

我为什么喜欢你

赢得**好感**与**信任**的**88**个魅力法则

朱子熹◎编著

赢得**好感**与**信任**是有效沟通的前提
只要稍微改变一下沟通的方法，说不定结果会更好

 人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

我为什么喜欢你

赢得好感与信任的88个魅力法则
朱子喜◎编著

人民邮电出版社
北 京

图书在版编目 (C I P) 数据

我为什么喜欢你：赢得好感与信任的88个魅力法则
朱子熹编著. — 北京：人民邮电出版社，2012.7
ISBN 978-7-115-28378-8

I. ①我… II. ①朱… 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(2012)第103539号

内 容 提 要

充分有效的沟通能让我们达成预期的行为目标，本书从语言艺术、行为礼仪、思维习惯等多个方面向读者介绍赢得好感与信任的关键沟通技巧。本书适合职场人士阅读，也适合在工作中有谈判需要或在生活当中遇到沟通困难的人士阅读。

我为什么喜欢你——赢得好感与信任的 88 个魅力法则

◆ 编 著 朱子熹

责任编辑 任忠鹏

执行编辑 张婷婷

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号

邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京隆昌伟业印刷有限公司印刷

◆ 开本：880×1230 1/32

印张：5.625

2012年7月第1版

字数：188千字

2012年7月北京第1次印刷

ISBN 978-7-115-28378-8

定价：25.00元

读者服务热线：(010)67172489 印装质量热线：(010)67129223

反盗版热线：(010)67171154

广告经营许可证：京崇工商广字第0021号

此书仅供有以下愿望的朋友阅读

工作中让老板和同事都站在你这一边

做生意时让供应商和客户都站在你这一边

家庭中让婆婆（丈母娘）和老公（老婆）都站在你这一边

求职面试时让人力资源经理和主管领导都站在你这一边

让你周围的人或者你要与其打交道的人都站在你这一边

前言 <<<<<<



只要有两个人以上的人在一起相处，就需要人际之间的沟通。在现实的工作与生活中，我们经常遇到这样的苦恼：自己明明提出了一个富有价值的工作方案，却遭到了周围同事的反对，兴冲冲地跑到老板那里，原本以为会被领导赏识，却被浇了一头冷水，事隔不久，其他的同事提出了相同的方案，却被领导大加赞赏，似乎领导和同事的做事风格都是“对人不对事”；新婚不久的媳妇，做了很多努力，但却很难得到婆婆的认可，似乎怎么做都不对，生活中摩擦不断。实际上不是我们做的事不对，而是我们没有进行有效的沟通。而有效沟通的重要前提就是赢得对方的好感与信任。

生活中我们都有这样的经历，遇到自己喜欢的人就会愿意与他攀谈、敞开心扉甚至会把心中的秘密都告诉对方；而遇到自己讨厌的人，往往不愿意理睬对方，如果对方主动和自己打招呼，

会认为对方是在无故献殷勤，唯恐避之不及。为什么有人讨人喜欢，有人讨人厌，不是因为他们长得漂亮不漂亮、帅气不帅气，而是因为他们说的话中听不中听。可同样的话为什么从不同的人嘴里说出来，会有不同的效果？不是因为他们的声音好听不好听，而是因为他们说话时的语气、眼神和动作给人的感觉舒服不舒服。要想引起对方的关注、进行有效沟通，就不能以自我为中心，而是要以对方的感受为出发点。

还有一点常常被我们忽略，沟通不是用嘴说话，而是用心说话，言不由衷的话很难打动人心，而肺腑之言最容易让人产生共鸣，用心沟通是赢得好感与信任的最简单的方法。

接下来让我们一起分享打动人心的智慧，在你说话的时候，让你的同事、老板和家人都能站在你这一边支持你。

第一章 说话的智慧

- 01. 先过脑子后张嘴 / 2
- 02. 把话说到点子上 / 5
- 03. 倾听可以获得更多信息 / 8
- 04. 说“No”也是一种智慧 / 9
- 05. “谢谢”表明别人对你很重要 / 10
- 06. 别人下不来台，自己也会难看 / 11
- 07. 共同的话题拉近人的距离 / 13
- 08. 要让对方易于听到你说话的重点 / 16
- 09. 把握说直话的分寸 / 18
- 10. 交谈时给自己留下回旋的余地 / 20
- 11. 说话有节奏，听着才舒服 / 23

第二章 行动的魅力

- 12. 要努力，要有结果，还要让人知道 / 30
- 13. 别人的好你要记得，你的好要让别人说出来 / 31
- 14. 每天做好3件事，就会不断进步 / 33
- 15. 面面俱到不如独当一面 / 34
- 16. 左眼盯着细节，右眼看到机会 / 37
- 17. 诺不轻许，故我不负人 / 39
- 18. 诚信是打动人的敲门砖 / 41
- 19. 专注是走向成功的重要因素 / 43
- 20. 学习是为人生的超越积蓄力量 / 45
- 21. 管理时间就是在管理你的生命 / 50
- 22. 找到方法把正确的事情做正确 / 52

第三章 形象的色彩

- 23. 可以不美丽但一定要有气质 / 56
- 24. 自信的同时赢得信任 / 58
- 25. 第一印象决定了以后交往的基调 / 59
- 26. 化妆不仅美丽自己，也是对他人的尊重 / 60
- 27. 有内涵的美丽才能持久 / 62
- 28. 人要学会改变消极的自我暗示 / 63
- 29. 创意的至高境界在于打动人的情感 / 65
- 30. 让你的眼睛会说话 / 66
- 31. 男人和女人都要学会塑造自己的形象 / 68
- 32. 可以没有地位，但要有影响力 / 71
- 33. 生活的细节展现品位 / 72

