

1%的不同让你成为交际高手 1%的不同让你成就人生大事

受欢迎的人 有1%的不同

人人都想受人欢迎，但并不是每个人都懂得如何受人欢迎。1%的区别决定了有人是四处碰壁，无所作为，而有人则是处处受人欢迎。

➤ 隋晓明 魏东◎编著 ◀



Shou Huan Ying De Ren You 1% De Bu Tong

受人欢迎与遭人讨厌之间只有小小的差别，但这种差别往往造成两种截然不同的人生。一边是失败和不幸，而另一边则是成功和幸福。

 金城出版社
GOLD WALL PRESS

1%的不同让你成为交际高手 1%的不同让你成就人生大事

受欢迎的人 有1%的不同

人人都想受人欢迎，但并不是每个人都懂得如何受人欢迎。1%的区别决定了有人是四处碰壁，无所作为，而有人则是处处受人欢迎。

➔ 隋晓明 魏东◎编著 ◆



Shou Huan Ying De Ren You 1% De Bu Tong

受人欢迎与遭人讨厌之间只有小小的差别，但这种差别往往造成两种截然不同的人生。一边是失败和不幸，而另一边则是成功和幸福。

 金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

受欢迎的人有1%的不同/隋晓明,魏东编著. —北京:金城出版社,
2006.9

ISBN 7-80084-869-8

I. 受... II. ①隋... ②魏... III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 093897 号

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

电话:(发行部)8425 4364 (总编室)6422 8516

(编辑部)6421 0080

北京金瀑印刷有限责任公司印刷

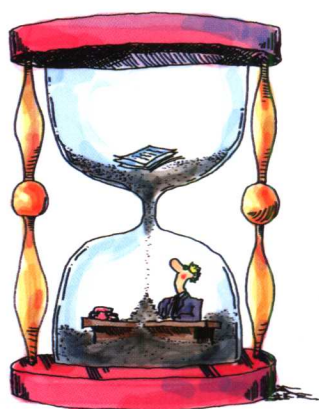
880×1194 毫米 1/16 16 印张 250 千字

2006 年 9 月第 1 版 2006 年 9 月第 1 次印刷

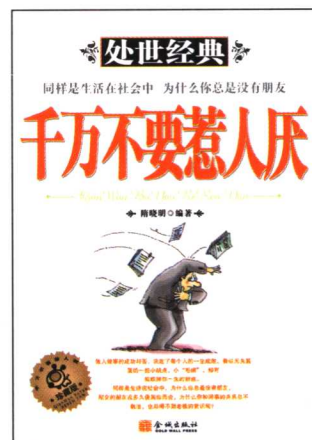
ISBN 7-80084-869-8/B·182

定价:26.80 元

Shou Huan Ying De Ren You 1% De Bu Tong



其实，一个人受欢迎不需要什么秘诀，只要将自尊心隐藏一点点，对人谦让一点点，便不可能会有矛盾与冲突存在。一个人的改变也许是微不足道的，但是你周围的人会感觉得到你的改变，也会相应地与你一同改变。



责任编辑：苏 雷

封面设计：**创品牌** 品牌BOOK
袁剑锋品牌装帧设计机构
Mb:13381106363

Q I A N 前 言 Y A N

世界上难事千千万,最难的是做人,特别是做个受欢迎的人。受欢迎的人,不仅总是身边朋友成群,也比别人有着更多的成功机会。受欢迎的人自己是快乐的,同时也能给别人带来快乐。受人欢迎能够在紧要的关头化险为夷,从而让自己在社交中事事如意。受欢迎的人能够获得上司的重视,赢得下级的拥戴,从而让自己的事业锦上添花,一帆风顺。因此,在生活的各个方面都需要我们成为一个受欢迎的人。

那么如何才能成为一个受欢迎的人呢?

