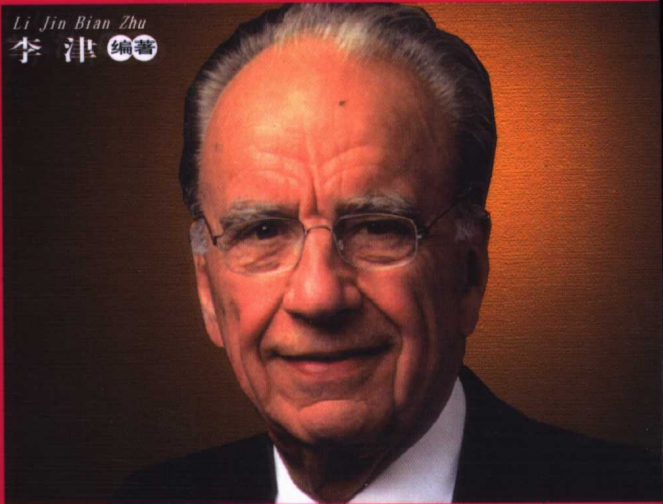


Li Jin Bian Zhu
李津 编著



SUCCESS
CLASSIC

袖珍励志经典

NO.1

社交

——卡耐基迅速提升交际能力的四大处方

挖掘自我潜能，改变一生命运！

SUCCESS BEGINS
WITH METHOD

金城出版社

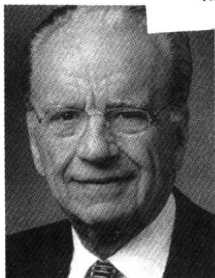
社交

——卡耐基迅速提升交际能力的四大处方

李津 编著 Li Jin Bian Zhu



B1291464



SUCCESS CLASSIC

袖珍励志经典

NO.1

金城出版社

NA171/01

图书在版编目(CIP)数据

社交/李津编著. - 北京:金城出版社, 2004. 1

(袖珍励志经典)

ISBN 7-80084-568-0

I. 社… II. 李… III. 人间交往 - 通俗读物 IV.
C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 114699 号

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

北京飞达印刷有限责任公司

880 × 1230 毫米 1/64 48 印张 1000 千字

2004 年 1 月第 1 版 2004 年 1 月第 1 次印刷

印数 1 - 3000 册

ISBN 7 - 80084 - 568 - 0/B · 70

(全八册)总定价:80.00 元 本册定价:10.00 元

序

时光如梭，岁月飞逝。人生总是如此匆匆而短暂，而我们每一个人却总是那么强烈地渴望事业的成功与辉煌，生活的美满与幸福。然而，同为大千世界的一芸芸众生，有的人能轻松地步入成功的殿堂，有的人却总是与成功擦肩而过，以致终生默默无闻。

这是为什么呢？那些成功者都是天才吗？

美国成功学大师拿破仑·希尔说：“人与人之间只有很小的差异，但是这种很小的差异却造成了巨大的差异，这种很小的差异就是你所具备的心态是积极的还是消极的，巨大的差异就是成功和失败的差异！”

如果你正在通往成功的路上孜孜不倦地奋斗着，跋涉着，那么你知道成功和失败的差异吗？你知道阻碍你成功的最大障碍吗？你知道成功的捷径吗？我们特此为你编写了这套励志经典丛书，以期指点你的迷津，为你的成功助一臂

之力。

我们这套励志经典丛书博采百家之众长，援引中外古今之学者名家的典范，力求精益求精，是那些渴望成功的人们人手必备的励志手册。这套丛书分为8本，每本为一个独立的主题，在从心态、性格、弱点等不同角度一一分析了阻碍我们成功的诸多要素的同时，也向我们介绍了一些如何挑战挫折，战胜自我弱点的方法和妙方。总之，此书是你的良师益友，常读此书你将获益匪浅。

