

<<世界上最受欢迎的人>>

图书基本信息

书名：<<世界上最受欢迎的人>>

13位ISBN编号：9787802282483

10位ISBN编号：7802282489

出版时间：2007-3

出版时间：新世界出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：240

字数：200000

译者：福源

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>

## &lt;&lt;世界上最受欢迎的人&gt;&gt;

## 前言

社会飞速发展的今天，给我们带来更大方便和更多快乐的同时，也带来了越来越多无形的压力。在这样的一个生存环境里，每个人都在努力寻找着属于并适合自己的立足之地。其中，有的人如鱼得水、左右逢源、一帆风顺；有的人处处碰壁、举步维艰、两手空空。生活在一个时代里，为什么两者的差异会那么大呢？

针对这个问题，本书作者、美国著名社会学家戴尔·卡耐基先生曾说过这样的话：“一个人事业的成功，只有15%是依赖于他的专业知识和技能，而85%则依靠于他的人际关系和处世能力。

”事业有成、一帆风顺的人，不见得要比那些事事不顺、处处碰壁的人的专业知识和技能高到哪儿去，有时候甚至还远远不及他们。

然而，前者之所以做事能够事半功倍，效能较高，频频有所收获，原因是他们能够很好地处理各种复杂的问题和关系，从而为自己营造出一个比较和谐的社会活动氛围，让自己不论到哪里，都能受到大家的欢迎。

换句话说，他们有很高很强的办事能力，而这种“办事能力”，就是指他与别人的沟通交流、协调合作，充分调动社会上各种力量，使其为自己和自己的团队发展所用，最后使所办之事取得理想结果的能力。

谁若是拥有了这样的能力，他就一定会成为世界上最受欢迎的人。

事实上，这样的人在我们身边也能看得到，在每一个地方，小至一个乡村小镇，大至一个省市地区乃至一个国家，都会有一些这样的人。

他们总是能把事办得比较到位，把话说得滴水不漏，一举一动都非常得体，因此，他们也就获得了很多人都难以企及的位置、财富和影响力。

事实上，本书的作者戴尔·卡耐基先生就是这样的人。

他在研究人类成功的秘密、人性的优点与弱点的过程中，所采访的成功者里面，绝大多数也是这样的人。

这些世界上最受欢迎的人的行为、思想，以及他们的成功秘密，在本书里都将有所揭示。

戴尔·卡耐基先生是20世纪最伟大的成功学导师，美国现代成人教育之父。

他曾当过教师、推销员、演员，但最终转向了成人教育，并致力于人性问题的研究。

他运用心理学和社会学知识，对人性的弱点进行探索和分析，开创并发展出了一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式。

接受卡耐基教育的有社会各界人士，不乏军政要员，甚至包括多位美国总统、欧洲显贵。

千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

卡耐基的书出版后，在美国立即引起轰动，许多父母买来送给在学校读书的子女，公司老板买来送给员工，甚至从政的人也大量买来送给选民；无数的教师、传教士和商界高级管理人士在演说中也常常提到这本书。

随后，这本书风靡全球，先后被译成几十种文字，被誉为“自《圣经》之后人类出版史上的第二大畅销书”。

如何赢得他人的好感？

怎样和他人实现最有效的沟通？

怎样使自己成为处处受他人欢迎的人？

这些都是渴望成功的人们迫切希望知道答案的问题。

而这本戴尔·卡耐基先生的《世界上最受欢迎的人》，能够给大家提供最理想的答案。

很多人都想成功，却不知该如何成功，少数人深谙成功哲学，却不轻易示人。

幸运的是，卡耐基先生既知道如何成功，如何成为受欢迎的人，又竭尽全力地传授给世人。

于是，便有他的一系列影响深远的著作。

这本《世界上最受欢迎的人》，就是卡耐基先生作品的精萃。

通读本书，你将获得一双慧眼，慢慢悟透一些处世之术，为官之道、做人之秘、致富之诀……并让你把复杂的世界看得清清楚楚明明白白。

## <<世界上最受欢迎的人>>

只要你反复阅读本书，将学习到的知识应用到实践中，并把行动中所感悟到的经验和教训记录下来，不断改进，相信很快就会让领导赏识你，让部下佩服你，让小人服从你，让好人尊重你，让朋友喜欢你，让亲人更爱你。

