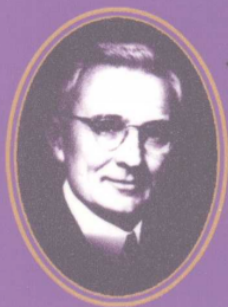


卡耐基学校教材

卡耐基中国读本，中国人的最佳读本

卡耐基说：“世界充满了恐惧，在黑暗中随处可见被幽灵追逐的人们。既然如此，我们就应该战胜恐惧，一个成功者应是具有坚毅之心的人，并且随时准备应付最糟处境的人。”



卡耐基 交际训练

李明强◎编译



卡耐基说：“如果你真的希望广结益友，那么，只有你自己能够先成为对方眼中的良友。对方才愿意接近你，逐渐把你当成良师益友。”



中国城市出版社

北京卡耐基学校推荐

戴尔·卡耐基成功励志系列



ISBN 978-7-5074-1994-8



9 787507 419948 >

定 价:25.00元



卡耐基 交际训练

李明强◎编译



中国城市出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基交际训练 / 李明强 编译. —北京: 中国城市出版社, 2008.6 (2009.1 重印)

ISBN978-7-5074-1994-8

I. 卡… II. 李… III. 人间交往 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第078085号

责任编辑 杨郁(y13391809145@126.com QQ:515074332)

封面设计 朝圣设计·阿正

责任技术编辑 张建军

出版发行 中国城市出版社

地址 北京市海淀区太平路甲40号(邮编 100039)

网 址 www.citypress.cn

发行部电话 (010) 63454857 63289949

发行部传真 (010) 63421417 63400635

发行部信箱 zgcsfx@sina.com

编辑部电话 (010) 52732085 52732055 63421488(Fax)

投稿信箱 city_editor@sina.com

总编室电话 (010) 52732057

总编室信箱 citypress@sina.com

经 销 新华书店

印 刷 北京集惠印刷有限责任公司

字 数 198千字 印张 18.75

开 本 787×1092毫米 1/16

版 次 2008年7月第1版

印 次 2009年1月第2次印刷

定 价 25.00元

版权所有,盗版必究。举报电话:(010)52732057

出版说明

1999年12月24日,经北京市教委批准,北京卡耐基学校正式成立。经过近10年的不懈努力,北京卡耐基学校现在已经形成了以北京卡耐基学校为中心、以各大中心城市分校为支撑的办学体系,创建了独具特色、初具规模,旨在提高成人素质的办学单位。

从筹备之初到卡耐基学校正式成立,卡耐基学校一直高度重视师资培养、教材建设等重大问题。经过不断总结、不懈努力、不断完善,十年磨一剑,在中国城市出版社的大力帮助下,卡耐基学校现已拥有了自己的教材:《卡耐基口才突破》、《卡耐基交际训练》、《卡耐基心态调理》。

为什么要把卡耐基学校的教材分为这样三种呢?

美国著名成功学家拿破仑·希尔曾经说过:“卡耐基成功学的三大基石是口才、交际和心理。口才是成功的基础,交际是成功的条件,心态是成功的保证。谁能在卡耐基的著作中梳理出这三个方面的内容,谁就把握住了卡耐基成功学的精华。”

这个工作,卡耐基没来得及做,拿破仑·希尔没亲自做;按照拿破仑·希尔这个思路,我们决心全力以赴尝试着去做。遍访各路英才,四处寻找资料,确定教材宗旨,确定写作思路,编制撰写提纲,最后统一意见,根据“口才”、“交际”、“心理”三大



卡耐基交际训练

KaNaiJiJiaoJiXunLian

主题,编撰“卡耐基学校教材”——《卡耐基口才突破》、《卡耐基交际训练》、《卡耐基心态调理》。

卡耐基学校教材的编撰工作遵循以下原则:

第一,忠实卡耐基,发展卡耐基。

“忠实卡耐基”,就是按照卡耐基的基本观念、方法和材料进行阐述,不添油加醋,不无中生有。凡是卡耐基的思路、方法和材料,都尽量保持原汁原味,目的是让读者了解一个真实的卡耐基。“发展卡耐基”,意思是说,卡耐基的思路、方法和材料毕竟是五十多年甚至是近百年前的东西,社会在进步,科学在发展,所以,在这三本书中,与时俱进地发展了卡耐基的思想,改进了卡耐基的方法,同时也增加了新的材料。

第二,叙述汉语化,文化中国化。

卡耐基的图书很多,但由于历史、地域文化差异原因,在不少方面妨碍读者有效阅读,其中有语言方面的,有文化方面的,因此,“卡耐基中国读本”——卡耐基学校教材,叙述尽量汉语化,文化贴近中国化。

第三,循序渐进,简明实用。

所谓循序渐进,就是按照教材的要求,让读者能够由浅入深、逐步深入,达到了解卡耐基的思想、学会卡耐基的方法的目的。在这套教材中,虽然没有刻意强化概念的系统阐释和知识的系统介绍,但我们力争体现了“一看就能懂,一懂就能用,一用就有效”的特点。

