

Ni Shi Zui Sou Huan Ying De Ren

魅力人生
MEILIRENSHENG

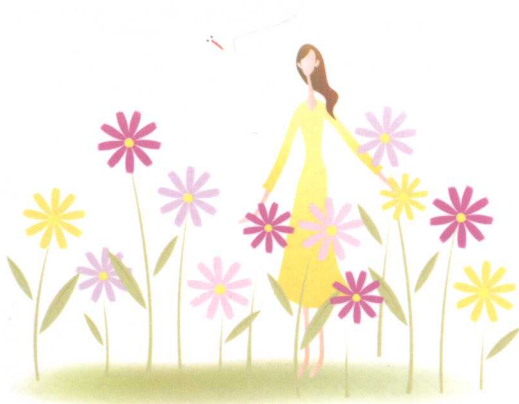


系列丛书
XILIECONGSHU

完美沟通的艺术： 你是最受欢迎的人

滕红琴◎主编

完美沟通并不难，
本书是一部教您如何缩短与别人的距离，
轻松改善人际关系的宝典。



 中国发展出版社

第 1 章

完美沟通的艺术： 你是最受欢迎的人

（美国）卡内基

（美国）卡内基

（美国）卡内基

（美国）卡内基



魅力人生 MEILIRENSHENG
系列丛书 XILIECONGSHU

完美沟通的艺术： 你是最受欢迎的人

滕红琴◎主编



图书在版编目 (CIP) 数据

完美沟通的艺术：你是最受欢迎的人 / 滕红琴主编. —北京：中国发展出版社，2009. 4

(魅力人生系列丛书)

ISBN 978 - 7 - 80234 - 319 - 1

I. 完… II. 滕… 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 (2009) 第 006943 号

书 名：完美沟通的艺术：你是最受欢迎的人

主 编：滕红琴

出版发行：中国发展出版社

(北京市西城区百万庄大街 16 号 8 层 100037)

标准书号：ISBN 978 - 7 - 80234 - 319 - 1

经 销 者：各地新华书店

印 刷 者：北京瑞哲印刷厂

开 本：700 × 980mm 1/16

印 张：11.5

字 数：165 千字

版 次：2009 年 4 月第 1 版

印 次：2009 年 4 月第 1 次印刷

印 数：1—6000 册

定 价：25.00 元

咨询电话：(010) 68990625 68990692

购书热线：(010) 68990682 68990686

网 址：<http://www.developress.com.cn>

电子邮箱：drcrepub@126.com

版权所有·翻印必究

本社图书若有缺页、倒页，请向发行部调换



前言

随着时代的发展，社会分工不断细化，人与人之间的联系更加紧密，交往更加频繁，人和人打交道的时间也越来越多。因此，我们想在日常的工作生活中更好地与人相处，就必须不断地提升自己，使自己成为一个谈吐优雅、充满魅力和受欢迎的人。

社会的进步对人的要求越来越高，人际交往是人们社会生活的重要内容之一，自我的发展、心理的调适、信息的沟通、各种不同层次需求的满足、人际关系的协调，都离不开人际交往。每一个人，都希望善于交际，都希望通过交往建立起和睦的家庭关系、亲属关系、邻里关系、朋友关系、同学关系、同事关系……而这些良好的社会关系可以使个人在温馨怡人的环境中愉快地学习、生活和工作。但在实际的交往过程中，总是或多或少地存在着一些不尽如人意之处，影响了人际交往的正常进行。

很多人都希望在社交活动中不再不知所措，在处理各种关系时更加游刃有余，使自己的言谈举止潇洒自然，成为一个散发魅力的人，被更多的人所接受和欢迎，而不再是站在旁边的配角。一只无人理会的丑小鸭，期待着有一天也能成为万众瞩目、光彩照人的白天鹅。

