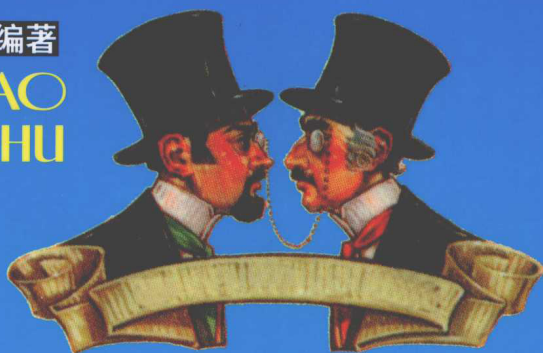


高效沟通术

快速赢得人心的交际技巧

于鯤/编著

GAOXIAO
GOUTONGSHU



人际交往中，

怎样才能让别人瞬间喜欢上你？

社交场合中，

如何才能成为别人争先结交的对象？

本书教你，

于细微之处洞察人心，赢得人心。

本书帮你，

于沟

沟通才能知心，知心才能攻心！

 中国纺织出版社

高效沟通术

快速赢得人心的交际技巧



于鯨 编著

GAOXIAO
GOUTONGSHU

 中国纺织出版社

内 容 提 要

生活是张网,每个人都得与别人打交道。为何有的人就能在人际场上游刃有余,深得他人喜爱,而有的人却总是被人拒绝、忽略或冷落呢?因为得人喜爱的人深谙人际场上讨人喜欢的心理策略,而被人厌恶的人却不知或不注意。相信大家都想成为人际场上的交际能手,因为这是一个“人脉就是命脉”的社会。那就跟随本书去学习一下讨人喜欢的心理策略吧,做个能快速赢得人心的人。本书从形象、赞美、相知、人情、真诚、迎合、圆通、互惠、低调、糊涂、个性和诚信这12个角度出发,帮助大家掌握人际场上各种讨人喜欢的心理策略,进而帮助大家享有和谐、良好和理想的人际关系。

图书在版编目(CIP)数据

高效沟通术:快速赢得人心的交际技巧/于鲲鹏编著

—北京:中国纺织出版社,2013.3

ISBN 978-7-5064-9389-5

I. ①高… II. ①于… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第270013号

策划编辑:匡科

责任编辑:王慧

特约编辑:刘军娣

责任印制:储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

三河市南阳印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2013年3月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:17

