



如何让别人喜欢你

想成为人见人爱，花见花开，车见车载的红人吗？



美国唯一授权
百年知名品牌

让**戴尔·卡内基**先生告诉你秘密!!!



原则一：经常微笑

原则二：真诚的赞美他人

原则三：聆听·鼓励别人多谈他自己的事

原则四：谈论他人感兴趣的话题

原则五：衷心让他人觉得他很重要

原则六：记住，姓名对任何人而言，都是最悦耳的语音

随身充值好情商
指尖传递正能量



卡内基训练微信

原则一:经常微笑 Smile

密西根大学的心理学教授詹姆士·马可涅，曾对人的笑容表示看法。他说：「面带笑容的人，通常对处理事务、教导学生或销售商品等行为，都显得更有效率，也更能培育出快乐的孩子。笑容比皱眉头所传达的讯息要多，所以从教育的立场来说，鼓励要比惩罚更为有用。」

纽约一家大百货公司的人事经理曾对我表示：她宁可雇用一名面带笑容的大学毕业生，也不愿聘请一位具有博士头衔，却难以亲近的人。



原则二:真诚地赞美他人 Give honest, sincere appreciation

你需要朋友的认同，需要别人知道你的价值；你希望在自己的小世界里，有种深具重要性的感觉。你不喜欢廉价、言不由衷的恭维，而热望出自真诚的赞美。你喜欢友人正像查理·夏布所说的：「真诚、慷慨地赞美。」我们都喜欢那样。所以，让我们衷心服应这永恒的金律：我们希望别人怎么待我们，我们就怎么待别人。怎么做？什么时候？什么地方？答案是：随时，随地。



原则三:聆听 鼓励别人多谈他自己的事

Be a good listener Encourage others to talk about themselves

如果你想成为一个「谈话高手」，必须先是一个专心听讲的人。要风趣，要对事物保持兴趣。问别人喜欢谈论的问题，鼓励他们多谈自己和自己的成就。你的谈话对象对自己的兴趣要多过对你的兴趣。自己的牙痛，要比别国的统治者杀死百万人民来得重要；一人颈间生了暗疮，当然也比发生在非洲的大地震更引起他的注意啊！所以我们要多聆听，聆听别人的话语，也要多聆听自己内心的声音。



原则四:谈论他人感兴趣的话题

Talk in terms of the other person's interests



泰德罗斯福说过:「每个人在开始行动的时候,都会感到害怕.但是没多久,大家便领悟到,只要你装作不害怕的样子,时间一久也就真的不害怕了」凡与泰德·罗斯福交往过的人,都会为他的博学多闻而惊讶不已。不论他的客人是个牛仔或驯马师,还是纽约政客或外交家,他都不愁找不到可谈的话题。他怎么能找到这点呢?很简单。每当有人要来拜访的时候,罗斯福在前一个晚上,必定要把这位客人感兴趣的事,仔细研究一番。因为罗斯福和其他的领导者一样,都知道通往别人内心的坦然大道,便是谈论他们最感兴趣的事。



原则五:衷心让他人觉得他很重要

Make the other person feel important - and do it sincerely



人类行为有个极重要的法则，如果我们遵从这个法则，大概不会惹来什么麻烦；事实上，如果我们遵守这个原则，便可以得到许多友谊和永恒的快乐。但是，如果我们破坏了这个法则，就难免后患无穷。这个法则就是：**时时让别人感到重要**。我们前面提过约翰·杜威所说的：「人类本质里最深远的驱策力就是：希望具有重要性。」还有威廉·詹姆士说的：「人类本质中最殷切的需求是：渴望被肯定。」我也曾指出，就是这种需求，使人类有别于其它动物；也就是这种需求，使人类产生了文化。

几千年来，许多哲学家都曾就这个问题深刻思量过。而他们产生的结论只有一个，这法则并不新颖，可以说和历史一样陈旧了。两千五百年前，所罗亚斯德（Zoroaster）在波斯用这个原则教导门徒；两千四百年前，中国的孔子也这么谆谆劝导过；两千五百年前，道教的始祖老子，在函谷关也这么说过；基督降生的前五百年，佛陀已在神圣的恒河边教诲众生；甚至印度教的经典也这么记载着；一千九百多年前，耶稣基督在犹太山上，以此训诲门徒，并且用一句话做总结——这大概是世上最重要的法则：

「你要别人怎么待你，就得先怎么待别人」

原则六：记住,姓名对任何人而言,都是最悦耳的语音

Remember that a person's name is to that person the sweetest and most important sound in any language.