其实，魅力并不只是天生的，它可以通过学习和培养来塑造。为了帮许多缺乏自信的人重新认识自我，展现自己真实的风采，我们编写了这套“魅力人生系列”丛书。

本丛书共分为三册，分别从语言表达、魅力展现、让自己受欢迎三方面对魅力内涵进行解读，以便于读者更好地阅读和实践，取得良好的效果。



本册是《完美沟通的艺术：你是最受欢迎的人》。

叙述的是让自己如何更受大家的欢迎。人是群居动物，工作、生活全是社会性的活动，人一生中单独生活的机会少得可怜。人类的价值是通过社会价值体现的，这使得人与人之间的交往变得尤为重要。其实大多数人并不是天生就很受人欢迎，在培养自己受人欢迎的品质的过程中，他们也付出了许多努力。怎样才能得到你身边的人的尊重和认可呢？本书就是缩短你与别人的交往距离，改善人际关系的得力助手。通过大量的实例，从如何赢得陌生人、上司、下属、同事、朋友、恋人等的欢迎，如何办事有人缘，如何最少得罪人和如何处世最能帮助你成功等方面，生动而具体地讲述了赢得社会认可，成为一个受欢迎的人具体方法和实用技巧。

全书共分七章，分别从自我推销、如何做人、能力提升、积极工作、搞好人际关系、培养坚韧性格、不断创新七部分进行阐述，每个部分又分若干小节，对于一个要点进行详细的论证说明。通过这些方面的修炼，使你成为一个气质高雅、成熟干练的社会精英，以完美的沟通艺术，使你成为最受欢迎的人。

在本书的编写过程中，由于时间和能力的限制，难免会有些疏漏和不足之处，敬请广大读者朋友见谅。

本书由滕红琴主编，同时参与编写的还有李冰冰、郑本宝、高培群、黄根艺、段利荣、张晓光、孙学军、刘珍、罗龙、郑嫦丽、杨雪芬、杨颜萍、连瑞庆、徐桂平、王义明、王玉奇、耿如意，在此一并深表感谢！

编 者

2009年3月



目 录

第一章 自我推销：做一个自信开朗的人

- 1. 把自己推销给自己 3
- 2. 把自己推销给别人 6
- 3. 培养积极的心态 9
- 4. 学会倾听 12

第二章 学会做人：使你更有魅力

- 1. 保持谦虚谨慎 19
- 2. 为人宽厚真诚 24
- 3. 己所不欲，勿施于人 26
- 4. 洁身自好，品行端正 29
- 5. 勤劳肯干 33
- 6. 树立远大的志向 36

第三章 能力提升：成为生活的强者

- 1. 学会思考 41
- 2. 把握细节 44
- 3. 善于利用时间 50



- 4. 保持危机意识 56
- 5. 树立自信 59
- 6. 战胜自己 65
- 7. 把握说话的时机 68
- 8. 掌握说话的技巧 71
- 9. 使用幽默的语言 75

第四章 积极做事：处理好工作中的问题

- 1. 做事分清轻重缓急 81
- 2. 把工作当成自己的事业 84
- 3. 今日事今日毕 90
- 4. 磨刀不误砍柴工 94
- 5. 全力以赴把事情做好 97
- 6. 认真对待你的工作 103
- 7. 爱岗敬业 108

第五章 受人欢迎：处理好自己的人际关系

- 1. 站在对方的立场看问题 115
- 2. 患难之中才见真情 117
- 3. 与家人和谐相处 119
- 4. 维护好美满的婚姻 123
- 5. 如何得到孩子的欢迎 127
- 6. 多和孩子交流 129

