

<<挑战人性的弱点>>

图书基本信息

## <<挑战人性的弱点>>

### 内容概要

本书的内容为卡耐基思想与事业的精髓，全书从人性本质的角度，挖掘出潜藏人们体内60大弱点，一个人只有认识自己，不断改造自己，才能有所长进，直至最后的成功！

<<挑战人性的弱点>>

作者简介

作者：（美国）戴尔·卡耐基 译者：刘津

## <<挑战人性的弱点>>

### 书籍目录

- 第一篇待人处世的基本技巧
- 第二篇平安快乐的要诀
- 第三篇如何使人喜欢你
- 第四篇如何使人信服你
- 第五篇如何更好地说服他人
- 第六篇让你的家庭生活幸福快乐
- 第七篇如何使你变得更加成熟
- 第八篇走出孤独忧虑的人生

## &lt;&lt;挑战人性的弱点&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘 卡耐基有两个侄子在耶鲁大学读书，常常忙得忘了写信回家，完全不理睬家人的担心。安德鲁·卡耐基为此打赌100元，说他可以要这两位侄子马上回信，虽然他在信里提也不提这一点。于是他写了一封闲话家常的信，末了还提到附上5元钞票一张，送给他们当礼物。

当然，他忘了把钞票放进信封里。

很快回信就来了，两个侄子感谢“亲爱的安德鲁伯伯”，然后——下面的情况不用讲，你们也知道了。

另外还有个史坦·诺瓦克的例子。

诺瓦克先生住在俄亥俄州的克里夫兰，有天下班回家的时候，看见最小的儿子吉姆躺在客厅地板上又哭又闹。

原来吉姆第二天就要上幼儿园，而他说什么也不愿意去。

诺瓦克本能的反应是把孩子赶到房里，警告他最好乖乖上学去，除此以外别无选择。

但是，这晚他想到，这个方法并不是叫儿子喜欢上学的方法。

他想：“假如我是吉姆，什么东西会吸引我到学校去呢？”于是他和太太列出许多吉姆喜欢做的事，如指画、唱歌、结交新朋友等，然后付诸行动。

“我们都到厨房的大桌子上画指画——我太太、另一个孩子鲍勃和我，大家画得兴高采烈。

果然没多久，吉姆也来瞧热闹了，并且要求加入行列。

‘啊，不可以，你得先到幼儿园去学怎么画才行啊！’为了激起他更大的兴趣，我把刚才列在纸上的项目，逐一用他能够了解的话去打动他——当然最后告诉他，这些东西幼儿园里都有。