字数:150千字 定价:29.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

目 录

第一章 形象原理：让对方因为你的形象喜欢你

形象包装得好可以迅速赢得他人好感 / 2

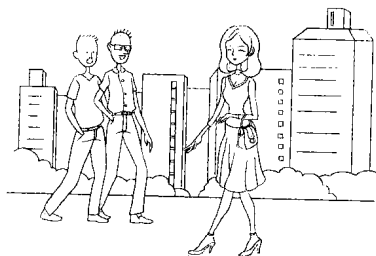
要让别人觉得你的智慧和年龄相匹配 / 5

让别人对内外兼修的自己一见倾心 / 8

“著名”的标签会让人对你刮目相看 / 12

人人都爱微笑的脸庞 / 15

无论何时，都要让别人觉得你很认真 / 19



第二章 赞美原理：让对方因为你的夸奖喜欢你

学会赞美，让人喜欢你 / 24

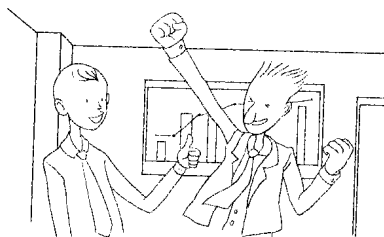
赞美不真诚，攻心会失败 / 27

公开赞美可以化敌对为喜欢 / 31

赞美对方鲜为人知的优点 / 35

女人要哄，男人也要捧 / 39

水满则溢，赞美也要适度 / 43



第三章 相知原理：让对方因为你懂他而喜欢你

暗地里满足别人的虚荣心 / 48

让对方占点儿便宜，他会在心里喜欢你 / 51

站在对方的立场才能真正理解对方的心思 / 55

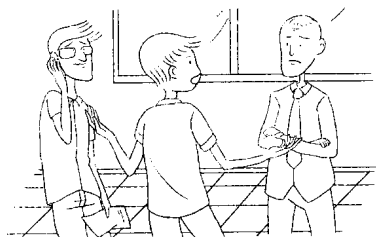
当着瘸子不说短话，失意人面前莫提得意事 / 59

有时候人们只是需要一个拥抱 / 62

别人有难，没有求你也要出手“相救” / 66

适时帮人解围，维护对方自尊心 / 70

学会相信别人，给别人足够的自信心 / 74



第四章 人情原理：让对方因为你的付出喜欢你

在没有利益关系时，也要进行感情投资 / 78

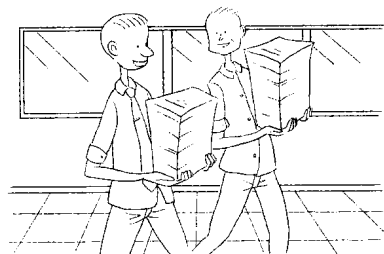
助人不作施舍状 / 81

老吾老以及人之老，幼吾幼以及人之幼 / 85

别人会因你的宽容而喜欢你 / 89

求人莫勉强，要学会理解 / 93

人际互动原理：你能放人一马，他会感激你一生 / 97



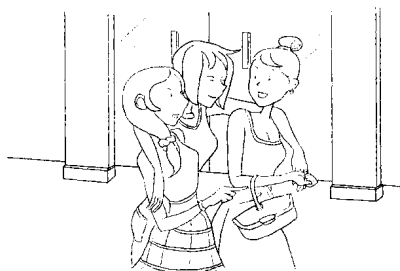
第五章 真诚原理：让对方因为你的真诚喜欢你

真诚待人，就能打动别人 / 102

言行要一致，言出必行 / 105

善用对方优点，也包容他的缺点 / 109

爱撒谎的人无人喜欢 / 113



第六章 迎合原理：让对方因为你的迎合喜欢你

不要自作聪明，有时候不妨“愚钝”一点儿 / 118

忠言未必要逆耳，顺耳说更受欢迎 / 121

想吃肉的给肉，爱吃草的给草 / 124

这条路走不通，换一条路走 / 128

懂得感恩，才能经营好人脉 / 131

每个人的心灵都渴望被触摸，要学会倾听 / 135



