

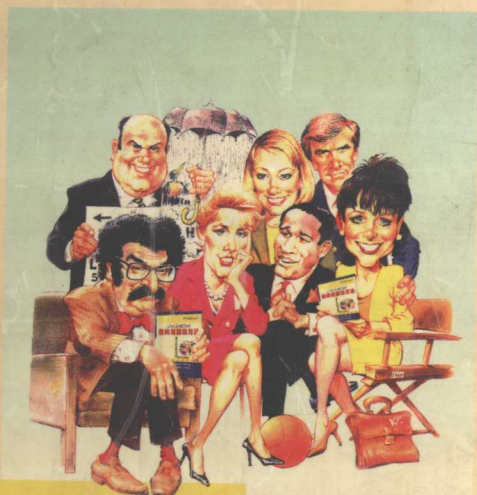


唯高 / 著

◎ WG人际关系系列

开创人际关系 最佳局面的方法

享受人人都对你笑脸相迎的



美妙感觉

如何让人人都喜欢你

为什么才华横溢的你却时常碰壁
为什么其貌不扬的他却左右逢源

大众文艺出版社

如何让人人都喜欢你
开创人际关系最佳局面的方法

唯 高 著

大 众 文 艺 出 版 社

图书在版编目(CIP)数据

开创人际关系最佳局面的方法:如何让人人都喜欢你/唯高
著.

- 北京:大众文艺出版社,1999.7

ISBN 7-80094-734-3.

I. 开…

II. 唯…

III. 人间交往-普及读物

IV. C 912.1

中国版本图书馆 C I P 数据核字(99)第 21432 号

大众文艺出版社出版发行
(北京朝阳区潘家园东里 21 号)

邮编:100021

北京时事印刷厂印刷 新华书店经销

开本 850×1168 毫米 1/32 12.75 印张 331 千字 插页 2

1999 年 7 月北京第 1 版 1999 年 7 月北京第 1 次印刷

印数 1-5000 册

定价:19.80 元

前 言

谁不想讨人喜欢？

一个人命里不见得有太太或丈夫，但绝对不能没有朋友。赢得别人的青睐是人类的本能，而如何能让自己受欢迎，被别人喜欢，便成了各种交际法的最终目的。

被别人喜欢，首先就意味着你作为一个普通人在生活上的成功。

常常可以见到这样一类人，他们成天独来独往，郁郁寡欢，不能与别人接近，更难以让别人接近自己。他们与世界之间高高筑起了一堵墙，即使生命中偶尔闪一下光彩，也只是孤芳自赏，引不起别人的注意，更别说到首肯和赞扬了。

还有一类人，倒是没有把自己封闭起来，而且愿意与别人交往，然而费力不讨好，到哪里也不受欢迎，甚至让人敬而远之。与第一类人一样，他们的生活没有阳光。这不仅是人际关系的失败，起码就是做人的失败。

相反，另外有一类人则处处如鱼得水，左右逢源，他们的身边总是充满了欢乐，总是有那么多的人帮助他。英国哲学家弗兰西斯·培根有句名言：“如果你把快乐告诉一个朋友，你将得到两个快

乐；而你如果把忧愁向一个朋友倾吐，你将被分掉一半忧愁。”正是因为他善于打入别人的圈子，使人愿意接纳自己，才能更多地得到快乐，摆脱忧愁。生活对他来说，是一件多么轻松、惬意的事。

被别人喜欢，还意味着你为自己的事业建立了“人和”局面，成功有了强有力的保障。

有的人在各方面的条件都很杰出，却尝尽了英雄寂寞的滋味，时常碰壁，办事老是不顺；有的人或许并没有过人之处，却依然春风得意，前程一帆风顺。这并不是什么不公平，因为现在已不是仅靠个人的英勇胆略就可以驰骋天下的时代。人际关系紧张，平日无一朋友，纵然抱负不凡，才华横溢，也难以采撷得成功的果实。道理很简单：孤掌难鸣，独木不成林。

