

1. 了解自己，了解现状是第一步

为什么所有的人都愿意和丽丽交往，喜欢她，拥护她，而对你施以冷眼？他们为什么不喜欢你？为什么总是反对你？为什么避开你？为什么舞会上没有人请你跳舞？为什么野餐时没人记得通知你？为什么在执行任务时都不愿和你分到一组？……如果去问他们其中的原因，他们百分之百会耸耸肩，不置可否地笑笑，然后走开，为了不惹起争吵，他不会说的。但我们假想一下他们的答案，就可以知道，是因为我们自己不讨人喜爱，他们才不喜欢我们的。

或许他们是正确的，恰恰是我们自己造成了我们惨烈的交际败局。

“我不善言谈，老是说些让别人生气的话，所以朋友们都不愿意和我聊天。”

“我做事粗心大意，老是出错，并且拖延工作，所以同事不愿和我一起完成一项任务。”

“我有一次把汤姆的酒糟鼻叫胡萝卜，把嘉丽的卷发叫垛草，后来他们就离我越来越远了。”

……

事实可能就是这样的，细细地想一想，我们会发现，别人对我们是喜欢、冷漠还是讨厌，都是有一定的原因的，而这些原因

十有八九是在我们自己身上。

再来看看丽丽，她为什么被大家喜爱？

她有一种可以让人受到感染的快乐之质，所以大家喜欢接近她。她会做几样拿手菜，这是每次野餐时不可缺少的。她待人慷慨大方，从不歧视任何一个人，即使他长着酒糟鼻。还有，她的微笑，就像阳光一样给人温暖……看来，人们喜欢丽丽，也不是没有原因的，而这些原因，就是丽丽平日的一举一动，一言一行。

明白了吗？人见人爱的秘诀在于自己，在于自己的平日所作所为。每个人的一言一行、一举一动都被别人看在眼里，记在心里，甚至直接地受到影响，比如你叫汤姆“胡萝卜”。人们通过你平日的言行对你做出判断，从而决定以后对你的态度，所以，要想人见人爱，就得改善自己平日的一些言行举止。而了解自己、了解自己人际交往的现状，则是第一步。

你了解你自己吗？你有哪些缺点，它们会伤害别人，妨碍别人？你有哪些优点，其中有许多并没有很好地表现出来，为人所知吗？你目前的人际交往怎么样，是丑小鸭、灰姑娘还是明艳的公主？首先，就请你来回答下面 15 个问题。具体做法：在每个问题的 A、B、C 三种情况中选择一个你认为最适合自己的。

