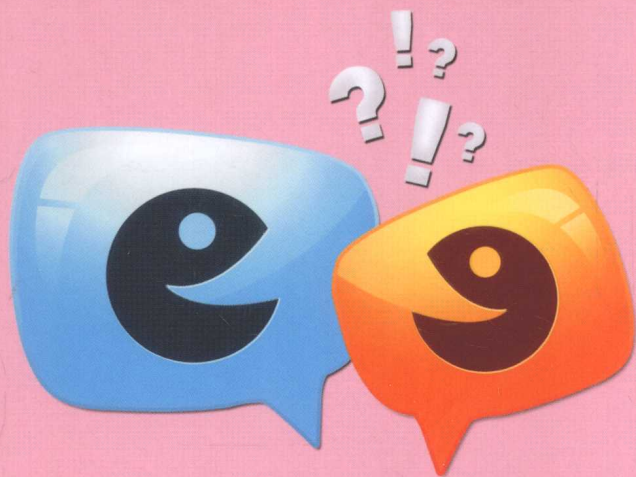


我们需要沟通就像我们需要呼吸一样。

呼吸让我们活着，而沟通让我们健全，让我们彼此连接，让我们活得有价值。

The 11 Laws of Likability

Relationship Networking-Because People Do Business With People They Like

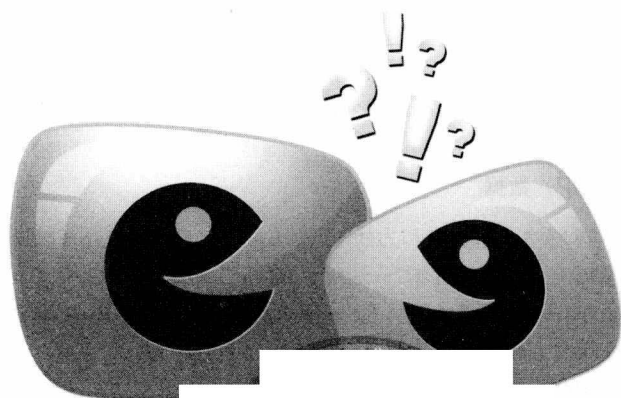


如何拓展你的人际网络 增加亲和力的11条法则 (修订本)

[美] 米歇尔·缇丽丝·莱德曼 (Michelle Tillis Lederman) 著
史林 胡荣鑫 郭晓晨 译

The 11 Laws of Likability

Relationship Networking-Because People Do Business With People They Like



如何拓展你的人际网络 增加亲和力的11条法则 (修订本)

[美] 米歇尔·缇丽丝·莱德曼 (Michelle Tillis Lederman) 著
史林 胡荣鑫 郭晓晨 译

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

赞誉

.....

“在这个信息膨胀的时代，我们要想成功，就需要获取无数的信息。米歇尔·莱德曼告诉我们，我们已掌握了与人打交道的所有真谛。对如何有效利用社交网络感兴趣的读者，此书不容错过。书中会给你答案，那就是做真实的自己。”

——蒂法尼·达夫

“白宫计划”主席

“真的不可思议，这本书太棒了，我爱不释手。要在职场或生活上努力取得成功，必须领会莱德曼的远见卓识及思想智慧。这本书不可多得，它给我们讲述了生活中人际关系的重要性，并为我们建立持久的友谊提出建议。非常感谢莱德曼及时地提供给我们这一重要思想。”

——乔治·C·弗雷泽

CLICK: The Truths for Building Extraordinary Relationship 作者

“‘亲和力’经常被认为是一个人的影响力中无形却重要的组成部分。米歇尔·莱德曼向我们展示了，我们可以研究并理解‘亲和力’。

The **11** Laws of Likability

这本书对企业组织和个人都有启发。”

——欧文·辛克

管理沟通教授

纽约大学斯特恩商学院企业管理沟通课程主任

“这本书见解深刻，令人爱不释手。上班族妈妈们若希望扩大自己的社交圈、建立新的人际关系，本书是必读书籍。老实说，谁不会从有关有效开展对话的建议中获益呢？米歇尔·莱德曼提出在交谈前充分做好准备、稳扎稳打地开展对话使自己融入其中，并在建立人际关系方面给予了指导。这些知识和建议非常受用。”

——苏珊娜·瑞丝

Working Mother 杂志主编

“传统商学院课堂上讲授的知识并不能面面俱到，那些最成功的毕业生都知晓‘社交网络’的艺术所在。这一艺术的基础知识都蕴藏在本书的字里行间。这本书不仅是职场社交的向导，也无愧为在职场和生活中取得成功的向导。”

——琼·蒂萨尔瓦多

今日大学入学咨询总裁

前哥伦比亚商学院副院长

里海大学商务经济学院副院长

前言

.....