第二天，我起了个大早，一下楼发现吉姆坐在客厅椅子上。

‘你在这里做什么？’我问。

‘我等着上学去啊！我不希望来不及。

’全家人的努力，终于引起吉姆的渴望，这是威胁和争论所不能达到的。

”明天，你也许有机会要求某人做某事。

记住，在你开口之前，先停下来问你自己：“我怎样才能让这个人想去做这件事？”这一问题会让我们不至于过分急躁，要不会只为了自己的需要而做徒劳无益的罗嗦。

有次，我向纽约一家饭店租下大厅，准备作一个为期20天的季节性系列演讲。

就在日期快到的时候，我突然接到通知，要我必须付比一般情况下多3倍的价钱。

那时，我的票已印好送出，所有通知也都发出去了。

我自然不愿多付增加的费用，但是，同饭店谈我的需要有什么用呢？他们只注意自己的需要。

于是，一两天后，我直接去见经理。

有一次，范勃先生正在宾夕法尼亚作一次农业考察。

“为什么这些人不用电？”他经过一家整洁的农家时向该区代表问道。

“他们是守财奴，你不可能让他们买下任何东西，”区代表厌烦地回答说，“并且他们对公司不感冒。

我已经试过多次，真是没有希望了。

”也许是没有希望，但范勃无论如何要试一试，他走过去叩一农家的门。

门只开了一小缝，老罗根保夫人探出头来。

“她一看见公司代表，”范勃先生讲述说，“就当着我们的面把门一摔。

我再叩门，她又把门开了一点，告诉我们她对我们及公司的看法。

“‘她将门再开得大些，探出头来怀疑地望着我们。

’“‘我曾留意你的一群很好的都敏尼克鸡，’我说，‘而我想买一打新鲜鸡蛋。

’“门又打开一点。

‘你怎么知道我的鸡是都敏尼克鸡？’她的好奇心似乎被激发起来。

“‘我自己也养鸡’我回答说：‘而从未见过比这更好的一群都敏尼克鸡。

’“‘那你为什么不用你自己的鸡蛋？’她还有些怀疑。

## &lt;&lt;挑战人性的弱点&gt;&gt;

“ ‘ 因为我的来格亨鸡生白蛋。

你是会烹调的，自然知道在做蛋糕时，白蛋不能同赭蛋相比。

为此，我的内人以她所做的蛋糕自豪。

’ “ 这时，罗根保夫人放着胆走了出来，来到廊中，态度也温和多了。

我环顾四周，发现农场中置有一个很好的牛奶棚。

“ ‘ 罗根保夫人，实际上，’ 我接着说：‘ 我可以打赌，你用你的鸡赚钱，比你丈夫用牛奶棚赚的钱还要多。

’ “ 嘿！她高兴极了！当然她赚得多！她听我如此说更加高兴，但可惜她不能使她顽固的丈夫承认这一点。

“ 她请我们参观她的鸡舍，在我们参观的时候，我留意她所造的各种小设备，我介绍了几种食料及几种温度，并在几件事上征求她的意见。

片刻间我们就很高兴地交换了经验。

“ 过了一会，她说她几位邻居在他们的鸡舍里装置电光，据她们说效果很好。

她征求我的意见，她是否应该采取这种办法…… “ 两星期以后，罗根保夫人的都敏尼克鸡也见到了灯光，它们在电光的助长之下叫唤着，跳跃着。

我得到了我的订单，她也能多得鸡蛋。

双方满意，人人获利。

“ 但……如果不先将她诱人圈套，我是永远不能把电器卖给这位守财奴式的荷兰妇女的。

” 事实上，即使是我们的朋友，也宁愿对我们谈论他们自己的成就而不愿听我们吹嘘自己的成就。

法国哲学家罗西法考说：“ 如果你要树敌人，就胜过你的朋友；但如果你要得到朋友，那就让你的朋友胜过你。

” 为什么会如此？因为当我们的朋友胜过我们时，他们获得了一种自重感；但当我们胜过他们时，他们会产生一种自卑感，并引起猜忌与嫉妒。

德国人有一句俗语：“ 最纯粹的快乐，是我们从别人的困难中所得到的快乐。

” 是的，你有些朋友，恐怕从你的困难中比从你的胜利中得到的满意更多。

所以不要时时向他人夸大自己的成就，我们要谦逊，这样永远能使人喜欢。

我们应当谦逊，因为你我都没有什么了不得的。

你我都要逝去，过百年之后完全被人遗忘。

生命过于短促，不要总是谈论我们小小的成就，使人厌烦；反之，我们要鼓励他们说话。

所以，如果你要使人信服你，还应该记住第六大原则： 让对方多说话。

最近，诺史克里夫爵士发现报上登了一幅他不愿公开发表的照片，便写了一封信给报纸编辑。

但是他并没有这么写：“ 请别再刊登那张照片，因为我不喜欢。

” 而是激发对方一种比较高尚的动机，即人人都敬爱母性的伦理观念。

他的信是这样写的：“ 请别再刊登那张照片，因为我的母亲不喜欢。

” 小洛克非勒山深懂此中诀窍。

他极不喜欢摄影记者拍摄他子女的照片，便激发人人都不愿伤害儿童的高尚动机。

他对记者们这么说：“ 你们也是有孩厂的人，一定了解我的感受。

你们一定也知道，太出风头对小孩子是很不好的。

” 当然，仍免不了有一些怀疑论者会这么说：“ 啊，对诺史克里夫和小洛克菲勒这等人物，此法当然不成问题。

但是对那些难缠的人物，我倒很愿意看看你怎么做。

” 不错，我们很难找到一个放之四海皆有效的法则，任何事情都会有一些例外。

例如你已有一套适用办法，何必再更改？假如无效，又何妨试试看呢？无论如何，我相信你一定会对下面的故事感兴趣。