1. 你最近一次交朋友，是因为：

- A. 你发现这些朋友令人高兴、愉快
- B. 他们喜欢你
- C. 你认为不得不结交

2. 当你度假时，你是否：

- A. 通常很容易就交到朋友

- B. 喜欢独自一个人消磨时间
- C. 希望交到朋友，可是发现难以做到

3. 你已经下定决心要去会一个朋友，可是你却疲惫不堪。

当无法与他（她）相会时，你：

- A. 不赴约了，希望他或她会谅解你
- B. 去赴约，并且尽量玩得高兴
- C. 去赴约，但问他（她）如果你早些回家的话，他（她）

是否会介意

4. 你和你的朋友能友好多久？

- A. 大多数都能多年
- B. 长短不等，志趣相投者可以多年
- C. 一般都不久，不断地弃旧换新

5. 一个朋友向你吐露了一件极有趣的个人问题，你常常：

- A. 尽力使自己不把这件事情再告诉别人
- B. 连考虑都没考虑是否要把这件事情告诉第三者
- C. 在这个朋友刚离开之后，便立即找了第三者来加以讨论

6. 当你有了困难的时候，你：

- A. 通常感到能够自己解决
- B. 向你信赖的朋友求助
- C. 只是当困难确实难以克服时才向朋友求助

7. 当你的朋友有困难时，你发现：

- A. 他们来找你请求帮助
- B. 只有与你关系密切的才向你求助
- C. 他们不愿意来麻烦你

8. 你通常都是这样来结交朋友的：

- A. 通过你已经认识的人
 - B. 从各种各样的接触中
 - C. 只有经过长时间接触和有困难的情况下
9. 作为你的一个朋友，下面三种品质中，哪一种最重要：
- A. 具有能够使人感到幸福、快活的能力
 - B. 看来诚实可靠
 - C. 对你感兴趣
10. 哪种情况对你最合适：
- A. 我总是使人们哈哈大笑
 - B. 我总是使人们有所思索
 - C. 人们和我在一起感到舒适自在
11. 如果有人请你去玩或在聚会上唱歌，你往往：
- A. 找个借口推辞掉
 - B. 饶有趣味地欣然应邀
 - C. 断然回绝
12. 你属于哪一种情况：
- A. 我喜欢赞扬朋友的优点
 - B. 我相信诚实，所以，有时候我不得不指责他
 - C. 我既不吹捧、奉承朋友，也不批评、苛责朋友
13. 你发现：
- A. 你只能同你趣味相同的人们友好相处
 - B. 一般说来你几乎能同任何人都合得来
 - C. 有时候你宁肯同对你不负责任的人接近
14. 如果朋友们搞你的恶作剧，你：
- A. 和他们一起大笑

B. 感到生气并发怒

C. 看你的心情和环境如何，也许和他们一起大笑，也许生气并发怒

15. 对于他人对你的依赖，你感觉如何：

A. 笼统地说，我不介意，可是我希望我的朋友们能有一定的独立性

B. 很好，我喜欢被人依赖

C. 避而远之，对于一些责任我宁肯侧身其外

好了，现在按照下面的记分方法把你的分数加起来：

- | | | | |
|-----|-----|-----|-----|
| 1. | A 3 | B 2 | C 1 |
| 2. | A 3 | B 2 | C 1 |
| 3. | A 1 | B 3 | C 2 |
| 4. | A 3 | B 2 | C 1 |
| 5. | A 2 | B 3 | C 1 |
| 6. | A 1 | B 2 | C 3 |
| 7. | A 3 | B 2 | C 1 |
| 8. | A 2 | B 3 | C 1 |
| 9. | A 3 | B 2 | C 1 |
| 10. | A 2 | B 1 | C 3 |
| 11. | A 2 | B 3 | C 1 |
| 12. | A 3 | B 1 | C 2 |
| 13. | A 1 | B 3 | C 2 |
| 14. | A 3 | B 1 | C 2 |
| 15. | A 2 | B 3 | C 1 |

譬如在第一个问题中，你选了 A，根据上表你得了 3 分；在

第二个问题中，你划了 B 那么你得了 2 分，依次类推，把你在 15 个问题中所得的分数都加在一起，看看一共是多少。

答案与分析

如果你的分数是在 36 ~ 45 之间，则说明你的人缘很好。如果你的分数是在 26 ~ 35 之间，则说明你的人缘中等。如果得到的分数是在 15 ~ 25 之间，你可能是一个相当孤僻的人，或者你对广泛交友一点都不感兴趣，如果你确实想做个人见人爱的交际明星，你就需要特别注意你的言行，以改善你同周围人们的关系了。你需要好好检讨一下自己，或者，仔细阅读这本书，并努力掌握以下人际交往诀窍。

2. 自己喜欢自己

如果我们自己对自己都没有好的评价，还能期望别人对我们有好的评价吗？别人对自己的评价会通过言行举止泄露给与他交往的人，从而形成别人对他的评价基础。所以，要让别人喜欢你、信任你，你必须首先自己肯定自己，自己喜欢自己，自己信任自己。

有一对孪生姐妹，姐姐特别漂亮，妹妹则长相一般，从小，家里人和邻居亲友都特别宠爱姐姐，夸赞姐姐长得像电影明星，而忽视了妹妹。久而久之，妹妹产生了自卑心理，每天早晨一照镜子，就厌嫌自己的长相，并因此觉得自己什么都不好，羞于到外面去和别人交往。而别人从她的这些行为中觉得她是一个孤僻古怪的女孩，不善言谈，没有少女应有的青春气息，也愈加地漠视她。

后来，姐妹俩都考上大学，在不同的城市读书。妹妹在一个新的环境里，结识了许多新的同龄人，由于没有姐姐漂亮对她造成的暗示作用，妹妹变得较为开朗，和同学们都很谈得来。在交谈中，同学们发现妹妹知识特别丰富，而且分析问题处理问题的能力也很强，都很喜欢她，乐于和她交往。而妹妹也不再只注意自己不如姐姐长得漂亮这一点，逐渐发现了自己的许多优点，变得较为自信。

假期回家后，妹妹不再躲在自己的小屋里，而是饶有兴趣地向大家讲述学校里的趣事，结果，大家都夸她很有见识，能说会道，还很幽默。以后再有亲友来访，都主动询问妹妹在不在家，并邀请妹妹去他们家作客。姐姐惊奇地说妹妹像换了一个人似的，不仅性格大变，而且比以前漂亮了。

