

To Be A Most Welcomed
Person



做个最受欢迎的人

处处受欢迎的8大法则

一个人经济方面的成功，大约15%出自自身的技术及知识，
另外85%则出自“人类工程”——即人格与驾驭引导人际关系的能力。

成功学老师陈安之先生说，人脉就是钱脉。
所以成为一个受欢迎的人，
也就意味着能成为百万富翁

李静/编著



人人都希望成为处处受欢迎的人。

说同样的话，为什么有的人能得到认可，有的人却只能面对被否定？

办同样的事，为什么有的人能一帆风顺，而有的人屡次碰壁？

是因为他们长相出众、招人喜欢？是因为他们有过硬的关系？

其实，原因并不在这些，关键是因为他们把握好了说话的分寸和办事的尺度。

掌握了本书的技巧，你就能凭借驾驭谈吐和办事的能力，给自己创造一个融洽的环境，
一片任意驰骋的天空。

To Be A Most Welcomed
Person



做个最受欢迎的人

处处受欢迎的8大法则

成功学老师陈安之先生说，人脉就是钱脉。
所以成为一个受欢迎的人，
也就意味着能成为百万富翁

李静 / 编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

做个最受欢迎的人/李静编著. —北京:新世界出版社, 2006.4
ISBN 7-80228-029-X

I. 做... II. 李... 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(2006)第 021215 号

做个最受欢迎的人

策划: 杜菊 作者: 李静 编著

责任编辑: 慧钰 董晶晶

封面设计: 纸衣裳书装

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总编室: +86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发行部: +86 10 6899 5968 6899 8705 (传真)

网址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

电子信箱: nwpcn@public.bta.net.cn

版权部: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印刷: 北京市洛平印刷厂 经销: 新华书店

开本: 16 开 1/16 字数: 150 千 印张: 12

版次: 2006 年 4 月第 1 版 2006 年 4 月北京第 1 次印刷

书号: ISBN 7-80228-029-X/G·019

定价: 22.80 元

版权所有 侵权必究 印装错误可随时退换

前言



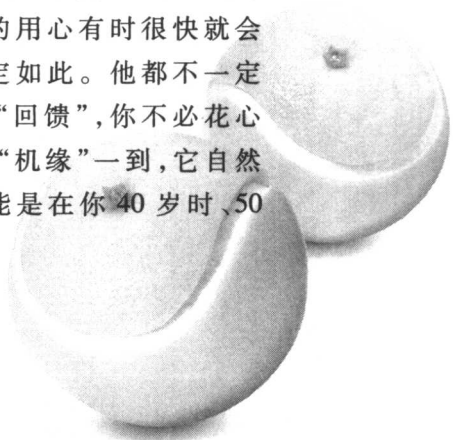
现代生活中的成功者是谁呢？无疑是那些拥有良好的人际关系，处处受欢迎的人。

一位成功的商人说：“人际关系就像播种一样，播种越早，收获越早；撒下的种子越多，你收获得也越多。”

一种人际关系能否给你带来利益，需要你精心播种与培育，就像农夫在田里播种一样。之所以这样说，是因为两者的确有某些可比之处。

首先，要长成一棵果树，必须先有种子，“播种”是“长出一棵果树”的首要条件。虽然有些种子会腐烂，不发芽，但不播种，就绝不会有果树长出来！人际关系也是如此，你的用心是人际关系的首要条件，虽然不一定会有好的回应，但没有用心，就不能建立人际关系。

其次，有些种子会在节气到时发芽；但有些却不，像有些干燥的地方，种子可以在下面深埋十数年，但雨水一来，就迅速发芽。人际关系也是如此，你的用心有时很快就会从对方那里得到回馈；但有时却不一定如此。他都不一定会放在心上。至于什么时候才能得到“回馈”，你不必花心思去期待，反正你已种下了一粒种子，“机缘”一到，它自然会发出芽来！而这发芽的时间，有可能是在你40岁时、50



岁时,甚至一辈子都没发出芽来,但总是有希望的!

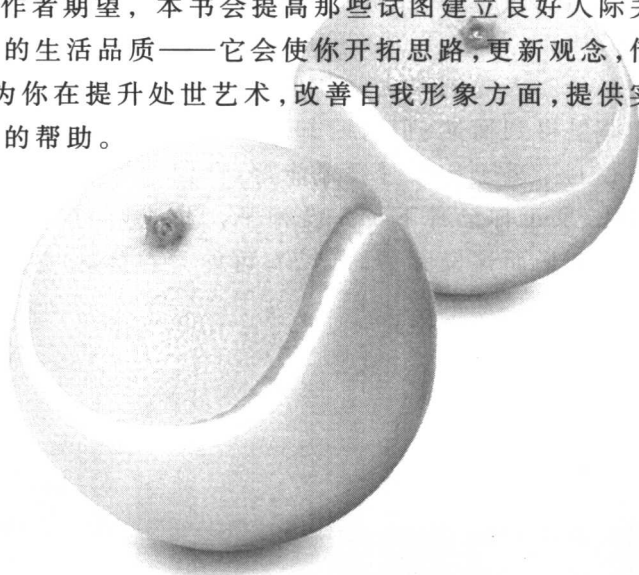
种子发芽后,你得小心勤快地灌溉、除草、施肥,它才会长成大树,开花结果。人际关系也是如此,你也必须以热心、善心来经营它,尤其不可“拔苗助长”急于收获果实,这样只会破坏你的人际关系!