这是我们以前的学员詹姆士·托马斯告诉我们的： 有家汽车公司的6位顾客在维修工作完毕之后拒绝付钱。

他们声称有些项目收费不大合理。

## <<挑战人性的弱点>>

由于6位顾客在汽车修理完毕之后都已签名，所以公司便认为自己没有什么不对。

这是第一个错误。

下面是这家公司的信用部要求顾客偿还欠款的步骤，你以为他们会成功吗？ 1．他们亲访那6位顾客，并且直言是来催收欠款的； 2．他们说得很清楚，公司绝对没错。

也就是说，顾客绝对是错的； 3．他们宣称公司对汽车的了解要比顾客多，所以没什么好争论的；

4．结果——他们争论不已。

你想这些办法会让顾客服气，痛痛快快地把事情解决吗？事情发展到后来，信用部经理几乎准备要大拼一场。

幸好公司总经理注意到这件事，亲自调查这几名不愿偿还欠款的顾客。

他发现这6位顾客的信用都很好，一向按时付款。

所以，一定有什么地方错了——也许是催讨的方法完全错了。

这位总经理于是叫詹姆士·托马斯去催讨这几笔“没有可能要回”的欠款。

下面是托马斯先生讲述的他所采取的收帐步骤： 1．我个别拜访了那6位顾客，表面上是去催收债款——我们相信那些帐单绝对没有错。

但是，我并没有提到这一点。

我说明自己是来调查公司做了什么，或做错了什么； 2．我说得很清楚，除非听了顾客的意见，否则我不会发表意见。

我还说，公司并没有宣称绝对无误； 3．我告诉顾客，我最关心的是他的汽车，而全世界只有他对自己汽车的状况最明确，这一点是毫无疑义的； 4．我让顾客说话，自己带着一份关注与同情去听——这正是他所期待的； 5．最后，等顾客回复冷静后，我便以公平的态度对事情作一了结。

.....

## &lt;&lt;挑战人性的弱点&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

自序在过去的35年中，美国出版家曾印刷，过20多万种书籍，大多数是极沉闷的，许多是亏了本的。我不是说“许多”吗？一位世界上最大的书局的经理最近对我承认说，他的公司有75年的出版经验了，但还是每出版8种书就有7种书是亏本的。

那么为什么我还要冒险写作此书呢？在我写好之后，你为什么还要费事去读呢？这些问题都很有道理，但读完下文你便一目了然了。

1912年起，我在纽约为职业成人讲授教育课程。

最初，我只开设了演讲术课程——用实际的经验训练成人在商业面洽以及团体中能站着思想，更加清楚、有效、镇定地发表自己的思想。

经过几个季节的培训，我渐渐觉得，这些成人固然急需说话的训练，但他们更迫切需要在日常事务及人际交际方面得到更好的训练。

我自己也深切需要这种训练。

应付人恐怕是你所遇见的最大问题了，如果你是一位商人，更是如此。

是的，即使你是一位会计师、家庭主妇、建筑师或工程师也是如此。

数年前在卡耐基基金会的资助下所作的调查研究表明——这一结果后来又由卡耐基技术研究院另外的一项研究所证实——在技术工作方面的工程中，一个人事业的成功，约有85%是由于人类工程——即人格和领导他人的能力。

有好多年，我每季在费莱台尔费亚工程师俱乐部举办课程，并且也在美国电机工程师学会纽约分会开班。

总计约有1500以上的工程师在我的班训练过。

他们既有学历又有知识，为何还要参加我的培训？因为根据多年的观察与经验，他们最后发现，在工程界报酬最高的人往往不是懂得工程学最多的人。

例如，我们可以用每周25—50元的代价雇用工程、会计、建筑，或其他专业的技术人才；市场上永远都有这种人才，但一个除了技术知识之外，要能再具备一些发表自己想法的能力，领导他人的能力，激发他人热忱的能力，那他的收入势必增加。

美国石油大王洛克菲勒在事业的鼎盛时期说道：“应付人的能力也是一种可以购买的商品，正如糖或咖啡一样，而我愿意会付酬购卖这种能力。

它比世上任何别的东西都多。

”由经验得知，这话无疑是正确的，因为我自己也费了许多年的功夫去寻求一本实用有效的人类关系学手册。

因为一直找不到这种书，我就试写了一本，在我的班里使用，也就是这本书，我希望你会喜欢它。

为写作此书，我曾读过所有我能找到的有关材料，此外，我又雇用了一位受过训练的操写员，费了一年半功夫，在各大图书馆中读我所遗漏了的东西，钻研各种心理学专集，浏览千百篇杂志文章，搜索无数人物传记，研究各时代的大人物是如何应付他人的。

我读过各时代的伟人传记，自凯撒到爱迪生。

关于罗斯福的传记我就读了一百多本。

我们不惜时间、金钱，要发现自古以来任何人所已用过的关于交友及影响他人的切实真谛。

我还亲自访问过数十位成功人物和世界著名人物，如马可尼、罗斯福、杨·欧文、盖勃尔、约翰逊等，我要从他们身上探究人际关系的技术。

.....

<<挑战人性的弱点>>

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>