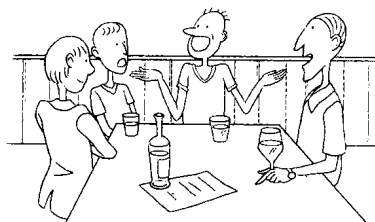
第七章 圆通原理：让对方因为你的八面玲珑喜欢你

做个人前吃得起亏的人 / 138

意见要积极给，但对方听不听由对方选择 / 142

做人不要偏心，平等友好地对待每一个人 / 146

批评别人点到但不点破，给对方留足面子 / 150



第八章 互惠原理：让对方因为你的帮助喜欢你

价值效应：人人都想结交对自己有用之人 / 156

想要别人关心，先学会关心别人 / 160

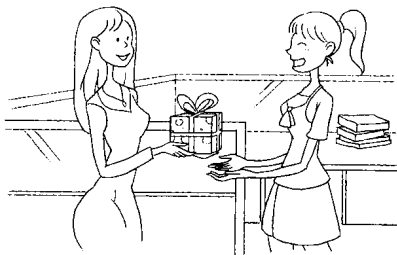
患难与共，有福同享 / 164

自己兜里装满了也要给别人装满 / 168

不要吝啬多给员工发奖金 / 171

贤能之士要举荐，帮人即是帮己 / 175

以柔克刚，施加“恩惠”给那些本不喜欢你的人 / 179



第九章 低调原理：让对方因为你的谦虚喜欢你

实力不可尽显，谦虚才能得人喜欢 / 184

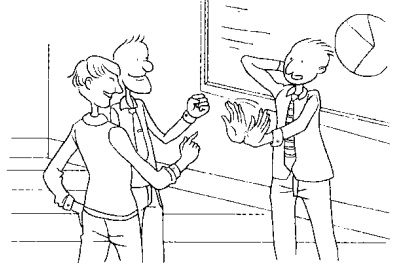
人前多赞美别人，少夸奖自己 / 187

做人要懂得让步 / 190

别人还没捧高你时先承认自己的缺点 / 194

不要在自卑的人面前过于自信 / 197

低调行事，不能让上司感到威胁 / 201



第十章 糊涂原理：让对方因为你的“愚笨”喜欢你

“愚笨”者有时更让人喜欢 / 206

在夸夸其谈者面前要装糊涂 / 209

背后赞美他人报其在人前的诋毁 / 213

别人尴尬时要假装不知道 / 217



第十一章 个性原理：让对方因为你的个性而喜欢你

莱斯托夫效应：与众不同更让人欣赏 / 222

坚决做个有立场的人 / 226

学会拒绝，做有原则的自己 / 230

保持本色，做“原汁原味”的自己 / 234

外貌可以不漂亮，心灵一定要美丽 / 238



第十二章 诚信原理：让对方因为你的讲信用而喜欢你

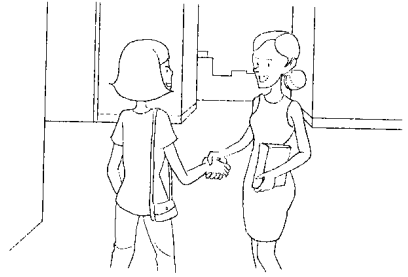
做人不讲信用难得他人喜欢 / 242

千万别把别人当成傻子忽悠 / 245

不要总让员工“望梅止渴” / 248

知过能改，更得人心 / 251

信誉出现问题要及时补救 / 254

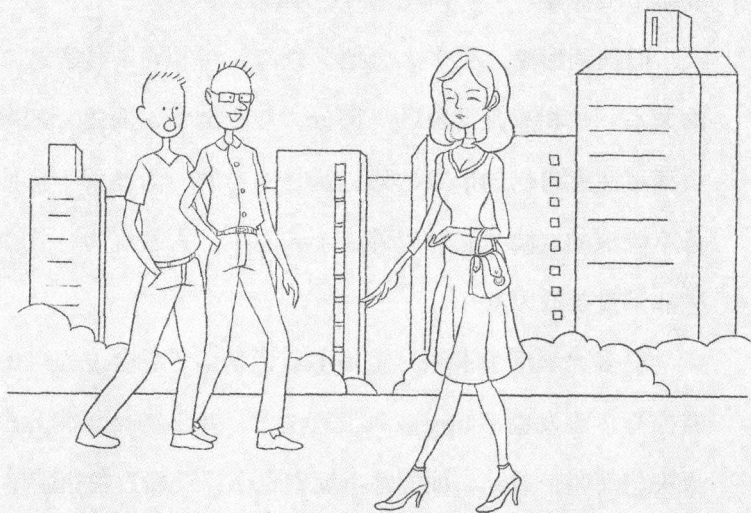


参 考 文 献 / 258

第一章

形象原理：让对方因为你的形象喜欢你

简单地说，个人形象指的是一个人的外貌。一个外貌出众的人，通常能给人较为深刻的印象，更能让别人记住你，也更能赢得别人的好感，因为人人都有一颗爱美之心，看见美的事物会不由得为之所动。人际场上，我们要充分意识到这一点，进而加强对自己外貌的注重，做一个有形象或者形象突出的人，以让自己更能赢得别人的喜欢。



