

## INDICE

Prefacio	9
I. Introduccion	13
<b>II. La Naturaleza de los deseos humanos</b>	
Los hombres desean amor	
Los hombres desean dinero	
Los hombres desean alimentar el ego	
Los hombres desean salud	
Los hombres desean atención favorable	16
<b>III. como abrir mentes cerradas</b>	
Las personas con quienes vivimos	
Cuando su hijo quiere abandonar la escuela	
Cuando un hombre discute con su esposa por dinero	
Cuando un hombre y su esposa comienza a pensar en divorcio	
Las personas con quien trabajamos	
Un solicitante de empleo abre mi mente	
Un vendedor abre la mente de un prospecto	
Un ejecutivo subalterno abre la mente de su jefe	
Las personas que encontramos cualquier parte	
Necesitamos de todos	24
<b>IV. Como persuadir a los demás a obrar favorablemente</b>	
En el hogar	
Los primeros años	
Los años de secundaria y preparatoria	
Después de la preparatoria	
En el trabajo	
Supongamos que negocio fuera suyo	
Pongamos a pruebas sus ideas antes de exponerlas a su jefe	
No presenta su idea como la solución perfecta	
Selección venturosa de empleados	
Capacitación y perfeccionamiento venturoso de los empleados	
	49
<b>V. Como ampliar nuestra actitud de servicio</b>	96
Apéndice: ¿Qué es el Nacional Institute for Straight Thinking?	99