

—成功学大师卡耐基教你在社交处世中掌控全局的实战策略—

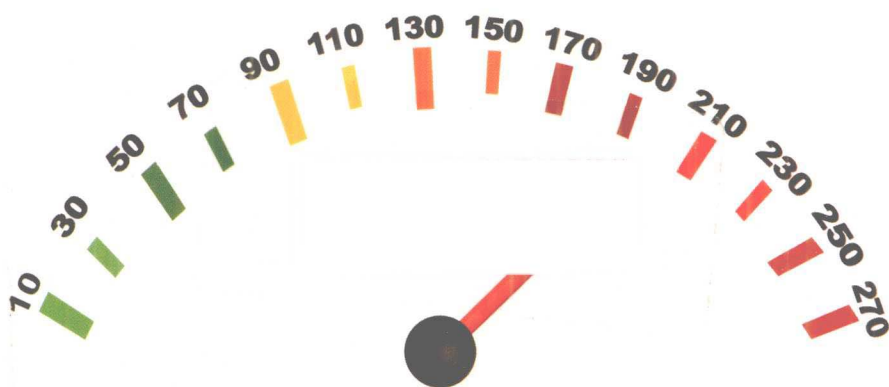
The power of self-control

自控力

最受欢迎的心理学策略

| 实践修炼版 |

白君 / 著



改变万千人命运的人生驾驭力



一个人只有先掌控好自己，才能去掌控全局。自控力是世间最强大的能量，是一个人成功不可或缺的条件。

掌控自我，成就自我，这就是自控力的内涵和精髓！

华夏出版社

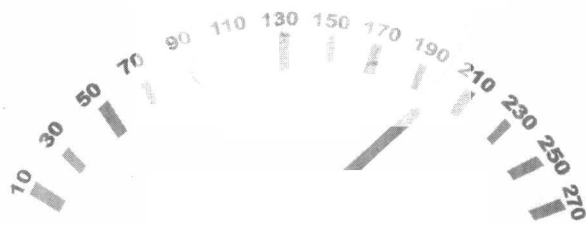
The power of self-control

自控力

最受欢迎心理学策略

| 实践修炼版 |

白 君 / 著



华夏出版社

图书在版编目(CIP)数据

自控力: 最受欢迎的心理学策略 / 白君著. —北

京: 华夏出版社, 2013.6

ISBN 978-7-5080-7510-5

I. ①自… II. ①白… III. ①人际关系学—通俗读物

IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第049734号

出品策划:  华夏书轩

网 址: <http://www.huaxiabooks.com>

自控力: 最受欢迎的心理学策略

作 者 白 君

责任编辑 赵立民

封面设计 思想工社

排版制作 思想工社

图片来源 壹图

出版发行 华夏出版社

(北京东直门外香河园北里4号 邮编: 100028)

经 销 新华文轩出版传媒股份有限公司

印 刷 三河市汇鑫印务有限公司

开 本 720mm×1020mm 1/16

印 张 17

字 数 230千字

版 次 2013年6月第1版 2013年6月第1次印刷

定 价 29.80元

书 号 ISBN 978-7-5080-7510-5

本版图书凡印刷、装订错误, 可及时向我社发行部调换

自控力是成就自我的强大能量

记得一位伟人曾说：“宇宙中有着无穷的能量，但只有那些把心思用对地方的人，才能把事情做对，获取充足的能量，拥有自己想要的一切。”对于我们来说，拥有自控力就是当下要用心思去做的事，而且是必须要做成的事！

自控力就是掌握自己内心的能力，只有提升自控力，人们才能由内而外掌控自己的工作、生活和命运。一个没有自控力的人，一定不是一个成功的人，因为没有自控力，就好比轮船没有了动力，只有随波逐流，漂浮不定，何谈到达彼岸。

生活中，每一个人都不可避免地要与人打交道。但是，为什么有些人在人际交往中会如鱼得水、游刃有余，而有些人却举步维艰、进退维谷呢？在交际中学点心理自控术，运用超强的自控力去把控好自己，进而去赢得别人的认同，让你在处理人际交往中的种种问题时能变难为易，成为赢得人心的社交高手。

