

“让别人喜欢你”是一门艺术。
这需要通过不断的修炼。掌握了这门艺术，必然会终身受益。

珍藏版
RUHERANGBIEREN
XIHUANNI

如何让别人 喜欢你

良好的人际关系，能让你在赢得友谊的同时，更能获得他人的信任。
那么，如何才能打动别人呢？只有从内心修炼好品格和习惯，才能真正得到别人的尊重和喜欢。

RUHERANGBIERENXIHUANNI
XIHUANNI

梁秀梅◎编著



中国长安出版社

XIHUANNI

如何让别人 喜欢你

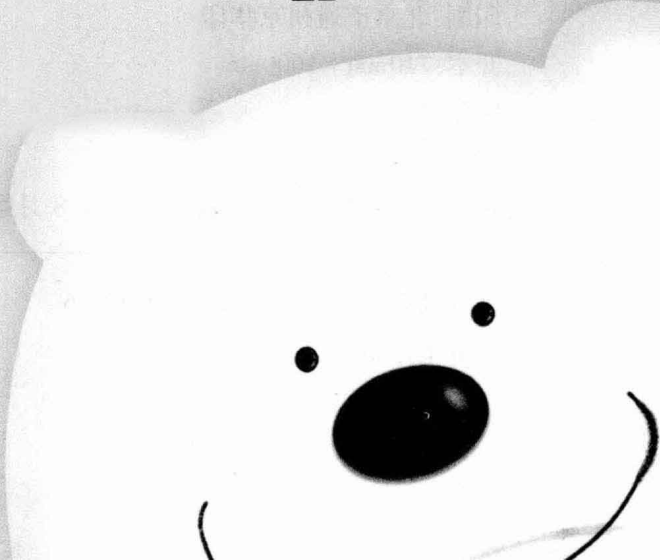
“让别人喜欢你”是一门艺术。
这门艺术，需要学习，需要修炼。掌握了这门艺术，必然会终身受益。

RUHERANGBIERENXIHUANNI
XIHUANNI

梁秀梅◎编著



中国长安出版社



图书在版编目(CIP)数据

如何让别人喜欢你 / 梁秀梅编著. —北京: 中国长安出版社, 2011. 7

ISBN 978 -7 -5107 -0437 -6

I. ①如... II. ①梁... III. ①人际关系学—通俗读物

IV. ①C912.1 -49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 141596 号

如何让别人喜欢你

梁秀梅 编著

出版:中国长安出版社

社址:北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址:<http://www.ccapress.com>

邮箱:ccapress@yahoo.com.cn

发行:中国长安出版社 全国新华书店

电话:(010)85099947 85099948

印刷:北京市通州京华印刷制版厂

开本:710mm×1000mm 1/16

印张:15.75

字数:210 千字

版本:2011 年 8 月第 1 版 2011 年 8 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978 -7 -5107 -0437 -6

定价:29.80 元

前言

英国诗人约翰·多恩有一句著名的话：“没有人是一座孤岛，每个人都是大陆的一片。”这句话道出了人类的本质：人是社会的人，没有谁可以与世隔绝地存活于世。这就意味着，每个人都不可避免地要与他人打交道，要与他人相处。

著名成功学家安东尼·罗宾，曾对一个两千多人的目标人群进行了长达十年的跟踪研究，得出了一个惊人的结论：一个人成就的大小，往往和他拥有的支持者、帮助者的数目成正比。根据这一结论，安东尼指出，影响人生成功的最重要的因素，不是人的才华、家庭背景等，而是一个好人缘。

要想拥有好人缘，在人际交往中如鱼得水，游刃有余，就要懂得“攻心”。善于攻获人心的人，做事处处顺利，处世处处逢源，办事随心遂愿，生活美满幸福；不善于攻获人心，则办事处处碰壁，做人处处失败，遇到困难无人相帮，一生充满坎坷和不顺。