我们将开展有关的卡耐基口才、交际和心态的培训和咨询,共同推进“卡耐基中国化”进程,不断提高这套教材的质量,欢迎您的积极参与,电子邮箱:meyem@126.com。

北京卡耐基学校校长 黄久凌

2008年5月于北京



目录

第一篇 克服交际障碍

卡耐基说：“世界充满了恐惧，在黑暗中随处可见被幽灵追逐的人们。既然这样，我们就应该战胜恐惧，一个成功者应是具有坚毅之心的人，并且随时准备应付最糟处境的人。”

第一章 调整心态

- 01 积极实践，远离自卑 /3
- 02 改变自己，消除恐惧 /7
- 03 主动之中求发展 /9
- 04 困难之中找机会 /11

第二章 大胆交际

- 05 不畏首畏尾 /17



卡耐基交际训练

KaNaiJiJiaoJiXunLian

- 06 不急于求成 /19
- 07 选择关键人物 /22
- 08 关注陌生人群 /35

第三章 为人着想

- 09 节约时间 /39
- 10 推己及人 /42
- 11 虚心请教 /48
- 12 合理拒绝 /51

第二篇 提升交际价值

卡耐基说：“如果你真的希望广结益友，那么，只有你自己能够先成为对方眼中的良友，对方才愿意接近你，逐渐把你当成良师益友。”

第四章 用心才能换心

- 13 够朋友才有朋友 /57
- 14 有品质才有价值 /61
- 15 满足对方的自重感 /62
- 16 维护对方的自尊心 /69

第五章 心服才能口服

- 17 对人显示兴趣 /73
- 18 对人表现关切 /78





19 激发对方的热情 /80

20 关怀对方的需要 /87

第六章 协调才有价值

21 让对方多说话 /97

22 变命令为建议 /99

23 发现长处,诱发潜能 /101

24 宁缺毋滥,重视质量 /105

第三篇 激发交际动机

卡耐基说:“我跟你同样的感觉——这是每个人都需要的,那我们何不慷慨地向有这一需要的人做出这样的表示呢?”

第七章 给人以氛围

25 留下第一印象 /111

26 展现交际魅力 /117

27 幽默当润滑剂 /121

28 微笑当明信片 /125

第八章 给人以情趣

29 激发高尚的动机 /135

30 让对方感到重要 /140





卡耐基交际训练

KaNaiJiJiaoJiXunLian

31 给对方留足面子 /144

32 让对方自己想干 /152

第九章 给人以满足

33 送对方需要的礼 /157

34 说对方爱听的话 /160

35 记住对方的名字 /163

36 提高自己的信心 /173

第四篇 发挥交际魅力

卡耐基说：“如果你希望别人用一副高兴、欢愉的神情来接待你，那么你自己先要用这样的神情去对待别人。”

第十章 和谐的氛围

37 寻找共识 /185

38 协调感觉 /188

39 外圆内方 /190

40 肝胆相照 /193

第十一章 真诚的赞美

41 赞美是最好滋养品 /197

42 赞美比批评更有效 /203

43 给对方名誉 /206





- 44 替别人考虑 /212

第十二章 含蓄的批评

- 45 留面子,丑话有真情 /217
46 多鼓励,对事不对人 /220
47 转个弯,间接指过错 /225
48 放一放,批评不用急 /227

第五篇 修炼交际品质

卡耐基说:“一个人必须经常反省自己,等你慢慢发觉这种反省模式已成为日常生活的习惯时,成功之日便不再遥遥无期了。”

第十三章 思己修心

- 49 善于承认弱点 /235
50 勇于自我批评 /238
51 责人先责己 /244
52 表现不张扬 /246

第十四章 慎独养心

- 53 从严要求自己 /249
54 给对方成就感 /256
55 思考对方的问题 /261





卡耐基交际训练

KaNaiJiJiaoJiXunLian

56 适应对方的愿望 /265

第十五章 忍耐静心

57 不为别人的咒骂生气 /269

58 不为自己的错误争辩 /276

59 不必在意误解 /280

60 不要伤害别人 /281

第一篇 克服交际障碍

卡耐基说：“世界充满了恐惧，在黑暗中随处可见被幽灵追逐的人们。既然这样，我们就应该战胜恐惧，一个成功者应是具有坚毅之心的人，并且随时准备应付最糟处境的人。”



第一章 调整心态

如果希望生活得快乐，就必须懂得交际，否则，痛苦就会伴随着你。

01 积极实践，远离自卑

人生道路不可能一帆风顺，不如意者十之八九。前进路上的困难、挫折使预想的目标一时未能达到，甚至生理的某些缺陷，都可能使人产生自卑，自怨自艾，甚至自暴自弃。这些，都是严重影响工作与学习的心理现象。

