

<<一分钟赢得他人人心>>

图书基本信息

书名：<<一分钟赢得他人人心>>

13位ISBN编号：9787506482561

10位ISBN编号：7506482568

出版时间：2012-3

出版时间：中国纺织出版社

作者：成果

页数：236

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>

<<一分钟赢得他人心>>

前言

世界上的每个人，生命是相同的，生活却完全不一样：有的人总是能受人关注，不管在哪儿，都能成为聚光灯下的焦点；而有的人，却只能作为小配角，一生都毫无光彩。

这难道是因为各人生来命运不同么？

不，只不过有的人明白如何在一瞬间捕获他人心，让别人喜欢自己，仅此而已。

那么我们该如何捕获他人心，瞬间获得别人的好感呢？

我想最重要的地方，就是做好细节，不要张扬。

我所说的不张扬，并非闷声不语，一言不发，也并非低头苦干，最后求得一鸣惊人。

这些话并没有错，只不过讲在这里是不合时宜的。

这里所说的不张扬，乃是让我们懂得收敛，懂得低调，能从细节做起，将自己的点点滴滴都做到最好，而不是张牙舞爪的浮华。

只有沉下心思，将所有的细节都做到最好，才能构成我们整体的升华，一言一行间都具有那种从容出众的气质，从而让别人瞬间喜欢我们。

千里之堤溃于蚁穴。

一个细节则可能决定我们的成败，一件小事也会大大影响到我们的整体形象。

所谓由小及大，不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海，汇滴成注，集注成流，并流成河，聚河成江，百川从而东流成海，可见最广阔的海洋也是从小水汇集而来的。

同样，一个人的形象是否能出众，是否能让自己在一瞬间吸引别人，也决定于种种细节。

或许是一个不起眼的饰品，就会让你的穿着顿显气质；或许是一个小手势，就会让你的行为看起来极为优雅；或许是一句普通的话语，也能让你不华丽的词藻变得吸引人。

这都是细节起到的作用。

记得看过不同的两个国家来的设计师设计出来的房子，一个来自德国，一个来自俄罗斯。

俄罗斯的大气，但是又具有一种异域气质，相较之下德国设计师的房子就稍稍逊色，很平常，外表很普通。

但是有百分之八十的人都选择了德国设计师的房子，因为它精致，小巧，所有的楼梯转角处的回弯都是曲线，这样既看起来柔美，也不会伤到人。

就连洗手间的镜子，也别出心裁，是一个大大的心形，向两侧一拉，中间就会呈锯齿状分开，就像恋人分手之后破碎的心，从而露出后边的化妆台。

而相较于俄罗斯那种不修棱角与边幅的房子，德国设计师的胜利，就正是在于细节。

仅仅是筑造一个光鲜亮丽的外表还不够，张扬的框架之下并无内涵和细节的依托，这张扬就变成了浮华，就变成了不实，只是镜花水月，空惹人厌。

而那位注意到细节的德国设计师，则明白这个道理，从一点一滴的小处入手，用细节点亮人的眼球，让人欢喜。

可见细节能瞬间打动人心。

人也是如此，一个能真真正正吸引人的人，一个能成为众人的焦点的人，定然不是飞扬跋扈的，也绝不是粗条大线的，他们一定是说话得当，举止优雅，办事有分寸的人。

当今，瞬息万变的社会和与之俱来的价值观使我们难以再一味地坚持某种真理到最后，也难以用平生大志和胸中的大原则作为一个人生亮点来感染——别人，所以要想在瞬间抓住别人的心，那就要做好自身的细节，将自己的一言一行，将自己一步一动，将自己的内心状态，看待别人的态度，将自己办事说话等细节，都做到最好，我想你就会变成一个受人关注让人喜欢的人，我也相信你在不经意间展露的一言一行，能在瞬间赢得他人心。

<<一分钟赢得他人心>>

内容概要

现实生活中，为什么有的人无论走到哪里都不受欢迎，总是形单影只呢？主要原因就在于他们没有掌握令人瞬间就喜欢自己的方法。

针对人际关系中的种种问题，《一分钟赢得他人心（经典珍藏版）》为读者提供了让别人喜欢你的行为方式、让别人喜欢你的处世方式、让另0人喜欢你的情感密码、让别人喜欢你的利益分配方式等内容。

《一分钟赢得他人心（经典珍藏版）》的特点就在于摆脱了那些泛泛而谈的教条主义，为大家提供了各种有针对性的建议、方法指导等内容，使你拿起本书随便翻阅都会有不小的收获。

