司主管人员新设立的一项人寿保险。

他想我们或许会感兴趣，所以先告诉我们一声，等他搜集更多资料后再过来详细说明。

“同一天，在休息时间用完咖啡后，约翰看见我们走在人行道上，便叫道：‘嗨，陆克，有条好消息告诉你们。

’他跑过来，很兴奋地谈到公司新开办了一项专为主管人员设立的人寿保险(正是卡尔提到的那种)。

他给了我一些重要资料，并且说，‘这项保险是最新的，我要请总公司明天派人来详细说明。

我们先在申请单上签名送上去，好让他们赶紧办理。

’他的热心引起我们的兴趣。

虽然都对这个新办法的详细情形还不甚明了，却都不觉上了钩，反而因为木已成舟，而更相信约翰必定对这项保险有最基本的了解。

约翰不仅把保险卖给我们，而且卖的项目还多了两倍。

“这生意本是卡尔的，但他表现得还不足以引起我们的关注，以致被约翰捷足先登了。

” 这是个充满掠夺、自私自利的世界，所以，少数表现得不自私、愿意帮助别人的人，便能得到极大益处，因为很少有人会在这方面跟他竞争。

欧文·杨是个著名律师，也是美国有名的商业领袖。

他说过：“能设身处地为他人着想，了解别人心里想些什么的人，永远不用担心未来。

”
.....

<<人性的弱点>>

媒体关注与评论

前言 美国一项权威调查的结果表明：成人最为关注的问题有两个方面，一个是健康问题，另一个是人际关系问题。

一个寒冷的正月的晚上，2500多名青年男女挤进了纽约一家大饭店的宽敞舞厅。

早在七点联合会曾花费了25000美元，耗时2年，在全美进行了一个调查。

调查结果显示：成人最为关注半以前，这里所有的座位均已占满，直到晚上八点，热烈的群众还在不停地往里拥挤，连楼道里都挤满了人。

后来者连找个地立脚的地方都那么困难 这些劳累了一天的人们，居然在这里要站上一个多小时，他们究竟在观看什么？华尔街股市 交易的行情？名模时装表演？还是自行车赛？ 不，都不是！他们原来是被报上的一则广告吸引而来。

二天前，他们拿起《纽约太阳报》，一幅整版的引人注目的广告吸引了他们。

老一套？是的，但信不信由你，在这个世界上最繁华的城市，还有20%的人口正靠救济金生活，却有2500人都因为同一则广告而离开家庭，赶往广告所指的地点宾夕法尼亚饭店来了。

这则广告刊登于纽约最守旧的一家晚报——《纽约太阳报》，它的读者大多是上层的资产阶级——高级职员、雇主、企业家，这些人年薪都在2000—50000美元不等。

他们蜂拥而至，为的是听一个在他们看来最为新颖、最实用的讲座——“有效的交流与影响他人的技巧”。

主讲者：戴尔·卡耐基及人际关系研究会。

他们为何对此如此充满兴趣？难道仅仅是因为经济不景气而产生的一种求知欲吗？显然不是，因为这一训练教程，在纽约市已经风行24年了，而且每场都听众爆满。

在此期间，15000多名商人及职业专家接受过卡耐基的训练，甚至有可能比之更多。

连那些不肯轻易相信他人，那些思想守旧的机构，也在本单位内提供场地，为其员工接受培训提供便利。

这些已经离开学校10年或20年之久的成人们都自愿前来接受这种训练。

这一事实表明，我们的学校教育与社会生活的需求确有一段惊人的差距。

那么，成人究竟需要什么？这确实是一个一句话难以综述的问题。

而为了回答这一问题，美国芝加哥大学、美国成人教育协会和青年联合会曾花费了25000美元，耗时2年，在全美进行了一个调查。

调查结果显示：成人最为关注的健康问题，其次是人际关系问题，他们要学会与人交往和影响他人的技巧。

他们不想成为演说家，也不想去听那些枯燥无味、脱离实际的心理咨询指导，他们需要的是能够让自己在事业、社交和家庭中即学即用的真诚建议。

在中学和大学时期，他们曾浏览过许多书籍，他们似乎只有一个信念：知识，只有知识才是经济和事业的酬劳。

但在若干年的事业生涯之中，在经过一次次生活的困苦与折磨之后，他们深感失望，而且又悟出了另一个道理：那些在事业上获得重要成功的人除了知识以外，更重要的是要具备一种生存的技能——善于讲话，善于转移和改变他人的思想，善于推销自己和“出售”自己的意见。

.....

<<人性的弱点>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>