唯高调研中心曾对两千个人的档案记录进行分析，结果发现，“智慧”、“专业技术”和“经验”只占成功因素的15%，其余的85%决定于良好的人际关系；美国哈佛大学就业指导小组调查的结果，数百名被解雇的男女中，人际关系不好的比不称职的人高出二倍；不少研究报告还证明，在每年调动工作的人员中，因人际关系不好而无法施展其所长的占90%以上。

被别人喜欢，还为你的爱情之旅铺平了道路。

生命诚可贵，爱情价更高，爱情是人类永远不变的主题。但是，想要品尝到爱情的甜蜜，并不是一件容易的事。如果你没有英俊漂亮的外表和卓尔不凡的学识（拥有它们的毕竟是少数），就更会觉得难上加难了。

不要紧，你可以先尝试着走出第一步，让对方先喜欢上你。记住：喜欢一个人永远比爱上一个人容易，爱情绝对是以喜欢为前提的。所以，做到了这一点，就应了那句格言：“好的开头是成功的一半”，你就为自己的爱情历程增添了重重的砝码。事实上，很多人的爱情就是通过这样的途径得到的。

由此可见，一个到处受人喜欢的人，就达到人际关系的最高境

界,必定会在各方面取得巨大的成功。

那么,怎样做一个到处受人喜欢的人呢?

也许,在你看来,这个问题很难得到圆满的答案,但当读过本书之后,你会有意外的惊喜。

唯高多年来致力于人际关系学的研究,本书就是围绕着“怎样让人人都喜欢你——开创人际关系最佳局面的方法”这个主题,告诉你有关于这方面的知识,提示你许多的方法。

全书共十七章,分三个部分,各部分相互呼应,层层递进,广度与深度结合,横向与纵向联系,力图让读者在全面了解的基础上轻而易举抓住唯高特色的人际关系学的关键。

第一部分以“破译人类情感的秘密”为主旨,告诉你人为什么会喜欢别人和怎样做到使人喜欢你的前提,即让人不“讨厌”你,使你能够以居高临下的姿态起步通向成功;

第二部分以“事半功倍:使人喜欢你的七项白金法则”为主旨,介绍幽默、投其所好等七种放之四海而皆准的方法,具有很强的实用性和可操作性;

第三部分以“面面俱到:使人喜欢你的八项特殊修炼”为主旨,告诉你如何获得领导、同事、异性等八种常见的人际交往对象的垂青,便于你有针对性地对症下药。

想象一下人人都对你笑脸相迎的美妙感觉吧,阅读《如何让人人都喜欢你》之后,你会发现,自己已经走上了一条迈向成功的捷径,平凡的你也将成为社交的明星、人群中的佼佼者、众人的宠儿!

目 录

1 前 言

1 破译人类情感的秘密

1 第一章 人为什么会喜欢别人

- 1 一、耳濡目染：喜欢离自己近的人
 - 6 二、投桃报李：喜欢让自己感到愉悦的人
 - 9 三、心心相印：喜欢与自己相似的人
 - 13 四、五体投地：喜欢有杰出能力的人
 - 15 五、取长补短：喜欢能与自己互相促进的人
-

18 第二章 使人喜欢你的前提:使人不“讨厌”你

- 18 一、什么样的人被人厌恶
- 27 二、测验:我可能让人讨厌吗
- 30 三、警惕:使别人远离你的原因
1. 猜疑心理
 2. 趋望心理
 3. 羞怯心理
 4. 虚荣心理
 5. 自卑心理

42 四、消除使人喜欢你的障碍

1. 经常进行精神大扫除,保持心理健康
2. 做一个紧跟时代潮流的人
3. 多照“镜子”:自知之明
4. 培植竞争意识
5. 学会调适自己的情绪

47 事半功倍:使人喜欢你的七项白金法则

47 第三章 风度翩翩:让别人“一见钟情”

