

自我修养之道

胡海燕 编



人的成功与否，很大程度上取决于其自身的条件和素质，究竟一个怎么做生意，而怎么做生意又恰恰反映一个人的修养。本册书重点在人生、社交、推销、口才各个方面教人们如何提高自身素质，以求在实生活中永远立于不败之地。

现实生活中提高自身修养的必备手册

生兵法丛书

自我修养之道

胡海燕 编

内蒙古文化出版社

(内蒙)新登字 004 号

· 人生兵法丛书 ·

自我修养之道

胡海燕 编著

责任编辑 尔拉

-
- 出版 内蒙古文化出版社
(内蒙古海拉尔新春路)
- 发行 新华书店经销
- 印刷 内蒙古印刷一厂
- 版别 1998 年 11 月第 1 版 1998 年 11 月第 1 次印刷
- 开本 850 × 1168 毫米 1/32
- 字数 250 千字
- 印张 9
- 印数 1 — 5000 册
- 书号 ISBN7-80506-359-1/G · 30
- 定价 15.80 元
-

前 言

现代社会为人们的自我发展提供了大好机会，使人们不再安于担当某一种单一的角色。

有人说：“人是天生成功的”，意思是说人的成功与否，很大程度上取决于其自身的条件和素质。

恶劣的环境或许会将我们本来可以成功的天性条件消磨殆尽，当我们寻回自身的特质的时候，就可以踏上青云路，稳步迈向成功。

在商业社会中，最吸引人的是，究竟一个人怎么作生意，而怎么作生意又恰恰反映在出一个人本身的特质。

要想发挥自己的优点和特点，就必须在现实生活中不断完善自己，只有这样，才能在社会交往和个人生活中享有非凡的成功。

要寻求成功之道，还是求诸于自己吧，下定决心，付出时间和心血去锻炼自己，因为天下没有一个好师傅。

本册的重点在于从人生、社交、推销、口才等各个方面入手，教人们如何提高自身素质，以求在现实生活中永远立于不败之地。

目 录

第一编 自我策划

第一章 充分了解自我

- 一、塑造伟大人格 (3)
- 二、树立值得信赖的形象 (5)
- 三、言行一致方可赢得信赖 (6)
- 四、不要自我放纵 (7)
- 五、坦然面对一切 (10)
- 六、所做即所愿 (12)

第二章 树立信心

- 一、信心帮助你走上成功之路 (14)
- 二、自信并非天生就有 (16)
- 三、不要什么都说“办不到” (19)
- 四、力求打破现状保持进取精神 (20)
- 五、消极就是自私 (21)
- 六、做自我的主宰 (23)
- 七、保持乐观预防沮丧 (24)

第三章 自我设计

一、脸小不用照二百里之镜	(27)
二、自己要有明确的意思	(29)
三、化短处为魅力	(30)
四、怎样才算是完美的人品	(32)
五、向刘备学习	(33)
六、不要装模作样	(35)

第二编 建立良好的人际关系

第一章 爱与被爱

一、美国的关心镇	(39)
二、不要孤立自己	(39)
三、一根火柴	(40)
四、爱人与自爱	(41)
五、以称赞代替埋怨	(42)
六、仁慈的表现	(43)
七、爱有多少	(45)
八、喜欢人的艺术	(46)
九、三人行必有我师	(47)
十、整修友谊	(48)
十一、保持率直的个性	(49)
十二、成熟的爱	(50)

第二章 度量宽宏的格局

- 一、留着适当的污点 (51)
- 二、王旦的“大人”格局 (52)
- 三、“下一盘棋如何?” (53)
- 四、切忌有不良企图 (54)
- 五、植树之后,任其发展 (56)
- 六、宽容的度量 (57)

第三章 受欢迎的秘诀

- 一、勇于信人 (58)
- 二、谦恭有益 (59)
- 三、永远保持精神上的年轻 (60)
- 四、说真心话 (61)
- 五、善良的天性 (62)

第四章 吸引别人的秘诀

- 一、有容乃大 (64)
- 二、承认别人的成就 (66)
- 三、重视他人的才华 (68)
- 四、不要触及对方的痛处 (70)
- 五、善于察言观色 (72)
- 六、诚恳相交的道理 (74)
- 七、话不投机半句多 (76)
- 八、十种高明的交际手段 (79)
- 九、人生交往十诀 (80)

