

YINGDE RENXIN DE
BASHIGE XIJIE

赢得人心的 80个 细节

赢得人心，就会拥有一个
良好的人脉资源平台。

江城子◎编著

要想成为一个可爱的人，让别人喜欢自己，你首先要拥有高尚的品格，才能获得别人的尊重。然后在别人尊重自己的基础上，用圆熟的处事技巧，一点一滴地培养相互的感情，最大限度地获得别人的好感。



中国纺织出版社

YINGDE RENXIN DE
BASHIGE XIJIE

赢得人心的 80个 细节

赢得人心，就会拥有一个
良好的人脉资源平台。

江城子◎编著

 中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

赢得人心的 80 个细节/江城子编著.

—北京:中国纺织出版社,2007.5

ISBN 978-7-5064-4360-9

I. 赢… II. 江… III. 人间交往—通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 047681 号

责任编辑:苏广贵 特约编辑:余莉花

责任印制:刘 强

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

北京世纪雨田印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2007 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

开本:640×960 1/16 印张:17.5

字数:210 千字 定价:28.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换



前言

每个人都希望得到他人更多的喜欢，就是尚在襁褓的婴儿，他们也能在大人们充满喜欢的话语中露出惬意的笑容。行走社会，能得到别人的喜欢，就会拥有一个良好的人脉资源平台。

让别人喜欢你？凭什么？用周星驰的话是：给个理由先？

喜欢一个人，需要理由吗？就像爱一个人，需要理由吗？需要的，只不过很多人并没有仔细去分析与琢磨那些理由。世上没有无缘无故的爱，也没有无缘无故的恨。同样，世上也没有无缘无故的喜欢与讨厌。

一首由“BEYODN”乐队演唱、流传很久的经典老歌叫《喜欢你》，开头的几句：“喜欢你，那双眼动人，笑声更迷人……”看起来，作者喜欢“你”的理由是“你”动人的眼与迷人的笑。但是，一个人是因为可爱而美丽，不是因为美丽而可爱。因此，喜欢“你”的理由更确切地说是因为你的可爱。

要成为一个可爱的人，让别人喜欢你，你首先要有高尚的品格，才能获得别人的尊重。然后在别人尊重你的基础上，用圆熟的处事技巧，一点一滴地培养感情，最大限度地获得别人

的好感。

《赢得人心的 80 个细节》运用阶梯状的结构方式,将人的品格作为基座,再将处事策略方面的内容逐渐提高,抽丝拨茧,层层递进,一步一步引导读者迈向为人处世的巅峰。本书用精辟的论述、务实的语言、典型的实例,将如何赢得人心的 80 个细节多角度、多层次地展现给读者朋友;具有很强的可读性、实用性和操作性。

本书所列的细节作为一个完善自我的参考,希望能给读者带来意外的收获。我们的所有努力,将会使我们变得更加可爱。

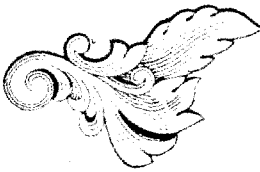
编 者

2007 年 2 月



目 录

contents



1 / 第一章 自爱自信 积极乐观

- 1 / 自尊自爱
- 6 / 爱人者,人恒爱之
- 11 / 做个传播快乐的使者
- 16 / 莫奢望成为“万人迷”
- 18 / 智慧锦囊:怎样使初交者悦服

21 / 第二章 真诚守信 言行合一

- 21 / 以诚心换真心
- 23 / 真诚并非口无遮拦
- 26 / 诚信如宝石般珍贵
- 29 / 一诺千金;言出必行
- 33 / 智慧锦囊:白金法则

35 / 第三章 谦虚谨慎 自律自制

- 35 / 谦逊是藏于土中甜美的根
- 39 / 骄傲自大酿悲剧
- 46 / 谦逊的两重性
- 48 / 自由来自自律
- 49 / 自制方能制人
- 52 / 智慧锦囊:给爱生气者开两剂药方

55 / 第四章 庄重知礼 优雅有加

- 55 / 先学礼而后问世
- 58 / 打个招呼并不难
- 60 / “出手不凡”的握手
- 63 / 恰到好处的介绍礼仪
- 69 / 进退从容的拜访礼节
- 78 / 施予有度的送礼技巧
- 83 / 衣着得体动人心
- 89 / 举止优雅品味高
- 94 / 智慧锦囊:学点敬语与谦词



