第一图书网, tushu007.com

<<受欢迎的人有1%的不同>>

图书基本信息

书名：<<受欢迎的人有1%的不同>>

13位ISBN编号：9787800848698

10位ISBN编号：7800848698

出版时间：2006-9

出版时间：金城出版社

作者：隋晓明

页数：248

字数：250000

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

前言

世界上难事千千万，最难的还是做人，特别是做个受欢迎的人。
受欢迎的人，不仅总是身边朋友成群，也比别人有着更多的成功机会。
受欢迎的人自己是快乐的，同时也能给别人带来快乐。
受人欢迎能够在紧要的关头化险为夷，从而让自己在社交中事事如意。
受欢迎的人能够获得上司的重视，赢得下级的拥戴，从而让自己的事业锦上添花，一帆风顺。
因此，在生活的各个方面都需要我们成为一个受欢迎的人。
　那么如何才能成为一个受欢迎的人呢？
　通过研究发现，受别人欢迎，和周围的人总是能打成一片的人总是有着和一般人不一样的“特质”，正是这种“特质”造就了一些人迥异于常人。
也正是这种“特质”让他们功成名就，在自己所在的领域做出了不一样的大事情，成为社会学习的楷模和别人称道的对象。
　本书就是用通俗的语言，大家喜闻乐见的故事，把这些受欢迎的人所具备的特质一一分析解剖，然后分类提炼，全面展现一个受大家欢迎的人应该具备的与众不同的“1%”。
　人与人交往中，往往要做出自己的行动，这些行动不仅会对自己产生影响，也会给别人产生影响。
对别人的影响有大有小，效果也是千差万别。
所以，要做最能打动别人的选择。
　维持自己“吸引”别人的1%的差异，会有一些基本的方法。
这就是做一个善于聆听的人，抛弃不同的地方，寻找有共鸣的地方。
还要有一些幽默的话语来加强这种沟通。
并且在沟通的过程中，知道的就说知道，不知道的也没关系，别信口开河，胡说八道。
甚至是背后唧唧歪歪，对人评头论足，说别人的不是。
我们要充满自信，用自信的人格去感染人，去鼓舞对方。
　有礼貌的人，别人也会还你以礼貌。
该称呼老师的时候要称呼老师，该谦让的时候一定要谦让。
当然说话也要注意不能粗俗，这和人的品位有关系，每个人都希望自己交往的对方是值得尊重的。
　俗话说，细微之处见真情。
一些细微的地方，如果你能注意到，然后不失时机地表示一些关怀，也不失为获得别人好感的一个好办法。
其实，细节往往决定着事情的成败。
　人生中，总是要面对各种各样的事情，和各种各样的人打交道，这就要求我们在处理事情和人际关系的时候一定要灵活。
头脑灵活一点，事情做的灵活一点，人当然也就受欢迎。
中国人很讲求面子，许多时候，不被人看好，和人结下“梁子”，也就是让别人失去了面子，应多给对方留点面子，也给别人多找点面子。
　要学会调整自己的心态，态度影响人生。
把自己的幸福和别人分享，控制自己的不良情绪。
淡泊平和，豁观乐观，那么放眼良辰美景，赏心乐事，吃亏也是一种福。
受欢迎是理所当然的事情了。
　本书就像是一位老者，用一生的经验告诉你去做一个受欢迎的人所有的基本道理和行为准则，是一本对所有想成功之人有帮助的书。
每一个人都能够受人欢迎，成为在生活和事业中左右逢源的人，只要你用心的去追求这“受欢迎的1%”，相信成功就会离你不远了。

<<受欢迎的人有1%的不同>>

内容概要

其实，一个人受欢迎不需要什么秘诀，只要将自尊心隐藏一点点，对人谦让一点点，便不可能会有矛盾与冲突存在。
一个人的改变也许是微不足道的，但是你周围的人会感觉到你的改变，也会相应地与你一同改变。
　　人人都想受人欢迎，但并不是每个人都懂得如何受人欢迎。
1%的区别决定了有人的四处碰壁，无所作为，而有人则是处处受人欢迎。
　　受人欢迎与遭人讨厌之间只有小小差别，但这种差别往往造成两种截然不同的人生。
一边是失败和不幸，而另一边则是成功和幸福。
　本书就是用通俗的语言，大家喜闻乐见的故事，把这些受欢迎的人所具备的特质一一分析解剖，然后分类提炼，全面展现一个爱大家欢迎的人应该具备的与众不同的“1%”。