为什么同样一个人，前后会相差那么大呢？是她真的变漂亮了吗？当然不是，从众人对她的漠视到喜爱、关切，主要是因为她自己对自己前后不同的心理暗示，影响了她的行为和别人对她的看法。亲友们从她的身上，发现的是自信、快乐、热情和乐于与人交往的信号，而不是以前的自卑、忧郁、拒绝交际的社会信号，因此，乐于与她交往，并开始喜欢她。

肯定自己，喜爱自己，这是社交成功的基础。

喜欢你自已，因为你是自然界最伟大的奇迹，你是独一无二的。你有许多缺点，这是每个人都会有的；你有许多优点，这些优点不是每个人都会有的，而且，你是独一无二的，你的心是独一无二的，你拥有这个世界上独一无二的智慧、独一无二的言行举止。你不漂亮，但你灵巧的双手可以编织出最漂亮的饰物。你没有考第一，但你可以把王子与公主的故事讲得栩栩如生，如泣如诉。你不健谈，但你温柔的笑容可以给人最强有力的支持和最温暖的安慰。你确实是一个很特别的人，值得自己珍惜，足够赢得朋友的友情和尊重。

千万不要把你的优点埋藏在不为人知的地方。你不漂亮，但有嘹亮的歌喉，那就大大方方地在元旦晚会上放歌一曲，你会觉得自己很棒的。你是一个因为可爱而美丽的女孩，虽然班花吉娜比你漂亮，但她没有你的美妙歌声，也没有你博学多识，所以，

你喜欢的帅哥大卫也会喜欢你的，这不是什么不可能的事情，你可以试着向他表白，这样，至少他还会发现你是一个勇敢热情的女孩。

人们有权利按照我们看待自己的眼光来评价我们。一旦我们走出房门，人们就会从我们的脸上、从我们的眼神中去判断，我们到底赋予了自己多高的价值。很多人都相信，一个走上社会的人对自己价值的判断，应该比别人的判断要更准确、更真实。

有一个寿险业务员，每天戴着一只 8 克拉的钻戒，那是他与客户洽谈、招揽业务时的幸运符。他的业绩是全公司最好的。

有一次，他把钻石送回珠宝公司重新镶过，需要几天的时间才能取回。这一段时间里，他比平时更卖力工作，却徒劳无功。他说，只要他开始向客户介绍产品，他就会不自觉地看到光秃秃的手指，内心似乎有一个声音在说：“他不会签，他不会签。”

结果，他一张保单也签不成。而等他一拿回钻戒，当天约了 6 个客户，就签了 6 张保单！

真的是钻戒起了作用吗？不是，但也是。钻戒不是神奇的幸运符，却给了他积极的心理暗示，增加了别人对他的信心，从而提高了签单的成功率。

人之所以会对某件事采取行动，缘于心中对某件事寄予一定的希望，而这种希望，会在他的心理上造成一种可行的态势，也会激发引导他产生具体的行动，让其获得成功的事实暗示，对别人心理造成影响，增加成功的可能性。

如果你认定自己毫无魅力可言，你的表情会失去应有的光彩，你的言行会缺乏热情给予的生动，你的社交又怎能成功？反之，如果你认为自己魅力十足，人见人爱，你的眼睛会闪烁出迷

人的光彩，行动更加优雅，语言更加富有感染力，而这一切，会感染你身边的每一个人，让他们被你的魅力所迷惑，会让你像社交明星一样光彩照人。

可是你就是觉得自己不如人，认定自己是四处碰壁的丑小鸭，那又该怎么办呢？

说服自己！

首先，寻找自己的优点，不要疏忽任何一点，即使你认为它微不足道，不值一提。从你以前的成功经验里寻找。你从小自卑，不善于和人交往，可是家里的小猫小狗最喜欢你，因为你给它们喂食喂水，清洁卫生，这就说明你很善良，很有爱心，乐于照顾别人，而且做得不赖，还说明你很细心，……细心地想一想，你会发现自己的优点不止一箩筐呢，你会发现自己简直是一个可爱的天使，如果是这样，你还不爱自己吗？

其次，了解自己的缺点，注意改正。你说话声音低哑、不清晰，那么找找原因。如果可以纠正，那就尽量纠正，也许需要经过长期的发音训练，但产生功效的那一天终会到来的，为了那一天，吃点苦又算什么。如果是生理原因，也大可不必烦恼，有许多东西可以替代声音的：和朋友相遇时一个真诚的微笑，足以胜过千言万语的问候；一封文笔优美、情真意切的情书，也足以打动你暗恋对象的心；好友聚会，大家侃侃而谈，你享受那一份倾听的愉悦，并且适时送上一杯浓浓的热茶，你虽沉默却不会被忽视。