97 / 第五章 说话圆融 水到渠成

97 / 聊一聊如何聊天

99 / 谈话该如何发球与接球

105 / 见什么人说什么话

109 / 让人情味直抵对方心房

112 / 良言一句三冬暖

118 / 忠言也要顺耳说

121 / 招人反感的五种话

123 / 给不善言谈的人开三剂药方

129 / 智慧锦囊:如何打破冷场

133 / 第六章 办事利索 精明能干

133 / 什么样的人能办成事

137 / 眼观六路,耳听八方

141 / 手勤心快,人见人爱

146 / 因人制宜,有的放矢

152 / 遭人拒绝如何应对

163 / 别人托你办事时怎么办

166 / 智慧锦囊:办事请求巧妙提

171 / 第七章 百折不挠 敢于担当

171 / 像胡杨一样坚韧

176 / 困境是人格的试金石

179 / 承担起你行动的后果

182 / 敢于承认自己的错误

185 / 智慧锦囊:勇敢与鲁莽的区别

187 / 第八章 学识渊博 品味高雅

187 / 腹有诗书气自华

191 / 如何品味读书的乐趣

193 / 高效率的读书技巧

198 / 努力提高艺术修养

200 / 让生活更有品味

204 / 智慧锦囊:选一本合适的书

211 / 第九章 淡泊明志 心胸宽阔

211 / 淡泊明志,宁静致远

222 / 忍耐谦让,礼让三分



- 226 / 做人需要学点“糊涂”
- 228 / 要有主动“让道”的精神
- 231 / 退一步行安乐法
- 233 / 君子不念旧恶
- 237 / 智慧锦囊:如何减少争论

241 / 第十章 幽默风趣 亦庄亦谐

- 241 / 有一种美丽叫幽默
- 245 / 用幽默俘获人心
- 248 / 用幽默摆脱窘境
- 253 / 婚恋幽默,挡不住的诱惑
- 258 / 幽默要有分寸
- 260 / 幽默从何而来
- 263 / 智慧锦囊:幽默九招

267 / 附录 你是一个招人喜欢的人吗



第一章 自爱自信 积极乐观

自尊自爱

一个懂得恰如其分地热爱自己的人，一定能恰如其分地做好其他一切事情。

——哈利法克斯

每一个人都希望得到别人的喜欢与认同，这是人类内心深处的一种渴望。许多民意测验显示，人最强烈的一种欲望就是得到大家的喜欢。想要让他人喜欢你、认可你，首先就要自尊自爱。一个不能自爱的人，想要赢得他人的喜欢是荒谬的。

你觉得自己的身材、容貌怎么样？浴室的镜子、街头的商店橱窗、公司的隔间镜墙，想想看，上次瞥见自己时，感觉如何？有没有注意到什么“缺点”？当你止步细看镜中自己的身影时，你是否会微笑地说：“嘿！你看上去挺不赖的！”还是会立刻把注意力集中在某个不太对劲的地方？我们为自己的外表耗费了过大的精神，并因此埋伏下这个最耗元气的祸根。有这么一段话：“我们每个人都携带着一面变形镜，只要一抬眼，便

会看见自己个人太小或太大,身材太胖或太瘦,包括平常自认逍遥自在、无疮无疤的你也不例外。一旦你能将这面镜子粉碎,自我的完整、生命的喜悦便都成为可能。”

不少人常常会不由自主地把注意力集中在自己最怕暴露的身体“缺陷”上。一个开始谢顶的男人往往会设法留一缕长一点头发将已秃的头皮尽力掩饰,这种举动无形中透露了他对自己头发掉落的事实甚为心虚,结果反而引来更多人将眼光集中在他的秃头上。当一个身材丰满的女人穿着黑色紧身衣,嘴里还不断抱怨自己餐桌上的东西很难吃时,她留给别人的印象除了“太胖”,还能有别的吗?如果我们为自己外表上小小的缺点而自暴自弃,别人即使想帮我们破除障碍,提醒我们身上有吸引力的优点,恐怕也是困难重重的。

其实,周身所散发出的种种气息,其重要性远甚于实际的面貌特征。如果鄙视自己,无形中也会发出信息告诉别人:“别来注意我”,或“我不化妆简直不能看”。这种自我否定会使他人跟着低估你的魅力。

不管你到底够不够资格当封面女郎和健美先生,但却永远可以持“我是最好的”态度,不必显出任何羞愧、尴尬或压抑的样子,正如罗斯福夫人所说:“没有你的同意,谁也不能让你觉得自己差人一等。”如果培养这样一种自信的态度,你的魅力就能够传达给身边的所有人。

我们都见过一些身材特别高或特别矮,或者超级胖子的人,他们之中有些人的态度从容自得,充满自信,根本没想到把他们和社会上一般的标准做比较。有些秃头的男性丝毫不因为那片童山濯濯的头顶而减损他们的自信。或许美丑与否在于观赏者的两眼,但是让别人如何评判你的仪表,关键是你自己。