最后,播的种子越多,发的芽也越多,经过一段时间后,必定大片成林,那时收获的果实将令你感到欣慰。人际关系也是如此,平时用的心多,交的朋友当然多,纵然有一些“不发芽”的,但长时间累积下来,你的朋友还是很多,那时这种人际关系就是你的果树林,而你必然能享受这些甜美的果实!

为了给事业的顺利发展奠定良好的基础,就要尽快播种你的人际关系。只要你精心“播种”,而且越早播种越好,那么,剩下的事就是等着收获了。

《做个最受欢迎的人》一书,是适合每一个人在生活中精心“播种与培育”人际关系“种子”的实用指南。本书将会告诉你,如何以积极得体的态度和不同身份的人交往,如何使自己为不同目的所做的每一件事,在不同场合所说的每一句话,都能产生积极的结果。

作者期望,本书会提高那些试图建立良好人际关系的读者的生活品质——它会使你开拓思路,更新观念,借鉴经验,为你在提升处世艺术,改善自我形象方面,提供实用而可靠的帮助。

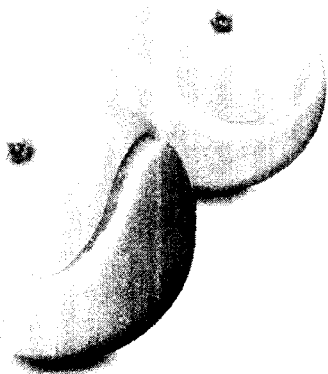


目 录



自我推销赢得青睐

- ◇ 给别人留下良好的第一印象 2
- ◇ 避免与机会擦肩而过的要领 4
- ◇ 把面试当作自我推销的好机会 7
- ◇ 善于显示和宣传自己的长处 10
- ◇ 培养“办公室红人”的特质 12
- ◇ 设法让老板看到你的成绩 16
- ◇ 掌握胜人一筹的职场求生法则 17





日常交往滴水不露

- ◇善于交际可以给你带来千百种机会 22
- ◇人情练达,注重生活中的应酬 23
- ◇在任何情况下都不要让领导感到难堪 25
- ◇尽量让上司满意 27
- ◇从平时做起,搞好同事关系 31
- ◇对朋友睁一只眼闭一只眼 35
- ◇大方地领情,得体地表示感谢 36
- ◇别做无故伤害别人情绪的人 39



说话办事周到得体

- ◇对不同身份的人说话应讲究分寸 44
- ◇一定要重视和领导的谈话 47
- ◇与同事谈话要避免招惹是非 50

- ◇与客户谈话要引起对方的兴趣 52
- ◇与陌生人说话要讲究水平 54
- ◇求人办事左右逢源 58
- ◇让送出的礼起到应得的作用 62
- ◇别总对朋友说“我很忙” 65
- ◇多做些“成人之美”的事 67



与人沟通轻松自如

- ◇欣赏和赞扬是所有的人都欢迎的东西 72
- ◇所有谈话伙伴都当作“特殊人物”来对待 74
- ◇认真倾听对方讲话会使你更受欢迎 77
- ◇通过适当的沟通让上司喜欢你 79
- ◇掌握沟通的技巧才能赢得下属的拥戴 82
- ◇对人进行忠告要避免“逆耳” 85
- ◇拒绝别人要让对方愉快接受 88



职场处世分寸适度

- ◇处理好上司布置的任务 94
- ◇敢于承担额外的责任 99
- ◇有责任心的人一定会受人青睐 101
- ◇尽职尽责的人才会到处受到欢迎 103
- ◇别做办公室里不受欢迎的几类人 105
- ◇在办公室里不要犯“讨人嫌”的错误 108
- ◇学学在职场开玩笑的艺术 113
- ◇克服某些不良的工作习惯 115



为人处世豁达宽容

- ◇宽容的性格会使你更受欢迎 120
- ◇受人欢迎比事事“正确”更重要 123
- ◇面对爱挑剔的领导别太计较 124

- ◇ 尽量默默地承受老板的责骂 126
- ◇ 把自己的功劳大方地让上司 128
- ◇ 做一些不会直接带给你快乐的事 130
- ◇ 做人不必太精明 131
- ◇ 尽量避免愚蠢的见解 133