通过研究发现,受别人欢迎,和周围的人总是能打成一片的人总是有着和一般人不一样的“特质”,正是这种“特质”造就了一些人迥异于常人。也正是这种“特质”让他们功成名就,在自己所在的领域做出了不一样的大事情,成为社会学习的楷模和别人称道的对象。

本书就是用通俗的语言,大家喜闻乐见的故事,把这些受欢迎的人所具备的特质——分析解剖,然后分类提炼,全面展现一个受大家欢迎的人应该具备的与众不同的“1%”。

人与人交往中,往往要做出自己的行动,这些行动不仅会对自己产生影响,也会给别人产生影响。对别人的影响有大有小,效果也是千差万别。所以,要做最能打动别人的选择。

维持自己“吸引”别人的1%的差异,会有一些基本的方法。这就是做一个善于聆听的人,抛弃不同的地方,寻找有共鸣的地方。还要有一些幽默的话语来加强这种沟通。并且在沟通的过程中,知道的就说知道,不知道的也没关系,别信口开河,胡说八道。甚至是背后唧唧歪歪,对人评头论足,说别人的不是。我们要充满自信,用自信的人格去感染人,去鼓舞对方。

有礼貌的人,别人也会还你以礼貌。该称呼老师的时候要称呼老师,该谦让的时候一定要谦让。当然说话也要注意不能粗俗,这和人的品位有关系,每个人都希望自己交往的对方是值得尊重的。

俗话说,细微之处见真情。一些细微的地方,如果你能注意到,然后不失时机地表示一些关怀,也不失为获得别人好感的一个好办法。其实,细节往往决定着事情的成败。

人生中,总是要面对各种各样的事情,和各种各样的人打交道,这就要求我们在处理事情和人际关系的时候一定要灵活。头脑灵活一点,事情做的灵活一点,人当然也就受欢迎。中国人很讲求面子,许多时候,不被人看好,和人结下“梁子”,也就是让别人失去了面子,应多给对方留点面子,也给别人多找点面子。

要学会调整自己的心态,态度影响人生。把自己的幸福和别人分享,控制自己的不良情绪。淡泊平和,豁观乐观,那么放眼良辰美景,赏心乐事,吃亏也是一种福。受欢迎是理所当然的事情了。

本书就像是一位老者,用一生的经验告诉你去做一个受欢迎的人所有的基本道理和行为准则,是一本对所有想成功之人有帮助的书。每一个人都能够受人欢迎,成为在生活 and 事业中左右逢源的人,只要你用心的去追求这“受欢迎的1%”,相信成功就会离你不远了。

CONT 目 录 ENTS

前 言

第一章 做最能打动别人的选择

1. 重视第一印象	3
2. 打开心门的钥匙	7
3. 我们喜欢与我们相近的人	10
4. 面带笑容才能打动别人	14
5. 学会适当地赞美别人	18
6. 迎合他人的兴趣	22
7. 让别人感觉到他很重要	27
8. 言必行,行必果	32

第二章 维持最吸引人的 1%

1. 求同存异产生共鸣	39
2. 受人欢迎就要学会倾听	43
3. 学会幽默	47
4. 实话实说	52
5. 会交流的人朋友多	57
6. 吃亏是福	61
7. 热心帮助别人	65
8. 自信的人格鼓舞人	69

第三章 有“礼”走遍天下

1. 客套不能少	77
2. 一定要谦虚谨慎	81
3. 在恰当的时候送上一份礼	86
4. 先道歉,后辩明	90
5. 退一步海阔天空	95
6. 三人行必有我师	99
7. 礼貌待人得人心	103

第四章 注意交往中的细节问题

1. 小节不可忽视	111
2. 站在他人的角度看问题	115
3. 牢记别人的名字	119
4. 批评中别忘记加点糖	123
5. 危机时刻替人解围	127
6. 别耽误别人的时间	131
7. 衣着得体,讲究个人卫生	135

第五章 到什么山唱什么歌

1. 避免无所谓的争论	141
2. 开玩笑注意分寸和场合	145
3. 适当沉默是种理智行为	149
4. 学会迂回表达自己的意图	153
5. 遇事不钻“牛角尖”	160
6. 小不忍则乱大谋	165
7. 和对手牵手	169

第六章 给人面子就是给自己面子

1. 适当满足别人的虚荣心 177
2. 不谈别人的忌讳 182
3. 管好自己的嘴巴 186
4. 与人方便就是与己方便 190
5. 不要随便指责对方 194
6. 激励别人的人受欢迎 199
7. 宽容别人对自己的伤害 203
8. 给人留足面子 208