◆用自信撑起魅力的天空

一个充满自信的人,他的面部表情、待人接物、言谈举止都包含着—



种积极向上的内涵,举首投足之间都洋溢着吸引人的魅力,人们往往愿意和这样的人相处,并能感受到自己全身上下也有一股活泼向上的力量。

从前,英国有一个爵士,他一生情场得意,风流韵事无数。大家都知道他有一根特殊的手杖,他只要握紧手杖的顶端向一个女人注目,那个女人就意乱情迷,把持不住。他凭着这根手杖,几乎战无不胜,攻无不克。爵士在晚年时自己透露出魔杖的秘密,那不过是一根极其平常的手杖罢了,一点也没有神秘出奇地方。他知道女人都相信那个传说,也就对他自动撤除了心理上的防线,而他一旦手杖在手,也就确实充满了自信,增加了胜算。

心理作用有时能产生出极大的力量,如果确信某件事情必然发生,最后它果然发生;如果确信某件事情可以办成,便会最终办成。在一次战争的情势逆转的战场上,指挥官下令撤退,战士们依照他们平常所受的训练在敌人的火力下快速运动。有一个士兵中弹倒地,血流不止。他对战友说:“我不行了,我受伤了,我要死了。”他的战友用十分坚定的语气说:“你没有受伤,你身上的血是别人的,你可以跑得比我更快。起来!我们赶快脱离战场。”

那位受伤的战士听后竟一跃而起,比中弹以前更迅速敏捷,终于安全地撤离,最终躺在后方医院里接受治疗,恢复健康。在战场上这样的奇迹几乎每天都会发生,每一个老兵都是证人。

在人生的舞台上我们要时刻保持自信。如果希望自己是一个招人喜欢、拥戴与追随的人,就必须相信自己能够或者已经就是这样的人。而在这样的自信之下,潇洒大方地与人握手,爽朗地发来自心底的笑……你就会成为一个真正有魅力的人。

当进入到一个完全陌生的团体中时,只需几分钟就可以辨别出哪些人是主角。是什么使他们与众不同?是否是他们的自信?我们不得

而知。

如果想要做一个招人喜欢的人,自信就是必备的条件之一。一个人很可能知道自己的目标,但却往往容易缺乏自信,这样就无法吸引他人,说服他人同行。自信可带来信任,使他人相信自己。

一群来教会开会的牧师,在第一天早上的讨论会结束后,前往交谊厅共进午餐。彼特晚了几分钟才到,以为大家都已就座了。没想到这150人全在门外排队。在队伍的最前面,站着彼特6岁大的儿子乔,他高举着双手,正在发号施令。“要再等一下,他们才能弄好!”乔其实完全不知道发生了什么事,但他充满自信地发号施令,让这些牧师乖乖听令。

为什么自信会产生如此巨大的魅力——甚至连一个年仅6岁的小孩也不例外?这是因为自信的人眉宇间往往都有一种特定的从容与镇定,给人一种不容置疑的压力。

意大利著名影星索菲亚·罗兰说得好:“拥有自信的美貌还不如不自信的丑陋那么有吸引力。”她自己不平凡的人生经历充分证实了这一观点。她年轻时踏入电影圈的时候,摄影师认为她的长相不美,颧骨高、鼻子高、嘴巴太大,并提醒她说,你若真想拍电影,那就先去做美容手术吧,把自己的面容修饰得漂亮一些。然而,她却自信地说,我根本不需要去做美容术,因为我的样子很美!我有不同于他人的独特的美。几十年过去了,索菲亚·罗兰的容貌依然那样,但全世界的人都承认她是一个具有野性美的女人,而且,索菲亚·罗兰取得了人所共知的成就,成为世界超级女影星。可以说,自信的“丑”就是充满魅力的一种“美”。

一个人唯有自信,心中才会有的一种富有个性特征自我意象。有了积极肯定的自我意象,才会追求和表现属于自己的美,而不是从众流俗,东施效颦,去追求和效仿别人。索菲亚·罗兰的美,就是一个很好的证明。美不美,漂亮不漂亮,本来就没有固定而统一的标准,关键在于自己



的心态,在于对自己如何认识与评价。放弃完美,热爱不完善的自我,即使你长得不美,也可以在别的方面发现闪光点,照样可以不亢不卑,出类拔萃!

