

XIOU ZHEN LI ZHI JING DIAN

社交

——卡耐基迅速提升交际能力的四大处方

SUCCESS
CLASSIC

袖珍励志经典

NO.1



Li Jin Bian Zhu

李津 编著

挖掘自我潜能，改变一生命运！

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*



T0217721

金城出版社

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)

北京市顺义康华福利印刷厂印刷

850×1168 毫米 1/32 80.125 印张 1000 千字

2004 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 2 版第 1 次印刷

ISBN 7-80084-568-0/B·70

(全八册)总定价:214.40 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心汲取人生的大智慧,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。

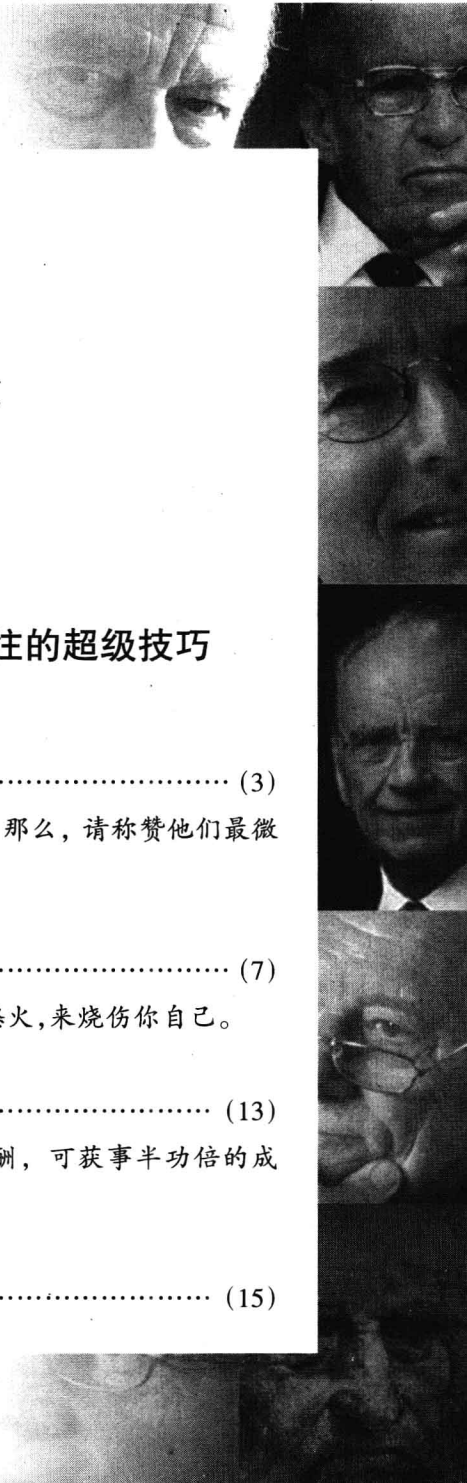
社交是一门艺术,也是决定人生成败的一个关键。《社交》一书告诉你如何与他人相处,如何运用人际关系这笔财富,来成功地打造自己事业的辉煌。

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…………… (3)

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…………… (13)

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…………… (15)

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 (18)

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 (21)

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事情。

●如何打动别人的心 (26)

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 (28)

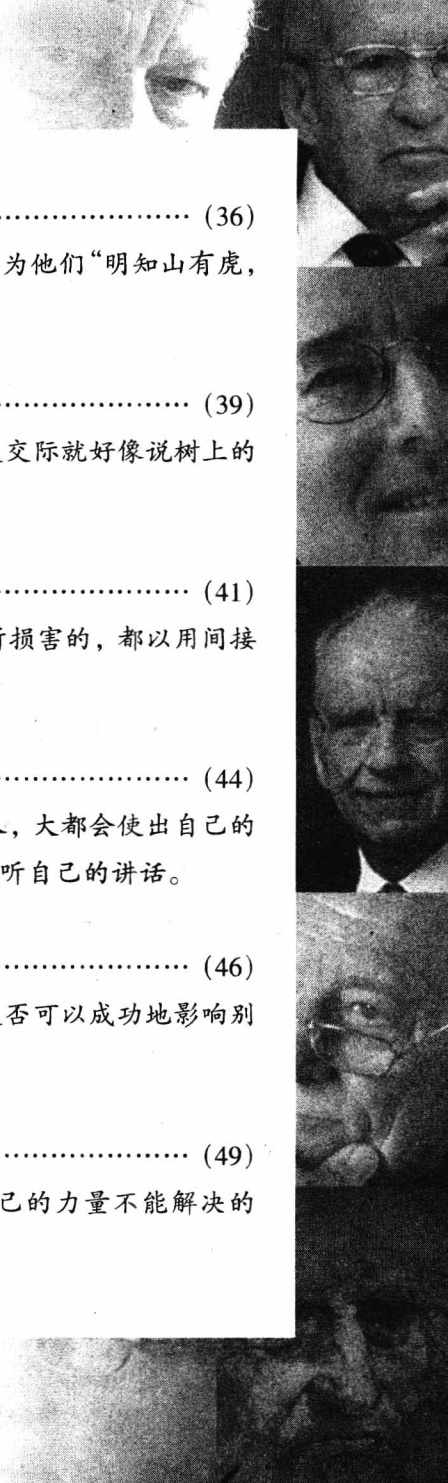
一个所谓的干才，并不是能把每件事情干得都很好、样样精通的人，而是能在某一方面做得特别出色的人。