书籍目录

前言第一章 做最能打动别人的选择　1．重视第一印象　2．打开心门的钥匙　3．我们喜欢与我们相近的人　4．面带笑容才能打动人　5．学会适当地赞美别人　6．迎合他人的兴趣　7．让别人感觉到他很重要　8．言必行，行必果第二章 维持最吸引人的1%　1．求同存异产的共鸣　2．受欢迎就要学会倾听　3．学会幽默　4．实话实说　5．会交流的人朋友多　6．吃亏是福　7．热心帮助别人　8．自信的人格鼓舞人第三章 有“礼”走遍天下　1．客套不能少　2．一定要谦虚谨慎　3．在恰当的时候送上一份礼　4．选道歉，后辩明　5．退一步海阔天空　6．三人行必有我师　7．礼貌待人得人心第四章 注意交往中的细节问题　1．小节不可忽视　2．站在他人的角度看问题　3．牢记别人的名字　4．批评中别忘记加点糖　5．危机时刻替人解围　6．别耽误别人的时间　7．衣着得体，讲究个人卫生第五章 到什么山唱什么歌　1．避免无所谓的争论　2．开玩笑注意分寸和场合　3．适当沉默是种理智行为　4．学会迂回表达自己的意图　5．遇事不钻“牛角尖”　6．小不忍则乱大谋　7．和对手牵手第六章 给人面子就是给自己面子第七章“吸引”人的人这样维持关系

章节摘录

3.牢记别人的名字　少年时代的戴尔·卡耐基，有一天抓到了一只母兔，不久这只兔子生了一窝小兔子，饲料却不够食用，卡耐基如何处理呢？
他一点也不头痛，他的脑海里早就有了很美妙的构想，他把邻近的孩子们集合起来宣布：谁能拔最多的草来喂小兔子，就以他的名字给小兔子命名，于是孩子们都争先恐后地为小兔子寻找饲料，卡耐基的计划顺利地实现了，他始终没有忘记这一次的成功。
在他的一生中，他就是利用人们的这种心理成功地领导了许许多多的人。
　卡耐基负责的中央运输公司，和布尔姆所经营的公司，双方为争取太平洋铁路的小型汽车和小客车业务，互相排挤，接连削价，几乎已侵蚀到他们可以获得的利益。
卡耐基和布尔姆都去纽约见太平洋铁路局的董事会。
那天晚上，卡耐基在“圣尼古拉大饭店”遇到了布尔姆，他就这样说：“晚安，布尔姆先生，我们两个人是不是都在愚弄我们自己？
”　布尔姆问：“你这是什么意思？
”　于是卡耐基就说出他的见解……他用了严正磊落的讲辞，说出希望双方的业务合并起来，由于双方并不竞争，可以获得更大、更多的利益。
　布尔姆虽然注意听着，并没有完全同意下来，而最后他问：“这家新公司，你准备取用什么招牌？”卡耐基马上就回答：“那当然用布尔姆皇宫小型汽车、小客车公司了。
”　布尔姆那张凝得紧紧的脸，顿时松了下来，他说：“卡耐基先生，到我房里来，让我们详细谈谈！
”就是那一次的谈话，写下企业界一页新的历史。
　卡耐基有高度的记忆力，和尊重他人姓名的做法，是他成为一位领袖人物的秘诀。
他能叫出很多任务人的名字，这是他引以为豪的。
他常得意地说，他亲自处理公司业务的时候，他的公司从没有发生过罢工的情形。
　每个人都有自己的名字，或普通或特别，也许这世界上有人和我们同名同姓，但是对每个人来说，名字都是独一无二的，别人叫出你的名字，意味着对你的肯定和承认，当你在路上遇见一个不怎么熟悉的朋友，并与他展开交谈时，如果他提到你的名字，你会立即觉察你和他的关系从心理上拉近了很多。
但是当你和他聊了很长时间时，他突然把你的名字张冠李戴时，你会有什么感受呢？
大概是觉得窘迫与尴尬吧。
同样，在工作中，记住同事的名字，记住同部门不算很熟悉的同事的名字，记住接触过的所有其他部门的同事的名字，记住常来的顾客的名字，是一种能力，也是一种艺术，这将帮助我们在做生意的同时更好的解决各个方面的问题，拉近彼此的关系。
　在一项拓展训练中，各队展示结束之后，所有的人在教官的带领下开始了一个游戏，那就是围成一个圈，报出自己的姓名，并且记住别人的姓名。
游戏的规则是这样的，第一个人只需说出：我是某某即可，但要介绍的详细具体有个性化，易于别人记忆，第二人则须这样说：我是某某旁边的某某，到第三个人时就需要说出前两个人的名字，“我是某某旁边的某某旁边的某某”，以此类推，最后一个人必须说出所有队员的名字，然后再从最末一名重新开始转到第一名。
听起来有些难度，于是，大家轮流自我介绍，看着听着别的队友记住或忘记别人的名字，当有人忘记时，忘记者和被忘记者都要走到圈中来，鞠躬握手，再次互相认识，当然，每个人都有自己记忆的特点，有的人对别人的名字怎么也记不住，于是就在大家善意的笑声中重新认识对方，有的人记忆超群，只要一遍就可以记住所有人的名字，所有的人都对他报以热烈的掌声和鼓励。
在结果的调查中发现了一件奇怪的事，那就是当根本不熟悉的队友叫出自己的名字时，被叫的人心里竟然觉得有股暖流涌动，他们甚至觉得似曾相识。
　罗斯福获得别人的爱戴的一个重要的原因就是他记得他所见过的几乎每一个人。
尽管他有许多的事情，也是非常的忙，可是他甚至会把一个技工的名字牢牢记下。

