

<<如何让别人喜欢你>>

图书基本信息

书名：<<如何让别人喜欢你>>

13位ISBN编号：9787510704376

10位ISBN编号：7510704375

出版时间：2011-8

出版时间：中国长安

作者：梁秀梅

页数：241

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>

<<如何让别人喜欢你>>

前言

英国诗人约翰·多恩有一句著名的话：“没有人是一座孤岛，每个人都是大陆的一片。”这句话道出了人类的本质：人是社会的人，没有谁可以与世隔绝地存活于世。

这就意味着，每个人都不可避免地要和他人打交道，要与他人相处。

著名成功学家安东尼·罗宾，曾对一个两千多人的目标人群进行了长达十年的跟踪研究，得出了一个惊人的结论：一个人成就的大小，往往和他拥有的支持者、帮助者的数目成正比。根据这一结论，安东尼指出，影响人生成功的最重要的因素，不是人的才华、家庭背景等，而是一个好人缘。

要想拥有好人缘，在人际交往中如鱼得水，游刃有余，就要懂得“攻心”。善于攻获人心的人，做事处处顺利，处世处处逢源，办事随心遂愿，生活美满幸福；不善于攻获人心，则办事处处碰壁，做人处处失败，遇到困难无人相帮，一生充满坎坷和不顺。