“攻心”说得再简单一点，就是让别人喜欢你。“喜欢”这个词，用在社交场合，所包含的意义远远超过字面上的意思。它可以是亲人之间无私的关爱，恋人之间甜蜜的依恋，朋友之间无话不说的亲密，也可以是同事之间的合作，上司对下属的倚重和信任，甚至可以是陌生人的好感和欣赏。

人际交往中，让别人喜欢你，说的就是，要让你的出现给别人带来愉悦的体验，让别人不由自主地想要和你亲近，迫不及待地想

要和你取得进一步地联系。

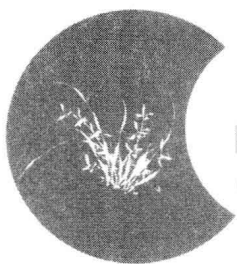
要得到他人的喜欢，收获和谐的人际关系，你不可能要求别人为你做改变，这是非常消极和被动的想法，也是完全不具备可实施性的。

要让别人喜欢你，你首先必须拥有自己独特的魅力。你需要通过自身的修炼，全面提升自己的综合素养，挖掘自身的潜质，打造自己的闪光点，从而让自己在人群中脱颖而出。性格开朗活泼，待人礼貌热情，姿态优雅从容，心态积极乐观，心地善良美好等等，都可以成为你鲜明的旗帜，帮助你迅速地抓住别人的眼球。

人际交往是一个互动的过程，因此，要建立良好的人际关系，还需要他人的配合与支持。要达到这一目的，你就需要去了解不同性格、不同身份的人，在不同的情境和场合下，都会有什么样的喜好和需要。

让别人喜欢你，不是刻意迎合和讨好的过程，而是实现你与他人共振的一个过程。在这个过程中，既充分展现了你的个人魅力，又满足了他人的喜好和需要，两者之间实现了和谐和共鸣。

让别人喜欢你，是一门艺术。这门艺术需要学习，需要修炼。掌握了这门艺术，你就能成为一个社交高手，不仅可以在人际交往中，左右逢源，进退自如，还能最大限度地挖掘和发挥自己的潜能，最大限度地实现你人生的价值。



目录

Contents

第一章 打造人见人爱的个人魅力

个人魅力，是指一个人无形中散发出来的一种吸引力和感染力。有人说：“超凡的魅力可以创造幸运。”确实如此，充满魅力的人，走到哪里都会成为人群中的亮点，都会引起关注和赞赏。人的魅力指数是可以通过后天的努力不断提高的。打造出人见人爱的魅力，别人就会喜欢你。

给人留下美好的第一印象	2
微笑是你最好的招牌	6
学会感恩并知恩图报	9
帮助他人就是在快乐自己	12
用积极的心态去感染别人	15
发掘并展现自己的个性	18
用幽默打开沟通的大门	21

会说话的人才最受欢迎	24
------------------	----

第二章 如何让朋友喜欢你

有朋友是快乐和温暖的，朋友也是我们生活中的助手与参谋。人不能没有朋友。多个朋友，就会多条路。朋友越多，人缘就越好。乐于帮助朋友，真诚地对待朋友，并与朋友保持适当的距离，你一定会是朋友喜欢的人。

用诚心赢得朋友的真心	28
认真倾听朋友的心声	31
为朋友保守秘密	34
巧妙化解与朋友之间的矛盾	37
与朋友保持适当的距离	40
懂得为朋友留面子	43
跟朋友开玩笑也要有分寸	46
未雨绸缪，储备人情	49
以人情维系友谊	52
学会拒绝朋友的请求	56

第三章 如何让家人喜欢你

家是每一个人梦想开始和回归的地方，家人总会在最需要的时候，给予我们需要的温暖和力量。让家人喜欢你，要记住一个准则：“家不是讲理的地方，而是讲情的地方”。你要把每一个家人看做自己的一个感情户头，不要忘记经常向每一个户头存款。只有这样，你才能真正体会到爱与被爱的幸福。