第六章 坚定执著：做事坚强果断

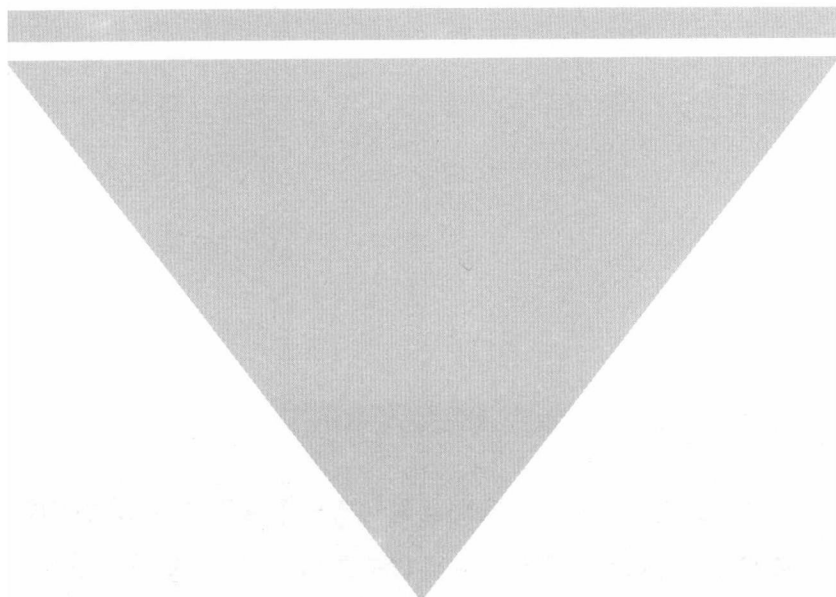
- 1. 做事不能犹豫拖拉 137



2. 戒骄戒躁	139
3. 做一个有责任心的人	142
4. 培养坚定的信念	147
5. 学会忍耐	151
6. 战胜软弱	153
7. 做一个有主见的人	156
8. 坚持就是胜利	159

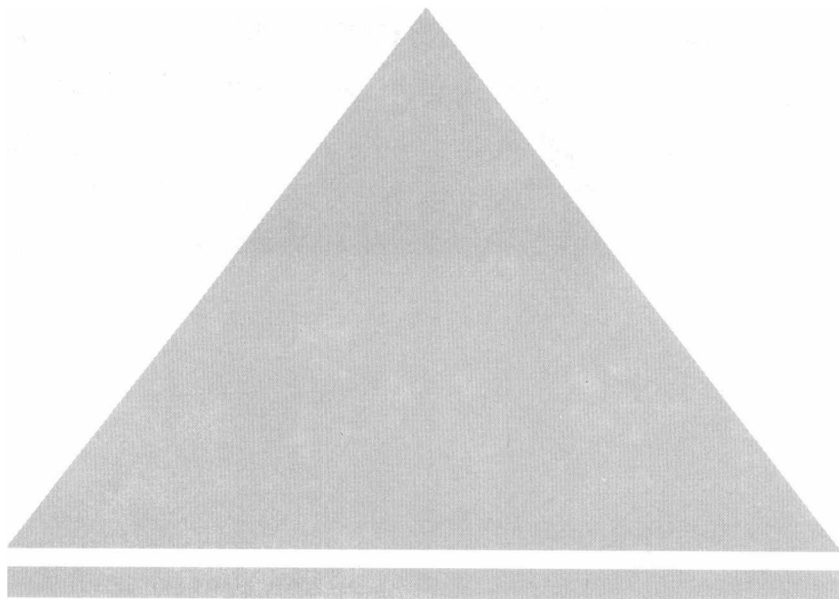
第七章 不断创新：激发自己的潜能

1. 锐意创新	165
2. 在学习中前进	168
3. 不断进步，完善自我	171



第一章

自我推销：做一个自信开朗的人



每个人都是推销员，我们推销的不一定是产品，而是我们的思想观点、行为举止乃至为人处世的原则。总之，推销的是我们自己，让别人能够接受。

如何才能让别人接受？如何才能使自己受到欢迎？这是许多人在推销时都思考的一个问题。有的人有很好的人缘，到处都受人欢迎；有的人没有朋友，则形单影只，这些都是由于自我推销能力不同所产生的结果。

要想很好的推销自己，必须有良好的心态、充满自信，这样才能更好地感染人。同时，交往中，穿着打扮得体并懂得倾听，这样，想不受人欢迎都难。



1. 把自己推销给自己

与人交往，要使别人接受你，就必须展现出自己的风采和特点，显示出与众不同之处，就是要把自己推销给别人。别人通过对你的第一印象、你的自我介绍、言谈举止等进行判断，而这几个方面也是人们展现自己的好方法。