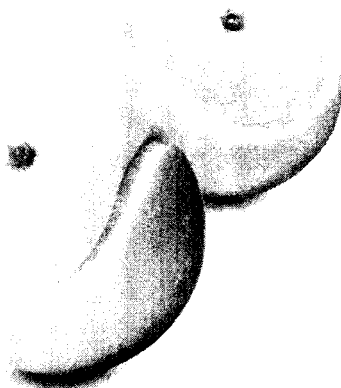
平易近人魅力四射

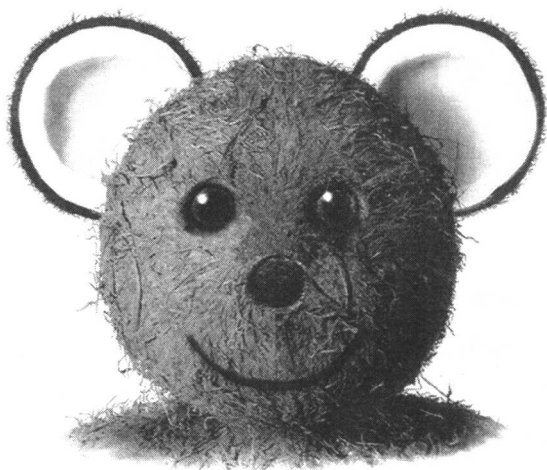
- ◇ 充分地展示“理想的自己” 138
- ◇ 对别人友好也可以给自己带来好人缘 141
- ◇ 改造自己才能赢得别人 143
- ◇ 微笑能展示一个人独特的魅力 145
- ◇ 幽默会使你的交往更顺利、更融洽 148
- ◇ 不要怕透露自己的缺点 150
- ◇ 学习成功者的特质 151
- ◇ 以欢悦的态度对待生活 155



积极道歉消除嫌隙

- ◇收拾好因行为不当造成的“烂摊子” 160
- ◇允许他人指出自己的错误 164
- ◇及时弥补你的错误 167
- ◇积极地避免与上司产生矛盾 169
- ◇得罪了上司要极力挽回不利局面 172
- ◇防止同别人产生冲突 174
- ◇有效地消除和同事或朋友之间的误会 178
- ◇必要的时候就说一声“对不起” 180





做个最受欢迎的人

自我推销 赢得青睐

To Be A Most
Welcomed Person



◇给别人留下良好的第一印象

当你和别人第一次见面时,对方的言谈、举止、容貌、表情、服饰等都会在你的脑海里留下鲜明深刻的印象,他的一个微笑、一个手势都会诱发出你的某种情感体验。这最初的好恶倾向会影响到你在与其交往过程中的情感投入,影响到你们之间的关系。那么反过来看,你此时此刻的行为表现,在他的脑海里又会留下怎样的印象呢?它也将同样影响你们之间的交往。

印象指人在遇到新的社会情境时,主观上按照自己以旧有经验为基础的理解,将情境中的人或事物进行归类所形成的有关人或事物的概念。第一印象,亦称初次印象,指两个素不相识的人第一次见面时所形成的印象。它主要获得对方的表情、姿态、身材、仪表、年龄、服装等方面的认识,这种初次的印象对人的整个印象形成举足轻重,它往往是以后交往的根据。所以,能否给别人留下良好的“第一印象”,往往决定着与他人交往的成功与否。那么,怎样表现才能给别人留下良好深刻的第一印象呢?

(1) 注意仪表

仪表是一个人内部思想的体现,它反映了个体内在的修养。优雅的仪表,是展现个性魅力的重要手段之一。服饰的选择和搭配很重要。首先要整洁,否则会让对方觉得不够受尊重;其次要得体,合体的服饰能够起到画龙点睛、锦



上添花的妙用,如果打扮不符合自己的年龄、性别、个性、场合,则难免会产生东施效颦之感。过分地油头粉面,追求奇异,会给人一种浮滑轻薄的印象。一个人的穿着打扮代表一个人的审美观,它是影响社交形象的关键因素。根据自身条件选择合适的服装,既自然、朴素、合体,又能给对方以愉快感和亲切感,不加修饰与过分修饰都不足取。

(2) 注意谈吐

一个人的谈吐可以充分体现其魅力、才气及修养。首先,谈话前需经过思考,信口开河、文不对题会给人一种不诚实、不认真和唠叨的感觉。其次,要学会倾听。交谈中要细心观察和分析对方的兴趣和个性,注意耐心地倾听,随便插话、东张西望、心不在焉,既不礼貌,也会令对方产生不快。再次,注意表达的艺术,节奏不要太快,语调应抑扬顿挫,有起伏的音乐美感。摇头晃脑、指手划脚等不雅观的动作应尽量避免。另外,用词要注意文明。最后,要保持真诚、热情、大方的交谈态度,虚情假意、言不由衷,或傲慢自居、口是心非,或躲躲闪闪、转弯抹角,或贸然发问、多嘴多舌等都会破坏交往的形象和谈话的氛围。

(3) 行为举止

一个人的行为动作常常会将他的气质、性格表达得淋漓尽致:如果我们想给对方留下良好的第一印象,交往中就应该扬长避短,保持举止大方、随和、乐观、热情、不卑不亢。粗俗的动作总是令人生厌的,这就要求人们平时对站立、行走、就座及待人接物的姿势加以有意训练。站立时应挺直,弯腰驼背让人有缺乏自信之感。坐应安详、沉静,腿



不要翘起、抖动,避免显得缺乏修养。走路的姿态要自然优雅,待人接物要面带微笑,注意分寸与距离,特别是与异性交往,举止不可轻浮,以避免不必要的误会。

◇避免与机会擦肩而过的要领

“自我推销”是现代应聘者在跻身于众多的竞争者当中一个重要的表现自我的方式,每一行业的专业人士如果关心自己在专业上的表现,就应该细心思考自我推销的方式。如何推销自我,找到自己的人生舞台?怎样才能不与机会擦肩而过?下面9点技巧可供借鉴。

(1)要对自己表现出十足的信心

有人常常对自己的能力和特长把握不准,缺乏自信心,总觉得自己这也不行那也不行。这大可不必。只要你增强一点勇气,大胆试一试,不行了再重来,权当交个学费,经受一次考验。

(2)尽可能多地在多种场合下与别人相互交换名片

要时时刻刻地想着把自己推销出去,我们就必须记得无论到哪里,或者外出做什么事,总要在皮包、外套和公事包中,多放一些自己的名片,准备与别人进行交换。当来人向你询问一些事情时,比如你最喜欢的餐厅名字时,就可以很自然地把它写在名片上,让别人有很多的机会常常看



到你的名字。但请记住，千万别给人一张已有褶皱或污损的名片，那样会相当破坏你给别人留下的印象。

（3）必须有一种锲而不舍的韧性

从某种意义上讲，推销自我是一场心理之战。谁有耐心，谁有韧劲儿，谁不放弃最后百分之一的努力，谁就可能是最后的微笑者。因此，我们可以这么说，一次成功的自我推销，推销出去的是一种精神，一种品格，一种良好的心理素质。善于把握机会的人，机会随时与他有约，不离不弃；有耐心和韧性的人，机会就不容易从身边溜掉。

（4）要克服害羞的心理障碍

在大型集会上怯场或者推销时表现出害羞的状态，通常是自我推销过程中的大忌。而要把自己成功推销出去，肯定要少不了在各大公众场合与别人进行接触和交流，而且交流的方式也很多，小到在会议室里散发名片，大到在全国性的媒体中发表演说，而选择和自己个性与目标相互协调的自荐方法，是相当重要的。

（5）要积极主动

目前很多成功的事例表明，要找到理想的单位，光靠供需见面会这类方式很难如愿，因为很多用人单位并不直接进校园选才，而你对需要人的单位也并不真正了解。因此，应该走出校门，在“第二战场”寻求推销自我的机会。

（6）不要毫无保留地把自己都展现在别人面前

求职者在与用人单位交谈时，要注意临场发挥，要了解



企业背景资料,再和他们谈,如果真想去,就得研究他们真需要什么样的人,努力把自己向那方面包装,越接近越容易成功。

(7) 要始终保持一种热情

参加任何活动时,早一点到,可以与他人联络联络感情。不要在晚宴后匆匆忙忙地奔回家休息,多和同事、上司、客户聊聊天打成一片。参加公司的旅游、生日餐会和下班后的聚会,都要表现得优雅从容,春风和煦。此外,要尽可能地回复别人的来电,如果你调离了原单位或是另有高就,也要与以前的同事继续保持联络,让他们随时可以找到你。请记住,在现代社会里,拥有坚实的人际关系和良好的人际网络是成功致胜的重要关键。

(8) 定期宣传自己

在每一次的会议或活动之后,寄上一张精致的谢卡和几句得体诚恳的谢词,能强化别人对你的良好印象。此外,如果你们吃饭时正讨论到一个公司,而次日刚好看到报纸上有一篇关于该公司的报道,把它剪下来寄给对方,这会令对方十分高兴并且能更加深彼此的共同兴趣和良好关系。

(9) 要注重对自己形象的包装

俗话说“良好的开端是成功的一半”,为了能给对方留下一个美好的第一印象,求职者在外形上要注意对自己的包装。例如,穿衣服要配合自己的个性气质,自然得体,相得益彰,千万不要夸张。男性选好西装领带,还要整理好发