尊重和理解父母	60
经常陪父母聊聊天	63

婆媳之间要多一些理解	67
做一个聪明的女婿	71
给丈夫一个温暖的港湾	74
在丈夫面前做一个小女人	77
正确对待妻子的唠叨	81
多抽时间陪陪孩子	85
像对待朋友一样对待孩子	88
不要拿家人当“出气筒”	91

第四章 如何让上司喜欢你

有的人在职业发展的道路上处处碰壁，不是因为自己不够优秀，而是因为他不能很好地处理与上司之间的关系，因而得不到上司的重视与赏识。与上司相处是一门学问，掌握了这门学问，你就能轻松地赢得上司的喜欢，在工作中就能如鱼得水，并且会获得很多机会。

懂得维护上司的权威	96
向上司汇报工作有讲究	100
到位不越位，不抢上司的风头	103
善于表现，适时邀功	107
向上司展示你的敬业精神	111
巧妙地向上司进言献策	114
学会把功劳让给上司	117
冒犯上司后，要想办法补救	120
与异性上司相处，是技术中的艺术	123

第五章 如何让同事喜欢你

在工作中，我们接触最多的人是同事。与同事关系相处融洽，

不但会心情愉悦，而且更有利于工作的顺利展开。学会欣赏与赞美同事，主动化解与同事之间的矛盾，摆正与同事之间的正确关系，同事也就成了朋友。

学会欣赏与赞美同事	128
真诚地与同事交流与沟通	131
对待同事要一视同仁	134
放低姿态，化解同事的嫉妒	137
不要用自己的喜好来要求同事	140
不要成为耳语的散播者	142
正确对待与同事的竞争	145
竞争要透明，不要耍手段	148
分清工作和生活，和同事成为朋友	151

第六章 如何让下属喜欢你

作为上司，要有威信，但更要有亲和力。对于下属，上司要少批评多赞美，要少端架子多给面子。下属喜欢的好上司，在公司中能为下属争取好的待遇，在工作上可以帮助下属不断长进，在生活上能与下属交心。

不摆架子，忘记自己的地位	156
记住下属的名字	158
体恤下属的情绪	160
学会倾听下属的需求	162
时常给下属以鼓励	164
批评之前，先肯定成绩	167
对待下属要赏罚分明	169
公平公正地对待每个下属	172

工作中要严厉，工作外要亲和 175

以身作则才能服众 177

要允许下属犯错 179

敢于为下属承担责任 181

第七章 如何让异性喜欢你

异性相吸，所以与异性相处是件很有意思的事。与异性交往时，要把握好尺度，拿捏好分寸，既不要扭扭捏捏，也不要无所顾忌。吸引异性靠的是什​​么？靠的是魅力。魅力何来？修炼而来。

洞悉异性心理，交际更轻松 184

与异性相处要懂得赞美 187

交流是双向的，不要只顾自己说 190

用幽默化解尴尬局面 193

与女人相处要学会认同 196

女人与异性交往要懂得示弱 199

要学会给男人留面子 202

异性交往要注意细节 205

与异性保持恰到好处的距离 208

第八章 把握交际的技巧与禁忌

在日常交际中，我们应该掌握一些交际的原则和技巧，这样才能更快地打开人际交往的局面，积累更多的人脉财富。我们还要了解并注意一些禁忌，这样才能更好地避开人际交往中的漩涡和暗礁。如此，在与人相处的过程中，我们才能做到游刃有余，才能成为受欢迎的人。

坚持在背后说别人好话 212

藏巧露拙，把优越感让给对方	215
寻找与陌生人交谈的突破口	218
可以适当地说一些善意的谎言	221
用好“自我暴露”这把双刃剑	224
非必要时不要打断对方的谈话	227
可以热情，但不可过度	230
总说“随便”不利于人际交往	233
做不到的事情不要随便答应	236
与外国人交往要注意的禁忌	239