形象包装得好可以迅速赢得他人好感

同样是豌豆，在小菜市场可能低价出售，在超市被包装后却总能以高价销售；同样一双鞋，整整齐齐地放在专卖店价格昂贵，凌乱不堪地堆在地摊却只能廉价出售；同样一个大学生，打扮得整洁、得体时有可能应聘到高薪职位，而邋里邋遢去应聘时却“无人问津”。之所以会如此，是上述三者前后的形象不一样。

人际场上与人交际也会因不同的形象而受到不同的待遇。如果你形象好，自然更容易赢得他人的好感；如果你形象不好，那就等于给自己的交际添了道屏障。与其如此，何不撤掉这道屏障？

而谈到形象，很多人会把形象与长相等同，其实这二者之间不是对等的关系。长相只是形象的一部分，并非全部，因此，如果以长相不佳为理由而不注意自己的形象的话，这是不对的，为此而不得他人喜欢，也是非常不应该的。除了长相以外，个人卫生、人格魅力、气质等也是个人形象中非常重要的因素。

很多大学生去求职时总是本着“是金子总会发光”的态度去应聘，穿着凉拖，头发也不知道多久没有洗了，身上满是汗味儿也完全不注意，结果失望而归，对此，他们并不反省自己，反而责备招聘单位没有眼力。

虽说“是金子总会发光”没有错，但是要知道，如果一块金子被自身的某些瑕疵遮住了自己的光芒，那它也难以发光，甚至永远发不了光。与其这样被埋没，何不剔除那些瑕疵？若能如此，那么你就能让人“一见钟情”，能“天高任你飞，海阔凭你跃”了。沙粒钻进珍珠贝中努力把自己变成璀璨耀眼的珍珠不就是一个很好的例证吗？

所以说，与人交际要想迅速赢得他人喜欢，那就要注重自己的形象，要学会包装自己。

如果你天生丽质或俊美，也不要忽略个人魅力、气质上的培养，要知道，华而不实并不等于就拥有一个好形象，更不要忽视个人卫生的重要性。试想，假如要你天天和一个头发油得要黏在一起的人坐在一起工作，你心里会好受吗？而你要喜欢这样的人，你会吗？

如果你长相并不让人很满意，那也不要为此而伤心、沮丧。俗话说，三分长相，七分打扮。其实，没有绝对的丑女人、丑男人，只是勤快与懒的区别。如果你能勤快一点儿，把自己“整理”得干干净净的，总能做一个穿着得体、大方的人，那么你的外在形象也不会差到哪里去。在此基础上，如果你能注重个人内涵的培养与提升，那么你也可以成为一个非常有魅力、深得人喜爱的人。

而个人内涵，即内在美又能如何获得呢？这可以从多方面去要求自己。比如，如果你觉得自己学识不够，那么你可以多学习，工作之余可以给自己充充电，多读书，读好书。再如，如果你觉得自己心智不够成熟，能力也不够，那么你可以多参加社会实践，接触更多的人，主动接受生活、社会的打磨，不断磨炼自己的心智、锻炼自己的能力。总之，要想方法不断完善自己。如此这般，与人交际的时候才不会让人觉得你华而不

实，不足以深交。

因此，人际场上，若想迅速赢得他人的好感，那就先从自我形象的改变、包装着手吧。一方面，你可以因此而变得更优秀；另外一方面，你也能因此给人一个良好、深刻的印象，何乐而不为？

当然，在包装自我形象的时候，不能厚此薄彼。有的人很在意自己的外在美，特别是很多年轻女性，因而忽略了在内涵上的培养与学习，导致给人以华而不实的印象，如此一来，反而难以赢得他人的好感，更别谈欣赏了。也有人以实力、内心决定一切为理由，完全不修边幅，导致自己屡屡交际失败，无法获得他人喜欢，这也是要规避的，要知道，良好的外表是你打破交际壁垒的第一把钥匙，不容忽略。

生活中，我们总是一身饰多角，这就决定了我们交际对象的复杂性。然而不论和谁交际，要想迅速赢得其好感，就应认识到对方“好好色”的心理是普遍、合理的存在。若想在第一时间攻破这一心理，别无他法，只有包装好自己的形象，千万不要以为，只有明星才需要包装自己的形象，每个人都需要，如果你也想和他们一样引人注目，深得人心，那就做好形象包装工作，做一个外表整洁、干净，内心优美的人。