“攻心”说得再简单一点，就是让别人喜欢你。

“喜欢”这个词，用在社交场合，所包含的意义远远超过字面上的意思。

它可以是亲人之间无私的关爱，恋人之间甜蜜的依恋，朋友之间无话不说的亲密，也可以是同事之间的合作，上司对下属的倚重和信任，甚至可以是陌生人的好感和欣赏。

人际交往中，让别人喜欢你，说的就是，要让你的出现给别人带来愉悦的体验，让别人不由自主地想要和你亲近，迫不及待地想要和你取得进一步地联系。

要得到他人的喜欢，收获和谐的人际关系，你不可能要求别人为你做改变，这是非常消极和被动的想法，也是完全不具备可实施性的。

要让别人喜欢你，你首先必须拥有自己独特的魅力。

你需要通过自身的修炼，全面提升自己的综合素养，挖掘自身的潜质，打造自己的闪光点，从而让自己在人群中脱颖而出。

性格开朗活泼，待人礼貌热情，姿态优雅从容，心态积极乐观，心地善良美好等等，都可以成为你鲜明的旗帜，帮助你迅速地抓住别人的眼球。

人际交往是一个互动的过程，因此，要建立良好的人际关系，还需要他人的配合与支持。

要达到这一目的，你就需要去了解不同性格、不同身份的人，在不同的情境和场合下，都会有什么样的喜好和需要。

让别人喜欢你，不是刻意迎合和讨好的过程，而是实现你与他人共振的一个过程。

在这个过程中，既充分展现了你的个人魅力，又满足了他人的喜好和需要，两者之间实现了和谐和共鸣。

让别人喜欢你，是一门艺术。

这门艺术需要学习，需要修炼。

掌握了这门艺术，你就能成为一个社交高手，不仅可以在人际交往中，左右逢源，进退自如，还能最大限度地挖掘和发挥自己的潜能，最大限度地实现你人生的价值。

<<如何让别人喜欢你>>

内容概要

“让别人喜欢你”是一门艺术。
这门艺术，需要学习，需要修炼。
掌握了这门艺术，必然会终身受益。

《如何让别人喜欢你（珍藏版）》的主旨是：良好的人际关系，能让你在赢得友谊的同时，更能获得他人的信任那么，如何才能打动别人呢？

只有从内心修炼好品格和习惯，才能真正得到别人的尊重和喜欢 这本《如何让别人喜欢你（珍藏版）》适合普通大众阅读。

<<如何让别人喜欢你>>

书籍目录

第一章 打造人见人爱的个人魅力给人留下美好的第一印象微笑是你最好的招牌学会感恩并知恩图报帮助他人就是在快乐自己用积极的心态去感染别人发掘并展现自己的个性用幽默打开沟通的大门会说话的人才最受欢迎第二章 如何让朋友喜欢你用诚心赢得朋友的真心认真倾听朋友的心声为朋友保守秘密巧妙化解与朋友之间的矛盾与朋友保持适当的距离懂得为朋友留面子跟朋友开玩笑也要有分寸未雨绸缪，储备人情以人情维系友谊学会拒绝朋友的请求第三章 如何让家人喜欢你尊重和理解父母经常陪父母聊聊天婆媳之间要多一些理解做一个聪明的女婿给丈夫一个温暖的港湾在丈夫面前做一个小女人正确对待妻子的唠叨多抽时间陪陪孩子像对待朋友一样对待孩子不要拿家人当"出气筒"第四章 如何让上司喜欢你懂得维护上司的权威向上司汇报工作有讲究到位不越位，不抢上司的风头善于表现，适时邀功向上司展示你的敬业精神巧妙地向上司进言献策学会把功劳让给上司冒犯上司后，要想办法补救与异性上司相处，是技术中的艺术第五章 如何让同事喜欢你学会欣赏与赞美同事真诚地与同事交流与沟通对待同事要一视同仁放低姿态，化解同事的嫉妒不要用自己的喜好来要求同事不要成为耳语的散播者正确对待与同事的竞争竞争要透明，不要耍手段分清工作和生活，和同事成为朋友第六章 如何让下属喜欢你不摆架子，忘记自己的地位记住下属的名字体恤下属的情绪学会倾听下属的需求时常给下属以鼓励批评之前，先肯定成绩对待下属要赏罚分明公平公正地对待每个下属工作中要严厉，工作外要亲和以身作则才能服众要允许下属犯错敢于为下属承担责任第七章 如何让异性喜欢你洞悉异性心理，交际更轻松与异性相处要懂得赞美交流是双向的，不要只顾自己说用幽默化解尴尬局面与女人相处要学会认同女人与异性交往要懂得示弱要学会给男人留面子异性交往要注意细节与异性保持恰到好处的距离第八章 把握交际的技巧与禁忌坚持在背后说别人好话藏巧露拙，把优越感让给对方寻找与陌生人交谈的突破口可以适当地说一些善意的谎言用好"自我暴露"这把双刃剑非必要不要打断对方的谈话可以热情，但不可过度总说"随便"不利于人际交往做不到的事情不要随便答应与外国人交往要注意的禁忌

<<如何让别人喜欢你>>

章节摘录

林肯的朋友曾向他推荐一位才识过人的阁员，林肯却因为相貌偏见而拒绝了该阁员。朋友很生气，责怪林肯以貌取人，朋友认为，任何人都无法为自己的天生脸孔负责。林肯听完后却说：“一个人过了四十岁，就应该为自己的面孔负责。”

虽然林肯以貌取人的做法有失偏颇，但第一印象在人际交往中确实很重要。

心理学家通过大量的实验和研究，提出了“首因效应”：当人们第一次与某人或某物相接触时，会留下深刻印象，而这往往会成为人们以后认知与评价对方的重要根据。

心理学研究还发现：与一个人初次会面，45秒钟内就能产生第一印象。

而且，第一印象的作用最强，持续的时间也更长。

因为，人们常常习惯于按照前面的信息解释后面的信息，即使后面的信息与前面的信息不一致，也会屈从于前面的信息，以形成整体一致的印象。

对于给自己留下不美好第一印象的人，我们往往不愿意花更多的时间去了解或与之进一步交往。因此，要想要别人喜欢自己，就应该多注意自己的个人形象和言谈举止，争取给他人留下美好的第一印象。

1. 注意自己的“仪容美” 小张在上海应聘某外企的工程师职位，几轮面试下来他各方面表现都不错，只要外籍总经理点头，他就可以直接被录用了。

面试这天，他信心满满地走进考场，不想总经理一个问题都没问就直接拒绝了他。

外籍总经理后来对招聘主管说：“这种人我们公司绝不可能考虑，他最起码有一个星期没有洗澡了，身上都散发着一股难闻的味道。”

