

<<人性的弱点全集>>

图书基本信息

书名：<<人性的弱点全集>>

13位ISBN编号：9787802446137

10位ISBN编号：7802446139

出版时间：2010-1

出版时间：卡耐基 现代出版社 (2010-01出版)

作者：卡耐基

页数：363

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>

## <<人性的弱点全集>>

### 内容概要

《人性的弱点全集(光盘珍藏版)》的唯一目的就是帮助你解决你所面临的最大问题：如何在你的日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何击败人类的生存之敌——忧虑，以创造一种幸福美好的人生。

如何更好的在生活中变得快乐当你通过《人性的弱点全集(光盘珍藏版)》解决好这一问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

## &lt;&lt;人性的弱点全集&gt;&gt;

## 书籍目录

前言一生的良师益友如何学习本书导读十二则有利的故事第一章 成功人际交往的基本技巧技巧1——与人相处的最大秘密：真诚赞美他人技巧2——发现、激发并满足他人的需要，你就拥有整个世界技巧3——善于请对方“帮一个忙”技巧4——不要批评、抱怨他人第二章 如何使人喜欢你，赢得朋友规则1——让人立即喜欢你的秘方：赞美规则2——不会讲话也能轻易交友秘诀：倾听并鼓励对方谈自己规则3——真诚地关注他人，你就左右逢源规则4——谈论对方最感兴趣的话题，对方就喜欢你规则5——给人留下良好第一印象的简单方法：真诚地微笑规则6——记住他人的名字，你一定广受欢迎第三章 如何说服他人，赢得合作规则1——苏格拉底秘密：让对方开始时就说“是”规则2——捉苍蝇用蜂蜜，说服人用友善规则3——少说多问，让对方多谈自己规则4——“给狗让路”，避免争辩规则5——如果错了，迅速而真诚地承认规则6——让对方自己做决定，你就轻易赢得合作规则7——站在对方的立场上看问题并首先告诉对方规则8——真正同情对方，首先说出你的同情规则9——相信对方的清白，激发高尚的动机规则10——利用戏剧化表演艺术，你就战无不胜第四章 作为领导人，如何改变他人技巧1——从称赞与真诚欣赏开始技巧2——给人留面子，他人就会改“里子”技巧3——假定一种美德，让人自己发展出来技巧4——不断称赞微小的进步，改变他人的一生技巧5——先讲你自己的错误，让对方心理平衡技巧6——征求改进意见，不要发号施令技巧7——指出优点看淡缺点，鼓励的方法最有效技巧8——给人虚职或用暗示，使对方感觉重要技巧9——间接指出错误，让对方自己意识到技巧10——掷出一个挑战，激发他人的好胜心第五章 如何获得成功秘诀1——敢于成功，才能成功秘诀2——找一项合适的工作秘诀3——培养健全的人格秘诀4——做心理成熟的人秘诀5——做意志真正坚强的人秘诀6——学会当机立断秘诀7——切勿自暴自弃秘诀8——为快乐而不是为金钱工作秘诀9——善于改正错误 秘诀10——做谦逊的人秘诀11——善用恶劣环境秘诀12——不要恶意闲谈秘诀13——培养一种业余爱好秘诀14——克服心理矛盾秘诀15——甘于寂寞，认识自己秘诀16——学会反败为胜秘诀17——避免精神崩溃秘诀18——世上万事，有容乃大秘诀19——避免无谓的辩论第六章 如何获得快乐平安的心态原则1——树立积极的心态 原则2——接受不可改变的事实原则3——爱你的对手原则4——永远做自己原则5——不要为未来担忧原则6——学会“发”脾气第七章 如何使家庭更幸福规则1——做性爱“专家”规则2——给予真诚的欣赏规则3——注意做好“小事”规则4——夫妻间也要“讲礼貌”规则5——切勿喋喋不休规则6——不要唠唠叨叨规则7——爱优点，不理睬缺点规则8——不做无用批评第八章 如何克服忧虑规则1——学会自我激励规则2——学会自我嘲笑规则3——活在今天规则4——保持身体的忙碌规则5——写下你的忧虑规则6——接受最坏的状况规则7——不把忧虑带走规则8——与积极交友，远离消极规则9——寻找生命的绿灯规则10——不为金钱活着规则11——放慢生活节奏规则12——采取实际行动规则13——迅速做出决定规则14——阅读苦难的历史规则15——从小小的成功做起规则16——阅读一本解忧的好书附录 如何推销你自己