如果你想在别人面前体现你的高雅大方、彬彬有礼，你就要先使自己着装得体，说话文雅。如果你想使自己活泼开朗，健康向上，就先要使自己乐观积极，保持良好的精神状态。也就是说，你想要别人接受你，首先你要接受你自己，认可自己，相信自己。

有个小伙子去应聘，到那里一看，有10多个人排在前面等待面试。于是他想：“如果我就这么等下去，说不定轮到我之前老板早已经确定人选了。”于是，他急中生智，拿出一张纸在上面写了些字，恭敬地对工作人员说：“不好意思，麻烦你马上把这张纸条交给你的老板，这非常重要。”

工作人员把纸条交给老板，老板一看，只见纸条上写着：“考官先生，我叫刘宁，排在第17位，在您看到我之前，请不要做决定。”老板会心地一笑，对这个很会推销自己的年青人留下了深刻的印象，于是，他被录用了。

从上面的事例可以看出，要想让别人接受你，就要学会推销自己。在推销自己之前，首先要有足够的自信，相信自己一定可以成功。



生活中，我们都要和别人打交道，打交道的过程就是推销自己的过程。无论你现在正从事何种职业，无论你现在身居何处，无论你正在做什么事情，你都在进行推销。推销你的商品、你的观点或者你自己。比如，在工作中，我们需要向领导推销自己的能力，获得晋升的机会；生活中，我们向亲朋好友推销自己，让自己更受欢迎。

人们常常感叹世道不公，英雄无用武之地。在现实生活中，我们常常会看到这样的现象，有些人才华横溢，但是找不到理想的工作；有些人工作勤勤恳恳，颇有成效，但得不到上司的赏识。其实并不是他们没有能力，而是他们不会推销自己，从而埋没了自己的才能。每个人都渴望成功，得到别人的欣赏，这就需要我们不断地推销自己。在推销自己前，先把自己推销给自己，自己认可自己。

那么，如何做到成功推销自己呢？

■ 要有自信

我们不敢推销自己，并不是因为能力不足，也不是学历太低等因素，而是因为我们的不自信，首先就认为自己不行，所以不敢去尝试。连自己也不相信自己，能得到别人的信任吗？所以，首先应该把自己推销给自己，认为“我能行”。

古话说：“自助者，天必助之。”一个坚信自己能够成功的人，并为之付出不懈的努力，一定会得到别人的认同。

自信的人能和人轻松相处，很好地处理各种关系，不自信的人，为人处世总感觉不自在，做事容易动摇，常对自己产生怀疑。

魅力点拨

■ 要对自己有清楚的认识

一个人要推销自己，首先要对自己有一个全面清楚的认识，才能更好



地处理自己的优势和劣势，扬长避短，把自己的不足之处很好地化解，从而转败为胜。

1960年美国总统大选的时候，约翰·肯尼迪和理查·尼克松进行电视辩论。在那之前，许多政治分析家都认为肯尼迪处于劣势。他年轻，没什么名气，波士顿口音太重。但是，在荧光屏上，观众看到的是个心平气和，说话很快又很轻松的人，面孔新鲜而讨人喜欢。

在他旁边，尼克松看起来饱经风霜，紧张、不自在。他的黑眼圈，似乎显示出他不是个光明正大的人。据说就是由于这次辩论，这种在美国大众之前的推销，改变了人们的看法，转而喜欢肯尼迪。



2. 把自己推销给别人

在营销领域，几乎所有的人都知道这么一句话：“三流的人卖产品，二流的人卖观念，一流的人卖人品。”很多时候，产品并不是最主要的，因为人们往往首先接受推销者，然后才会接受产品。推销自己不仅对营销人员很重要，对我们平常的社交也很重要。当我们和别人交谈、表达观点、介绍事物、说服别人时，都需要进行推销。所以，要想获得别人的认可，就要很好地推销自己。