## <<世界上最受欢迎的人>>

### 内容概要

我们每个人都无法脱离别人而独立存在，无论你想选择什么样的生活方式、实现什么样的人生目标、怎样度过你的人生，你都无可避免地要与他人交往、沟通和相处。

所以，成为受欢迎的人，就是你最基本、最重要、最迫切的选择。

运用卡耐基先生成功的人际关系处理方法。

如鱼得水的相处之道，令人折服的终级策略，高效的人际交往利器，做事得体的处世智慧，充满魅力的做人态度.....我们就掌握了与人相处的关键诀窍，就一定能成功处处受人欢迎的人。

## <<世界上最受欢迎的人>>

### 作者简介

戴尔·卡耐基(Dale Carnegie)：20世纪最伟大的成功学导师，誉满全球的美国公关学家和杰出的教育家。他运用心理学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创并发展了一种融演讲技巧、做人处世原则、推销方法、智力开发方式为一体的独特的成人教育方式，把教育与开发人的

## <<世界上最受欢迎的人>>

### 书籍目录

写在前面第1章 他的赢家之道：最受欢迎的人如鱼得水的9大法则 先人后己，所以左右逢源 凸显别人，所以易获好感 同情别人，所以和谐融洽 善待他人，所以获得人心 强调共荣，所以屡获赞同 激发动机，所以响应积极 先谈己错，所以让人信服 不去指责，所以被人认同 勇于认错，所以受人赞赏

第2章 他的终极策略：最受欢迎的人令人折服的7个细节 再善意的批评，也会委婉 再微小的进步，也会称赞 再卑微的面子，也会满足 再严重的不足，也会体谅 再稀少的优点，也会欣赏 再合理的要求，也不命令 再有意的刻薄，也会宽容

第3章 他的高效利器：最受欢迎的人屡试不爽的7种“交际武器” 善用真诚感动人 善用微笑温暖人 善用倾听尊重人 善用话题迎合人 善用记名关注人 善用重视打动人 善用赞美激励人

第4章 他的处世智慧：最受欢迎的人做事得体的7大方式 施人恩惠，他从不图报 被人嫉妒，他只当恭维 受到伤害，他从不计较 报复别人，他从不去想 面对质疑，他从不狡辩 征服畏惧，他从不落后 对待事物，他只看积极

第5章 他的做人态度：凸要最受欢迎的人个人魅力的5种心态 不会为忧虑愁苦牵肠挂肚 不会为不幸的事逃避现实 不会为麻烦琐事垂头丧气 不会为未来的事杞人忧天 不会为没用的事投入太多 威利·卡瑞尔万灵公式

第6章 他的核心诀窍：成就最受欢迎的人的6项顶级秘诀 秘诀一：懂得满足对方的需求 秘诀二：真心诚意地赞赏别人 秘诀三：习惯于取悦他人 秘诀四：善于自我批评 秘诀五：会让自己的意见变成对方的 秘诀六：表达意见时非常生动有趣

## &lt;&lt;世界上最受欢迎的人&gt;&gt;

## 章节摘录

第1章 他的赢家之道：最受欢迎的人如鱼得水的9大法则先人后己，所以左右逢源有些人为什么总是获得不了别人的喜欢呢？

有些人总是形只影单，少朋缺友，原因何在呢？

但有些人却总是高朋满座，好友遍天下，走到哪里哪里都有朋友，他们总是非常受别人欢迎，他们的魅力又来自哪里呢？

他们是如何做到的？

不受别人欢迎，其中一个原因就是，总是站在自己的立场上考虑问题，却不去了解别人是怎么想的。

当你不顾别人的感受时，对方自然也不会给你好脸色。

然而，当你照顾人家的感受，懂得对方的心思，并且知道设身处地为对方着想，你自然会愈来愈受欢迎。

试着去了解别人，从他的观点来看待事情就能创造生活奇迹，使你得到友谊，减少摩擦和困难。

记着，别人也许完全错误，但他并不认为如此。

因此，不要责备他，只有傻子才会那么做。

试着去了解他，只有聪明容忍、特别的人才会这么做。

别人之所以那么想，一定存在着某种原因。

查出那个隐藏的原因，你就等于拥有了解答他的行为、也许是他的个性的钥匙。

试着忠实地使自己置身于他的处境。

如果你对自己说：“如果我处在他的情况下，我会有什么感觉，有什么反应？

”那你就节省不少时间及苦恼，因为“若对原因发生兴趣，我们就不太会对结果不喜欢”而且，除此以外，你将可大大增加你在做人处世的技巧。

“暂停一分钟，”肯尼斯·古地在他的著作《如何使人们变黄金》中说，“暂停一分钟，把你自己的事情的深度兴趣，跟你对其他事情的漠不关心，互相作个比较，那么，你就会明白，其他人也正是抱着这种态度！