因为不注意自己的卫生，小张失去了这份待遇优厚的工作。

尽管容貌是天生的，我们没有办法改变，但我们却可以通过后天的精心打理和修饰，扬长避短，设计、塑造出良好的个人形象。

在修饰仪容时，要做到因人而异，只有充分考虑到自己的年龄、性格和容貌特点，才能找到最适合自己的修饰方式。

但打造“仪容美”，也有一些最基本的规则，那就是要做到美观、整洁、卫生和得体。

2. 注意自己的“衣着美” “先敬罗衣后敬人”这一古语，虽说从道德上讲有所欠缺，但“爱美之心，人皆有之”，美观得体的衣着，往往给人以赏心悦目的感受，更容易让人产生与之进一步交往的愿望。

美国有学者发现，职业形象较好的人，其工作的起始薪金比不大注意形象的人要高出8%~20%。

由此可见，得体的衣着打扮能为第一印象加不少分。

著名哲学家笛卡儿曾说过：“最美的服装，应该是一种恰到好处的协调和适中。”

恰当的着装，并不一定要高贵华丽，关键要整洁大方，并能体现一个人的内在素质。

具体来说，要注意以下几个方面：（1）衣着打扮要符合自身的特点 为获得良好的初次印象，穿着打扮上一定要注意符合自己的年龄和身份。

比如，老者穿一身深色中山装，透着稳重、端庄、成熟，而年轻人要也是这身打扮，就显得老气横秋、暮气沉沉；年轻女性在社交场合穿粉红色、浅绿色洋装，让人感到朝气蓬勃、甜美可爱，但穿在老年女士身上就不大适宜。

再比如，一个电影明星打扮得妖艳一点，人们会觉得比较正常，但一个中学生涂脂抹粉、穿着妖艳，就是不合身份的打扮了。

衣着打扮还应该适合自己的形体。

人有高矮胖瘦之别，肤色有黑白之差，穿着打扮也应该因人而异，并注意扬长避短。

（2）衣着打扮要符合时间和场合 国际上穿衣讲究“TPO”原则，要求人们在穿着打扮时，除了考虑服装的具体款式，还应当兼顾时间（Time）、地点（Place）和场合（Occasion）。

从时间上讲，一年有春、夏、秋、冬四季的交替，一天有24小时变化，显而易见，在不同的时间里，着装的类别、式样、造型应因此而有所变化。

比如，冬天要穿保暖、御寒的冬装，夏天要穿通气、吸汗、凉爽的夏装；白天穿的衣服需要面对他人

<<如何让别人喜欢你>>

,应当合身、严谨,晚上穿的衣服不为外人所见,可以宽大、随意等等。

从地点上讲,置身在室内或室外,驻足于闹市或乡村,停留在国内或国外,身处于单位或家中,在这些不同的地点,着装的款式理当有所不同,切不可不变而应万变。

例如,穿泳装出现在海滨、浴场,是人们司空见惯的;但若是穿着它去上班、逛街,就会引人侧目了。

从场合上讲,与顾客会谈、参加正式会议等,衣着应庄重考究;而在朋友聚会、郊游等场合,着装应轻便舒适。

试想一下,如果大家都穿便装,你却穿礼服就有欠轻松;同样的,如果以便装出席正式宴会,不但是对宴会主人的不尊重,也会把自己陷入尴尬的境地。

3. 注意自己的“言行美”在与人初次交往时,要注意自己的言行举止,做到大方得体。

与人交谈时,既要主动热情,也要注意交谈的礼貌和技巧。

比如,用语要礼貌,多使用“请”、“谢谢”、“您”等礼貌用语;与人交谈时,不随便打断他人的谈话,不随便追问自己不必知道或别人不想回答的问题;懂得从对方的谈话中寻找他感兴趣的内容,积极寻求与自己的共同点,缩短彼此的距离等。

与人交往时,行为举止要大方得体。

比如,要注意自己的站姿和坐像,既不扭捏作态也不随意放肆;懂得一些基本的社交礼仪,得体地与他人握手、交换名片等。

.....

<<如何让别人喜欢你>>

编辑推荐

别人喜欢你，就会愿意和你交往，你的朋友就会越来越多，你就会活得很快乐，同时也会获得很多成功的机会。

《如何让别人喜欢你（珍藏版）》告诉你：让别人喜欢你，不是刻意迎合和讨好的过程，而是实现你与他人共振的一个过程。

在这个过程中，既充分展现了你的个人魅力，又满足了他人的喜好和需要，从而建立起和谐融洽的人际关系。

<<如何让别人喜欢你>>

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>