第五章 成为上司心中的红人

一、初次会面以礼相待	(82)
二、精明能干讲究效率	(83)
三、心领神会善体人意	(84)
四、不即不离能避则避	(84)
五、大方礼让不可居功	(85)
六、投其所好	(86)
七、多多反省	(86)
八、多加询问	(87)
九、不失分寸	(88)
十、绝不说“办不到”	(89)
十一、下不为例	(89)
十二、发挥才能	(90)
十三、登门拜访	(90)
十四、不可怠慢	(91)
十五、注重礼仪	(92)
十六、反应敏捷	(93)

第六章 做个受欢迎的工作伙伴

一、以礼相待	(94)
二、以德报怨	(94)
三、维护自尊	(95)
四、保持距离	(95)
五、小心谣言	(96)
六、多作“傻事”	(96)

七、婉拒求助·····	(97)
八、小心谨慎·····	(97)
九、废话少讲·····	(98)
十、乐于助人·····	(98)
十一、不可越权·····	(99)
十二、不可树敌·····	(99)
十三、理解他人·····	(100)

第三编 处理复杂人际关系基本法

第一章 家庭关系

一、解开爱情难题:含蓄传情·····	(103)
二、保持个人魅力:适度固执·····	(104)
三、违背心愿之时:委婉曲折·····	(105)
四、夫妻相处之道:宽容忍让·····	(106)
五、日常生活品味:幽默风趣·····	(107)
六、润滑关系要点:投桃报李·····	(109)
七、人际相处重点:相互尊重·····	(111)
八、相互理解之本:彼此沟通·····	(113)
九、男人至醒心得:体贴入微·····	(115)
十、女人帮助男人根本:安慰鼓励·····	(116)
十一、自我安慰之法:疏气消郁·····	(117)
十二、消除战火之道:息事宁人·····	(119)
十三、互相体谅之计:角色变换·····	(120)
十四、避免争执之法:设身处地·····	(122)

十五、感情失落时刻:面对现实	(123)
十六、再婚夫妻必备:情真意切	(125)
十七、父母黄昏之恋:理解支持	(128)
十八、教育孩子的技巧:平等交换	(129)
十九、孩子犯错的药方:对症下药	(130)
二十、孝敬老人的根本:精神安慰	(131)
二十一、父母争吵之时:公允平正	(133)
二十二、讨好婆婆妙法:主动感化	(133)
二十三、婆媳关系焦点:相互体谅	(136)

第二章 身为领导的处事技巧

一、面带微笑	(137)
二、克己制怒	(141)
三、建立威信	(143)
四、引而不发	(146)
五、以虚待实	(147)
六、激将之术	(149)
七、豁达大度	(150)
八、先扬后抑	(153)
九、以情动人	(154)
十、言而有信	(155)
十一、不偏不倚	(157)
十二、折衷调和	(158)
十三、因势利导	(159)

第三章 三个臭皮匠 赛过诸葛亮 ——朋友相处之道

一、求同存异	(162)
二、乐于忘记	(164)
三、亡羊补牢	(166)
四、守口如瓶	(168)
五、扬人之长	(170)
六、虚怀若谷	(173)
七、掌握分寸	(175)
八、厌事尊人	(177)
九、以退为进	(180)
十、得理让人	(181)
十一、成人之美	(182)
十二、以柔克刚	(183)
十三、外圆内方	(185)
十四、难得糊涂	(186)
十五、推己及人	(188)
十六、巧于恭维	(191)
十七、主动关心	(193)
十八、随机应变	(194)

第四编 让自己成为金口才

第一章 公关口才

一、温文尔雅讨好感	(199)
二、成败系于三寸舌	(200)
三、经常讲就成了公关专家	(202)
四、让对方先谈个够	(202)
五、会说的不如会听的	(204)
六、时刻不忘你的身份	(206)
七、亲不亲故乡人	(207)
八、人人爱听赞美的话	(208)
九、让对方顺着自己的思路	(210)
十、寻找别人感兴趣的话题	(211)
十一、让对方有兴趣谈下去	(212)
十二、不要故弄玄虚	(214)
十三、不要随意批评人	(215)
十四、切忌以牙还牙	(217)
十五、妙言一句解尴尬	(219)
十六、记住别人的名字	(220)
十七、公关也要刚柔相济	(222)