要让别人觉得你的智慧和年龄相匹配

《老友记》里有这样一段对白——

“我今天的打扮怎么样？像不像18岁？”

“哦，是很像，非常年轻！只不过，你的眼睛泄露了太多的智慧。”

生活中，很多人早就过了18岁，却还是18的心智，18岁的打扮，18岁的行为。其实不想长大的心理谁都有，因为长大以后，我们的生活往往变得没有小时候那么有趣。有一首歌唱到：长大以后，我只能奔跑，一边失去，一边寻找。确实，长大后我们身上背负了很多的责任与义务，我们得到很多，也失去很多。因而心中会燃起一种抗拒感：我不想长大！

于是，女人们搬出了泡泡袖、粉红装、荷叶裙、小银饰、公主鞋、妹妹头……把自己打扮得粉粉嫩嫩，以为这样就真的永远18了。更有甚者，在某些港台影视剧、综艺节目主持人“港台腔”的影响下，还会拿腔拿调地说话，明明是自己的背包，非要说成“包包”；明明是一只猫，非要说成“猫猫”；就连吃饭也要说成“吃饭饭”……

而男人们则继续看着小时候看的奥特曼，玩着积木，说自己童心未泯，装扮上也越来越可爱，用时下流行的词儿来说，就是“卖萌”……

殊不知，诚如《老友记》的那段对白所说的一样，你的眼睛泄露了太

多的智慧。要知道，你已经不再是不谙世事的小丫头、小男孩儿了。岁月、知识和阅历已把你打磨成了一个半成品，即使你不愿意承认，但这是有些许残酷的事实。即使你不想去面对很多现实，比如学习压力大、就业压力大、工作和生活压力都很大的事实，你也逃脱不了。即使你再怎样“童心未泯”，再怎么装嫩，该来的还是会来，该走的也会走，而该要面对和承受的也逃脱不了。

也许和朋友之间，相互装嫩、卖萌是缓解压力的好方式，也是增添生活情趣的良策，但在重要场合与人交际也以这样的形象示人的话，极有可能会遭致厌恶。

比如，作为助理陪同老板去参加重要的会议，大家都穿得很庄重，而你却穿得可爱无比，说话时也拿腔拿调，这不仅会损害你自己的交际，也会给老板脸上抹黑。

再如，初入社会去找工作，特别是去大公司应聘，人人都穿着正装，而你却穿得无比粉嫩、可爱，这对于要想迅速赢得面试官好感的你来说，无异于“搬起石头砸自己的脚”。

要想在人际场上因自己的形象而让对方喜欢自己，那就要明白一个道理：过去已过去，现在在进行，未来也在到来。因此，在形象上一定要让别人眼中自己的智慧和年龄想匹配。要知道，过去已经过去了，如果不能珍惜现在，活在当下，那么现在也会和过去一样过去，与其让将来的自己憾恨，何不做一个心智成熟的人，把握当下，做好现在的自己，为自己打造适合的形象呢？

著名演员赵雅芝曾说：“什么年龄的人做什么年龄的事。”确实，人来到这个世界上，每个年龄有每个年龄要做的和该做的事情。如果你现在

20岁，却做着10岁做的事情，那么你那出现断点的20岁怎么能让你顺利走向30岁？因此，小女孩儿、小男孩儿的世界还是留给现在的小朋友们享受吧，你该带着成熟的心智去书写自己的人生了。

亲爱的姐妹们，不要再穿得粉嫩、所谓“卡哇伊”了，做女人就要有女人味儿。可以简单，但不能幼稚；可以是短发，但不能是蘑菇头；可以是平底鞋，但不要永远都是板鞋；可以是牛仔裤，但不能永远丢不开卡通图案……打理好你的秀发，穿上你的高跟鞋，露出洁白的牙齿，自信、端庄地走进职场、走入社会吧。