有什么样的心态，就有什么样的人生。《心态》一书告诉你如何调整自己的心态，让自己远离消极的心态，从而以积极的心态面对、把握人生。

性格决定一个人的命运。《性格》一书告诉我们如何发现并剔除自己性格中的一些不良因素，如何战胜自我，挑战挫折和失败，走向成功。

你知道自己的弱点吗？《弱点》一书让你再一次看到自己人性的弱点，并为你提供了战胜它的一些行之有效的方法，和走向成功的诸多捷径。

小人生，大智慧。《感悟》一书告诉你怎样从平凡的生活中汲取人生的大智慧，怎样挖掘自己的潜能，运用智慧和知识丰富自己的人生，使之多姿多彩。

每一个人都有自己的成功资本，只不过有时我们常常忽略它们。《资本》一书告诉你如何珍惜、利用自己的优势，去开拓自己富足和成功的人生。

成功者大都有很多良好的生活习惯。《习惯》一书告诉你成大事者有哪些良好的生活习惯，你应该培养哪些良好的生活习惯，为自己的成功打下坚实的基础。

管理好自己的舌头，才能管理好自己。《口才》一书将告诉你如何运用好语言这门艺术，令自己能在公众场合娓娓而谈，如鱼得水，从而更有信心、勇气、魅力地去面对人生的各种风雨。

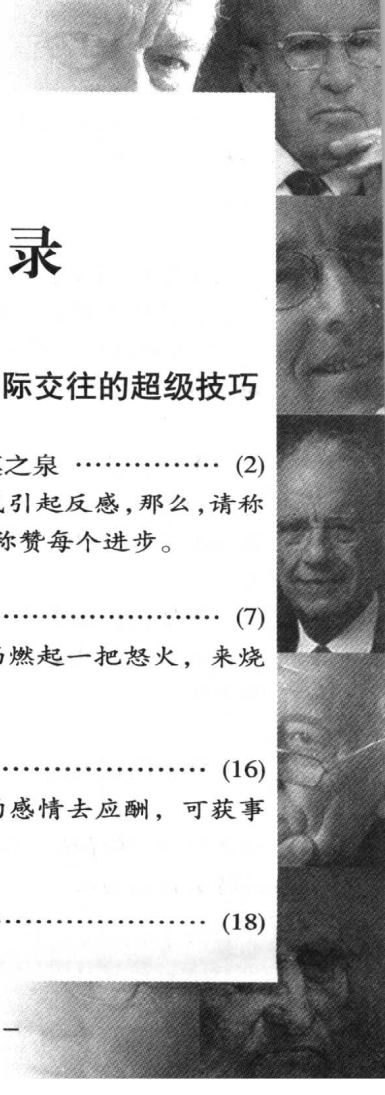
社交是一门艺术，也是决定人生成败的一个关键。《社交》一书告诉你如何与他人相处，如何运用人际关系这笔财富，来成功地打造自己事业的辉煌。

在这套励志经典丛书的编写过程中，我们参考了有关学者的相关资料，在此一并感谢。另

外在这套丛书的编写过程中，尽管我们力求精益求精，但由于水平有限，难免有纰漏，请广大读者朋友不吝指正。愿与你共勉。

2003 年 12 月

——编者



目 录

一 提升自我:掌握人际交往的超级技巧

- 赞赏之辞如同沙漠之泉 (2)
要改变人而不触犯或引起反感,那么,请称赞他们最微小的进步,并称赞每个进步。
- 学会宽容 (7)
不要因为你的敌人而燃起一把怒火,来烧伤你自己。
- 不要逼别人认错 (16)
利用这种优弱互补的感情去应酬,可获事半功倍的成效。
- 如何指出错误 (18)

用赞扬的方式开始，就好像牙医用麻醉剂一样，病人仍然要受钻牙之苦，但麻醉却能消除苦痛。

●指出别人错误的三种暗示 …………… (22)

当面指责别人，这只会造成对方顽强的反抗；而巧妙地暗示对方注意自己的错误，则会受到爱戴。

●如何让别人做对双方都有利的事 … (25)

先迎合别人的需求而达到自己的需求，让别人乐于做对双方都有利的的事情。

●如何打动别人的心 …………… (32)

打动人心的最佳方式是跟他谈论他最珍贵的事物。

●善用别人的优点 …………… (34)

一个所谓的干才，并不是能把每件事情干得都很好、样样精通的人，而是能在某一方面做得特别出色的人。

●怎样与陌生人交朋友 (38)

只有克服害羞心理,想办法认识更多的人,并使自己融入陌生的人群,和陌生的人交上朋友才是正确的。

●怎样让别人立刻喜欢你 (42)