◆如何成为一位有自信的人

一种令人信服的培养自信心的方式是和有自信心的人建立友谊。有句谚语说得好:“物以类聚”,伟大的人可使我们与他在一起时觉得自己也伟大。

小明似乎从来没做对过任何一件事。而他的问题之一是他的母亲总是不离他的左右。母亲非但没有帮助小明树立起信心,反而老是立刻指出他的弱点。

有一次母亲双手叉腰,又开始数落小明,说他是失误大王、榆木疙瘩……

我敢保证如果你在犯错误时听到这样的数落时,那将很难培养自信心。每次在你动手的时候,都有个人打击你,自信心削弱大半。若想成为一个充满自信的人,我们一定要置身于有信心、相信自己、懂得鼓励自己的环境当中。

培养自信的另一方式是随身携带一些胜利成果。先从小的成就着手,渐渐地,你就可以处理越来越大的挑战。

有一位广播员杰瑞·克尔爱的访问节目。他在分析为什么棒球俱乐部近来开除了几个队员。他的结论是:“你可以从他们比赛时的表现看出,他们对自己没有信心。他们几乎已经准备好要失误了。”

若一直保持不败,你会觉得自己是个没有极限的人;不断地失败则会产生反效果,会开始觉得自己是个毫无希望的失败者。培养合理、均衡自信心的最佳方式是在赢得数项胜利之后,立刻来次挫折,但别使自

已沉溺在自怜中无法自拔。

建立信心最有效的方式是找出自己的专长,加以强化培养。它可以是项运动、工作、天赋,或后天培养的个人才艺。

爱人者,人恒爱之

不对别人感兴趣的人,别人也不会对他感兴趣。所有人类的失败,都出自这种人。

——阿德勒

还记得那个世界上最了不起的推销员乔·吉拉德吗?他成功的秘诀就是让顾客喜欢他。为了博得顾客的喜爱,他会去做一些看上去完全是费力不讨好的事。比如说,每个月他都给他的1.3万名顾客每人送一张问候的卡片。卡片的内容随季节而变化(新年快乐,情人节快乐,感恩节快乐等),但卡片的封面上写的永远是同一句话:“我喜欢你”,用乔·吉拉德的话来说,“卡片上除此之外就没有什么别的东西了。我只是想告诉他们我喜欢他们。”

“我喜欢你”这句话每年都会在1.3万人的信箱中出现12次,就像时钟一样准确。一句这么缺乏个性的话,只是推销员推销术的一部分,难道真的会有用吗?乔·吉拉德却对此深信不疑,而一个像乔·吉拉德这位成功人士的看法无疑是应该得到我们重视的。事实上,乔·吉拉德懂得人类天性中的一个致命弱点,也就是说我们对奉承话从来都是来者不拒、照单全收的。



伍布奇先生是一家公司的总裁,著名的销售专家,当人们问及一个成功的销售员该具备哪些基本条件时,伍布奇先生脱口而出:“当然是喜欢别人。还有,一个人必须了解自己公司的产品而且对产品有信心,工作要勤奋,善于运用积极思想。但是,最重要的是他一定要喜欢他人。”

这也是受人欢迎的基本要素。从本质上讲,我们可以说受人欢迎是销售员素质的某种表现形式,因为从某种程度上讲,你在推销产品的同时,也在“推销”自己。当一个人可以真心地喜欢他人时,他一定会招人喜欢。所以,要获得他人的喜爱,首先必须要真诚地喜欢他人。这种感情必须是发自内心的,而非别有所图。

有些人感到喜欢别人比较困难。但是,如果你能学着多喜欢别人,今后对别人产生好感就越容易。光靠嘴巴上说“我要去喜欢他人”是没用的。正如很多事情其实很简单,但并非很容易做到。“喜欢别人”是一种生活方式的结果,它是一种训练有素的思维模式的产物。而能使你喜欢别人的一种思维方式,便是积极思考。也就是说,你必须以一种积极的态度,而非消极的想法对待其他人。

当人们摒除了恐惧、忧虑及自我中心意识后,便会发现生命中真正的乐趣及喜悦,整个世界似乎焕然一新。这样就觉得自己可以开始去爱所有事物,因此也变得热心、快乐,最后也赢得别人真正的喜爱。他们由畏缩退却、心怀忧虑的人转变成充满活力、魅力的人,也变得心胸开阔,对人充满友善和仁慈。

一个人如果只关心自己,很难成为一个被人喜欢的人。要成为受人敬重的人,必须将你的注意力从自己的身上转到别人的身上去。哲学家威廉姆斯说:“人性中最强烈的欲望便是希望得到他人的敬慕。”这句话对于“别人”也同样适用,他人也希望得到你的敬慕。如果你只是过度关心你自己,就不会将注意力放到别人身上。别人想获得你的关心,却无