于是，跟林肯及罗斯福等人一样，你已经掌握了从事任何工作的惟一坚固基础，除了看守监狱的工作之外，也就是说，与人相处能否成功，全看你能不能以同情的心理，接受别人的观点。

”吉拉德·黎仁柏在他的《打人别人的心》一书中评论说：“在你表现出你认为别人的观念和感觉与你自己的观念和感觉一样重要的时候，谈话才会有融洽的气氛。

在开始谈话的时候，要让对方提出谈话的目的或方向。

如果你是听者，你要以你所要听到的是什么来管制你所说的话。

如果对方是听者，你接受他的观念将会鼓励他打开心胸来接受你的观念。

”多年来，我经常在家附近的一处公园内散步和骑马，我跟古代高卢人的督伊德教徒一样，只崇拜一棵橡树。

因此，当我看到那些嫩树和灌木，一季又一季地被一些不必要的大火烧毁时，觉得十分伤心。

那些火灾并不是疏忽的吸烟者所引起的，它们几乎全是由那些到公园内去享受野外生活、在树下煮蛋或烤热狗的小孩们所引起的。

有时候，火势太猛，必须出动消防队来扑灭。

在公园的一个角落里，立着一块告示牌说，任何人在公园内生火，必将受罚或被拘留。

但那块牌子立在公园的偏僻角落里，很少有人看到。

有一个骑马的警察，他应该照顾公园才对，但他并未尽职，火灾继续在每一季节里蔓延。

有一次，我慌慌张张地跑到一位警察面前，告诉他有一场火正在公园里迅速蔓延，希望他赶快通知消防队。

但他竟然漠不关心地回答说，这不关他的事，因为这不是他的管区！

我很失望，所以后来我到公园里去骑马的时候，其行为就像一位自封的管理员，试图保护公家土地。

刚开始的时候，我不会试着去了解孩子们的看法，一看到树下有火，心里就很不痛快，急于要做件好事，结果却做错了。

## <<世界上最受欢迎的人>>

我总是骑马来到那些小孩子面前，警告说，他们可能会因为在公园内生火，而被关进监牢去。并以权威的口气命令他们把火扑灭；如果他们拒绝，就威胁说叫人把他们逮捕起来。我自己只是尽情地发泄某种感觉，根本没有想到他们的看法。

结果呢？

那些孩子服从了，心不甘情不愿而愤恨地服从。

等我骑马跑过山丘之后，他们很可能又把火点燃了，并且极想把整个公园烧光。

随着年岁的增长，我对做人处世有了更深一层的认识，变得更为圆滑一点，更懂得从别人的观点来看事情。

于是，我不再下命令，我骑马来到那堆火前面，说出了下面的这段话：“玩得痛快吗？

孩子们，你们晚餐想煮些什么？

……我小时候自己也很喜欢生火——现在还是很喜欢。

但你们应该知道，在公园内生火是十分危险的。

我知道你们这几位会很小心，但其他人可就不这么小心了。

他们来了，看到你们生起了一堆火，因此他们也生了火，而后来回家时却又不把火弄熄，结果火烧到枯叶，蔓延起来，把树木都烧死了。

如果我们不多加小心，以后我们这儿连一棵树都没有了。

你们生起这堆火，就会被关入监牢内。

但我不想太罗嗦，扫了你们的兴。

我很高兴看到你们玩得十分痛快；但能不能请你们现在立刻把火堆旁边的枯叶子全部拨开，而在你们离开之前，用泥土，很多的泥土，把火堆掩盖起来，你们愿不愿意呢？

下一次，如果你们还想玩火，能不能麻烦你们改到山丘的那一头，就在沙坑里生火？

在那儿生火，就不会造成任何损害……真谢谢你们，孩子们，祝你们玩得痛快。

”这种说法有了很不同的效果！

使得那些孩子们愿意合作，不勉强，不憎恨。

他们并没有被强迫接受命令，因此他们保住了面子。

他们会觉得舒服一点，我们也会觉得舒服一点，因为我们先考虑到他们的看法，再来处理事情。

在个人问题变得极为严重的时候，从别人的观点来看事情，也可以减缓紧张。

澳洲南威尔斯的伊丽莎白·诺瓦克过了6个星期还没有付买汽车的分期付款。

“在一个星期五，”她报告说，“负责我买车子分期付款账户的一名男子打电话来，不客气地告诉我说，如果在星期一早晨我还没有缴出120块钱的话，他们公司会采取进一步行动。

