

1000

李缘结



1000 社交公关智慧丛书

贤哲社交忠告

河北教育出版社

1000社交公关智慧丛书

1000 贤哲社交忠告

李缘结

河北教育出版社

(冀)新登字006号

1000社交公关智慧丛书

1000贤哲社交忠告

李缘结

河北教育出版社出版(石家庄市城乡街44号)

河北新华印刷三厂印刷 河北省新华书店发行

87×1092毫米 1/32 5.7印张 203千字 1993年12月第1版
1993年12月第1次印刷 印数: 1—5,000 定价: 5.20元

ISBN 7-5434-1408-2/G·1164

(如发现印装质量问题, 请寄向我厂调换)

前 言

社会开放了，人际交流日趋频繁，心灵间更需沟通。交际修养、社交技法、公关知识，一下子备受青睐。人际关系的艺术固然不是万应灵药，但是一个言语低俗、行为粗野、仪表丑陋的人，一开始便注定失败了八九成。正像美国钢铁大王、人际关系理论大师戴尔·卡耐基所云：成功是二十分的才干和八十分的人际艺术造就的。

社会做告人们，一招鲜，未必仍能吃遍天，独领风骚的专业特长，加之深厚的社交素养，才可能使人在社会活动中应付自如。所以，每一个锐意进取的现代人，都早已有意识地加强各方面的社交修养，学习交际方法，掌握公关工具，以适应自己的社会角色。

上乘的社交、公关才能需要长期自觉的学习、磨炼才能臻于完善，但速成最基本、最常用的东西完全是可以的。系统地编写一套包括

多侧面交际、公关理论、知识的丛书，自然可供时需，以应众求。出于这种目的，本套丛书广泛解答人际交往的各个方面的问题，荟萃各种成功的社交范例，从实用的角度，分门别类，以便系统学习和应时使用。

我们祈望，此套丛书可以在许多场合助读者一臂之力，为成功拓宽路径。

本套丛书第一辑：

《1000 最新赠言妙语》

《1000 最新赠诗精品》

《1000 社交文书范例》

《1000 书信套语精粹》

《1000 实用交际要诀》

第二辑：

《1000 贤哲社交忠告》

《1000 精彩书信实例》

《1000 实用社交技巧》

《1000 成功交谈妙例》

《1000 为人应变佳话》

本书为丛书中的一册，愿它使您人缘广结，左右逢源，事事如意。

目 录

交际

- 交际的益处..... (2)
- 艺术说话..... (7)
- 语言、书信交流..... (16)

待人

- 尊重对方..... (22)
- 对待他人..... (28)
- 知人识人..... (38)
- 信任他人..... (44)
- 对待敌恶..... (47)
- 赞美他人..... (50)
- 记住对方的名字..... (53)
- 批评他人..... (55)
- 对待批评..... (59)
- 说服他人..... (65)
- 热情亲切..... (70)
- 忠厚宽和..... (74)

宽恕宽容..... (77)

大度容忍..... (81)

友情

人伦友谊..... (88)

择友交友..... (109)

朋友之间..... (116)

谅解理解..... (149)

沟通了解..... (152)

互助施惠..... (155)

施恩报恩..... (158)

工作与公关

公共关系..... (162)

上下级、同事间..... (166)

使用人才..... (172)

对待顾客..... (178)

团结同心..... (184)

言行有信..... (186)

处世

自责自省..... (192)

自强自立..... (198)

自信乐观..... (203)

自尊自重..... (207)

真诚忠实..... (213)

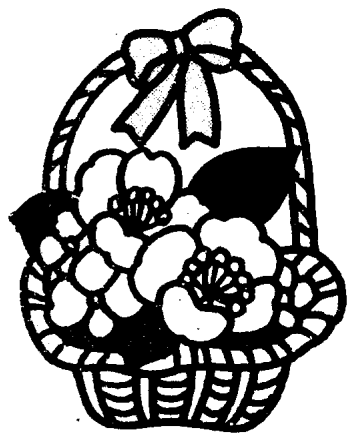
言行谨慎..... (223)

仁爱慈善..... (228)

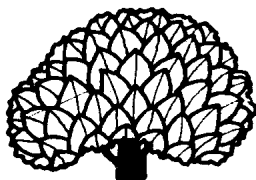
操行修养..... (233)