## &lt;&lt;人性的弱点全集&gt;&gt;

## 章节摘录

如果对方买的是一种著名公司制造的高级产品，他通常喜欢推销员特别强调高级产品带给人高级身分的说法；如果推销员戴的是高级手表，穿的是名贵的皮鞋，就会给对方一种买到名贵商品的印象——他们喜欢闻到堆在四周钞票的味道。

但这种海派作风，有时会收到相反效果。

有些人不喜欢这种“珠光宝气”作风，因为他们觉得，他们花了额外的钱，让推销员赚了很多钱，让推销员有钱去“珠光宝气”，所以商品一定贵得出奇——对这些顾客，保守的服装比较理想。

你的外表可以，而且也应该随着顾客的不同而有所变化。

(2)声音！

你还要做一个耐心的倾听者，而且要听听自己的声音。

你的声音听起来如何呢？

在电话里，在面对面的场合，你的声音常常会暴露你的思想和感情，是你的一切，即使你口是心非。你要注意你说话的韵律：高频率声音，听起来让人产生紧张和担心感，但声音太低沉也会让人产生被压迫感。

录音机是一种发现你说话声音听起来像什么的好仪器。

如果你不喜欢你听到的声音，你就应该不断练习，直到你能发出一种坚定而有信心、不含糊的语调为止。

我们的声音并非都能像克朗凯(美国著名电视新闻播音员)的那样动听，但我们可以培养一种听起来舒服，而以不会使对方领会错误的声音。

“你必须以你的顾客的语言来说话。

如果你对双方都有所了解，才会大有帮助。

”华格纳说。

除了留心你的声音外，还要注意你使用的字眼。

如果你是个大量使用俚语的人，你要当心并非每一个人都听得懂，而且可能很多人会觉得枯燥无味——即使他们同意你说的主题。

(3)遗忘！

要设身处地变成对方，想办法找出对方要的，然后就采取适当行动。

这位顾客需要豪华轿车？

那位顾客只对省油的汽车感兴趣？

一旦你认为已经找到了答案，就可以确定你要采取的措施。

这种技巧既明显而又困难，要经过很多尝试和错误，才能学到家。

试着忘记你自己，全心全意贯注对方。

其实，对方也很可能极想让你对他产生美好印象。

如果你必须想象别人现在落入水中，急需你去救，这样才能消除你的紧张感，那你尽管这么想吧——即使身为总统的那些人，据说也采取这种方法。

“通常，我的推销方式很谦逊，”尔文·之摩曼说，他是一家大制造公司的老板。

“但偶尔你也会碰到一个顾客，你觉得必须以不同的方式来对付。

”最近，之摩曼签了一个大工程，对方以非常规的做生意方式而闻名，他不但对美国人没有好感，而且嘴里也常出恶言。

“我立即就看出来者不善，”他说，“他是一名‘土匪’，他也希望我是‘土匪’。

如果我表现得文明，那我只有走路了。

”人们喜欢跟一个他自我感觉是同类的、而且觉得自在的人做生意。

因此，多数大买卖，都是在打高尔夫球或喝马爹利的时候完成的。

要学习与别人交际。

即使当你不想推销自己的时候，那也是一种很好的练习。

“如果推销不是学习与别人相处，那又是什么呢？

## &lt;&lt;人性的弱点全集&gt;&gt;

如果你不与别人相处，等到你愈老，就愈糟糕了，”华格纳副总裁说。

如果你精通社交礼仪，当你应该专心把5000平方英尺的土地推销给客户的时候，就不会担心应该使用哪把叉子了。

决不能低估任何一位顾客。

并非每一位有钱人身上都带着金笔和金表。

失去一笔交易的最快方式之一，是开价太低，以为对方付不起更高价格。

多卖点力是不错的。

例如，找工作的时候，尽可能把你平常工作成功的例子呈现给你的未来雇主。

如果你曾帮忙创造了一项产品，你应该拿出照片来，加上一段简短文字，说明该产品的特点。