经过情形是这样的：克莱斯勒汽车公司替罗斯福先生，制造了一辆特殊的汽车。
张伯伦和一位技工，将这部车子送去白宫。
张伯伦给了我一封信，说出当时的情形，他说：“我教罗斯福总统如何驾驶这辆有许多特别装置的汽车，而他却教了我许多处世待人的艺术。
” 张伯伦先生的信上，这样写着： 我到白宫的时候，总统显得非常愉快，他直呼我的名字，使我感到十分欣慰。
特别使我留下深刻印象的是，当我说出有关这部车子每一个细节时，他都极注意地听着。
这部车子经过特殊设计，能完全用手驾驶。
罗斯福总统在那一群围观的人面前，说：“这部车子本身就是一项奇迹，你只要按下钮键，它就能自己开动，可以根不费力地去驾驶这车子，它奇妙的设计，实在太好了……我不清楚其中的原理，真希望有时间拆开看看，那是如何配造成的。
” 当罗斯福的朋友们，和白宫的官员们赞美这部车子时，他又说：“张伯伦先生，我真感谢你，你要费去很多时间、精力，才设计完成这部车子，这是一项无可批评，极其完美的工程。
”他赞赏辐射器，特别反光镜，照明灯，椅垫的式样，驾驶座的位置、衣箱里的特殊衣柜、和衣柜上的标记。
也就是说，罗斯福总统观赏了车子里每一个细微的设计。
他知道我在这上面已下了不少苦心，他特别把这些设备指给罗斯福夫人，劳工部长，和他的女秘书波金斯看。
他还向旁边的黑人侍从说：“乔琪，你要好好照顾这些经过特殊设计的衣箱。
” 我把有关驾驶方面的情形讲过后，总统向我说：“好了，张伯伦先生，我已经使中央储备董事会等30分钟了，我应该回去工作了。
” 我带了一位技工去白宫，我把他介绍给罗斯福总统。
他没有同总统谈话；罗斯福总统只有听到一次他的名字。
这技工是个怕羞的人，避居在后面，当我们要离去时，总统找到这个技工，跟他握手，叫他的名字，感谢他来华盛顿。
总统对这个技工的致谢，并非出于表面，而是真诚用心的，这个我可以觉察得到。
我回到纽约后不久，接到总统亲笔签名的相片，和一封谢函。
他如何能抽出时间来做这件事，使我感到讶异。
罗斯福总统知道一种最简单、最明显、而又是最重要的如何获得好感的方法，就是记住对方的姓名，使别人感到自己很重要……可是，在我们之间，又有多少人能这样做？
当别人介绍一个陌生人跟我们认识，虽有几分钟的谈话，临走时已把对方的姓名忘得干干净净。
一个政治学家的第一课，就是：“记住选民的姓名。
”记忆姓名的能力，在事业上、交际上、和政治上是同样重要的。
法国皇帝拿破仑三世，就是伟大的拿破仑的侄儿，他曾经自夸的说：虽然他国事很忙，可是他能记住，他所见过的每一个人的姓名。
他有技巧吗？
是的，那很简单，如果他没有听清楚，他就说：“对不起，我没有听清楚。
”如果是个不常见到的姓名，他就这么问：“对不起这字如何拼？
” 在谈话中，他会不厌其烦地把对方姓名反复的记忆数次。
同时在他脑海里，把这人的姓名，和他的脸孔、神态、外形连贯起来。
如果这人对他是重要的，拿破仑就更费事了。
在他独自一人的时候，他会把这人的姓名写在纸上，仔细地看着、记住，然后把纸撕了。
这样一来，他眼睛看到的印象，就跟他耳朵听到的一样了。
这些都很费时间，但爱默生说：“良好的礼貌，是由小的牺牲造成的。
”可是听到自己的名字，谁都会精神为之一振，当然会留心对方在说什么啦！
记住别人的名字，就意味着在乎别人，尊重别人，它让你在人际交往中一开始就占优势。
所以，如果你要人们喜欢你，你要记住你所接触的，每一个人的姓名。

第一图书网, tushu007.com

P110-113

第一图书网, tushu007.com

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