第二章 商务推销洽谈口才

一、头三脚难踢	(223)
二、选择适当的话题	(225)
三、见什么人说什么话	(227)

四、从长远利益入手	(229)
五、寻找双方接受的方案	(231)
六、商务推销口才应有文化味	(232)
七、欲擒故纵有玄机	(235)
八、使顾客向自己靠拢	(238)
九、推销报价要合理	(240)
十、不妨适当让步	(243)
十一、一鼓作气再而衰	(246)
十二、推销员的开场白	(250)
十三、推销员的诱导术	(251)
十四、打消顾客的疑虑	(253)
十五、推销员应经常使用的语言	(255)

第八章 潇洒迷人的礼仪口才

一、高雅洒脱的祝酒词	(259)
二、生动活泼好口才	(261)
三、谦虚感人的事迹报告	(262)
四、吉祥欢乐的婚礼祝词	(263)
五、面对窘境幽默俏皮	(264)
六、卡拉应该 OK	(264)
七、舞厅礼仪 ABC	(265)
八、应聘面试急转弯	(267)
九、依依道别的口才	(269)
十、交际介绍贵简明	(269)
十一、宴会入席的讲究	(270)
十二、获奖致词贵在真实	(270)
十三、婚礼司仪主持术	(272)



自我策划



第一编

自我策划

第一卷

目錄

第一章 充分了解自我

一、塑造伟大人格

在想要吸引、打动别人的时候,存在着意外的盲点,而这也同时正是自我塑造的关键所在。

这盲点就是你自己!

你能不能塑造好出色的自我,从而吸引、打动别人,结局都是由你本身而定。

可是这个简单而自明之理,却常常被忘掉。这个道理,正是中国古代帝王学的精髓所在。

中国的帝王学的立论是,对君主而言,首要的是端正己身。

“若安天下,必须先正其身。”

这是唐太宗李世民说过的话。不仅是中国历代的君主,甚至连日本的武将、诸侯,奉此为座右铭者,也大有人在。

太宗是辅佐父亲高祖李渊建立唐王朝,并继父王之后,坐上第二代皇帝宝座的人物。唐代从公元七世纪初期,一直到十世纪初期,绵延约三百年之久,在漫长的中国历史上,也是特别繁荣的时代。巩固唐朝基业的就是太宗,尤其是施政成功、政经安定的贞观年间,后世以“贞观之治”称誉。

被视为帝王学教科书之一的《贞观政要》搜录的就是太宗与臣下的言行。前面引述的一段话,载在该书开章明义的第一篇里。这是太宗对身边心腹的一种述怀,他还进一步提到:

“未有身正而影曲,上理而下乱者。”



身体挺直站立的话,影子就不会弯曲,上面端正,下面就不会零乱。

这个想法,实际说来,也不是唐太宗最早提出来的。大约比他早生 1150 年的孔子曾这样说过:“其身正,不令而行;其身不正,虽令不从。”本身做得正,不下命令,人家自然会行动;自己做得不正,即使下了命令,别人也不会服从和行动。

唐太宗的话是针对君主的领导方式而言,其实这个原理也同样可以用在所有的人际关系上。

当然,有钱有势,同样可以让人家行动,可是在这种情况下,运用钱、势,问题还是在该人“本身”,以为只要花钱,只要以权力来加压就行的人,究竟是否就能打动人家的呢?

虽说必正其身,但并非一定要板着面孔,或像孔子那样具有伟大的人格不可。

这仅是说在打动他人之前,要先看看自己,这是一种态度。

一心只为了说动人家,往往会把自己的姿态摆在一边,只注意到对方及手段,这样就不对了。眼光只注意到别人的事情,反而看不到自己身上的东西。就这点而言,中国人就保持有清醒的头脑,明代的笑话集《笑府》中就有这样的故事:

浙江省余姚县有一位先生,每年春天就到苏州的一个世家当家庭教师,年底再回到余姚,如此习以为常,回到家乡都在冬季。

有一年,他在苏州看到秀丽的柳叶,就向主人表明希望能分到一棵柳树,送回家乡栽种。

主人于是说道:“这没问题,可是这种柳树到处都有,您的家乡一定也有才对啊!”

这位家庭教师说:“可是我家乡的柳树没有叶子!”

从这则笑话,引伸出“余姚先生”一词,指那些对本身的事情,自己一点也不注意的人。

我们如果想要塑造自己的形象,可千万不能成为余姚先生哦!