第一章 打造人见人爱的个人魅力

个人魅力，是指一个人无形中散发出来的一种吸引力和感染力。有人说：“超凡的魅力可以创造幸运。”确实如此，充满魅力的人，走到哪里都会成为人群中的亮点，都会引起关注和赞赏。人的魅力指数是可以通过后天的努力不断提高的。打造出人见人爱的魅力，别人就会喜欢你。



给人留下美好的第一印象

林肯的朋友曾向他推荐一位才识过人的阁员，林肯却因为相貌偏见而拒绝了该阁员。朋友很生气，责怪林肯以貌取人，朋友认为，任何人都无法为自己的天生脸孔负责。林肯听完后却说：“一个人过了四十岁，就应该为自己的面孔负责。”虽然林肯以貌取人的做法有失偏颇，但第一印象在人际交往中确实很重要。

心理学家通过大量的实验和研究，提出了“首因效应”：当人们第一次与某人或某物相接触时，会留下深刻印象，而这往往会成为人们以后认知与评价对方的重要根据。心理学研究还发现：与一个人初次会面，45 秒钟内就能产生第一印象。而且，第一印象的作用最强，持续的时间也更长。因为，人们常常习惯于按照前面的信息解释后面的信息，即使后面的信息与前面的信息不一致，也会屈从于前面的信息，以形成整体一致的印象。

对于给自己留下不美好第一印象的人，我们往往不愿意花更多的时间去了解或与之进一步交往。因此，要想要别人喜欢自己，就应该多注意自己的个人形象和言谈举止，争取给他人留下美好的第一印象。

1. 注意自己的“仪容美”

小张在上海应聘某外企的工程师职位，几轮面试下来他各方面表现都不错，只要外籍总经理点头，他就可以直接被录用了。面试这天，他信心满满地走进考场，不想总经理一个问题都没问就直接拒绝了他。外籍总经理后来对招聘主管说：“这种人我们公司绝不可能考虑，他最起码有一个星期没有洗澡了，身上都散发着一股难



闻的味道。”因为不注意自己的卫生，小张失去了这份待遇优厚的工作。

尽管容貌是天生的，我们没有办法改变，但我们却可以通过后天的精心打理和修饰，扬长避短，设计、塑造出良好的个人形象。在修饰仪容时，要做到因人而异，只有充分考虑到自己的年龄、性格和容貌特点，才能找到最适合自己的修饰方式。但打造“仪容美”也有一些最基本的规则，那就是要做到美观、整洁、卫生和得体。

2. 注意自己的“衣着美”

“先敬罗衣后敬人”这一古语，虽说从道德上讲有所欠缺，但“爱美之心，人皆有之”，美观得体的衣着，往往给人以赏心悦目的感受，更容易让人产生与之进一步交往的愿望。美国有学者发现，职业形象较好的人，其工作的起始薪金比不大注意形象的人要高出8%~20%。由此可见，得体的衣着打扮能为第一印象加不少分。

著名哲学家笛卡儿曾说过：“最美的服装，应该是一种恰到好处的协调和适中。”恰当的着装，并不一定要高贵华丽，关键要整洁大方，并能体现一个人的内在素质。具体来说，要注意以下几个方面：

(1) 衣着打扮要符合自身的特点

为获得良好的初次印象，穿着打扮上一定要注意符合自己的年龄和身份。比如，老者穿一身深色中山装，透着稳重、端庄、成熟，而年轻人要也是这身打扮，就显得老气横秋、暮气沉沉；年轻女性在社交场合穿粉红色、浅绿色洋装，让人感到朝气蓬勃、甜美可爱，但穿在老年女士身上就不大适宜。再比如，一个电影明星打扮得妖艳一点，人们会觉得比较正常，但一个中学生涂脂抹粉、穿着妖艳，就是不合身份的打扮了。

