

<<讓人立刻喜歡你>>

图书基本信息

书名：<<讓人立刻喜歡你>>

13位ISBN编号：9789866702365

10位ISBN编号：9866702367

出版时间：2009-6-16

出版时间：如果出版事業股份有限公司

作者：Nicholas Boothman

页数：213

译者：劉慧玉

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>

<<讓人立刻喜歡你>>

前言

作者序成功的「祕訣」其實挺簡單：你愈懂如何跟人打交道，生活品質就愈好。

從事時尚廣告攝影那段生涯，我首次領略與人相處的祕訣。

不管是幫《Vogue》模特兒照相，或為挪威油輪廣告拍攝一船四百名乘客，對我而言，攝影絕非只是按下快門，跟人一見如故才是重點。

背景無論是舊金山的麗池酒店或非洲窮鄉僻壤的破爛小屋，建立人際關係的原則舉世皆然。

有記憶以來，我跟人們相處總是如魚得水。

這是一種天賦嗎？

果真有這類型的天賦，抑或這是從小學來的本事？

如果可以學來，那麼，有辦法傳授嗎？

我下決心要找出答案。

累積二十五年為全球各個雜誌靜態攝影的經驗，我知道態度及肢體語言是打造強烈視覺印象的關鍵

雜誌廣告想引起讀者注意，機會只有兩秒鐘。

我也曉得，善用身體語言跟說話語調，能馬上讓完全不認識你的人放鬆戒備，充分與你配合。

我更理解到，不管談什麼主題，某些用心斟酌的字眼幾乎都能激起相當反應。

除了這些，我決定挖掘出更多祕訣。

為何跟某些人相處就是比較容易？

為何我跟某人一見如故，另一人卻覺得這傢伙無趣或恐怖？

很顯然，在我們不自覺的層面有事情發生，而那是什麼呢？

就在此時，我偶然發現了一個名稱冗長，叫做神經語言程式學、簡稱NLP的玩意兒，這是加州州立大學洛杉磯分校（UCLA）班德勒（Richard Bandler）與葛瑞德（John Grinder）兩位博士所創。

原來我攝影多年靠直覺在做的許多事兒，這兩位先生跟他們一票同事不停在深入分析，且名之為「追求個人卓越之藝術暨科學」。

從那浩瀚的嶄新事證裡，他們揭露了人人有其「偏好的感官」；只要能找出那感官是什麼，你就能解開對方心靈與意念之謎。

眼見這條道路愈形寬廣，我便把相機束之高閣，專心研究人們內心究竟如何運作，外在又呈現什麼模樣。

後續幾年，我於倫敦、紐約跟隨班德勒教授，拿到了NLP專業技巧高級執行師（Master Practitioner）執照，在美國、加拿大、英國研讀「不可抗拒之語言模式」（Irresistible Language Patterns），努力探索大腦有關人際互動的一切。

此外，我也在美國與演員、丑角、戲劇老師共事，到非洲尋找說故事人，將即興發揮放進各項加強會話技巧的練習當中。

打那時起，我已在世界各地開班授課，帶過各種類型的個人與團體：從業務員到老師，從自以為無所不知的公司領導人，到被大家視為遲緩的害羞小朋友。

有個結論日漸明確：讓人在90秒內喜歡你，的確是可以輕鬆傳授給任何人的一項技巧。

不斷有人跟我說：「尼克，這實在太神奇了，你為什麼不寫下來呢？」

「好啦，我聽進去了，也照做了。」

成品就在諸位眼前。

尼可拉斯·布士曼（Nicholas Boothman）

<<讓人立刻喜歡你>>

內容概要

連卡內基都想學的新人際關係術！

請小心，這些都是人緣不好的徵兆： 你很難認識新朋友 你的意見常常不被重視

你常常一開口就讓場面冷掉 即使自我介紹了幾百次，人家依然忘記你 在團體中你曾經被別人排擠 人緣不好，工作會比別人辛苦十倍，照著本書做，好人緣將成為你最大的成功資產！