自控力是一门人际关系心理学的实用技术，它把心理学的知识和规律变成我们可以影响和改变他人的利器。世界上所有的人都有可能陷入掌控与被掌控的关系中，成功的人就是能借助各种情绪、言行等心理策略和技巧来掌控自己，进而去了解他人，接近他人，驾驭他人，从而取得成功。

相比同类图书，本书特色彰显，就是它很好地融入了成功学大师卡耐基的思想精髓，无形中增强了其权威性、可读性和指导性。

众所周知，卡耐基是20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师，美国现代成人教育的开创者。他一生致力于人性问题的研究，运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特征进行了细致的探索和分析。他对心理问题深刻的洞察和阐释，可以帮助人们实现自我的突破，提升人际沟通能力，成为我们走出心理迷茫和困顿的最有力的支撑，继而开创幸福成功的人生。而他的经验和智慧正是基于对人性和心理的了解而生长出来的指导性正能量。我们能从他的思想中获得无限生发的力量和信号，通过思考与实践，获得属于我们自己的智慧与成功。

本书甄选了卡耐基的一些妙语金言，挖掘出非常实用的自我调控技巧，是卡耐基成功智慧的精髓。全书目录也是作者以卡耐基思想精髓为基础，针对当下读者在人际交往中在自控方面的需求而精心设计的。有自控力的人左右生活，没有自控力被生活左右。从现在开始，让我们学会掌控自我、掌控人生吧！

第一章 >>>

做人群中最易与人交往的那个人

交际中要重视口才修炼 / 002

抓住对方感兴趣的谈话 / 005

要给对方留足面子 / 008

把表扬放在批评之前说 / 012

敢于承认自己的错误 / 014

适当地满足他人的需求 / 018

第二章 >>>

掌控了情绪就掌控了一切

乐观的人是不可战胜的 / 022

愤怒是对自己的惩罚 / 024

心胸开阔便能宠辱不惊 / 027

热忱是一切力量的源泉 / 030

要勇于直面恐惧 / 033

信心是成功的第一步 / 036

远离自设的心理陷阱 / 039

第三章 >>>

话术为上，施展说话技巧征服人心

抓住说话的好时机 / 042

利用角色互换说服对方 / 045

谦和是最好的交往态度 / 048

控制好自己说话的音量 / 050

让对方说“是”有技巧 / 053

适当制造“善意的谎言” / 056

说服中要学会借势 / 058

对女士的赞美要得当 / 061

第四章 >>>

修炼气场，用“磁力”吸引周围的人

扫清与上司沟通的障碍 / 064

以积极的态度面对危机 / 067

- 用气场吸引周围的朋友 / 070
- 气场强大的人容易赢得信赖 / 073
- 人最大的需求是被肯定 / 076
- 气场十足让人更受欢迎 / 079
- 释放强大的眼神力量 / 082

第五章 >>>

学会幽默，在轻松的氛围中化解难题

- 幽默是最好的润滑剂 / 086
- 用幽默奠定友好的基础 / 089
- 讲究技巧，拒绝伪幽默 / 092
- 用诙谐的话语加深感情 / 095
- 用幽默化解心中的怒气 / 098
- 巧用幽默化干戈为玉帛 / 101

