

<<人性的弱点>>

图书基本信息

<<人性的弱点>>

内容概要

读一本好书，就是与一个伟大的心灵对话。

拿在你手中的这本书，是人类出版史上销量仅次于《圣经》的第二畅销书。自问世以来，几乎被译成所有文字，总销量越1亿册。

卡耐基先生以他对人性的独到洞察力，利用大量普通人不断努力获得成功的故事，唤起每个人内心蕴涵的潜能，激励一代又一代人走向成功。

卡耐基说：“我之所以受人欢迎，我之所以获得了快乐，我之所以经济收入有所增加，就是因为我懂得了如何处理人际关系的技巧。

”

<<人性的弱点>>

书籍目录

第一篇 待人处世的基本技巧 1 如果你要采蜜，不可弄翻蜂巢 2 表现真诚的赞扬和欣赏 3 想钓鱼，就要问问鱼想吃什么 第二篇 如何使人喜欢你 4 真诚地关心他人 5 微笑 6 记住他人的姓名 7 善于倾听 8 谈论别人感肖趣的话题 9 让他人感到自己重要 第三篇 如何赢得别人的赞同 10 不要争论不休 11 尊重别人的意见 12 如果错了，马上承认 13 友善地对待他人 14 让对方开口说“是” 15 给别人说话的机会 16 不要将自己的意见强加于人 17 善于从他人的角度考虑问题 18 同情他人的意愿 19 激发他人高尚的动机 20 戏剧化地表达自己的意图 21 让他人不断地面临挑战 第四篇 怎样说服他人 第五篇 家庭幸福之道 第六篇 走出忧虑的生活 第七篇 如何战胜忧虑 第八篇 保护充沛的活力

<<人性的弱点>>

章节摘录

比如，我最近在纽约出版商格利伯的宴会上遇见一位著名的植物学家。我从未同植物学家谈过话，我觉得他说话很有吸引力。我坐在椅子上，静听他讲大麻、布置室内花园和关于马铃薯的惊人事实。当我谈到自己有一个小小的室内花园时，他热情地告诉我如何解决我的几个问题。

在这次宴会上。
还有十几位别的客人在那里。
但我忽略了其他人，与这位植物学家谈了数小时之久。
到了午夜，与其他客人道别告辞时，这位植物学家转向主人，对我极力恭维。说我是“最富激励性的”等等好话，最后他还说我是一个“最有趣的谈话家”。

谈话家·我？
啊，我差不多没有说话。
如果不改变谈话内容，即使要说，我山无从谈起，因为我对于植物学所知道的太少了。
但我做到了一点：我在静听。
我用心地听，因为我真正地对此发生了兴趣。
他觉察到了这一点，那自然让他高兴。
静听是我们对任何人的一种最好的尊敬和恭维。

次成功的商业会谈的秘诀是什么？
注重实际的学者伊利亚说：“成功的商业文往，没有什么神秘。专心倾听别人对你讲话，没有别的东西会如此让人开心。”其中的道理很明显，是不是？
你无须在哈佛读上4年书也会发觉这一点。
但我们都知道，很多商人租用豪华的店面，陈设动人的橱窗，花巨额广告费，但却雇佣一些不会静听他人讲话的店员，打断顾客谈话，反驳他们、激怒他们，甚至几乎要将客人驱出店门的店员。

乌顿的经验是个不错的例子。
他在新泽西一家百货商店买了一套衣服。
这套衣服令人失望：上衣褪色，把他的衬衫领子都弄黑了。
后来，他将这套衣服带回该店，找到卖给他衣服的店员，想诉说事情的经过，但他被店员打断了。
“我们已经卖出了数千套这种衣服，”这位售货员反驳说，“你还是第一个来找茬的人。”正在激烈争论的时候，另外一个售货员也加入了。
“所有黑色衣服开始都要褪一点颜色。”他说，“那是没有办法的，这种价钱的衣服就是如此，那是颜料的关系。”
“当时我简直气得直冒火，”乌顿先生讲述了他的经过，“第一个售货员怀疑我的诚实，第二个暗示我买了一件次等货。
我恼怒起来，正要与他们争吵，突然间经理走了过来，他懂得他的职责。正是他使我的态度完全改变了。
”他将一个恼怒的人，变成了一位满意的顾客。

他是怎么做的？
他采取了三个步骤： 第一，他让我从头至尾讲我的经过，不插一句话。

.....

<<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>