好事不會發生在彆扭、害羞、缺乏自信的人身上！

機會總是給在別人心中留下好印象的人！

無論面談、推銷、簡報、升遷、認識陌生人、尋覓伴侶，甚至讓警察取消開單， 成功的祕訣都在瞬間贏得人際互動！

你知道嗎？

人們在第一次見面的頭兩秒中就決定了對你的好惡！

要讓人對你留下深刻的第一印象，遞上名片這一招已經不管用了！

光說「好」、「不錯」、「真棒！

」這樣的稱讚不僅籠統而且沒用！

瞬間贏得人緣的技巧 聆聽！

學會真正的聆聽！

運用同步藝術！

獲得同理心！

親和力、信賴感，都來自肢體語言！

態度！

發揮「真正有用」的態度！

能瞬間打破人際僵局拍到最佳照片的時尚攝影師，練就了一身與陌生人當場熟絡的本事， 告訴你瞬間贏得好人緣的祕訣，讓你輕鬆縱橫職場！

《讓人立刻喜歡你：瞬間贏得好人緣的成功祕訣》書末附有練習手冊，幫助您逐步練習瞬間贏得好人緣的技巧！

<<讓人立刻喜歡你>>

作者簡介

尼可拉斯·布士曼 (Nicholas Boothman) 《紐約時報》約翰·堤爾尼 (John Tierney) 譽之為「全球頂尖當面溝通高手之一」、「匆促年代的卡內基」，《經濟學人》馬修·畢夏普 (Matthew Bishop) 讚曰「鼓舞人心的本事堪稱一絕。

」尼可拉斯·布士曼在擔任時尚廣告攝影那段日子，練就一身與陌生人當場熟絡的本事。如今身為神經語言程式學 (NLP) 專業技巧高級執行師，他諮詢對象包括個人、團隊，以至企業。迄今他投身研究人們互動已有二十餘載，深入探討其溝通合作所凝煉而成「徹底互動之溝通」 (Fully Connected Communication) 技巧，並於全球各企業及大專院校開班傳授，哈佛與倫敦商學院亦包括其中。

其企業認證課程遍及北美、歐、亞、非，由考取專業證照之講師負責講授。

此外亦有網路互動課程如Connect90、TeenConnect90，教導面對面人際技巧與強化個人自信的有效途徑。

這位曾與美國電話電報公司 (AT&T)、露華濃 (Revlon)、可口可樂等跨國客戶合作，每週接觸數百張新面孔的時尚廣告攝影師，如今則是名滿全球，深諳人際關係之道的大內高手。

譯者簡介劉慧玉美國加州大學河濱分校MBA。

任職市場行銷研究顧問公司。

譯有《死亡手術室》、《無體行銷》、《家族企業》、《策略直覺》、《致富101》、《女人撐起半邊天》等數十本著作。

<<讓人立刻喜歡你>>

書籍目錄

銘謝序Part 1 第一次接觸1. 人際力量互動的好處 / 面對面 / 好人緣為何那麼有威力 / 何以說90秒？
2. 第一印象相會 / 建立關係 / 致意小練習：爆發能量 / 溝通 / 然後呢……Part 2 90秒營造關係地帶3. 「這人身上有什麼特質超迷人的！」自然關係 / 機遇關係 / 設計過的關係 / 聲氣相通4. 態度決定一切真正有用的態度 / 一點兒用處也沒有的態度 / 取決由你 / 態度練習：觸動快樂回憶5. 行動確實比言語有效太多啦肢體語言 / 調情 / 言行一致 / 混淆的訊息 / 言行一致的練習：講話內容 vs. 語氣 / 當自己6. 吾愛吾類自然同步 / 同步藝術 / 霸道先生 / 順勢而為 / 同步練習：同步的進入與跳脫Part 3 溝通祕訣7. 光說不行 還得聽別再自己高談闊論了，開始問對方問題！
/ 錯失訊號 / 積極聆聽 / 授與受 / 讓言語充滿色彩 / 嗓音效果 / 憶難忘8. 認識我們的感官視覺類，聽覺類，身體感覺類？
/ 自我測驗：你偏好使用哪種感官？
/ 切入感官偏好 / 比喻說法 / 圖像與聲音9. 偵測感官偏好感官偏好類型 / 電視玄機 / 打破沙鍋儘量問 / 視覺型談話 / 聽覺型談話 / 感覺型談話 / 眼神線索 / 偵測感官偏好練習：鎖住大腦 / 眼球線索練習：看眼神就知道 / 想度個假寵愛自己一下的英格麗 / 一覽無遺10. 總複習我該打哪兒做起？
/ 想像建立關係 / 現世寓言練習手冊：小琢磨，大改變

<<讓人立刻喜歡你>>

章节摘录

1. 人際力量 與人為善的好處說不完，無論找工作、獲拔擢、贏得生意、征服新夥伴、讓觀眾如癡如醉，或想通過未來老丈人的法眼，一旦人家對你有好感，歡迎光臨的地毯便已鋪展在你腳下，你不管怎樣都可左右逢源。