- 48 一、怎样使你的动作有风度
- 52 二、怎样使你的穿着打扮有风度
- 54 三、怎样使你的讲话有风度
- 56 四、怎样使你在就餐时有风度

- 58 五、怎样使你在客人眼中有风度
60 六、怎样使你在公众眼中有风度

65 第四章 坦诚：告诉别人你是他可以信赖的人

- 65 一、“善意的谎言”是拙劣的游戏
71 二、人际关系需要坦诚
75 三、真心的给予
82 四、对别人真心感兴趣
84 五、诚挚的道歉
89 六、让别人知道你的真诚的神奇手段
1. 脱口而出别人的名字
 2. 热情洋溢地打招呼
 3. 虔诚的拜访
 4. 深情的信函
 5. 真挚的祝贺
 6. 热情的邀请
-

104 第五章 投其所好：通向别人心灵的捷径

- 104 一、避免争论观点不同的问题
109 二、恰到好处的“谢谢”可以给人莫大的满足
111 三、抓住对方的心理说“不”

- 114 四、在别人悲伤时送去你的安慰
118 五、倾听是最容易得人心的交际手段
120 六、关照别人的虚荣心
-

123 第六章 赞赏：让心的距离迅速拉近

- 123 一、渴望别人欣赏是人们最基本的需
求
126 二、赞赏有点石成金的惊人力量
129 三、赞扬他人时要注意的六条原则
133 四、把握好赞扬的有利时机
135 五、把握好赞扬的“度”
137 六、几种实用的赞扬方式
139 七、切莫虚伪地恭维
-

141 第七章 微笑：融化一切冷漠的坚冰

- 141 一、社交中微笑的类型
144 二、拒绝微笑只会带来冷漠
146 三、笑是两个人之间最短的距离
149 四、健康的微笑一举两得
152 五、为什么面带微笑的人有吸引力
-

160 第八章 宽容：人际关系的修补剂

- 160 一、如果你希望保持永久性的关系
- 164 二、为什么难以宽恕别人
- 169 三、不要太苛求
- 171 四、宽恕根源于爱
- 174 五、宽恕就是要学会忘却
- 177 六、宽恕的同时也不做软弱可欺的人

181 第九章 幽默：塑造可爱形象的最佳方法

- 181 一、幽默是人际交往的润滑剂
- 183 二、幽默的功效
 - 1. 创造出和谐美好的交往环境
 - 2. 使自己的缺点也变得美丽
 - 3. 将逆境变成坦途
 - 4. 化干戈为玉帛
 - 5. 巧妙给人台阶下
- 195 三、幽默的必要因素
 - 1. 自我个性的解放
 - 2. 与天真相遇的成熟
 - 3. 爱心和良心
 - 4. 乐观
 - 5. 聪慧与机敏
- 205 四、迅速成为幽默大师的方法

1. 树立认真的人生态度
2. 说笑的技巧不够时就以内容取胜
3. 认真的态度使人领悟你的幽默
4. 多注意名言或警句
5. 随时留心笑话
6. 向周围的人学习
7. 广泛收集鲜为人知的消息
8. 活用流行语
9. 以滑稽家为师
10. 和具有幽默感的人多接近
11. 多运用方言

211

五、幽默八戒

- 一戒：不要不分场合、场所而使用幽默
- 二戒：不要刺伤别人的心
- 三戒：不要在别人说笑话时无动于衷
- 四戒：不可以用幽默来蔑视别人的职业
- 五戒：不要挖苦女性的容貌
- 六戒：不要错过适当的时机
- 七戒：不要不顾对方的性格
- 八戒：不可一味模仿

217 面面俱到：使人喜欢你的八项特殊修炼

217 第十章 如何让领导喜欢你

217 一、自己的问题自己解决

- 219 二、不要急于提建议
- 221 三、不断向上级提供有用的信息
- 222 四、让上级作出选择
- 224 五、让上级脸上光彩
- 226 六、让上级感觉良好
- 229 七、突出积极方面
- 231 八、履行你的诺言
- 232 九、宁早到,勿晚留
- 232 十、莫与上级太亲密

