

<<我为什么喜欢你>>

图书基本信息

书名：<<我为什么喜欢你>>

13位ISBN编号：9787115283788

10位ISBN编号：7115283788

出版时间：2012-7

出版时间：人民邮电出版社

作者：朱子熹

页数：166

字数：188000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<我为什么喜欢你>>

前言

只要有两个人以上的人在一起相处，就需要人际之间的沟通。

在现实的工作与生活中，我们经常遇到这样的苦恼：自己明明提出了一个富有价值的工作方案，却遭到了周I~IP]事的反对，兴冲冲地跑到老板那里，原本以为会被领导赏识，却被浇了一头冷水，事隔不久，其他的同事提出了相同的方案，却被领导大加赞赏，似乎领导和同事的做事风格都是“对人不对事”；新婚不久的媳妇，做了很多努力，但却很难得到婆婆的认可，似乎怎么做都不对，生活中摩擦不断。

实际上不是我们做的事不对，而是我们没有进行有效的沟通。

而有效沟通的重要前提就是赢得对方的好感与信任。

生活中我们都有这样的经历，遇到自己喜欢的人就会愿意与他攀谈、敞开心扉甚至会把心中的秘密都告诉对方；而遇到自己讨厌的人，往往不愿意理睬对方，如果对方主动和自己打招呼，会认为对方是在无故献殷勤，唯恐避之不及。

为什么有人讨人喜欢，有人讨人厌，不是因为他们长得漂亮不漂亮、帅气不帅气，而是因为他们说的话中听不中听。

可同样的话为什么从不同的人嘴里说出来，会有不同的效果？

不是因为他们的声音好听不好听，而是因为他们说话时的语气、眼神和动作给人的感觉舒服不舒服。

要想引起对方的关注、进行有效沟通，就不能以自我为中心，而是要以对方的感受为出发点。

还有一点常常被我们忽略，沟通不是用嘴说话，而是用心说话，言不由衷的话很难打动人心，而肺腑之言最容易让人产生共鸣，用心沟通是赢得好感与信任的最简单的方法。

接下来让我们一起分享打动人的智慧，在你说话的时候，让你的同事、老板和家人都能站在你这一边支持你。

<<我为什么喜欢你>>

内容概要

充分有效的沟通能让我们达成预期的行为目标，《我为什么喜欢你——赢得好感与信任的88个魅力法则》从语言艺术、行为礼仪、思维习惯等多个方面向读者介绍赢得好感与信任的关键沟通技巧。

《我为什么喜欢你——赢得好感与信任的88个魅力法则》适合职场人士阅读，也适合在工作中有谈判需要或在生活当中遇到沟通困难的人士阅读。

本书适合有以下需求的读者阅读：

工作中让老板和同事都站在你这一边；

做生意时让供应商和客户都站在你这一边；

家庭中让婆婆（丈母娘）和老公（老婆）都站在你这一边；

求职面试时让人力资源经理和主管领导都站在你这一边；

让你周围的人或者你要打交道的人都站在你这一边……

<<我为什么喜欢你>>

作者简介

朱子熹，传说中他是著名理学家、思想家、哲学家、教育家、大诗人朱熹的第N代传人，但却无法考证。

在他的血脉中似乎并没有继承朱熹思辨犀利的基因，而是流露出几分自然随意。他的文笔清新幽默但却透着几分俗气，在俗不可耐的文字中却能折射出人生的智慧。

<<我为什么喜欢你>>

书籍目录

第一章 说话的智慧

01. 先过脑子后张嘴
02. 把话说到点子上
03. 倾听可以获得更多信息
04. 说“ No ”也是一种智慧
05. “ 谢谢 ”表明别人对你很重要
06. 别人下不来台，自己也会难看
07. 共同的话题拉近人的距离
08. 要让对方易于听到你说话的重点
09. 把握说直话的分寸
10. 交谈时给自己留下回旋的余地
11. 说话有节奏，听着才舒服