人，是你最大資產，他們生你養你、讓你穿暖、供你錢、逗你笑惹你哭；他們撫慰你療癒你、幫你投資、照顧你愛車，安葬你。

我們生不能沒有他人，死也不能。

聯繫，是咱們老祖先幾千年前就開始做的事兒；他們圍坐火邊大啖肉排，或一塊兒編織最新款的欺敵毛皮外衣。

這也是我們在社交聚會、高爾夫巡迴賽、論文發表會、後院拍賣等場合會做的事兒。

這是一切文化禮俗的基礎，從嚴肅場合到飲酒作樂，從婚禮到葬禮到芭比娃娃展到義大利麵飲食大賽。

即便最孤僻的作家或詩人，鎮日閉關斗室畫畫或低吟，卻往往也盼望藉由作品跟世人產生聯繫。

咱們民主文明三大支柱 政府、宗教、電視 又更以聯繫為核心。

沒錯，電視。

你可以跟柏林到布里斯班的人們暢談《辦公室風雲》（The Office）或《Lost檔案》（Lost），單憑這點連結天下蒼生的能力，我們就不能不為這方盒子記上一筆。

好幾千人影響著我們生活所有層面，包括鄰城某電台報氣象的、國家另一端某電話公司的工程人員、或千里達一名婦女 —她採的芒果成了你桌上的水果沙拉。

每一天，有意或無意，我們都與全球各地的人們產生大量聯繫。

互動的好處 個人成長演化（以及社會演化），其實是跟同儕互動的結果，不管是一支準備出發狩獵的年輕戰士，或週末夜打算一塊兒上館子打牙祭的同事。

作為人，我們本能地喜歡成群作夥，與人結黨為朋友、聯盟、社群。

沒有他人，我們無以生存。

互動與長壽 連結是咱們大腦灰質最擅長的工作。

它透過感官接收資訊，藉著聯想進行處理。

大腦喜愛這樣工作，並因此不斷成長。

人也一樣。

科學指出，互動多的人比較長壽。

凱茲（Lawrence Katz）與魯賓（Manning Rubin）在兩人合著那本精彩的《讓你大腦 New 一下》（Keep Your Brain Alive）當中，引用麥克阿瑟基金會、紐約及南加大國際長壽中心所做的研究指出，那些在社交、體能上保持活躍者，壽命較長。

但這不是叫你老跟同一群人廝混，或整天死命踩腳踏車；這是告訴你，你該邁開腳步走出去，結交新朋友。

當你在外建立起新關係，你同時也在內裡 大腦 締造新的聯繫。

這讓你保持年輕活力。

愛德華 — — 哈洛威爾醫師（Edward M. Hallowell）在他那本深入的《人際互動》（Connect）中，引述哈佛衛生科學院柏克曼教授（Lisa Berkman）一九七九年完成的阿拉米達縣（Alameda County）研究；柏克曼教授率領的小組以長達九年的時間，仔細追蹤七千名35-65歲的民眾後做出結論：缺乏社交與社群聯繫的人，死於疾病的機率幾乎是社交相對活躍者的三倍。