●怎样与陌生人交朋友 (31)

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 (34)

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 (36)

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 (39)

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 (41)

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 (44)

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

●学会“感情输入” (46)

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 (49)

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 (54)
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 (57)
协调是处理人际关系的根本方法。

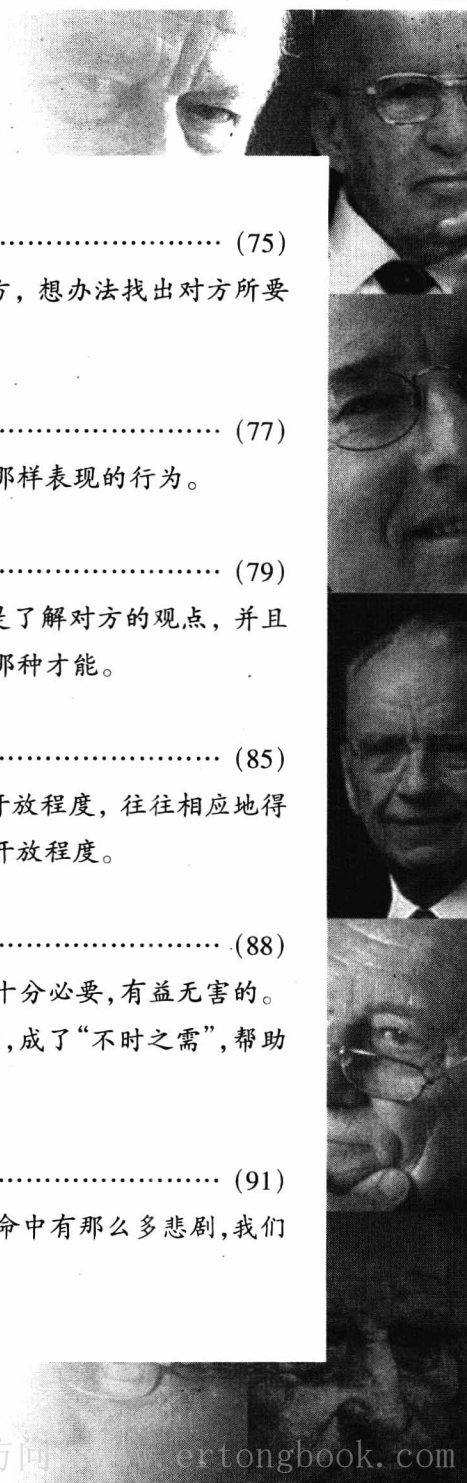
- 如何使自己的意见被他人接受 (59)
我们有了一个巧妙的主意时，为何不让对方自己说出来，而不使对方认为是我们想到的？

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 (65)
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 (70)
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 (72)
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 (75)

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 (77)

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 (79)

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 (85)

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 (88)

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 (91)

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 (94)

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 (97)

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 (101)

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 (104)

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 (109)