一个绝对可以赢得他欢心的方法是,以一种不露痕迹的方法让他明白,你确认他在自己的小天地里是个重要的人物,而且你是真诚地确认他这点。

●怎样做到措词得体 (44)

有许多人交际之所以失败,就是因为他们“明知山有虎,偏向虎山行”。

●如何塑造外形 (47)

交际并不是说到就做到,舍外形谈交际就好像说树上的果子好吃,却不爬树也不架云梯一样。

●怎样用间接法交际 (49)

凡是可能直接使对方难过,或有所损害的,

都以用间接法为宜。

●怎样真诚地夸奖他人 (53)

每一位传教士、教师以及演讲的人，大都会使出自己的浑身解数，目的就是为了让别人认真聆听自己的讲话。

●学会“感情输入” (56)

在人际关系中，你的人格对于你是否可以成功地影响别人，具有很大的影响力。

●怎样向他人求得合作 (60)

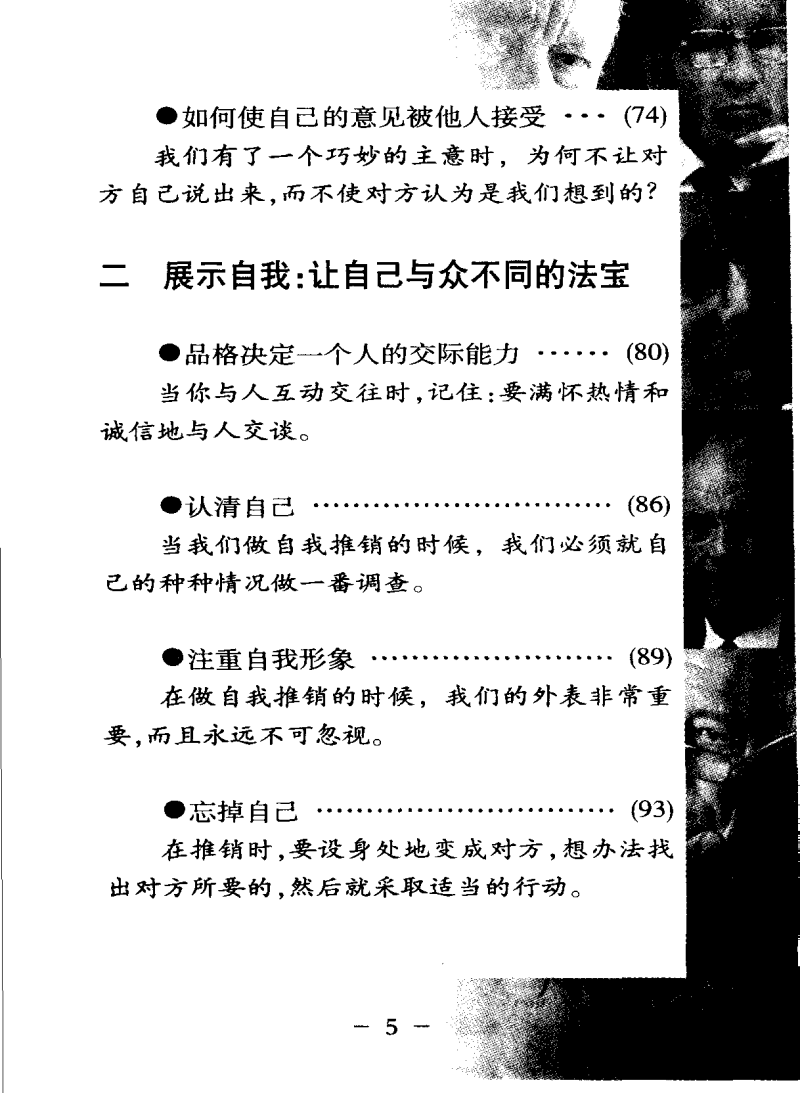
在生活中我们总会遇到一些靠自己的力量不能解决的事，总会请别人帮忙，与他人合作。

●偏见是人际交往的大敌 (67)

与人接触，第一印象往往能产生非常重要的作用，会直接影响对该人做进一步了解。

●拥有良好人际关系的秘诀 (71)

协调是处理人际关系的根本方法。



●如何使自己的意见被他人接受 ... (74)