男孩儿们，也不要继续不修边幅了，学会打扮自己吧，胡子要定期修理，头也要勤洗，衣服要勤换，要知道，一个男人永远长不大是可悲的。不要永远都只穿牛仔裤和简单的长袖短袖，脱下你的稚嫩，换上衬衣、西装，打好领带，穿上皮鞋，稳重、自如地去开启自己的人生、与人交际吧。

这样的你，就好比脱胎换骨了一般，眼中有智慧，形象中同样也饱含着智慧。如此一来，还怕你的形象打动不了人吗？

人际场上，攻心为上，必须要清楚的一个交际心理是：人们都喜欢表里如一的人，喜欢心智成熟的人。世上除了父母以外，没有谁会心甘情愿地让你站在他们的肩膀上成长。比如谈恋爱，如果你喜欢上了一个心智成熟的女孩儿，而自己却依然是一个小男孩儿，外表装扮如此，内心心智也如此，那么这段感情是难以善始善终的。

因此，想在人际场上要别人因为你的形象而喜欢你的话，那就做一个表里如一、心智成熟的人。在打扮上如此，内心也要如此，这样才能给人留下好印象，才能讨人喜欢，不然就只能成为一个被淘汰者。

让别人对内外兼修的自己一见倾心

时下流行一句这样的话：没有丑女人，只有懒女人。俗话说，三分长相，七分打扮。你天生的容貌不能成为你破坏自己形象的好借口。一般情况下，每个人生来都有一张正常的脸。但是长大后，其形象所给人的印象却截然不同。有的人人人见人爱，而有的人却总是遭弃，因而总是处于生活的边缘上，没有朋友，没有好交际，没有好工作，没有快乐……

这样的人容易心生抱怨、愤懑，他们总在问：为什么别人总能讨人喜欢，走到哪里都受欢迎，而自己却不能呢？而质问之后又把一切都归因于客观的、先天的条件，丝毫意识不到，这世上还是普通人多，之所以他们在人际场上获得的待遇不一样，是因为他们懂得人际场上形象效应的影响力，懂得打造、注意自己的形象，而不是随之任之，更不会让外在形象的不足影响到甚至是阻碍自己去获得内在涵养上的提升。

希拉里的容貌算不得天生丽质，但我们无法否定的一点是，她确实是一个深得人心、魅力四射的女人。只要有她出现的场合，她势必会成为世人瞩目的焦点。究其原因，是希拉里深谙塑造形象的技巧，她懂得为自己塑造脱俗的气质，更懂得如何让外在形象帮助自己展现独特的女性魅力。

虽然我们不是希拉里，但是如果我们也想让自己的形象为自己加分的

话，那我们就应当学会打扮自己，改变自己的形象，做一个漂亮、动人、有魅力的女人。这对人际场上想要快速赢得人心的你来说，无疑是一大帮助。

俗话说，爱美之心人皆有之。如果你能把自己打扮得漂漂亮亮的，那自然更容易获得别人的喜欢。若成天不修边幅，即使天生丽质，也难免会让人皱眉。可见，人际场上要得人心，被人喜爱，那就得学会打扮自己。

不要再以内在美更重要为借口了，内涵固然很重要，但是诚如华而不实不耐看一样，实而不华也不好看。虽然人们都知道不能以貌取人的道理，但是人们往往会知行不合一。作为老板，学历、能力和长相相当，而外在打扮却截然不同的两个人，你的第一选择会是那个会打扮的，还是那个不修边幅的求职者呢？也许你会说，你会选择自然的那个。但是，不能否认的一点是，自然不等于不修边幅。

所以说，当你一直坚持内心修炼的同时，不要忘了去补外在形象那一课。如果你认识到这一点，那就开始学会打扮自己吧，比如，穿衣方面怎么搭配才得体，什么场合化什么妆，什么款式的衣服配什么风格的鞋，等等，这些都是应当学会的。

下面以穿衣为例，教大家如何打扮自己，以帮助大家为