周末我没有办法筹到钱，因此在星期一大早接到他的电话时，我听到的就没有什么好话了。

但是我并没有发脾气，我以他的观点来看这件事情。

我真诚地抱歉给他带来了很多的麻烦，而且由于这并不是我第一次过期未付款，我说我一定是令他最头痛的顾客。

但他举出好几个例子，说明好些顾客有时候极为不讲理，有的时候满口谎言，更常有的是躲避他，根本不跟他见面。

我一句话不说，让他吐出心里不快。

然后根本不需要我请求，他说就算我不能立刻付出所欠的款额也没有关系。

他说如果我在月底先付给他20元，然后在我方便的时候再把剩下的欠款付给他，一切就没有问题。

”明天，当你请求任何人把火熄掉，或请求他买你的产品，或请他捐出50元给红十字会之前，何不暂停一下，闭上眼睛，试着从别人的观点仔细想一想整件事？

问问你自己：“为什么他应该这么做？

”不错，这要花费很多时间，但这能使你结交到朋友，得到更好的结果：减少摩擦困难。

“在会见某人之前，我宁愿在他办公室前面的人行道上多走两个小时。

”哈佛商业学校的唐哈姆院长说，“而不愿贸然走进他的办公室，脑海中没有清晰的概念，不知道该说些什么，也不知道他——根据我对他的兴趣及动机的认识来判断一大概会怎么回答。

”这段话太重要了。



## <<世界上最受欢迎的人>>

如果，你在阅读《世界上最受欢迎的人》之后，只学到一件事——经常从别人的观点上来思考，以及从你自己和别人的角度来观察事物——如果你从《世界上最受欢迎的人》中只学到这一点，你将很容易证明它是你生活中的一个新里程碑。

因此，如果你想改变人们的看法，而不伤害感情或引起憎恨，请遵循这一规则：“试着诚实地从他人的观点来看事情。

”这是那些最受大家欢迎的人的成功方法之一。

凸显别人，所以易获好感大多数人想使别人同意他自己的观点时，他们自己的话却说得太多了，尤其是推销员，常犯这种划不来的错误。

尽量让对方畅所欲言吧，对于他自己的事业和他的问题，他一定知道得比你多，所以你应向他提些问题，让他告诉你几件事。

如果你不同意他，你也许会很想打断他。

但千万不要这样做，那将是十分危险的。

因为当他有许多话急着要说出来的时候，他是不会理你的。

因此，你要耐心地听着，抱着一种开放的心胸去听；要表现得很诚恳，让他充分地把自己的看法说出来。

在商场上，这种策略有价值吗？

我们且来看看下面的例子。

这是某个人被迫试行这种策略的经历。

<<世界上最受欢迎的人>>

媒体关注与评论

## <<世界上最受欢迎的人>>

### 编辑推荐

从根本上完全改变自己现状的方法，卡耐基人际关系学精粹。

从《世界上最受欢迎的人》获得最大帮助的建议：如果你是从事营销、销售工作的，《世界上最受欢迎的人》是你最好的枕边书，建议你从第1章到最后一章都要仔细阅读。

在你每次与客户接触后，都应结合《世界上最受欢迎的人》内容，记录下心得，不断实践。

如果你是领导，《世界上最受欢迎的人》是你与下属相处融洽的最佳指导书。

建议你重点阅读第2章和第3章，当你熟练掌握这些原则后，你将拥有越来越多的支持者。

如果你希望获得上司赏识，不断晋升，第1章、第4章和第6章是你要阅读的重点章节。

最重要的是，你要经常运用和不断改进。

如果你希望找到心中理想的爱人，建议你将第4章、第5章的方法作为你的做人态度和处世方法，这样，你必将获得无数异性的喜爱同，找到你的终身伴侣。

如果你希望与朋友之间的关系越来越好，与亲人之间的情感越来越深厚，第1章和第4章你都应该仔细阅读。

从根本上解决你人生最大问题的方法。

卡耐基人际关系学精粹。

<<世界上最受欢迎的人>>

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>