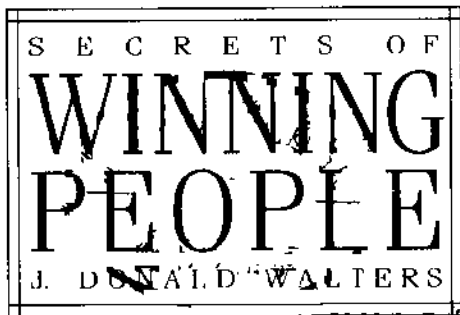


取信于人的秘密

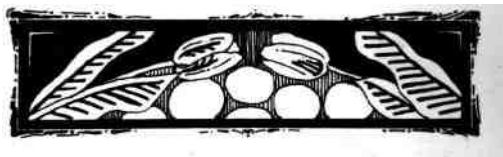
S E C R E T S O F
WINNING
PEOPLE
J. DONALD WALTERS

机械工业出版社

取信于人的秘密



张瑞祥
高明明 校



Illustrations copyright 1993
Crystal Clarity Publishers

机械工业出版社

ISBN 7-111-04539-4/Z · 34

出版人：马九荣（北京市百万庄南街一号 邮政编码 100037）

责任编辑：吴建华 韩 庆

新华书店北京发行所发行

开本：787×1092¹/₁₆

1995年4月北京第1版·1995年4月北京第1次印刷

印数：00 001—10 000

定价：6.40元（每套 78.00元）

前 言

在这本书里，每天您都可以读到一句寓意深刻的格言。即日起每日反复咀嚼：从高声朗读到轻轻吟咏，直至细细品味。每一次反复都会使这些话语更深地向您的潜意识之中渗入。渐渐地，您会充分领悟它们的含义，效果如同专门学习这方面知识一样。这时，您就真正懂得了这些格言的真谛。

每天翻至一页，闲暇之时加以品读，尽可能将此格言与现实生活相对照。

入睡前，再反复思考一下这句格言。梦乡之中，其精华会进入您的潜意识，与您的精神融为一体。愿这些格言成为您思想意识的重要部分。

DAY

1

第 1 天

取信于人的秘密是：

首先相信自己的看法
是正确的。



THE SECRET OF

WINNING PEOPLE

IS .

to be deeply convinced, first,
of the truth of your proposal.

DAY

2

第2天

取信于人的秘密是：
认识真理，挚爱真理。



THE SECRET OF

WINNING PEOPLE

IS

enthusiasm for the truth as
you perceive it.

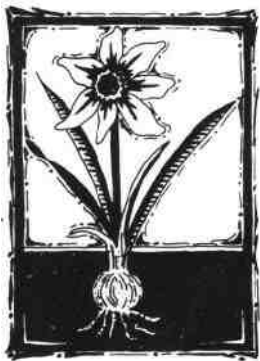
DAY

3

第3天

取信于人的秘密是：

切勿说谎，让真诚深深
地扎根于心灵之中。
这样廖廖数语足以令人
信服。



THE SECRET OF

WINNING PEOPLE

15...

never telling an untruth, but
letting sincerity take such
deep root within you that your
simple word carries conviction.

DAY

4

第4天

取信于人的秘密是：

表达意见要冷静，切勿感情冲动。换言之，努力说服他人时，言语要朴实。



THE SECRET OF

WINNING PEOPLE

IS

addressing the issues calmly,
never emotionally or excitedly.
To put it otherwise: When
trying to persuade someone,
use adjectives sparingly.

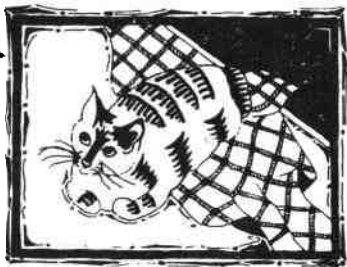
DAY

5

第5天

取信于人的秘密是：

营造轻松的气
氛，因为紧张使人
难以接受新见解，
松弛则使人思想
开放。



THE SECRET OF
WINNING PEOPLE
IS

creating a relaxed
atmosphere, for tension
induces resistance to new
ideas, whereas relaxation
fosters receptivity.

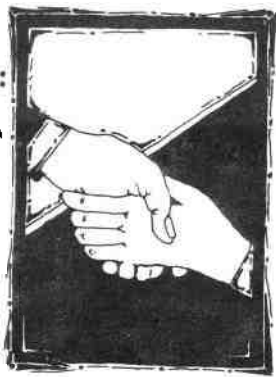
DAY

6

第 6 天

取信于人的秘密是：

进入正题前先陈述双
方的共同点。



THE SECRET OF

WINNING PEOPLE

IS

to present points of mutual
agreement before proceeding
to your central theme.

DAY

7

第7天

取信于人的秘密是：

受非难时保持冷静，
对待恶语中伤要坦然自
若。