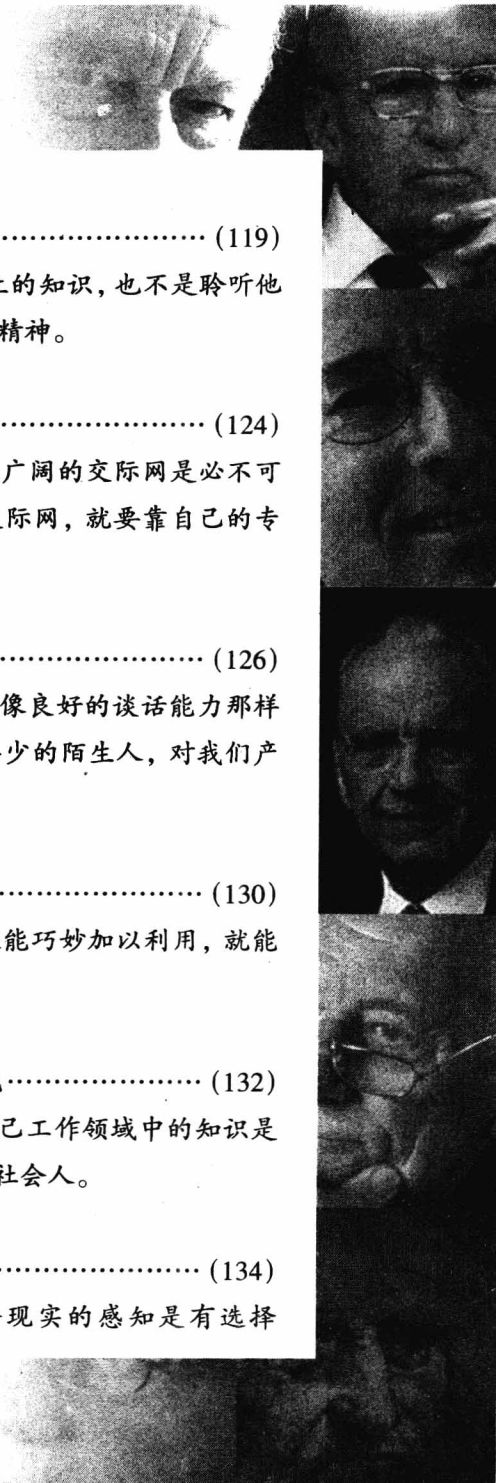
我们应该注意一个名字里所能包含的奇迹，并且要了解名字是完全属于与我们交往的这个人，没有人能够取代。

●针对对方的喜好 (114)

尊重他人，满足对方的自我成就感。

●请求别人的帮助 (116)

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…………… (119)

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…………… (124)

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…………… (126)

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。

●知名度在人际关系中的威力…………… (130)

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…………… (132)

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…………… (134)

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…………… (138)

能够准确地预测别人的感受,对建立良好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…………… (141)

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…………… (147)

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…………… (151)

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…………… (153)

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..... (161)

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..... (163)

假如你没有一种德行,就假装你有吧!同样,如果别人没有那种德行,那你就假设他有吧。

●示弱——抵销嫉妒的妙方..... (164)

示弱可以是个别接触时推心置腹的长谈,幽默的自嘲,也可以是在大庭广众之下,有意以己之短,补人之长。

●幽默就是力量..... (166)

“幽默就是力量”。交际能力强的人,总是利用一切场合,借助于幽默的力量,给人们带来喜悦和愉快。

●喜欢别人的人最受别人喜欢..... (168)

“喜欢别人的人最受别人喜欢”。学会喜欢别人的方法,学会被别人喜欢的技巧,就具备了获得事业成功的最有利的条件。

●要对别人感兴趣..... (171)

对别人不感兴趣的人,他一生中的困难最多,对别人的伤害也最大。所有人类的失败,都出自于这种人。

●切勿睚眦必报..... (174)

我们也许不能像圣人般去爱我们的仇人，可是为了我们自身的健康和快乐，我们至少要原谅他们，忘记他们，这样做才是最聪明的做法。

●优雅的举止能够改善人际关系…………… (177)

我们不可能一直欺骗世界，因为它会手持正义的天平站在我们的影子里。正义会暴露我们的内心。

●人际关系的致命伤…………… (180)

人与人之间的关系有时候是极其脆弱的，一些不为人注意的小事就有可能让你们的关系如履薄冰。

●个人感染力的差异…………… (184)

个人魅力是一种神奇的天赋，连最冷酷无情的人都能受其感染。有时它甚至会左右一个国家、一个民族的前途和命运。

●好脾气和坏脾气…………… (189)

习惯性的自我克制所带来的平静，是多么美妙啊！它能使我们免除多少激烈的自我谴责啊！

●怎样让别人喜欢你…………… (194)

如果你发挥自己的长处，别人就会喜欢跟你在一起，并容易同你合作。

四 炫出自我:在人际交往中如鱼得水

●不要拆掉“关系”之桥…………… (203)

无论你干哪一行,或从事何种职业或专业,若学会处理人际关系,你就在成功路上走了85%的路程,在个人幸福的路上走了99%的路程了。

●做一个善解人意的人…………… (208)

别人之所以认为自己没有错,一定有他的原因。找出那个隐藏着的原因,那你就拥有了解释他行为或者个性的钥匙。

●站在对方的立场上看问题…………… (212)

站在对方的立场考虑问题,你会发现,你变成了别人肚子里的蛔虫,他所思所想、所喜所忌,都进入你的视线中。

●沉默的力量…………… (215)

如果你要得到仇人,就表现出比对方优越吧!但如果要得到朋友,就让你的对方表现得比你优越。

●与人交往不图回报…………… (218)

当你与他人交往的时候,先想到的,就是不图回报。而只享受施予的快乐。