有时，我们很难记住一个姓名，尤其是很难唸出来的字。许多人懒得费力去学习或纠正，通常都随便敷衍过去，或是直呼那人的别名。席德列维有个顾客名叫「尼可戴玛斯 帕帕多勒斯」(Nicodemus Papadoulos)，大家都呼他「尼克」。列维告诉我说：「我费了不少力气，把他的名字重覆唸好几遍，才拨号打电话给他。当我说：『早安，尼可多玛斯 帕帕多勒斯先生』的时候，他显然震撼无比。因为他停了有数秒钟之久，然后才很激动地说道：『列维先生，我在这个国家已住了十五年，却从来没有人费心叫我的全名。』」

而安德鲁·卡内基成功的原因又在哪儿呢？卡内基被称为「钢铁之王」，但他本人对钢铁制造其实懂得并不多。

好几百个为他做事的雇员，这方面的知识都懂得比他多。但是卡内基懂得如何处理人事，这是他的致富之道。早年，他便显露出组织的才能，很有领导能力。在他十岁的时候，也发现到人们对自己姓名的重视，便开始利用这个特点以赢取别人的合作。事情是这样的：童年时期，卡内基住在苏格兰。有天，他捕获了一只兔子。那是一只兔妈妈，所以没多久，他就有一整窝的小兔子。小卡内基没有东西可以喂那些兔子，便想出一个好办法来——他告诉邻近的男孩女孩，假如他们能够找来够多的苜蓿或蒲公英，他就用他们的名字为小兔子命名。

此法果然奏效，也让卡内基永志不忘。



卡内基训练®
DALE CARNEGIE TRAINING®

“卡内基训练改变了我的生活，
比任何大学学位更有价值！”

股神巴菲特

巴菲特说“我人生中最重要投资是在1951年学习了卡内基的课程，因为买卖证券不懂和别人沟通不行，如果自己还是停留在1951年以前的沟通能力，现在是不可能有这么成就的”。

为什么选择卡内基训练——

- ★ 美国卡内基训练合法授权机构，国际级系统课程。
- ★ 全世界100多年教学经验，27年青少年教学经验。每年更新调整课程，能更有效帮助青少年提升情商能力。
- ★ Fortune Magazine《财富杂志》：
全世界的500大企业中，超过425家国际企业长期使用卡内基训练®作为培训。
- ★ Training Industry 评选卡内基训练®为
——全球最佳领导力培训机构 (Top 20 Leadership Training Companies)
- ★ 环球时报”评选出对新中国影响最深刻的60位外国人，戴尔·卡内基先生排名18位。
戴尔·卡内基所著的《卡内基沟通与人际关系》被誉为“历史上最有影响力的励志图书”。
- ★ 世界首富”沃伦·巴菲特(Warren Buffett)”在其著作《滚雪球》16次提到卡内基训练对他成功的帮助。
他在接受美国 Fox TV 采访时说：“最好的投资就是投资自己的成长，尤其是卡内基训练”。
- 卡内基训练®的毕业证书一直挂在巴菲特的办公室中。
- ★ 每一位讲师都经过美国卡内基总部授权，讲师培训流程经过 ISO9001:2000 认证，以保证高品质教学服务。
- ★ 上课时讲师能够“及时辅导”学员，针对性强，训练效果卓越。
- ★ 课外资料：《卡内基沟通与人际关系》《如何停止忧虑、开创人生》…等十本系列丛书。

上海

上海市四平路1398号
同济联合广场B座1205室
Tel: +86 (21) 3362-6788
Fax: +86 (21) 3362-6868

青岛

山东省青岛市敦化路328号
诺德广场一号楼7F
Tel: +86 (532) 8589-0567
Fax: +86 (532) 8573-8088

济南

山东省济南市历下区经十路13777号
中润世纪广场18号楼603室
Tel: +86 (531) 8815-0997
Fax: +86 (531) 8993-1575

苏州

苏州工业园区苏雅路388号
新天翔商业广场A座1506室
Tel: +86 (512) 8686-1599
Fax: +86 (512) 8686-1598

杭州

浙江省杭州市体育场路105号
凯喜雅大厦1306室
Tel: +86 (571) 2805-2988
Fax: +86 (571) 2805-9075

深圳

广东省深圳市南山区海德三道
海岸大厦东座A509室
Tel: +86 (755) 3331-9799
Fax: +86 (755) 3331-9791

台北

台北市北平东路30号4楼
Tel: +886 (2) 2356-9678
Fax: +886 (2) 2356-9677

新竹

新竹市北大路168號9樓
Tel: +886 (3) 523-6688
Fax: +886 (3) 523-1398

台中

台中市汉口路四段367号9楼A
Tel: +886 (4) 2230-8249
Fax: +886 (4) 2237-7026

高雄

高雄市一心二路21号15楼
Tel: +886 (7) 330-1580
Fax: +886 (7) 330-2672

中国大陆免付费电话: 400-820-8680

台湾免付费电话: 0800-033-398

中国大陆网站 <http://www.carnegiechina.com> 台湾网站 <http://www.carnegie.com.tw> 全球网站 <http://www.dalecarnegie.com>

随身充值好情商
指尖传递正能量



卡内基训练微信



We are approved through the GSA Federal Supply Schedule #GS- 10F- 0329K to offer our products and services to federal government agencies.

All our local sponsoring organization in the U.S. and Canada have been accredited by the Accrediting Council for Continuing Education and Training (ACCET)



Dale Carnegie Training Product Development Quality Systems is ISO 9001 Certified.

Our courses are in compliance with the rigorous control standards of the American Council on Education (ACE) and, as such, are considered of “college level” quality.
It's time to get human again with Dale Carnegie Training – the Original and still the best resource for developing the people side of business.