第二章 行动的魅力

12. 要努力，要有结果，还要让人知道
13. 别人的好你要记得，你的好要让别人说出来
14. 每天做好3件事，就会不断进步
15. 面面俱到不如独当一面
16. 左眼盯着细节，右眼看到机会
17. 诺不轻许，故我不负人
18. 诚信是打动人的敲门砖
19. 专注是走向成功的重要因素
20. 学习是为人生的超越积蓄力量
21. 管理时间就是在管理你的生命
22. 找到方法把正确的事情做正确

第三章 形象的色彩

23. 可以不美丽但一定要有气质
24. 自信的同时赢得信任
25. 第一印象决定了以后交往的基调
26. 化妆不仅美丽自己，也是对他人的尊重
27. 有内涵的美丽才能持久
28. 人要学会改变消极的自我暗示
29. 创意的至高境界在于打动人的情感
30. 让你的眼睛会说话
31. 男人和女人都要学会塑造自己的形象
32. 可以没有地位，但要有影响力
33. 生活的细节展现品位

第四章 礼仪的气度

34. 礼仪的实质是尊重人的多样性
35. 送礼别只用钱，更要用心
36. 真诚不是大声指责别人的毛病，骂人不揭短
37. 请人帮忙，自己先放下姿态
38. 良好的礼仪习惯可以影响一生

<<我为什么喜欢你>>

- 39. 微笑：放松的不只是神经
- 40. 说话用的不只是嘴
- 41. 在帮助别人的过程中体现你的担当
- 42. 尊重他人的习惯就是尊重他人的个性
- 43. 见面时主动叫出对方的名字
- 44. 提前5分钟赴约，学会等待

第五章 生活的态度

- 45. 专注的精神也可以打动人
- 46. 信任需要一方先付出真诚
- 47. 包容不等于纵容
- 48. 与人分享功劳，让对方知道他对你很重要
- 49. 失败是另一种成功
- 50. 不要把一个好朋友的隐私讲给另一个好朋友
- 51. 别把不在场的朋友的是非当谈资
- 52. 得失之间，淡定从容
- 53. 自己做了好事，要巧妙地让别人知道
- 54. 赞赏别人时一定要让对方舒服
- 55. 今天的成就只能说明你过去做得还不错

第六章 思维的方式

- 56. 转身的瞬间要学会转换思维
- 57. 照亮别人，受益的是自己
- 58. 想3秒钟再做判断
- 59. 不在他人的境地，你很难理解他的感受
- 60. 从别人的说话方式上捕捉到对方的心理需求
- 61. 建议比命令更有效
- 62. 谈工作的过程中适度加些生活的关心
- 63. 不是同行，别用专业术语
- 64. 事实永远是最好的证明
- 65. 出了问题总有一个原因和自己有关
- 66. 己所不欲，勿施于人

第七章 幽默的艺术

- 67. 幽默不等于开玩笑
- 68. 尴尬的时候不妨幽默一下
- 69. 用幽默的方式指出对方的不足
- 70. 适度自嘲可以缓解气氛
- 71. 自嘲不会让你丢掉面子
- 72. 幽默是难题最简单的答案
- 73. 最安全的幽默方式是拿自己“开涮”
- 74. 犯了错误用幽默来化解
- 75. 说自己也能让他人脸红
- 76. 幽默也要有智慧
- 77. 让幽默创造更多的价值

第八章 幸福的心态

<<我为什么喜欢你>>

78. 面对失败的态度标志着你是否成熟
79. 能力可以欠缺，但态度要积极
80. 勤奋让你总有新成就
81. 别让思维定式束缚你的手脚
82. 找到自己的亮点并把它点亮
83. 时常感恩身边的朋友
84. 放下便是得到
85. 有些时候要装傻
86. 你的习惯影响别人对你的感受
87. 立即行动，给人留下值得信赖的印象
88. 赢得好感与信任实际上是赢得对方的心