衣着打扮还应该适合自己的形体。人有高矮胖瘦之别，肤色有黑白之差，穿着打扮也应该因人而异，并注意扬长避短。

如何
让别人喜欢你

(2) 衣着打扮要符合时间和场合

国际上穿衣讲究“TPO”原则，要求人们在穿着打扮时，除了考虑服装的具体款式，还应当兼顾时间（Time）、地点（Place）和场合（Occasion）。

从时间上讲，一年有春、夏、秋、冬四季的交替，一天有 24 小时变化，显而易见，在不同的时间里，着装的类别、式样、造型应因此而有所变化。比如，冬天要穿保暖、御寒的冬装，夏天要穿通气、吸汗、凉爽的夏装；白天穿的衣服需要面对他人，应当合身、严谨，晚上穿的衣服不为外人所见，可以宽大、随意等等。

从地点上讲，置身在室内或室外，驻足于闹市或乡村，停留在国内或国外，身处于单位或家中，在这些不同的地点，着装的款式理当有所不同，切不可不变而应万变。例如，穿泳装出现在海滨、浴场，是人们司空见惯的；但若是穿着它去上班、逛街，就会引人侧目了。

从场合上讲，与顾客会谈、参加正式会议等，衣着应庄重考究；而在朋友聚会、郊游等场合，着装应轻便舒适。试想一下，如果大家都穿便装，你却穿礼服就有欠轻松；同样的，如果以便装出席正式宴会，不但是对宴会主人的不尊重，也会把自己陷入尴尬的境地。

3. 注意自己的“言行美”

在与人初次交往时，要注意自己的言行举止，做到大方得体。与人交谈时，既要主动热情，也要注意交谈的礼貌和技巧。比如，用语要礼貌，多使用“请”、“谢谢”、“您”等礼貌用语；与人交谈时，不随便打断他人的谈话，不随便追问自己不必知道或别人不想回答的问题；懂得从对方的谈话中寻找他感兴趣的内容，积极寻求与自己的共同点，缩短彼此的距离等。

与人交往时，行为举止要大方得体。比如，要注意自己的站姿和坐像，既不扭捏作态也不随意放肆；懂得一些基本的社交礼仪，

得体地与他人握手、交换名片等。

让别人喜欢你

专 家认为，人们在日常交际中，对他人的第一印象主要来自动作、姿态、外表、目光和表情等非口头语言。因此，在提高自身内在素质的同时，我们还要注意打理想和修饰自己的仪容仪表，设计、塑造良好的个人形象，并注意自己的言行举止，做到大方得体，从而给他人留下美好的第一印象。



微笑是你最好的招牌

在人际关系与沟通中，有一项最简单、但却很有效的沟通技巧，那就是微笑。微笑是一种极具感染力的交际语言，不但能很快缩短你和他人的距离，并且还能传情达意。英国诗人雪莱说过：“微笑，实在是仁爱的象征、快乐的源泉、亲近别人的媒介。有了微笑，人类的感情就沟通了。”雨果也曾经说过：“笑，就是阳光，它能消除人们脸上的气色。”在人际交往中，再没有什么能比真诚灿烂的微笑更能吸引和打动他人的了。

一天，助理走进成功学大师拿破仑·希尔的办公室，告诉他一位老妇人要求和他面谈，并递上了妇人的名片。

他从办公室走出去的时候，看见老妇人站在走廊里。看到他走出来了，老妇人的脸上马上绽放出开心的微笑。拿破仑·希尔看到过各种各样的微笑，却从没有一个人向她这般真诚甜蜜，仿佛是温暖的冬日阳光，不打一声招呼就照进对方的心里，让人无比的舒适和温暖。

每天来拜访拿破仑·希尔的人很多，他不可能与每一个来访者仔细交谈。因此，他有一个做人的准则：对第一拜访自己的人，不应该太友好，否则当对方提出要求的时候，将无法拒绝。可当老妇人对他展现她自己迷人的微笑时，他发现自己已经无法再坚持这一做人的原则。

他不仅微笑着和老妇人握手，还殷勤地打开办公室的门，彬彬有礼地鞠躬道：“尊敬的女士，请进！”在之后的45分钟时间里，拿破仑·希尔安静地聆听了这位老妇人充满智慧的谈话，一次也没