谦逊虚心·····	(237)
自我节制·····	(247)
知过改过·····	(255)
家庭婚恋	
夫妻之间·····	(260)
恋人之间·····	(268)
亲属之间·····	(274)
忌戒	
虚伪欺骗·····	(280)
嫉妒·····	(283)
虚荣·····	(289)
害人之心·····	(292)
谄媚·····	(295)
取笑别人·····	(296)
猜疑·····	(298)

交 际



交际的益处



倘若你有一种思想，我有一种思想，彼此交换一下，那么，各人将各有两种思想了。

〔英〕肖伯纳，见《为人处世 50 法》

广泛的交往，信息的丰富，智力的撞击，新思想的产生，还可以优化决策方案，减少改革的失误和偏差。

陈天生《发展人际关系，促进改革开放》，

《现代交际》1987 年创刊号

广泛、多样、深入的人际交往，又反过来完善信息网络，多形式、多渠道的沟通和传递信息，促进社会经济文化的发展。

陈天生《发展人际关系，促进改革开放》，

《现代交际》1987 年创刊号

人际间的交往是发展文化，优化智能的重要途径。历史上许多伟大人物，都是在密切的人际交往中增加知识，改善智能结构，产生新的思想的。因为每个人都载有一定新鲜度的信息量，交往过程中，信息也就交换了。

陈天生《发展人际关系，促进改革开放》，
《现代交际》1987年创刊号

广泛的人际交往，可以为人们展开广阔的世界，开辟多样化的生活园地，沟通人际情感，协调相互行为，使社会群体的聚合更加紧密，使主体获得一定的物质、能量、信息，充实和丰富主体的素质，促进主体向现代化理想型转变。

陈天生《发展人际关系，促进改革开放》，
《现代交际》1987年创刊号

特别是你涉世伊始的时候，交际——是你踏上人生之门的引路人。

马犁《步入人生谁引路》，
《现代交际》1988年第3期

人间世事，没有哪一件不被编织在人与人之间的关系网络中，离开人际关系的交往，一件事也办不成，也没有什么事情可办。

岸柳《练达人情好交往》，
《现代交际》1987年创刊号

当代社会是开放的社会，信息的社会，因此重视人际间的相互交往是必要的。广泛的人际关系，可以获得丰富有益

的信息，所以要把纵向的人际关系和横向的人际关系发展结合起来，实现人际交往的多维性，尤其要加强人际交往的横向联系。

姚本先、何军《漫话青年人交往》

《现代交际》1988年第2期

推销工作就是交际工作。

叶进《企业巨人，交际明显》

《现代交际》1987年第2期

在今天，这种文明高度发达、分工极其细密、知识极其丰富的时代，每项个人的成功都是不能够奢望绝对的单枪匹马而能一蹴而就的。为他人承担义务，你将获得他人为你承担义务的回报。这就由你自己亲手创造了一个你的成功的良好运气与环境，成功将会萌动，成功将会向你走来。