还有一种方法，就是每天的自我提示法。每天一睁开眼睛，就告诉自己：“我是一个魄力十足、人见人爱的社交明星，所有的人都会喜欢我，我很温柔，我很慷慨，朋友们都信任我……我

有缺点，但我会努力改正，我今天会是公司最受欢迎的人，今晚的同学聚会中我也会是最有人缘的一个，今天一切都很好，我自己十分满意……”

记住了，对自己十分满意，然后，你就可以开始美好的一天了。

3. 微笑的魅力

微笑是一种无声的语言，它能显示出魅力和涵养。凡是经常面带微笑的人，往往能将别人吸引住，使人感到愉快。人的行为比言语更能切实地表露出一个人的真心，微笑这种行为，胜过任何雄辩的言语。当你微笑时，你似乎在说：“我很喜欢你，请不要拘束，有什么就说什么。”

威廉·史坦哈是纽约证券股票市场的一员，结婚 18 年多，从早到晚，很少对他太太微笑，或和她说上几句话，他认为他是百老汇最闷闷不乐的人。

接受了卡耐基先生的微笑训练后，他决心改变自己的形象。早上，他看着镜中满面愁容的自己，对自己说：“威廉，你今天要吧脸上的愁容一扫而空。你要微笑起来。从现在开始微笑。”当他吃早餐的时候，微笑着对太太说：“早安，亲爱的。”结果，太太惊愕不已。从此，威廉·史坦哈每天早晨这样做。两个月后，太太开始把他的这种态度看成平常的事情，而他自己发现他们家因此得到的幸福比过去的十几年还要多，他变成了最幸福的丈夫。

从那以后，去上班的时候，他会向电梯管理员微笑着，说一声“早安”。他以微笑跟大楼门口的警卫打招呼。他对地铁的出纳小姐微笑，当他跟她换零钱的时候。当他站在交易所时，他对

那些以前从没见过他微笑的人微笑。

很快他就发现，每个人也对他报以微笑。当他也以一种愉悦的态度，来对待那些满腹牢骚的人，一边听他们的牢骚，一边微笑时，问题竟然变得更容易解决了。微笑不仅给他带来好人缘，还带给他更多的收入。

威廉改掉了批评别人的习惯。他变得会欣赏和赞美别人，而不蔑视别人。他开始试着从别人的观点来看事物。而这些，真的改变了他的生活。威廉变成一个完全不同的人，一个更快乐更富有的人，在友谊和幸福方面都很富有——这些是人生最重要的东西。

这就是微笑的魅力。充满关怀的微笑，宛如一句温馨的话语，使人感激；充满善意的微笑，宛如一杯甘醇的美酒，使人酣畅。微笑能够直接将好感、善意及诚实表现出来，可以打开别人封闭的心扉，让彼此间充满快乐的友情。

当我们与别人第一次见面时，通常会有一种不安的感觉，真挚友善的微笑，可以消除这种初次见面的心理状态，撤除陌生人之间心理上的障碍，缩短人与人之间的距离。

在家庭生活中，只要夫妇之中有一人不忘微笑，用笑来表示自己对对方的好感，就能造成一个温暖幸福的家庭氛围。没有微笑的家庭，就如同身在南极冰山，是毫无人情温暖的家庭。

微笑不需要什么成本，但它能创造很多价值。它可以在家中创造出快乐，在商业界建立好感，可以给沮丧者以鼓励，给悲伤者以安慰。一个善于通过目光和笑容表达美好感情的人，可以使自己更富于魅力，也会给他人以更多的美感。对那些整天都紧皱

眉头、愁容满面、视若无睹的人来说，你的笑容就像穿过乌云的阳光，让他们感到一切都是充满希望的，世界是美好的、有快乐的。

如果你天生就不爱笑，那就强迫自己去微笑。一个人没事的时候，也哼着好歌，吹吹口哨，装出很快乐的样子。只要你肯这么做，真会带给自己意想不到的快乐。以下是劳勃·哈巴德的一段忠告：