第六章 >>>

热情出击，初次见面就赢得人心

- 初次见面要主动打招呼 / 104
- 主动喊出对方的名字 / 107

从闲聊中加深感情 / 110

巧妙机智地应对冷场 / 114

初见面要说好第一句话 / 117

沟通要找个共同的话题 / 120

第七章 >>>

鼓励和指责，拿捏好尺度才有效果

给对方超越现实的名誉 / 124

指责之前一定要先反思 / 126

鼓励有时比批评更有效 / 128

千万不要伤害他人的自尊心 / 131

批评人一定要分清场合 / 135

避免走进批评的误区 / 138

第八章 >>>

看清对方，知人知面更要知心

换个角度去看清对方 / 142

不露声色地读懂人心 / 144

语调能洞悉一个人的内心 / 147

激起对方的谈话欲望 / 149

愤怒可以鉴别真假朋友 / 151

欲擒故纵，诱敌深入 / 154

第九章 >>>

占据主动，保持上风才能掌控全局

撒个小谎，反客为主 / 158

可以得意，但不可忘形 / 161

用挑战让对方顺从自己 / 164

成为他人的人情债务人 / 167

勿让别人觉得你更聪明 / 170

为了生存要跑得更快 / 173

第十章 >>>

美言有度，在赞美声中夺下主动权

赞对方引以为荣的事情 / 176

发自内心的赞美才有力 / 178

背后的赞美效果会更大 / 180

推测性赞美，妙上加妙 / 182

为男人准备好赞美的话 / 185

赞美一定要恰到好处 / 187

第十一章 >>>

用“心”交往，达成合作有捷径

触动对方的同情心为你办事 / 190

适度地抬高自己的身价 / 193

成功有时候是“磨”出来的 / 195

充满底气才能达成合作 / 198

利用声誉，激对方出手 / 200

适当点一点对方的痛处 / 202

产生心理共鸣自然好办事 / 204

第十二章 >>>

博得信赖，信任感是交流的前提

谦和低调更易博得信赖 / 208

解开疑惑，赢得信任 / 211

凡事都要多为他人着想 / 214

作善意的倾听与附和 / 217

有效的信息才让人信服 / 220

用亲密感增加信任感 / 223

第十三章 >>>

暖心激励，给失意的朋友最好的关怀

对病人说话要用善意的谎言 / 228

安慰失意的朋友要得体 / 231

唤醒失落者的自我意识 / 234

“同病相怜”振作法很奏效 / 237

给郁闷的人说理解的话 / 240

善于给下属打“兴奋剂” / 244

第十四章 >>>

应酬有道，得体才能取悦人心

做足宴请前的准备工作 / 248

低调的人会赢得青睐 / 251

巧妙地逃离不喜欢的应酬 / 254

待客不可失的礼数 / 256

新精英主义的成功之道



第一章 >>>

做人群中最易 与人交往的那个人

社交场合下，我们需要应对形形色色的人，虽然我们不求每个人都喜欢自己，但是在这样一个不追求深层次了解的初步社交场合，成为一个左右逢源、受到大家欢迎的人，无疑会给日后事业增添不少人脉。

交际中要重视口才修炼



◎ 卡·耐·基·金·言 ▶▶

我们遭遇的大部分人、大部分事都不是新鲜事，都是人生普遍存在的，因此我们不必苛责任何人，包括自己。

富兰克林是个口才很好的政治家，他十分重视自我修养。他在早年曾经做过一张表，表上列举出了他要求自己必须要养成的十二种习惯。

这些习惯是：一、节制。食不可过饱，饮不可过量。二、沉默。避免无聊闲扯，言谈必须对人有益。三、秩序。生活物品要放置有序，工作时间要合理安排。四、果决。要做之事就下决心去做，决心做的事一定要完成。五、节俭。不得浪费，任何花费都要有意义，不论是于人于己。六、勤劳。珍惜每一秒，排除一切不必要之举，勤做有益之事。七、真诚。不损害他人，不使用欺骗手段，考虑事情要公正合理，说话要依据真实情况。八、公正。不得损人利己，履行应尽的义务。九、适度。避免任何极端倾向，尽量

克制报复心理。十、清洁。身体、衣着和居所要力求清洁。十一、平静。抛开不必要的烦恼，即一些琐事和一些不可避免的事情。十二、纯洁。不纵欲，决不使身体虚弱、生活贫乏。

经过几年的实践力行，他获得了相当显著的成绩。可是，之后他又找出了另外一个应该完善的计划，这个计划跟谈话艺术有极大的关联。他在一篇文章中这样写道：

“我在自我完善的计划里，最初想做到的有十二种习惯。但有一天，一个朋友前来向我说大家都认为我太自傲，说我的骄傲常在谈话中表露出来。当辩论一个问题时，我不但固执自己的主张，而且还常显露出一些轻蔑别人的表情。听了他的话，我立刻就想矫正这种缺点，因而在表上的最后一行加了‘虚心’这一条。