而在這些人中，社經地位及吸煙、飲酒、肥胖等影響條件皆已排除。

互動與獲得合作 他人也能幫忙照顧你的需求及渴望。

此生所有夢想 愛情、理想工作、橄欖球大賽門票 八九不離十，你都得靠旁人一把。

如果人家喜歡你，就會樂於為你騰出時間跟力氣。

你跟他們的關係品質愈高，他們配合的程度也愈大。

互動與安全感 互動對社群有益。

<<讓人立刻喜歡你>>

畢竟，社群無非眾多聯繫的集合體，包括共同的信仰、成就、價值觀、興趣、地形。

羅馬非一日造成，底特律也不是。

三千年前在今天我們稱為羅馬之地，印歐人團結一起，共同狩獵、求生，彼此照顧。

三百年前，一位法國商人現身，四處結交，為他的皮毛生意打造安全天堂；不多時，底特律便誕生了。

我們對他人有著基本的、實質的需要。

社群有共同利益，大家遂彼此照應。

一個互動社群為所有成員提供安全與力量。

擁有強壯穩固的前提，大夥兒就可戮力於進化 — 社交上、文化上、心靈上的進化。

互動與感覺被愛 最後一點，我們在情緒上也受惠於他人。

人不是封閉的運轉體系，而是一種開放回路；此回路的管制、激勵、訓斥、支援、認可，來自他人給予的情緒反應。

我們不時碰到某些人，以一種令人欣喜的方式震動我們的情緒與肢體節奏，我們稱之為愛。

無論透過身體語言或手勢、臉部表情或聲調，甚至僅僅三言兩語，他人能緩和我們承受的痛苦，讓美好時光更加璀璨。

我們接收他人的情緒，不下吸進空氣與吃下食物。

若被剝奪跟他人有情緒及肢體上的接觸（一個擁抱、一朵微笑足以產生相當的支撐），我們將凋萎致死，如遭禁食。

常有孤兒院長大的孩子，衣食無虞卻虛弱多病，就是這個道理。

自閉症患者也許極度渴望情感、肢體上的接觸，卻因欠缺社交技能而焦慮。

你也許曾聽人說，結褵超過半世紀的夫妻若有一人離世，剩下一人明明健康良好，卻在幾個月、甚至幾週之內便撒手人寰。

單有溫飽不足以慰藉人心，我們需要彼此，我們需要愛。

好人緣為何那麼有威力？

如果人們喜歡你，跟你在一起就舒服自在。

他們會把注意力放在你身上，也樂於對你敞開心懷。

好人緣固然跟你外表有關，卻更關乎你激起人們何種感受。

把我帶大成熱情待人性格的保母，就時常講：人要有「陽光性格」。

她會帶我四處遛達，兩人不斷張望，看哪些人擁有陽光性格，哪些顯然是掃興鬼。

保母跟我說，我們可以選擇想當哪一種。

隨後兩人一起開掃興鬼的玩笑，他們實在太一臉嚴肅了。

人緣好的人，身上散發清楚的訊息說他們樂於跟你打交道，對外溝通管道通暢無阻。

在這樣的訊息後頭，展現的是一種自信，誠摯，與信賴。

這種人有著溫暖輕鬆的臉孔，神情活力四射：「隨時來跟我連結吧，我歡迎一切互動。」

他們友善開放，旁人無法不注意到他們。

何以說90秒？

「光陰可貴。」

「時間就是金錢。」

「別浪費我的時間。」

「時間愈來愈成為稀有品了。」

我們將時間作了規劃，設法讓它凝住不動，有時放慢有時加快，失去時間感，不加珍惜，我們甚至購買所謂的省時玩意兒。

但時間是沒法兒省的少數幾樣東西—它毫不停留地向前。

過去我們比較懂得尊重他人，樂於下功夫跟人打交道。

如今生活腳步匆促，每件事兒都有期限要趕，於是很遺憾，我們沒時間，或不想花時間去好好認識別人。

無論尋找盟友或評估對方，一切都在電光火石之間，有時連一句話都沒來得及交換。

<<讓人立刻喜歡你>>

是敵是友？

該戰該逃？

是機會還是威脅？

熟悉還是全然陌生？

我們憑本能打量彼此，做出結論。

如果我們沒法兒迅速展露令人喜歡的舉止，恐怕只有遭到有禮或無禮地忽視。

必須在秒內贏得人心的第二點原因，在於人的注意力。

信不信由你，一般人的注意力大約只能維持秒！

注意力不斷搜索新鮮感 它需要娛樂，喜歡四處遊走，不斷建立新連結。

如果眼前沒啥新鮮，它興味索然立刻往別處去了 像是什麼截止日期到啦、某個足球比賽要開打啦、或世界大同之類的。

請念一段句子，隨即調開視線，盯著某個靜物視線不動30秒（一幅藝術大作不算數）。

恐怕10秒不到，你就發現自己雙眼呆滯了。

在面對面的溝通裡，光是獲得對方注意力還不夠，你得抓住夠久，好把你要講的東西講完。

你可以靠人緣獲得注意，但要讓對方注意力不跑掉，就得看你建立起來的關係如何了。

我們一再看到這牽涉到三個層面：1.你的存在，也就是你的外表舉止；2.你的態度：你講話內容，你表達方式，你是否風趣；3.你讓人們興起的感受。

學會迅速跟人建立良好互動，能改善你在職場的人際關係，甚至與家人的感情。

你將體會以信心與誠意接近人的愉悅，但我們得提醒你：我們不是要改變你的個性；這並非一種新的存在方式，也不是新的生活方式。

你不是得到什麼魔法棒，跑到街上一揮，所有人就興奮地邀你跟他們共進晚餐 這本書提出的互動技巧，僅供你在需要時使用。

對很多人來說，90秒內打造人際關係是一件恐怖的事情，不管是社交聚會、面對生意伙伴、或置身擁擠的法庭。

我一直非常訝異，如此基本的生存之道，大家自幼卻幾乎從沒有過任何訓練。

你馬上會發現自己其實已具備許多相關技巧 只不過從不自覺罷了。

<<讓人立刻喜歡你>>

媒体关注与评论

尼可拉斯·布士曼是這個匆促年代的卡內基。

」 《紐約時報》約翰·提爾尼 (John Tierney) 「他鼓舞人心的本事堪稱一絕。

」 《經濟學人》馬修·畢夏普 (Matthew Bishop) 「尼可拉斯·布士曼的神奇之處在於：他保證讓你剛認識某人90秒不到，就能像彼此信賴的老友一樣交談。

」 Bottom Line/Personal雜誌發行人馬汀·艾德斯頓 (Marty Edelston)

<<讓人立刻喜歡你>>

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>