<<我为什么喜欢你>>

章节摘录

01.先过脑子后张嘴 人生活在社会上，天天要进行人际交往，天天要说话。

把话说好，是成功交际的前提。

话说不好，不仅办不成事，而且一句不经意的冷言恶语还会让对方寒彻心扉，怀恨终生。

我们都知道，人脑被称为“宇宙中最复杂的机器”、“生物学上的超级电脑”。

要想把话说得恰如其分，不被别人误会和曲解，首先要经过大脑这扇门的把关。

同样的话有很多种说法，把话说得有品位，让人爱听，这就需要你在说话时务必先在大脑里思考一番，俗话讲“说话要过脑子”。

所谓“过脑子”是指在自己的思维中明确一些原则，清楚地知道哪些话能说，哪些话一定不能说。

例如涉及个人隐私的问题不要去谈，彼此不熟悉的人初次交谈应尽量找一些无关痛痒的话题做开场。

英国人经常以“今天天气不错”作为谈话的开始，自然有它的道理。

当然这些原则的确定一定要以谈话的对象为基础，“祝你长命百岁”是一句美好的吉祥话，但在一个老人99岁生日的宴会上，就不适合说这句话了。

“过脑子”还有一个好处就是有助于说话人把意思表达明确，不至于产生歧义。

有句老话儿叫“说者无心，听者有意”。

“意”实际上就是对你本意的曲解，甚至会造成不良的影 向。

而对方之所以会误解你的本意，是因为你没有清楚地表达出自己的思想，让对方过多地关注了你的弦外之音。

有这样一则故事，可能很多人都听说过。

故事讲的是一个请客，看看时间快到了，还有一多半的人没来，心里很是着急，便信口说道：“怎么搞的，该来的客人还不来？”

“一些敏感的客人听到了，心想该来的没来，那我们是不该来的？”

于是悄悄地走了。

主人一看这种情况，更着急了，便接着说：“怎么这些不该走的客人，反倒走了呢？”

“剩下的客人一听，又想走了的是不该走的，那我们这些没走的倒是该走的了，于是又都走了。”

最后，只剩下一个跟主人关系很好的朋友，看到这种尴尬的场面，就劝他说：“你说话前应该先在大脑里考虑一番，否则说错了，就不容易收回来了。”

“主人大叫冤枉，急忙解释说：“我并不是叫他们走啊！”

“朋友听了大为恼火，说：“不是叫他们走，那就是叫我走了！”

“说完，这位朋友头也不回地离开了。

在这个故事中，请客的主人所说的每句话都不是有意的，却造成了所有朋友愤然离去的局面，一个主要的原因就是他说出的话没有经过思考，便脱口而出。

这也提醒了我们注意这样一件事情，判断说话是否合体，不是以自己的主观愿望为标准，而是要以客观结果为依据。

如果你不想让你的话被别人误解，就要学会把话说得清晰、妥当。

你可能会想到去学习一些说话的技巧，但在不同的场合说什么话并没有标准答案，你就只有靠自己多思考，用脑子去说话。

在与他人交往中，多站在他人的立场上考虑问题，为他人着想。

即便面对的是同一个人，由于对方的身份或所处环境发生了变化，也要调整自己说话的内容和措词。

传说明朝初年，朱元璋当了皇帝之后，先后有两个年轻时的朋友来找他求事做。

这两个朋友为套近乎，一见面便说出了当年的情形。

第一个朋友说当年他们给财主干活，财主送来饭，被他们用锄头把饭罐子弄碎了，汤流了，饭洒了，无奈，他们只能拣豆子吃了，却被豆子噎住，幸好又吃了些野菜……没等说完，这个人便被朱元璋下旨砍了头。