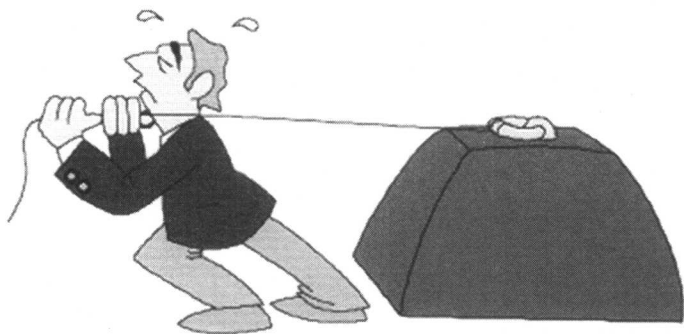
第七章 “吸引”人的人这样维持关系

1. 共同分享 215
2. 掌控自己的情绪,做情绪的主人 219
3. 尊重个人隐私,公私之间分清楚 224
4. 朋友交往不要太远,也不要太近 228
5. 把别人的批评当作对自己的激励 232
6. 多付出一点爱心 236
7. 时常替别人着想 241
8. 拥有一颗感恩的心 245

第一章



做最能打动别人的选择



. / .

重视第一印象

第一印象是对社会知觉对象第一次接触后形成的印象。初次见面时对方的仪表、风度所留给我们的最初印象往往形成日后交往时的依据。一般人通常根据最初印象而将他人加以归类,然后再从这一类别系统对这个人的加以推论与作出判断。人与人之间的相互交往、人际关系的建立,往往是根据第一印象所形成的论断。对此,心理学家鲁钦斯研究认为,先出现的信息对总印象的形成具有较大的决定力。因此,要想在别人心目中留下好的印象,应该特别慎重,即留给别人好的第一印象。

“良好的开端是成功的一半。”人际交往的开端——第一印象,同样会决定一个人的交往“命运”。第一印象的好坏往往决定交往的成败。成语“先入为主”就是对第一印象所起作用的最好概括。

第一印象一经形成,就等于给这个人贴上了一个标签,我们以后再看他的时候,就不会像第一次看见他的时候那样不带任何偏见,而是有了一定的倾向性,我们也不会去注意所有的信息,而是倾向于寻找那些与我们已经形成的第一印象相符合的信息,即使碰上与之相矛盾的信息,我们也往往会寻找借口,“自圆其说”。

一位心理学专家说,第一印象 75% 左右决定了对一个人的观感,而且很少会改变其最初的判断。也就是说,给人的第一印象很好,即使往后在表现上有什么不尽如人意的地方,别人仍会采取接纳、原谅的态度,但如果给人的第一印象是负面观感,往后即使加倍用心,也很难脱离坏印象的阴影。很不幸的是,通常最初的印象破坏了,大都没有机会





再去制造第一印象了。

虽然人们都知道“路遥知马力，日久见人心”的道理，也知道仅凭第一印象来判断一个人，难免会出现错误，尤其当对方为了某些目的而刻意掩饰的时候更是这样。但即使如此，人们在人际交往过程中却总也免不了要受第一印象的影响。

《三国演义》中凤雏庞统当初准备效力东吴，于是去面见孙权。孙权见到庞统相貌丑陋，心中先有几分不喜，又见他傲慢不羁，更觉不快。最后，这位广招人才的孙仲谋竟把与诸葛亮比肩齐名的奇才庞统拒于门外，尽管鲁肃苦言相劝，也无济于事。而孔门弟子子羽也曾因为其貌不扬而被有“圣人”之称的孔子视为“才薄”，“不堪造就”，后来子羽离鲁南游，讲授儒学，从学弟子达 300 人，声名大噪，孔子才感叹不已：“以貌取人，失之子羽。”众所周知，礼节、相貌与才华决无必然联系，但是礼贤下土的孙权和素以善于识人而著称的孔子尚不能避免这种偏见，可见第一印象的影响之大！

无独有偶，美国总统林肯也曾因为相貌偏见拒绝了朋友推荐的一位才识过人的阁员。当朋友愤怒地责怪林肯以貌取人，说任何人都无法为自己的天生脸孔负责时，林肯说：“一个人过了 40 岁，就应该为自己的面孔负责。”虽然林肯以貌取人也有其可圈可点之处，我们却不能忽视第一印象的巨大影响作用，因而必须通过提高自身修养来整饰自己的形象，为将来的成功奠定基础，搭好台阶。

一位心理学家曾做过这样一个实验：他让两个学生都做对 30 道题中的一半，但是让学生 A 做对的题目尽量出现在前 15 题，而让学生 B 做对的题目尽量出现在后 15 道题，然后让一些被试人对两个学生进行评价：两相比较，谁更聪明一些？结果发现，多数被试人都认为学生 A 更聪明。这就是第一印象效应。