我一直以为自己是个交际能手，懂得如何与人相处、建立人际关系。直到有一天，我才恍然大悟，自己并非如此。那是在纽约大学的课堂上，我在为商学院大二学生讲授组织传播学，让学生们了解有效沟通的策略与技巧。尽管这一学期的课程内容较多，包括了解沟通对象、组织书面和口头演说等，但我要传达的最重要的信息是：每次交际必须有目的。我告诉学生，如果你没有想好目的，那只不过是浪费自己的时间和听者的耐心。一有机会，我就会给学生灌输这样的思想。

有一天我问学生：“这学期我的教学目标是什么？目的呢？”坐在第一排的小伙子急切地举起手，笑着说：“你希望我们喜欢你。”

我怔了一下，随口说了一句：“根本不是，我根本就不在意别人喜不喜欢我。”过了一段时间，想起这件事，我意识到其实我在说谎，我确实希望学生喜欢我，谁不希望别人喜欢自己呢？

让我后悔的是，我对学生说的那句话太过刻薄、不留情面，这缘于

学生的回答让我感到不舒服。即使我的确希望别人喜欢我，也不想让学生知道。在我看来，渴望被人喜欢的人都是需要怜悯、不讨人喜欢的。

直到现在，我也弄不清学生的回答是为了出风头，还是发自肺腑，但这已无关紧要，重要的是那句话使我受益匪浅，思考颇多。我开始思考“亲和力”——为什么我们希望被人喜欢，为什么我们应该被人喜欢。这件事改变了我的职业生涯、教学方式，还有构建社交网络的方法。我开始关注亲和力的重要性，如何使自己变得讨人喜欢，如何喜欢自己，继而喜欢身边的人。

许多社交专家都鼓励人们在社交中要有策略性，要谨小慎微。他们注重的是如何迎合场合、接触到重要人物。而在社交中，这种刻意“寻找关系”的行为非常烦人。做一些不想做但又必须做的事情时，我们往往无法调动起自己的积极性，更不要说把事情做得漂亮。

不同于许多社交专家的忠告及我以前的观点，其实每次交际并不需要目的或具体的目标。我们不要太在意与人交谈的结果，因为交际不是交易，而是“交心”。建立人际关系，要为坦诚相待创造机会，并给交际各方带来益处，使大家互相喜欢。

保持亲和力并不意味着时刻都光鲜亮丽、热情活泼、开心快乐。有时恰恰相反，亲和力是挖掘最真实的你、他人及你们之间的关系。只有

真实的力量才能把“交际”变成“交心”。社交网络是建立人际关系的另一种方式，我们与他人的关系就是我们自己的“网络”。无论这种关系是在职场还是在私下形成的，它都会支持我们、联结我们，并使我们在生活的方方面面取得进步。

要充分利用亲和力的能量，我们需要知道何为亲和力及其如何发挥作用。显然，我们彼此不同，我们应该为此感到高兴，因为我们讨人喜欢的地方正是我们自身的特质。但对所有人来说，创造亲和力最基础的原动力都一样，我称其为“如何拓展你的社交人脉：增加亲和力的 11 条法则”。本书会逐一探讨这些“法则”，研究其在职场和社交场合中的作用，并使之融入我们的日常生活。

基于“亲和力”的新型社交网络，会减少人们之间不真诚的往来，增加建立关系的机会。我会带领读者发掘自身的可爱之处，感染他人，建立真实可靠的人际关系，从而达到双赢。在人际交往中，从“亲和力”的角度出发，你会表现得更开心、更舒服，也更容易建立持久关系。

就连那些在接触新人、展开对话和索要需求时感到舒适自在的人，也会从转变建立关系的传统思想中受益。在构建自己的社交网络时，要开阔眼界，并用“亲和力”武装自身，这样才能为自己打下根基，建立更加持久、友好的人际关系。

The **11** Laws of Likability

建立良好持久的人际关系，扩展自己的人脉，首先要改变以“我”为中心的思维方式。这一思维似乎已渗透到我们的血液中，我们总是以自我为中心。今后，不要再想“他能为我做什么”，而要想“我能为他做什么”；不要再想“我能得到什么”，而要想“怎么才能让彼此获益”。

你必须改变自己的思维：

- 从“我”到“他”。不以自己为中心，推己及人。
- 从“工作”到“任何话题”。丰富话题，避免单一。
- 从“现在”到“将来”。目光长远，着眼未来。

这才是建立人际关系的真谛：不是关于“你”，而是关于“你们（的关系）”。

目录

.....