我们有了一个巧妙的主意时，为何不让对方自己说出来，而不使对方认为是我们想到的？

二 展示自我：让自己与众不同的法宝

●品格决定一个人的交际能力 (80)

当你与人互动交往时，记住：要满怀热情和诚信地与人交谈。

●认清自己 (86)

当我们做自我推销的时候，我们必须就自己的种种情况做一番调查。

●注重自我形象 (89)

在做自我推销的时候，我们的外表非常重要，而且永远不可忽视。

●忘掉自己 (93)

在推销时，要设身处地变成对方，想办法找出对方所要的，然后就采取适当的行动。

●建立信心 (96)

推销是一种你不会在朋友面前那样表现的行为。

●如何推销自己 (99)

如果成功有任何秘诀的话，就是了解对方的观点，并且从他的角度和你的角度来看事情的那种才能。

●君子坦荡荡 (106)

我们对别人的自我暴露程度、开放程度，往往相应地得到对方水平接近的自我暴露程度和开放程度。

●艺多不压身 (110)

知识面宽一些，兴趣广一些，是十分必要，有益无害的。正是平时的这些积累，到了关键时刻，成了“不时之需”，帮助解决了大难题。

●永远真诚 (113)

成功的秘诀，便是真诚。即使生命中有那么多悲剧，我们也要对别人真诚。

●被他人接受的诀窍 (116)

微笑比皱眉更能传达你的心意。这就是在教学上要以鼓励代替惩罚的原因所在了。

●微笑是家庭的粘合剂 (120)

一个更快乐的人,一个更富有的人,在友谊和幸福方面很富有——这些才是真正重要的事物。

●微笑是工作的驱动力 (125)

保持一种正确的人生观——一种勇敢的、坦白的、愉快的态度。思想正确,就等于是创造。

●法里成功的秘诀 (128)

记住人家的名字,而且很轻易地叫出来,等于给予别人一个巧妙而有效的赞美。

●名字的神奇作用 (135)

我们应该注意一个名字里所能包含的奇迹,并且要了解名字是完全属于与我们交往的这个人,没有人能够取代。

●针对对方的喜好 (142)

尊重他人,满足对方的自我成就感。

●请求别人的帮助 (145)

请别人帮你一个忙,不但能使他自觉重要,也能使你赢得友谊与合作。

●要有罗文一样的敬业精神 (149)

年轻人所需要的不是学习书本上的知识,也不是聆听他人种种的指导,而是要加强一种敬业精神。

●适时地表现出自己的专长 (155)

一个人要想在事业上有所作为,广阔的交际网是必不可少的手段之一,然而如果要想建立交际网,就要靠自己的专长了。

●言谈是交际的钥匙 (158)

事实上,没有任何别的东西可以像良好的谈话能力那样使别人,尤其是使那些对我们了解甚少的陌生人,对我们产生美好的印象。

1191404

●知名度的在人际关系中的威力 …… (163)

知名度是一种非凡的力量，如果能巧妙加以利用，就能发挥出意想不到的作用。

●学习其他行业的知识充实自己 … (166)

但在这复杂的社会中，只具备自己工作领域中的知识是不够的，这样并不能成为一个完全的社会人。

●了解是改善人际关系的关键 …… (169)

一个人对另外一个人或对整个现实的感知是有选择的。

●准确预测他人感受 …………… (175)

能够准确地预测别人的感受，对建立良好的的人际关系和维持自己的情绪健康均有帮助。

●沟通能够赢得胜机 …………… (179)

假如人际沟通的能力也是如同糖或咖啡一样的商品的话，我愿付出比太阳之下任何东西更高的代价购买这种能力。

三 完善自我:让人处处喜欢你

●诚恳认错,引他答是 (185)

如果要使别人同意你的看法,你一开始就争取使对方说:“是的,是的。”

●设身处地为他人着想 (190)

能设身处地为他人着想,了解别人心里想些什么的人,永远不用担心未来。

●激发崇高,别出心裁 (193)

如果你希望在人际交往中使对方乐于接受你的思考方法,遵守这条规则大致来说是一件好事:激发他人的高尚动机。

●领导者的语言艺术 (203)

如果你能在工作中,多用一种“建议”或“商量”的口吻,比直接下命令的效果可能会更好些。

●如何处理难题 (206)