“我到现在，虽然不能自夸在这方面有何成就，但在表现上，我至少已经改善许多了。我决定避免直接触犯他人的情感和武断自己的言论，我甚至对自己下了一道命令，决心以后把‘当然’‘不消说’等字眼改掉，换以‘据我所知的’‘我只觉得’‘似乎’‘可能’等口头语。

“如果我发觉别人真的说了一句错误的话，我也忍住不去与他辩论，不去争执，或不直接指出人家的缺点来。我即使要说话，也总用‘你的说法似乎不大对吧’的口吻。

“这样不多久，我果然发觉改变后的态度使我获益不少。因为事实告诉我，我无论在哪里，陈述意见时用谦虚方式，都容易使人接受而绝少反对；说错了的话，自己也不致受窘了。

“在我矫正的过程中，起初的确用了很大的毅力来克服本性，而去严守这‘虚心’两个字；但后来习惯渐成自然，数十年来恐怕很少有人见过我骄傲之态显露吧！

“这全是我的行为方式所致。但除此以外，在我改善这个习惯过程之中，我更能处处注意到谈话的艺术。我时常压抑自己，别

去做一个雄辩者，因而我和人谈话时字眼的选择常常变得迟疑，技巧也有意显得愚拙，不过结果却是什么意思仍然都可以表达出来……”

这位朋友当时对富兰克林说：“你太不应该了。你打击跟你意见不合的人，现在已没有任何人会理你的意见。你的朋友发觉你不在场时，他们会获得更多的快乐。你知道得太多了，以致再也不会有人告诉你任何事情……其实，你除了现在极有限度的知识外，不会再知道其他更多了。”正是这位朋友的提醒让富兰克林对这一问题加以重视，而正是靠这样一种谦虚的口德，富兰克林能够让自己在社会中得到广泛的好评，从而行事顺利，成为美国早期最出色的政治家之一。

在与人沟通时应尽量少采用揭短的方法攻击他人，尤其是有关生理上的特点，如称呼别人“胖猪”“矮冬瓜”“瘸子”“聋子”等，以及特殊身份——乞丐、私生子、拖油瓶、妓女……否则，对方的理智会立刻消失，代之而起的是一种动物性的原始的防卫本能，你便很难再和对方复交了。因此，一个想要与他人友善沟通的人，必须积极修炼自己的口才。

智/慧/点/拨

有时候，我们在抱怨别人态度冷漠时，情绪会很不好。其实，很多人不知道，你自己就是别人的一面镜子，想让别人和你好好说话，你得先去反思一下自己的口德。如遇到这样类似的情况，不妨问问自己做了什么。

抓住对方感兴趣的谈话



◎ 卡·耐·基·金·言 ▶▶

谈论他人感兴趣的事情，是一种深刻了解别人，并与人愉快相处的方式，它与虚伪的恭维是两码事。

曾经有个大军火公司想和一个阿拉伯国家做一笔大买卖，其他关节都已打通，但最后要经过一位很难办事的政务要员的批准。这个任务落到了一个精明能干的销售经理身上，他在见面之前花了很多时间打听所有这位要员的情况。当他得知这位要员有收藏的爱好，而且还收藏了两件古印度的珍品时，才自信地去拜见。见面后，军火公司销售经理很巧妙、很自然地把话题引到收藏上，顿时这位要员的谈兴就浓了起来。关键时候，销售经理提到了那两件珍品，这位要员竟然主动提出要让他亲眼见一见。在得意非凡地介绍过以后，要员才猛然醒悟似的问他来此有何贵干，当经理直言不讳地说明来意后，这位要员毫不犹豫地签下了合同。