第一印象效应是指最初接触到的信息所形成的印象对我们以后的行为活动和评价的影响，实际上指的就是“第一印象”的影响。第一印象效应是一个妇孺皆知的道理，为官者总是很注意“烧好”上任之初的“三把火”，平民百姓也深知“下马威”的妙用，每个人都力图给别人留



下良好的第一印象……

心理学家认为,由于第一印象主要是性别、年龄、衣着、姿势、面部表情等“外部特征”。一般情况下,一个人的体态、姿势、谈吐、衣着打扮等都在一定程度上反映出这个人的内在素养和其他个性特征,不管暴发户怎么刻意修饰自己,举手投足之间都不可能有世家子弟的优雅,总会在不经意中“露出马脚”,因为文化的浸染是装不出来的。

我们在人际交往过程中,如果希望获得友谊、取得成功,就千万不要忘了照照镜子,留心自己的举止,给别人留下一个良好的第一印象!

在《第一印象:你不知道别人如何看你》一书中,丹尼斯博士提出了获得良好的第一印象的七个重要因素:

1. 尽量做到平易近人:你愿意微笑和进行目光接触吗?还是犹豫犹豫地伸出手去握手,或者眼睛看着别的地方?答案当然是前者。你怎么对别人,别人就怎么对你。

2. 表现出应有的兴趣:和别人第一次见面时最忌讳的事情莫过于两件:眼睛看着别处和不停地打呵欠。你大概正聚精会神地关注着什么,或者真的特别困。但是,你这样做却给别人留下了很乏味的印象。

3. 别把自己逼到极限:如果谁对高尔夫球一丁点儿兴趣都没有,却又被迫参加一次关于高尔夫球的讨论,这让人多么无法忍受!如果遇到这样的情况,你应该巧妙抓住机会,将话题引向一个新的内容。

4. 该分享时别太吝啬:在第一次会面时适当地透露一些个人信息,将比守口如瓶更利于对方接受你。但是,这并不是说把结婚前的风流韵事和盘托出,这样绝对是不合时宜的。

5. 身体语言使你“露馅”:只有在谈话双方都得到长短大致相当的谈话时间时,交流的信息才是充分而平衡的吗?不一定,身体语言会泄露你内心的秘密。身子前倾让人感觉你对谈话内容有兴趣,而又着双手站在后面则有点漠不关心和不耐烦。很多交际中不应该做的点点滴滴,都会向别人暗示你的不友好。

6. 摆正心态摆平位置:你怎么给自己定位?这影响到你和别人交



往时,是不是自觉地把自己和对方放在同等的位置上。冷静地想一想,你是不是把自己看得太高或是太低了?一句话:你能不能摆正自己的位置,关系到别人接不接受你。

7. 有魅力的人有人缘:虽然美丽和魅力都很吸引人,但两者的内涵差异很大。魅力包括自信、宽容、经验和对别人的兴趣,它是人际交往中最大的赢家。如果你让别人看起来感到坦然和从容,那你给人的印象会更好。



. 2 .

打开心门的钥匙

库房大门上有一副坚固的门锁,粗大的铁棒自以为很有办法,一定可以打开这把锁,但是不管它是用撬还是用锤,费了多大的劲,都无法打开门锁。钢锯看不过去,接着上场,但是任凭它左锯右拉,门锁还是纹丝不动。

冲击钻轻蔑地看了看铁棒和钢锯,嘲讽道:凭你们的这点本事怎么可能打开这把锁呢?结果冲击钻忙乎得满身大汗,门锁周边的门框虽然伤痕累累,但是门锁仍然没有打开。

这时,一把毫不起眼的钥匙悄悄出现,扁平弯曲的身子,一副弱不禁风的样子。当它钻进锁孔时,一下子就把那副坚固的门锁打开了。

“你怎么做到的?”铁棒和钢锯不解地问。

“因为我最懂它的心。”钥匙轻柔地回答。

每个人的心都是一个坚硬的堡垒,外人无法侵入,唯有那些真正懂他的人才能触及他心灵中最深最柔软的地方。每个人的心,都像上了锁的大门,任你再粗的铁棒也撬不开。唯有真心和细心的关怀,才能打开对方的心门。

如果你希望获得一个朋友,你需要了解他的内心世界,他希望获得什么?害怕失去什么?

如果你需要化解一位对手,你需要了解他与你不合、产生矛盾的内在原因,事情往往并不如表面看起来那样简单,了解他的内心才是化解矛盾、有效沟通的本质方法。

曾经有一位老师亲身经历过这样一个故事,下面是她的叙述:

