

讨人喜欢的 10个习惯

人际关系转败为胜的方法

(日) 桦旦纯 / 著

讨人喜欢的 10个习惯

人际关系转败为胜的方法

(日) 桦旦纯 / 著 萧云菁 / 译

*Tao Ren Xi Huan De
Shi Ge Xi Guan*

图书在版编目 (CIP) 数据

讨人喜欢的 10 个习惯 / (日) 桦旦纯著; 萧云菁译. —北京: 中国友谊出版公司, 2006.6

ISBN 7-5057-2109-7

I. 讨... II. ①桦... ②萧... 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 (2005) 第 099520 号

书名 讨人喜欢的 10 个习惯
作者 (日) 桦旦纯
译者 萧云菁
出版 中国友谊出版公司
发行 中国友谊出版公司
经销 新华书店
印刷 三河市尚艺印装有限公司
规格 880 × 1230 毫米 32 开本
8 印张 129 千字
版次 2006 年 6 月第一版
印次 2006 年 6 月北京第一次印刷
书号 ISBN 7-5057-2109-7/G · 206
定价 20.00 元
地址 北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼
邮编 100028 **电话** (010) 64668676

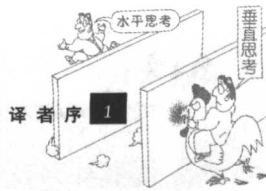
版权所有 侵权必究

译者序



决定一个人的人际关系要素，与其说是他的个性或运气，倒不如说是他所表现出来的情感和潜意识。比如说在日常的生活对话里，你是否不知不觉地使用了会忤逆对方情绪的话？或者是在无形中表现出给予对方负面暗示的小动作、表情呢？这些都是让你的人际关系始终无法更上一层楼、或是无法让你时时讨人喜欢的因素。本书正是作者针对我们日常生活中的一些小恶习提出具体性的建言，告诉我们平常讨人喜欢的人是如何注意着这些小细节，因而得到众人喜爱的。此外，作者的另一个坚定立场则在告诉我们，千万不要有想让周围所有的人都喜欢我们的想法，因为人与人之间的交往，往往会考虑所谓“报酬”和“心理上的满足”，也就是心理学上所谓的“社会交换理论”。作者意图明显地告诉我们，与其做个到头来只会累死自己的八面玲珑的人，倒不如一开始就选择适合我们交往的人，并与他发展出更深一层的人际关系要来得能够让我们自在与有利。

本书是一本非常有趣的心理学实用书。对于学心理学的



人来说，亦可作为一本教科书。由于作者大量地引用心理学上有名的实验与理论，因此让人觉得很有亲切感，也很有说服力。另一方面对于一般的读者而言，由于作者平铺直叙的文辞和浅显易懂的例子，因此即使没有心理学的素养，仍然可以看得津津有味、头头是道，也能对书中的内容产生共鸣。

希望本书除了在茶余饭后成为你的休闲读物之外，能够带给你启发，让你的人际关系可以比现在更顺畅与开阔。

萧云菁 译



讨人喜欢的10个习惯

前言



据说这世界上有三种类型的人。

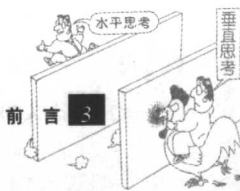
- ① 希望他一直在我身边的人；
- ② 不希望他在我身边的人；
- ③ 他在不在都无所谓的人。

你认为自己是哪一种类型的人呢？

不论是谁都希望自己是个“讨人喜欢的人”，而产生恋爱或友情等感情的最大契机也是来自于“喜欢”这种感觉。如果被人讨厌或是被人轻蔑的话，那么交谈就会无法顺畅地进行，而人际关系的压力会导致你每天都很不快乐。

想要被人喜欢是一个很自然的愿望，但这同时也取决于对方的态度，因为即使自己对对方持有好感，对方也并不一定会喜欢自己，反倒是人世间的这种关系发展经常都是不按自己所期望的方向走的情形要多些。

不知道为什么总是和自己的直属上司不合；明明一直以来都是敞开心胸的却老是被属下所厌恶；结了婚之后才遇到



“这才是我的真命天子”的异性；为了一点芝麻小事和挚友闹翻不再回复关系……

人与人之间的相遇、以及喜欢、讨厌，实在是一种无解又复杂的东西。

或许正是因为这样的缘故吧，有的人会认为这些都是命运的安排；另外还有一些人就算不是宿命论者，也会把一切都归咎于是命运而打从一开始就听天由命；甚至还有些人认为人与人之间合不合得来这种事，其实早就被设定在人类的遗传基因里，是不可能被改变的。

但是，人与人之间关系的好坏既不是命运的安排、也不是天生的个性所致。

而是由心理学法则所决定的。

请你仔细观察你周遭讨人喜欢的人与让人厌烦的人，你一定会发现这两种人之间存在着很大的不同点。然后你会发现讨人喜欢的人有某些共同点，而让人厌烦的人也存在着一一些很类似的地方。

请再看一下文章一开始提到的那三种人。

恐怕绝大多数的人对别人来说都是比较接近第三种，即“存不存在都无所谓的人”吧。对于这一类型的人而言，要如何才能成为“讨人喜欢的人”呢？

心理学中有一个法则：人的好恶并不取决于理智而是取



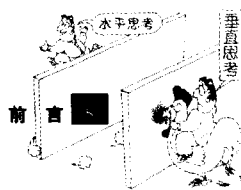
决于情感，而且是冲动性的情感。

并不是恳求别人“请你喜欢我”就会被别人喜欢，如果能够以理论来说服别人，进而得到爱情的话，那也就不用费心费力了。以力量来取得别人的爱戴也是一件很困难的事。在人际关系里，有很大的一部分是无法以自己的努力和社会能力来决定的。而往往是感动对方潜意识的某个动作、自己虽没有刻意表露出来却能够深深抓住对方情感的某个表情、与理论或判断没什么关联的遣词用句、外表所酿造出来的气氛等因素在决定着对方对你的好恶。

针对我们自己在不知不觉中所表现出来、对方也是在不知不觉中承受下来的“癖好”和“习惯”，让我们根据心理学法则来重新检视一番！

“喜欢和讨厌是如何产生的？”“我们会对什么样的人、在什么样的情况下产生好感？”“讨人喜欢的人是什么样的人、招人厌烦的人又是什么样的人？”“何谓魅力？在什么样的条件下会产生何种程度的魅力？”“是什么东西让人与人之间紧紧相连的？”“如何与现在自己最在意的人相处，才会让他也喜欢自己？”……诸如此类的问题，相信无论是谁，至少一定都曾经想过一两次的。

本书将以这类心理学法则为主题，阐述对人的魅力、以及让人际关系转败为胜的方法。



要让别人喜欢自己，不需要有什么特别的技巧，只要改变自己的一些不好的小习惯，然后养成好的习惯，充分琢磨自己的魅力就行了。希望你可以将此财富让你所喜欢的人、你所珍惜的人分享，借此让人际关系更加和乐与充实。

在心理学法则里，有一些可以让讨人喜欢的人越来越讨人喜欢、而招人厌恶的人也越来越被人厌恶。就像在商场上胜者与败者之间有着很大的差别一样，在人际关系里，有魅力的人往往人脉也会扩展成四面八方，并且被自己所喜欢的人喜欢，工作上或人生旅程里都会遇到贵人。

期望本书能成为你人生的一个助力。

(日) 桦旦纯



目 录

译者序 □ 1

前 言 □ 3

习惯一 善于区分对自己有益或无益的人 □ 1

——讨人喜欢的人并不会设法要“讨所有的人喜欢”

1. 这样的“施”会让对方献出他的心! □ 2

潜意识是很顺从“得失感觉”的…… □ 4

2. 你的“相处容易度”会出现在哪里? □ 6

人会因为对方而改变自己的“个性”! □ 8

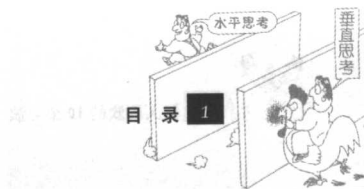
3. “能够让自己所喜欢的人喜欢就好了”，只是这样想而已就…… □ 10

“马上附和别人话题的人”的信赖度 □ 11

4. 紧急时分清“敌人与朋友”的心理战 □ 13

如何掌控自己的人际情感? □ 14

5. “想在所有人面前表现出好脸色”的“所有人”指的是? □ 16



斥责之后反被爱戴的“惩罚效果” □ 17

6. 到头来只是让你觉得很累的人的共同点 □ 20

“突然发现原来憎恨着对方” □ 21

7. 为什么“根本不喜欢却要和他来往”? □ 23

恐惧于被人在背后说坏话的心理 □ 24

习惯二 经常保持某种自信 □ 27

——讨人喜欢的人应懂得如何喜欢自己

1. 无法涌出“讨人喜欢”的自信是为什么? □ 28

承受来自别人压力强度强的和弱的人 □ 29

2. 要认为“自己不是最特别的”! □ 32

呈现“真实的自己”的方法! □ 33

3. 善于掌握和不善于掌握“自我厌恶”的人 □ 36

宽以待己严以待人的心理 □ 37

4. 消解“啊、又来了……”之类的负面暗示的方法。 □ 40

有时候心灵也需要“伪药”! □ 41

5. 对他人的关系也就是“对他人的印象”! □ 43

“充分投入角色中”的极致效果 □ 44

6. 填补“请你理解呀”“完全不能理解”之间差异的心理学 □ 46

最了解自己的其实是自己本身? □ 46

7. 这种“不改变的态度”改变了对方! □ 49

刻印在心里的“对他人的关系的基本态度”是…… □ 50



习惯三 经常赞美别人 □ 53

——讨人喜欢的人应懂得如何去喜欢别人

1. 让对方深信自己“是个好人”的戏剧性的一句话 □ 54

在对方讨厌你之前，是你先讨厌他的！ □ 55

2. 让人觉得自己“虽然嘴巴很坏但其实是个好人”的说话技巧 □ 57

同样的话只要改变“说话的顺序”就可以？ □ 58

3. 对方明明很想听到你赞美他这个地方的…… □ 60

“赞美”和“阿谀奉承”有什么不同 □ 61

4. 不用言语也能让人臣服的秘密 □ 64

利用“毕马龙效应”！ □ 65

5. 用“平常的对话”来引出对方好印象的技巧 □ 67

“平易近人的人”是如此让对方感到愉快的 □ 68

6. “要引起对方的关心不如先去关心他” □ 70

拙于赞美的人的王牌是“那、你呢？” □ 71

习惯四 “等一下！”之后重新思考 □ 73

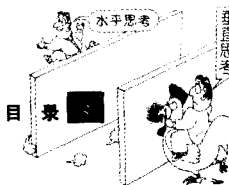
——讨人喜欢的人很懂得舍弃主见

1. “说不定他是个很好的人呢” □ 74

解除心灵束缚的“两根绳索问题” □ 75

2. 只要换个角度重新检视，“不擅长”也会变成…… □ 78

当“讨厌”变成“喜欢”时 □ 79



3. 不可认为对方“……应该要这样才对”！ □ 81

人际关系差的人最常见的就是这种认为“那个人果然是……”的类型 □ 82

4. 为什么擦身而过？互相认为“对方一定是这么想的” □ 84

人总是随着自己的方便来解释现实！ □ 85

5. 拥有很多“意想不到的朋友”的人的思考习惯 □ 87

要当心这种“自家人意识”！ □ 88

6. 纠葛不清关系的“解套线索”在哪里？ □ 90

会陷入困境都是因为“不瞻前顾后”的缘故！ □ 91

7. 讨人喜欢的人很懂得活用“对方的想法” □ 93

不改正错误的“浑身是血的鸡”的个性 □ 94

习惯五 懂得听人差遣 □ 97

——讨人喜欢的人只做最让人高兴的事

1. 找人商量的人——求的只是这一句话！ □ 98

重点是“做了什么”而非“为什么做了” □ 99

2. 找人发牢骚的人——不理睬他而让他满足的方法 □ 101

有时候在必要的地方刺他一下也是一种好意的听取态度 □ 102

3. 交情浅的人——在这个地方播撒信赖的种子 □ 105

使亲密度倍增的“公开自我”的方法 □ 106

4. 自夸的人——是否还是该对他善意回应呢？ □ 108

即使听到别人自夸，自己也绝不可自夸 □ 108

5. 骄傲的人——“谦虚”代表一切！ □ 111



这句“谢谢”深深地抓住了人心 □ 111

6. 马上就能跟人很亲近的人——担任这种“角色”来演下去 □ 114