第二个朋友很聪明，刚一见面就跪伏在地，口称万岁。

朱元璋假装不记得了，这位朋友编了一套谎言说：“我主万岁，当年微臣随驾出征，手使弯钩枪，打

<<我为什么喜欢你>>

破罐州城，吓跑了汤元帅，活捉豆营兵，多亏菜将军，救驾属头功。

”朱元璋听了这番话，又想起当年大家饥寒交迫、同甘共苦的情景，不由得感慨万千。

而这个朋友会说话，朱元璋心里自然高兴，于是封他做了御林军总管。

朱元璋已当上皇帝，虽然被砍头的那个人是他过去贫贱时的朋友，但是在众人面前提及那些往事就会伤了皇帝的尊严，当然会让他勃然大怒；另一个人却知道在这种场合下要维护皇帝的面子，很巧妙地说出了同样的意思，自然就讨得了皇帝的欢心。

人都是要面子的，给人面子是让人感觉到自己受到尊重。

当别人得到尊重的同时，你也赢得了对方的好感与信任，正如范伟在一部电影里说过的台词：“别人给我面子，我就给他金子。”

” 02.把话说到点子上 据史书记载，子禽问墨子：“老师，一个人多说了话有没有好处？”

” 墨子回答说：“话说多了有什么好处呢？”

比如池塘里的青蛙整天整夜地叫，弄得口干舌燥，却从来没有人注意它。

但是雄鸡，只在天亮时叫两三声，大家听到鸡啼知道天就要亮了，于是都注意它，所以话要说在有用的地方。

” 墨子的话说的是讲话要少而精的道理。

说话的至高境界就是用凝练的话语来表达丰富的意思。

从前有个店家新开了一个酒馆，为了招揽顾客，特备厚礼请几个秀才为他的酒馆写一块招牌。

甲秀才大笔一挥写下了“此处有好酒出售”7个大字。

众秀才议论纷纷，乙秀才说：“‘此处’二字太啰唆。”

” 丙秀才说：“‘有’字也属多余。”

” 丁秀才认为酒好酒坏顾客自有评价，“好”字应当删去。

这时甲秀才带着几分怒气认真地说：“如此说来还是干脆只留个‘酒’字算了。”

” 众秀才频频点头赞许，大家也欣然接受。

一句7个字组成的招牌语，最后精简到一个“酒”字，却包含了更多的韵味，这也正是唐诗中“千里莺啼绿映红，水村山郭酒旗风”的意境。

说话是否精彩不在于长短，而在于是否抓住了关键、是否说到了点子上、是否能打动听众。

听众最喜欢的是直来直去，对于那些空话和套话，他们不但不愿意听，甚至觉得是精神折磨，是浪费时间。

有一回，凤姐让小丫头小红给平儿传话。

小红从平儿处回来时，把四五件事压缩在一小段话中回禀凤姐：“我们奶奶问这里奶奶好。

我们二爷没在家。

虽然迟了两天，只管请奶奶放心。

等五奶奶好些，我们奶奶还会让五奶奶来瞧奶奶呢。

五奶奶前儿打发了人来说舅奶奶带了信来了，问奶奶好……”局外人李纨听了自然不懂，追问是什么意思。

凤姐却赞赏道：“这是四五门子的话呢。”

” 她表扬小红能把“四五门子的话”用几句话简洁地表达出来，于是凤姐当即决定，把小红要到自己这里。

可以说，小红用简洁、准确的话语，赢得了凤姐的喜欢。

简单就是美，简洁的语言令人感到轻松愉快、易于理解。

同时，一个人的说话风格也容易让人与他的办事风格联系起来。

说话简洁的人，给人办事干净利落的感觉，人们也乐于与之打交道；说话冗长累赘的人，会使人茫然、厌烦，也给人办事拖泥带水的感觉。

人们交流思想、介绍情况和陈述观点的时候，为了能够使对方更快地了解自己的意图、领会要领，往往是用高度凝练的语言来表达。

<<我为什么喜欢你>>

<<我为什么喜欢你>>

媒体关注与评论

蔡康永说：“我不在乎说话之术，而是说话之道；我的说话之道，就是把你放在心上。

”这本书告诉你的却是沟通之道，要让别人喜欢你，首先要赢得对方的好感，进而赢得对方的信任，沟通的最高境界是让别人把你放在心上。

<<我为什么喜欢你>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>