235 第十一章 如何让下属喜欢你

- 235 一、做一个了解下属的领导
- 241 二、做一个会布置工作的领导
- 243 三、做一个会用人的领导
- 252 四、做一个会批评下属的领导
- 258 五、做一个会说服人的领导
- 263 六、做一个会激励下属的领导
- 267 七、做一个会使下属消除怨气的领导
- 270 八、做一个会提携下属的领导

274 第十二章 如何让同事喜欢你

- 274 一、迅速与新同事打成一片

278	二、同事结情的四个原则
281	三、有话好好说,避免冲突
283	四、合理运用注意力
284	五、女同事间怎样相处
288	六、忠言也应逆耳
290	七、化解同事的敌意的妙招
292	八、远离情绪的旋涡

296 第十三章 如何让异性喜欢你

296	一、异性交往是生活最好的调料
299	二、男性如何让女性喜欢 1. 了解女性怎样看待男性 2. 展现你的绅士气派 3. 把握好和女性交往的分寸
308	三、女性如何让男性喜欢 1. 了解男性如何看待女性 2. 不要让自己成为不受欢迎的女性 3. 女性的社交优势 4. 美丽女性与人交往的原则 5. 有效接近男性的方法

324 第十四章 如何让长辈喜欢你

- 324 一、使老年人感到自己的重要
- 327 二、不要“狂”到长辈的眼皮底下
- 328 三、不要在老人面前显示自己的年龄
优势
- 330 四、不要在长辈面前争强逞胜
- 331 五、与长辈商谈事情要讲究艺术
- 333 六、努力走进老年人的感情世界
- 335 七、怎样获取长辈的同意与支持
- 338 八、如果你错了就承认

342 第十五章 如何让晚辈喜欢你

- 342 一、不要总凭经验办事
- 343 二、少指责，多引导
- 345 三、听晚辈说话不要心不在焉
- 347 四、不要轻易否定晚辈的看法
- 348 五、唠唠叨叨的毛病要改
- 350 六、当着儿子的面夸儿媳：融洽婆媳关
系的灵丹妙药
- 351 七、学学“难得糊涂”

354 第十六章 如何让你的邻居喜欢你

- 354 一、了解邻里关系的特点

- 358 二、不要对邻里之间的差别视而不见
359 三、邻里交往的基本原则
362 四、邻里交往的“七戒”
363 五、怎样调解邻里关系中的矛盾
367 六、怎样应付邻里关系中的各种难题
372 七、怎样与有不良习惯的邻居相处
-

376 第十七章 如何让不好相处的人喜欢你

- 376 一、同贪小便宜者交往的艺术
378 二、与爱搬弄是非者交往的艺术
379 三、与性情急躁者交往的艺术
381 四、与性格孤僻者交往的艺术
383 五、与心胸者狭窄者交往的艺术
384 六、与任性者交往的艺术
386 七、与傲气者交往的艺术
390 八、与不善理解人者交往的艺术

破译人类情感的秘密

第一章

人为什么会喜欢别人

人际关系的结构受许多心理因素所制约,人际关系的心理因素是复杂的,它既有认知成分,也有情绪和行为的成分,其中情绪的成份即对人的喜爱或不喜爱,表现为人际吸引。相互间的吸引力程度是人际关系的主要特征。不同层次的人际关系反映了人和人之间相互吸引的程度,心理上的距离越近,反映人们相互之间越吸引;心理上距离越疏远,则反映双方越缺乏吸引力。

一、耳濡目染:喜欢离自己近的人

中国有两句俗语:“近水楼台先得月”、“远亲不如近邻”。对两个人是不是朋友,唯一最好的说明,也许是他们住得有多远。