对方是在提供你“剧本”！ □ 115

7. 严格的人——以“八分饱”来应对 □ 118

“就是让人讨厌不起来”的人的思考模式 □ 119

习惯六 需要时明白无误地说“不” □ 123

——讨人喜欢的人不会欺骗自己

1. 绝不说力所不能及的“yes” □ 124

“不知不觉地轻易做下承诺”的心理 □ 125

2. “我不正面反对别人的意见” □ 127

赞同一次是“不伤人的no”的胜利关键 □ 128

3. 懂得说不的人的“再加一句” □ 130

最想说的话要在什么时候说才好？ □ 131

4. 擅长与不擅长“不露痕迹地传达出去”的人 □ 133

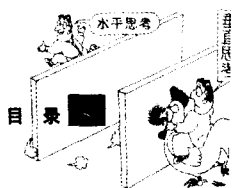
只是突然停止了“颌首点头”而已…… □ 134

5. 将话题的发展转成为对自己有利的“善于应答”的技巧 □ 137

在交谈里“sign”的表达方法胜于言辞 □ 138

6. 不被人当成“yes man”所需的心理学 □ 141

对于“人们的眼光”过于敏感或迟钝都不行！ □ 142



习惯七 给人一个良好的第一印象 □ 145

——讨人喜欢的人会平衡自己的“外在”和“内在”

1. 别人是由你的“外在”来判断你的! □ 146
只不过是一件衣服而已却不知不觉地…… □ 147
2. 融化人心的笑容、怀疑人心的笑容 □ 149
重要的是“站在先锋”! □ 150
3. 有和没有“气氛”的人 □ 153
自己的态度会决定对方的态度 □ 154
4. 所有第一次见面的人们都使用的“关键话语” □ 156
只是叫他的名字而已就…… □ 157
5. 让对方认为“这个人可以帮上我的忙”的说话技巧 □ 159
在什么情况下会很容易相信对方? □ 160

习惯八 注意改善别人对自己的印象 □ 163

——讨人喜欢的人会对现状抱有“良好的不满”

1. 言辞的暗示——要小心这句口头禅! □ 164
“不是个坏人”这句话的暗示效果是零! □ 165
2. 用声音打动他的心——防御装置自然会松懈 □ 168
突然产生“一体感”的瞬间 □ 169
3. 间接的震撼——惊人的“一通电话” □ 172
为什么“看不见的东西”可以达到传达的效果? □ 173
4. 动作的技巧——感动对方的潜意识 □ 175



为什么讨人喜欢的人总是…… □ 176

5. 表情的效果——就算谎言也会变成真的! □ 179

利用“镜子”来改变印象的方法 □ 180

6. 让负面印象反败为胜的全盘性剧本 □ 182

被对方的动作所操纵是好事吗? □ 183

习惯九 懂得保持距离 □ 187

——讨人喜欢的人不做多余的施与受

1. “还没办法和他谈到那种程度” □ 188

讨人喜欢的人不会在意“是我主动接近你的” □ 189

2. “遇到我的时机真是好啊” □ 191

讨人喜欢的人很懂得“恰到好处地来往” □ 192

3. 不知为何就是没办法对他推心置腹地谈” □ 194

讨人喜欢的人不会死缠着对方不放 □ 195

4. “只要他坐在我旁边，就会让我觉得坐立不安” □ 197

讨人喜欢的人懂得观察对方的“地盘范围” □ 198

5. “再靠近一点没关系吧” □ 200

讨人喜欢的人会以自然的方式去缩短彼此之间的“距离” □ 201

6. “很不可思议的他是个可以让人放松的人” □ 203

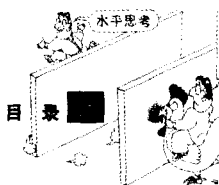
讨人喜欢的人很懂得“场面的设定” □ 204

7. “他非常认真地读取我的心情呢” □ 207

讨人喜欢的人会坐在对方的“左边” □ 208

8. “有一种令人无法反驳的气氛” □ 210

讨人喜欢的人会在一开始便选定“有利的位置” □ 211



习惯十 善于把握对方 □215

——讨人喜欢的人不纯粹只是“滥好人”

1. 如何让人认为你“很不懂得说不”? □ 216

抱定吃亏的心情来行动的话对方就会…… □ 217

2. 让对方有“不能不回报他”的想法的技巧 □ 220

如果受到了意想不到的亲切时会怎样? □ 221

3. 如何让他毫无防备地认为“我需要你”? □ 223

如果不期待对方“回报”的话就会越来越…… □ 224

4. 如何让他承认自己很任性? □ 227

“小小请求”的极致效果 □ 228

5. 提高信赖“绝对值”的技巧 □ 230

只要“像是自己的事一样欢喜”的话对方就会…… □ 231

6. 如何让事情的发展能够更依自己的意? □ 234

“照你说的做了之后变得非常有趣” □ 235