第 1 篇 交谈前：做真实的自己

第 1 章 真实法则	4
做真实的自己	6
真实缘何重要	9
你将怎么做	9
社交网络应用	21
本章回顾	22
第 2 章 自我形象法则	23
首先要喜欢自己	26
“自我形象”缘何重要	27
正视当下的自己	28

The **11** Laws of Likability

从外在开始	42
本章回顾	43
第 3 章 印象法则	44
你的印象是什么	46
选择你的认识	47
先假装，直到变为真实	64
做自己，留点心，要灵活	66
本章回顾	68
第 4 章 能量法则	70
能量具有感染力	72
发现奏效的能量	73
社交网络应用：另一种能量	89
本章回顾	91
第 2 篇 交谈：一有机会就与他人交谈	
第 5 章 好奇心法则	96
从好奇心开始	98

好奇心创造联系	99
你知道如何提问吗	101
保持好奇心	115
本章回顾	117
第 6 章 聆听法则	118
听懂他人说的话	120
了解你的聆听层级	121
请仔细听	128
你的聆听水平有多高	133
好的聆听是一种双赢	136
本章回顾	138
第 7 章 相似性法则	140
人们喜欢与其相像的人	142
全都在于信任	143
发现相似处	144
如同照镜子	152
相似性影响心情	154

本章回顾	157
第 8 章 心情记忆法则	158
与你说什么话无关	160
建立共鸣：运用其他法则	162
知道何时结束	172
给他们留下好感	175
本章回顾	178

第 3 篇 交谈后：构建人际关系

第 9 章 熟悉法则	182
人们偏爱熟悉的人	184
你还记得我吗	186
人际关系网	192
理论之外	203
本章回顾	204
第 10 章 付出法则	205
“我给你挠痒……”	207

己所不欲，勿施于人	210
善有善报	222
传递善行	224
本章回顾	225
第 11 章 耐心法则	226
付出时间，终有所获	228
你总能找到回报的机会	235
友谊来自时间的积淀	237
保持耐心	240
本章回顾	242
结论 行动起来，实践本书	243

第1篇

交谈前：做真实的自己

父亲常对我们姐妹俩说：“世界是一面镜子。”小时候，我只会不停地重复这句话，却不知道父亲的用意。有一天，父亲让我站在镜子前，他说：“笑一笑。”我照做，镜子里的那个人也冲我笑了笑。他又说：“装生气。”我怒气冲冲地看着镜子，当然，镜子里的那个人同样也“还以颜色”。父亲让我坐下，解释道：“你给世界什么表情，世界就给你什么表情；你展示出什么能量，外界就回馈什么能量；你表达什么思想，你就能听到什么思想。”父亲所言极是。我后来也意

识到有许多表达这一道理的俗语，“种瓜得瓜，种豆得豆”，“种什么因，得什么果”，还有我最喜欢的一句，“出来混总是要还的”。

这么多年来，这个道理在我脑海中升华结晶。我完成学业，开始工作时，越来越感受到“世界是一面镜子”的“魔力”。我注意到，无论与顾客还是同事打交道，我的情绪非常影响我们之间的交往。如果我心情低落，脾气暴躁，交流会很不畅；如果我自信满满，做事游刃有余，交流就很顺畅，有利于建立关系。无论什么时候，我的态度——我的想法、对情况的预想、我的行为举止，都直接影响着他人对我的第一印象，人们由此形成对我的认识，这也影响着我们之间的关系。我越意识到自己的情绪，越能使真实的自己自然地展现出来。必要时，我会调整自己的行为，以最有效的方式与人交流。

这能说明什么呢？在真正遇到要交往的人之前，就要做一些建立并发展人际关系的准备工作。总的来说，本篇的四章内容都在讲述“什么是真实的自己”和“自己的价值”，简言之，就是知道自己的可爱之处，发现我们在社交场合散发的能量如何影响他人对自己的印象，以及我们有效建立关系的能力。知道这些才能在社交中表现出亲和力。只有充分认识自己的亲和力，我们才能利用它与老相识或初交创造持久互利的关系。

第 1 章

真实法则

“做真实的自己。不惧外界对你评头论足，或在世界迫使你改变自己之前，你才是真实的自己。”

——菲尔·麦格劳，电视主持人、心理学家

塞缪尔是纽约一家著名博物馆的中层领导。他参加了我组织的“自我肯定”研讨会，会议为期一天。期间，他极少发言，却记了很多笔记。会议结束时，他踟躇了一会儿，待所有人都离开后，朝我走来，诉说自己的苦闷。他是博物馆开发小组的一员，非常厌倦主办会议、应酬，还有必须参加的商务或社交场合。关键是，他是最近才被提拔到开发小组的。

他告诉了我他的职业规划，可以看出他对自己的工作有一颗热忱之