〔美〕巴巴拉·海查《成功者的处世态度》

《现代交际》1988年第4期

具有较强的交往能力对领导者有哪些益处呢？

首先，交际能够及时地、准确地提供事业发展所需要的信息。……

其次，交际能够培养和发展领导者的各种能力，尤其是有助于发展多维思维，提高领导者观察问题、解决问题的能力，从而增长才干。……

再次，交际能够有助于协调好各方面的关系，增进领导者获得周围全方位的理解、友谊和支持。

全方位的交际能够使领导联系群众，体察民情，防止官僚主义。

李锦斌《领导者的交际能力》，
《现代交际》1988年第5期

加强中学生的社会交际活动，决不单纯是提高交际能力，而是有利于你的全面发展。

文徽《中学生交际书简“之一”》
《现代交际》1987年创刊号第33页

有的人竭尽平生之力，但在事业上一筹莫展，结果朋友的一句话，却使他顿开茅塞。“与君一席话，胜读十年书”就是这意思。

陈聿岚《朋友类型知多少》，
《现代交际》1988年第3期

正常的交往可以医治心灵的创伤，……

戴建兵《突破自我的束缚》
《现代交际》1988年第1期

也许您会在一次外出中，结交下一位或几位终生往来的好朋友。古人说：“多个朋友多条路”，说不定哪一位朋友会帮助您成就一番事业呢！

梁知《相逢何必曾相识》
《现代交际》1987年第2期

路人相逢，来自四面八方，是一个最丰富的信息资源，只

要做个有心人，主动探求，说不定在哪一点上会获得有价值的收获。

梁知《相逢何必曾相识》

《现代交际》1987年第2期

路人交往，由于对象是多种多样的，还可以开阔眼界，丰富人生阅历，锻炼交际能力。

……路人交往，不是多余的，不是可有可无的，因此不能采取冷漠或回避的态度。如果说，每个人都生活在社会的人际关系网络中，那么路人关系这张网是不可忽视的。它松散得使你感觉不到，庞大得使您无法概括，但它却施惠于您，使您感受到它的价值和威力。

梁知《相逢何必曾相识》

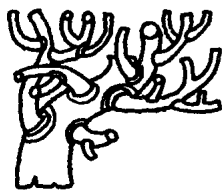
《现代交际》1987年第2期

广交朋友，多结善缘，是走向社会、完善个体人际关系的良好保证和途径。

余廉《论公共关系理论对个体交往的指导作用》

《现代交际》1988年第5期

艺术说话



在发展事业期间，因为出色的演说而使自己的事业获得迅速而巨大的成功，这种事例多如牛毛。

〔美〕S·C·亚林，见《口才训练妙诀》

在演说伊始，你当全力创设一种与群众情感交融的人际关系，然后再发展这种关系。

〔美〕戴尔·卡耐基《口才训练妙诀》

有条不紊的说话能力，替你带来的好处，常常出乎你的意料之外。

〔美〕戴尔·卡耐基《口才训练妙诀》

当你即将面对听众演说时，应该以一种胜任愉快的心情走到讲台上，绝不可有像上绞刑台一般的心情。先深深呼吸，身体不要靠在讲台上，脚步轻盈，抬头挺胸，让听众感到你

有什么新鲜愉快的事要讲，从而产生良好的第一印象。这样，你在听众心目中，就会形成具有权威的指挥官地位。正如詹姆斯经常挂在嘴边的话：“要表现出像个演说的样子。”

〔美〕戴尔·卡耐基《口才训练妙诀》

与听众（读者）有息息相关的话题，听众才能对你有热切的期待。如果心中没有听众，以我为中心，听众就会感到事不关己而看表、张望，出现不耐烦的表情。

〔美〕戴尔·卡耐基《口才训练妙诀》

你应当向听众描绘出你的所思、所想、所爱、所憎，以便引起他们的关怀或同情。

〔美〕戴尔·卡耐基《口才训练妙诀》

听众对空泛的理论不感兴趣，听众最为关心的是与其生活息息相关的现实问题。

〔美〕戴尔·卡耐基《口才训练妙诀》

凡是有关个人家庭、幼年生活、学校生活的回忆，可以说定会引起听众的兴致。人都有一个共同的心理，即对别人在各种环境中，如果克服困难，抱有兴趣。

〔美〕戴尔·卡耐基《口才训练妙诀》

以个人嗜好为题材的富有启发性的谈话，听众无疑会倍感亲切。

.....

特殊的体验是个好话题。

〔美〕戴尔·卡耐基《口才训练妙诀》

你如果在演说一开始，出现心率加快、呼吸急促，千万不要紧张。从生理学的角度来看，这些都是你的感觉器官，为适应客观环境在做准备活动。当这些活动准备好了，你就会比平常更加敏捷地思维，说起话来也越发流利，情感抒发也越热烈。

〔美〕戴尔·卡耐基《口才训练妙诀》

不要把注意力放在你所使用的演说技巧上，那样会降低你演说的整体效果。所以，一旦你面对听众发表演说时，就必须情绪饱满，全力以赴，让听众产生一种强烈的感情印象。这样，你才能够表达你的思想、意念，才能做出说服力极强的演说。

〔美〕戴尔·卡耐基《口才训练妙诀》

与人交谈时，绝不可一开始就将双方意见相左的问题提出来，应从彼此见解都一致的问题开始讨论。

〔美〕戴尔·卡耐基《人性的弱点》

演说时应先说那些能够引起听众兴趣的事，激发听众的好感及好奇心。

〔美〕戴尔·卡耐基《口才训练妙诀》