“每回你出门的时候，把下巴缩进来，头抬得高高的，肺部充满空气，沐浴在阳光中；以微笑来招呼你的朋友们，每一次握手都使出力量。不要担心被误解，不要浪费一分钟去想你的敌人。试着在心里肯定你所喜欢做的是什​​么，然后，在弄清楚之后，你会径直地达到目标。心里想着你所喜欢的伟大而美好的事情，然后，当岁月消逝的时候，你会发现自己掌握了实现你的希望所需要的机会。正如珊瑚虫从潮水中汲取所需要的物质一样，在心中想像着那个你希望成为的、有办法的、诚恳的、有用的人，而你心中的思想，每一个小时都会把你转化为那个特殊的人——思想是至高无上的。保持一种正确的人生观——一种勇敢的、坦白的和愉快的态度。思想正确，就等于是创造。一切事物，都来自于希望，而每一个诚恳的祈祷，都会实现，我们心里想什么，就会变成什么。把下巴缩进来，把头部高高昂起。我们是明天的上帝。”

有一年春天，桑温特带着他的小狗贝比去给它注射疫苗。兽医的候诊室里挤满了顾客，却没有有人在聊天，所有人的脸上都写着“不耐烦”三个字。在桑温特之后，又有一位女顾客进来了，

带着他 9 个月大的孩子和一只小猫。她坐在了一位先生旁边，而这位先生已经等得实在不耐烦了。可是他发觉，那个孩子正抬起头注视着他，并咧着嘴对他无邪地笑着。这位先生反应如何呢？他当然也对那个孩子笑了笑，然后就和这位女顾客聊起她的孩子和自己的孙子来。一会儿功夫，整个候诊室的人都聊了起来，候诊室里乏味、僵硬的气氛马上被愉快、友好取代了。而这都是因为一个婴儿的微笑。

笑的影响是很大的，它不仅让你获得一个好人缘，还会给你带来财富，促成你的事业的成功。希尔顿旅馆以“微笑服务”而著称，它从 5000 美元资产发展成为拥有数十亿美元资产的希尔顿旅馆集团，与其“微笑服务”原则的推行不无关系。董事长希尔顿经常问部属：“你今天对客人微笑了没有？你工作时是和和气气的吗？”他到世界各地视察他的旅馆系统，就是检查这句名言的实行情况。他要求员工牢牢记住，无论局面多么困难，无论遇到什么情况，希尔顿员工的和气而礼貌的微笑是永远属于顾客的，是一如既往，美好永恒的。

我国有一句老话，叫做“和气生财”，说的是和气能使事业兴旺，能给人带来财富。用微笑的表情和和气气地接待每一位顾客，何愁不“生意兴隆通四海，财源茂盛达三江”！

微笑更是交际成功的必要条件。许多人很害怕别人会不喜欢自己，如此一来，让别人感到他对自己毫无信心。这样做不是把自己击败吗？只有放松心情，才会心平气和，把全副精神放在与别人的沟通上。你要学会轻松的微笑，微笑能放松自己，微笑让人觉得你有信心，微笑表示你知道别人会照你期望的去完成各种

事情。

诚挚的微笑是扣人心弦的最美好的语言，它以诚挚为基础，发自内心，笑得亲切、自然、得体，就像世界名画《蒙娜丽莎的微笑》那样，发散出永恒的魅力，令人久久回味，不能忘怀。

微微一笑，你将得到全世界的祝福。

4. 倾听他人说话

你与两个人作伴，A 喜欢喋喋不休地给你说他在大学的经历，B 则愿意听你讲讲你当年下乡的故事，并表示很感兴趣，你更喜欢谁？A 还是 B，说话者还是倾听者？

答案毋庸置疑是 B。

就人性的本质来看，我们每个人当然更为关心自己。每个人都喜欢讲述自己的事情，喜欢听到与己有关的事情，所以，你要使人喜欢你，那就做一个善于倾听的人，鼓励别人多谈他们自己。

琳琳有一个朋友叫安娜，是一个极其聪明的漂亮女孩，可是大家都不喜欢她——因为她只长了嘴巴，耳朵虽然也有，却从来不用。

琳琳来请大家参加她的生日 Party，大家都向琳琳的生日表示祝贺，并且给即将到来的 Party 提些建议，安娜进来了，听说琳琳要过生日，就开始讲她从小到大的历年生日都是怎么样过的，直到大家都借故离开。李薇从广西旅游回来，大家都来听她讲桂林甲天下的山水，不胜向往，安娜进来了，接上话讲她在老师讲《桂林山水》这一篇课文时睡着了，还好被同桌叫醒，叫醒她的就是阿强——她的初恋对象……大家只好由听李薇讲改为看李薇带来的图片和照片。