通常，一种视觉上的印象比单是文字的说明，更具有深刻而长久的效果，而且也会比你的自传强得多。

#### (4)信心！

一家大杂志的广告部经理说：“推销是一种你不会在朋友面前那样表现的行动。

当你推销一种产品的时候，你要对方买F来，你要使对方把你看成一个诚实、真挚的人。

经常的，当你说到‘推销’的时候，你跟他们之间，就出现一道无形的鸿沟。

你必须使顾客相信，你有一种特殊的东西，哪些是他需要的。

”要经常记住，信心是很重要的因素。

在推销奢侈品——艺术品，貂皮、珠宝时，信心所占的比例，更是其他商品不能比的。

具有30多年推销经验的珠宝商古斯洛说：“不论对方付的是1元钱或10万元钱，他要的是确实有那个价值的东西。

珠宝商必须信用可靠，所卖的东西必须货真价实。

现在尤其如此，我们的顾客，最主要的考虑因素是价格。

过去，购买珠宝是男女问的罗曼蒂克行为，但你必须使顾客相信，你告诉他们的是实话。

”因此，推销的秘诀是：说话流利，适当友善，每一根毛发都要各就各位——但这些还不够。

你必须认清这个事实，那就是：有时候你要以这种方式跟男性打交道，跟女性又是另一种方式，过分不同也不行。

不过，在性革命和女性运动之外，许多有经验的推销高手，仍然继续使用因性别而不同的推销方式。

“对付女顾客必须转弯抹角，”古斯洛说，“我通常总是夸奖她们一番。

但我只以事实夸奖，因为每一个女人，都知道她们早上起来是什么模样，因此如果我的说法不同，她就知道我在胡扯。

对男顾客，我的方式直截了当，这通常表示讨价还价。

他会接受这种方式，因为他比较习惯于这种做生意方法。

”推销自己的方法之一，是决不可表现出害怕的样子。

找工作时如果你没有被雇用呢？

还有别的工作啊。

当然，如果你失业已经1年，太太怀孕了9个月，小孩需要矫正牙齿，你在找工作面试时，你有权利看起来惴惴不安。

但可能的话，要看起来很有信心，即使你觉得你好像刚从飞机中被推下来。

最重要的是，你要认为你有资格担任那项职务，如果你被雇用的话，你认为你会做得很好。

此外，当你在推销自己的时候，别担心做错事。

但总是要从错误中得到教训。

推销自己，类似参照一本详细的食谱去准备一道菜。

正当你认为每一步都确实照做了后，你发觉必须回到第一页，做最后的加油添酱，这才是成败的关键。

没有注意每一个细节的话，你可能得到一个中上水平的产品，但永远还可再做改进。

还有，推销自己的方式，必须经常修改。

你不再是5年前的你，也不会是5年后的你。

## <<人性的弱点全集>>

你接触的那些人，他们也有改变之处；人家对你的产品的态度，也会改变的。

如果你对自己有信心，真诚和信心将是你最大的资产。

这是推销自己时应该记住的最单纯的一点，但也许是最难以发觉的一点。

推销是一种才华，就像绘画能力，两者都需要培养个人的风格；如果你没有的话，你就只能是芸芸众生中的一个而已。

如果你要学习推销自己，现在就开始吧！

## <<人性的弱点全集>>

### 编辑推荐

《人性的弱点全集(光盘珍藏版)》：美国“成人教育之父”戴尔·卡耐基所著的《人性的弱点》，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，书的唯一目的就是帮助解决所面临的最大问题：如何在日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何击败人类的生存之敌——忧虑，以创造一种幸福美好的人生。

<<人性的弱点全集>>

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>