心理学认为，自卑是一种过多地自我否定而产生的自惭形秽的情绪体验，其主要表现为对自己的能力、学识、品质等自身因素评价过低；心理承受能力脆弱，经不起较强的刺激；谨小慎微，多愁善感，常产生猜疑心理；行为畏缩、瞻前顾后等。

自卑心理可能产生在任何年龄段和各种各样的人身上，比如说，德才平平，生命中迟迟未闪现出“辉煌”与“亮丽”，往往容易产生“看破红尘”的感叹和“落花流水春去也”的无奈，以至把悲观失望当成了人生的主调；经过奋力拼搏，工作有了成绩，事业上创造了“辉煌”，但总担心“风光”不再，容易产生前途渺茫、“四大皆空”的哀叹；随着年龄的增长，青春一去不回头，往往容易哀怨岁月的无情和生发出红日偏西的无奈……

自卑心理是压抑自我的沉重精神枷锁，是一种消极、不良





卡耐基交际训练

KaNaiJiJiaoJiXunLian

的心境。它消磨人的意志,软化人的信念,淡化人的追求;它使人锐气钝化,畏缩不前;它使人自我怀疑、自我否定,从而自我埋没、自我消沉;它使人陷入悲观哀怨的深渊不能自拔……真是“害莫大焉”!

自卑的对立面是自信,美国作家爱默生说:“自信是成功的第一秘诀。”还说:“自信是英雄主义的本质。”人们常常把自信比作发挥主观能动性的闸门,启动聪明才智的马达,这是很有道理的。

确立自信心,就要正确地评价自己,发现自己的长处,肯定自己的能力。人们常说人贵有自知之明,这个“明”,既表现为如实看到自己的短处,也表现为如实分析自己的长处。如果只看到自己的短处,似乎是谦虚,实际上是自卑心理在作怪。“尺有所短,寸有所长”,每个人都有自己的优势和长处。如果我们能客观地评价自己,在认识缺点和短处的基础上,找出自己的长处和优势,并以己之长比他人之短,就能激发自信心。

要学会欣赏自己,表扬自己,把自己的优点、长处、成绩,统统找出来,在心中“炫耀”一番,反复刺激和暗示自己:“我可以”、“我能行”、“我真行”,就能逐步摆脱“事事不如人,处处难为己”阴影的困扰,就会感到生命有活力,生活有盼头,觉得太阳每天都是新的,从而保持奋发向上的劲头。

“天生我材必有用”,要自己看得起自己,多给自己鼓劲,便能撞击出生命的火花,培养出像阿基米德“给我一个支点,我将撬动地球”那种豪迈的自信来!

自信不是孤芳自赏,也不是夜郎自大,更不是得意忘形,毫无根据的自以为是、盲目乐观与自信相比,有本质的差别。自信是激励自己奋发进取的一种心理素质,是以高昂的斗志、充沛的精力,迎接生活挑战的一种乐观情绪,是战胜自己、告别自





卑、摆脱烦恼的一种灵丹妙药。

自信，并不是不费吹灰之力就能获得成功，而是说战略上要藐视困难，战术上要重视困难，要从大处着眼、小处动手，脚踏实地、锲而不舍地奋斗拼搏，扎扎实实地做好每一件事，战胜每一个困难，从一次次胜利和成功的喜悦中肯定自己，不断地突破自卑的羁绊，从而创造生命的亮点，成就事业的辉煌。

自卑在现实生活中广泛存在，这是因为自卑心理很容易产生。生活中的消极自我暗示就能使我们产生自卑心理。自卑的危害是很大的，我们应该自我反省，有意识地通过锻炼来克服自卑，增强自信心。

自信的建立远远难于自卑的形成，它需要一个较长的时期来完成。所以，在增强自信的阶段中一定要有恒心，不可半途而废、急功近利。也不要认为自己无药可救，因为世上没有什么办不到的事情，只要自己努力，任何事都不会难倒你的。

克服自卑主要从两方面入手，一方面是自身，努力消除引起自卑的根源，提高自己的实力，从而提高自信的水平。另一方面是他人，以别人积极的评价与态度作为自我评价的主要标准，调节自己的行为，从而达到提高自信的目的。

在古典名著《红楼梦》中，林黛玉可以说是一个自卑感很强的姑娘。自从踏进贾府以后，她就有一种寄人篱下的自卑感，虽有贾母疼爱，但终因家道衰落，来自他乡，内心深处总感到自己低其他姑娘一等。这位苏州才女自尊心极强，加上生性内向，于是每当遇到各种聚会场合，为了保护自己的自尊，便独处一隅，郁郁寡欢，不愿多与他人主动交际。正是林黛玉的这种极度自卑感，妨碍了她与众姐妹的融洽相处。她在贾府的感觉，的确像她在《葬花词》中所说的“一年三百六十日，风刀霜剑严相逼”。