<<一分钟赢得他人心>>

书籍目录

第一章 莫名其妙就爱上了你——让别人初次见面就喜欢你的人际交往方式

初次见面说好开场白，可以消除彼此陌生感
得体的自我介绍与相互介绍，可以迅速扩大人脉圈
在重要的场合说话时，既要礼节性用好措辞又要真实自然
和陌生人初次见面时“一见如故”的说话方式能迅速拉近距离
找对别人的感情需求，能让别人迅速接受你
使用适当的肢体语言，可以缩短与陌生人的心理距离
没话找话时，选对话题能活跃气氛
善于发现并及时赞美对方的长处，赢得他人好感

第二章 可以不漂亮，不能不会打扮——让别人喜欢你的外在形象

好形象是打动人心的最好名片
任何时候都要保持令人赏心悦目的仪容
当众化妆会暴露你的“隐私”
不重视着装打扮中的细节容易遭遇尴尬
将自己体型的缺陷“掩盖”起来
别让你的发型影响了给人的第一印象
飞扬在女人颈部的美丽风景线
不必太在意相貌缺陷
好印象来自于合适的“配件”
别忽略不起眼的包的魅力
喷点香水，嗅出花样好味道
巧妙佩戴珠宝首饰

第三章 不可小看的行为细节——让别人喜欢你的行为举止

让好感从握手的那一刻开始
别让小动作影响了你的形象
不要忽视眼神在交际中的作用
不要滥用手势
受人欢迎的行走礼仪
坐相不好，会让人对你产生反感
增加亲近感的好办法——适当模仿对方的动作
优美的站姿本身就是一道风景
用你的笑容感染对方
下蹲时可别“泄密”
舞会上男士的礼仪
舞会上女士的礼仪
如何在迎送客人时给对方留下好印象

第四章 良言一句三冬暖——让别人喜欢你的说话方式

第五章 不是所有的赞美别人的都喜欢——让别人喜欢你的赞美方式

第六章 低调估事，示弱为人——让别人喜欢你的处世方式

第七章 世上没有人是完全无情的——让别人喜欢你的情感密码

第八章 不图三分利，不起五更早——让别人喜欢你的利益分配方式

<<一分钟赢得他人人心>>

章节摘录

版权页：在同性别的两人中，年轻的应被介绍给年纪大的，亦是表示尊敬长者之意。未结婚的通常被介绍给已结婚的，除非未结婚的男士（或女子）年龄比已结婚的大很多。在年纪相差不大的男士中，并不计较谁被介绍给谁，但当某人在社会上德高望重，或是有名望有地位时，别的人自当被介绍给他。

总而言之，在介绍的过程中，先提某人的名字乃是对此人的一种敬意。介绍时，最好把对方的服务机关或就读学校顺便说出。

至于旧式中国人介绍双方籍贯的方法，对长一辈的还是可以采用的。介绍人如果能找出双方某些共同点更好，比如某甲是位作家，某乙是位出版商，则应该把这点有关联的关系说出来，这样会使双方谈话更顺利。

介绍自己的家人给客人认识，不应在家人的姓名后面加上“先生”、“太太”或“小姐”等称呼。但是女儿如果已经结了婚，也可以加“太太”两字，例如，“我的女儿张太太”，以免对方误会她还是个“闺女”。

介绍的时候，丈夫应称外子，但是直接称“丈夫”或含蓄点称“先生”也可以，儿子或女儿应称小儿或小女，兄弟与姐妹应称家兄或家姐、舍弟或舍妹，然后，再加上他们的名字。

如果是介绍自己的丈夫则姓和名都要加上。

例如向客人介绍自己的女儿时，应说：“这是小女秀芳！”

”如果介绍给男青年，则说：“王先生，你见过我的小女秀芳没有？”

”如女儿已经结了婚，就如前面所说的：“我的女儿张太太！”

”（这时可不必称“小女”了）介绍自己的丈夫，应该说：“李太太，让我介绍一下我的丈夫张英才！”

”或“这是外子英才！”

”向父母亲介绍自己的朋友，可说：“爸爸（或妈妈），这是我的朋友何治平先生（或何先生）！”

<<一分钟赢得他人人心>>

编辑推荐

《一分钟赢得他人人心》编辑推荐：迅速赢得人心的社交秘籍。

也许你还在抱怨生活的不公、事业的不顺、爱情的烦恼、朋友的疏离，那么请你放松心态，《一分钟赢得他人人心》为你追根究底，解读赢得别人喜爱的社交密码，使你迅速成为周遭的人气王。

一分钟赢得他人人心，人心是最难攻破的堡垒，赢得人心将赢得整个世界。

在竞争日益激烈的今天，一个人要想建功立业，要想获得职场的成功、谋求人生的幸福，赢得人心是很关键的。

古人云：“得人心者得天下”，无论社交、做事，只有赢得人心，才能无往而不胜。

失去人心，只会让自己举步维艰，时时遭遇挫折，处处面临失败。

也许就是一个不经意的微笑，一个无心的眼神，或者一个细微的小动作，就可能决定了你的成败。

<<一分钟赢得他人人心>>

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>