在自我推销的过程中，特别要注意第一印象。第一印象有时就存在于某个具体细节之中，它决定了第一印象的好坏或成败。

曾经有人做过这样的实验。某所大学来了一位新教师，给大学生讲授社会心理学课程。在上课之前，为了给学生留下良好的第一印象，学校事先将有关教师的简历打印成文，发给学生。介绍新教师的简历分成甲、乙两种，参加听课的所有学生也分成两部分，一部分学生发给甲内容的教师简历，另一部分发给乙内容的教师简历。两份简历内容如下：

甲文：李老师，北京大学毕业，他在这所大学里教过三年心理学课程，30岁，经验丰富，已经结婚。了解他的人都说他是个热情、待人温和、勤勉、富于判断力及充满智慧的人。

乙文：李老师，北京大学毕业，他在这所大学里教过三年心理学课程，30岁，经验丰富，已经结婚。了解他的人都说他是个冷淡、为



人严厉、勤勉、富于判断力及充满智慧的人。

两文的内容仅在“热情、待人温和”和“冷淡、为人严厉”这点有所不同。在上完课后，实验者对这两部分学生分别进行心理调查，听取他们对教师的评价和印象。拿甲文的学生评价新教师是一个思想深刻、善于社交、具有亲切感和幽默感、容易相处的人；而拿乙文的学生却评价新教师是一个冷淡、不易相处、缺乏魅力的人。

之所以会产生这种结果，是因为学生们对老师的第一印象不同，而这种印象仅仅是由于一些词语使用的不同，可见第一印象会对人产生多么大的影响。因此，与人交往时，我们要树立好第一印象。第一印象通常包括以下几个层面的内容，在向别人推销时可得引起重视。

注意自己的外表

良好的外表是我们赢得别人信任的名片，所以，要想给人留下良好的第一印象，首先就要注意自己的外表。对一个人第一印象的好坏，很大程度上取决于他的穿着打扮，所谓“人靠衣裳马靠鞍”。因此，外出时服装一定要整洁，服饰搭配要合理，修饰一下你的发型，让消瘦的身材显得精干，让肥胖的身材显得强壮。总之，尽一切努力使你变成一个让人喜欢的人。因为当你衣冠整洁地出现在会议、聚会、宴会等社交场合时，人们会觉得你很重视他们，具有良好的教养，是一个懂得生活和管理自我的人。

对自己充满信心

推销自己，就该对自己充满信心，相信自己能受人欢迎，能把自己顺利地推销给别人。你必须确信自己有权占据一个空间，而且在任何地方都感到很自在。信心是你自我推销的最大本钱。你越是对自己充满信心，就越能表现出自己的特色和才能，别人才会深信你是一个坦荡的、有能力的人、靠得住的人。

突显自己的优点及特长



在自我推销的过程中，你的优点和特长就是你最好的产品，也是你推销的重点，别人会因此更容易接受你。

唐朝诗人陈子昂很有才华，学富五车，满腹经纶，开启了盛唐诗风。但他刚到京都长安时，一直因为没人赏识而默默无闻。

有一天，有个卖胡琴的人有一把琴要价一百万钱，京城的名士们听说后，纷纷跑来看这把琴，把琴传来传去，但没人买，因为价格太贵了。

这时陈子昂突然出现在众人面前，他对卖琴人说：“我出一千万钱买这把琴，你跟我去取钱吧！”

看到众人吃惊的目光，陈子昂说：“我善于弹奏这种乐器。”大家说：“你能为我们演奏一曲吗？”陈子昂说：“明天大家可以来我住的旅馆听曲。”

第二天，很多人奔走相告，来听陈子昂弹琴，把他的住处挤得水泄不通，市集上也到处在传说这件事。陈子昂备好酒菜，把胡琴摆在桌前。

陈子昂捧着琴说：“我是四川人陈子昂，作有诗文百卷而不为人知。胡琴是乐工所擅长的雕虫小技，我对它没有什么兴趣！”

说完，举起琴来摔得粉碎，然后把自己的诗文一一赠给在座客人。三日之内，他的诗文就在整个京城传诵开了。