第四章 礼仪的气度

- 34. 礼仪的实质是尊重人的多样性 / 76
- 35. 送礼别只用钱，更要用心 / 81
- 36. 真诚不是大声指责别人的毛病，骂人不揭短 / 82
- 37. 请人帮忙，自己先放下姿态 / 83
- 38. 良好的礼仪习惯可以影响一生 / 85
- 39. 微笑：放松的不只是神经 / 87
- 40. 说话用的不只是嘴 / 89
- 41. 在帮助别人的过程中体现你的担当 / 91
- 42. 尊重他人的习惯就是尊重他人的个性 / 93
- 43. 见面时主动叫出对方的名字 / 95
- 44. 提前5分钟赴约，学会等待 / 97

第五章 生活的态度

- 45. 专注的精神也可以打动人 / 102
- 46. 信任需要一方先付出真诚 / 104
- 47. 包容不等于纵容 / 105
- 48. 与人分享功劳，让对方知道他对你很重要 / 106
- 49. 失败是另一种成功 / 108
- 50. 不要把一个好朋友的隐私讲给另一个好朋友 / 109
- 51. 别把不在场的朋友的是非当谈资 / 110
- 52. 得失之间，淡定从容 / 111
- 53. 自己做了好事，要巧妙地让别人知道 / 113
- 54. 赞赏别人时一定要让对方舒服 / 114
- 55. 今天的成就只能说明你过去做得还不错 / 115

第六章 思维的方式

- 56. 转身的瞬间要学会转换思维 / 120
- 57. 照亮别人，受益的是自己 / 121
- 58. 想3秒钟再做判断 / 122
- 59. 不在他人的境地，你很难理解他的感受 / 124
- 60. 从别人的说话方式上捕捉到对方的心理需求 / 125
- 61. 建议比命令更有效 / 126
- 62. 谈工作的过程中适度加些生活的关心 / 128
- 63. 不是同行，别用专业术语 / 129
- 64. 事实永远是最好的证明 / 130
- 65. 出了问题总有一个原因和自己有关 / 131
- 66. 己所不欲，勿施于人 / 132

第七章 幽默的艺术

- 67. 幽默不等于开玩笑 / 136**
- 68. 尴尬的时候不妨幽默一下 / 137**
- 69. 用幽默的方式指出对方的不足 / 138**
- 70. 适度自嘲可以缓解气氛 / 139**
- 71. 自嘲不会让你丢掉面子 / 140**
- 72. 幽默是难题最简单的答案 / 141**
- 73. 最安全的幽默方式是拿自己“开涮” / 142**
- 74. 犯了错误用幽默来化解 / 143**
- 75. 说自己也能让他人脸红 / 144**
- 76. 幽默也要有智慧 / 145**
- 77. 让幽默创造更多的价值 / 147**

第八章 幸福的心态

- 78. 面对失败的态度标志着你是否成熟 / 152**
- 79. 能力可以欠缺，但态度要积极 / 154**
- 80. 勤奋让你总有新成就 / 155**
- 81. 别让思维定式束缚你的手脚 / 156**
- 82. 找到自己的亮点并把它点亮 / 158**
- 83. 时常感恩身边的朋友 / 159**
- 84. 放下便是得到 / 160**
- 85. 有些时候要装傻 / 162**
- 86. 你的习惯影响别人对你的感受 / 164**
- 87. 立即行动，给人留下值得信赖的印象 / 165**
- 88. 赢得好感与信任实际上是赢得对方的心 / 165**

说话是最寻常不过的事情了。作为一种与生俱来的本能，绝大多数人都能说话，但并不是所有能说话的人都“会”说话。“能说话”是一门技术，而“会说话”则是一门艺术。常言道：“好话暖人赛春晖，恶语伤人不见血。”

那如何让自己“说好话”而不“讲恶语”呢？首先一点就是要知道一些说话的智慧。说话的智慧蕴藏在我们身边的点点滴滴之中，自古有之，只是我们没有去留意和总结而已。在《弟子规》中就有这样的表述：“人有短，切莫揭；人有私，切莫说。”《后汉书》中也提到过：“交浅而言深者，愚也。”因此，懂得说话的智慧才能会说话；说出让人暖心窝的舒服话，才能赢得别人的好感与信任。

01. 先过脑子后张嘴

人生活在社会上，天天要进行人际交往，天天要说话。把话说好，是成功交际的前提。话说不好，不仅办不成事，而且一句不经意的冷言恶语还会让对方寒彻心扉，怀恨终生。

我们都知道，人脑被称为“宇宙中最复杂的机器”、“生物学上的超级电脑”。要想把话说得恰如其分，不被别人误会和曲解，首先要经过大脑这扇门的把关。同样的话有很多种说法，把话说得有品位，让人爱听，这就需要你在说话时务必先在大脑里思考一番，俗话讲“说话要过脑子”。所谓“过脑子”是指在自己的思维中明确一些原则，清楚地知道哪些话能说，哪些话一定不能说。例如涉及个人隐私的问题不要去谈，彼此不熟悉的人初次交谈应尽量找一些无关痛痒的话题做开场。英国人经常以“今天天气不错”作为谈话的开始，自然有它的道理。当然这些原则的确定一定要以谈话的对象为基础，“祝你长命百岁”是一句美好的吉祥话，但在一个老人99岁生日的宴会上，就不适合说这句话了。“过脑子”还有一个好处就是有助于说话人把意思表达明确，

不至于产生歧义。有句老话儿叫“说者无心，听者有意”。“意”实际上就是对你本意的曲解，甚至会造成不良的影响。而对方之所以会误解你的本意，是因为你没有清楚地表达出自己的思想，让对方过多地关注了你的弦外之音。

有这样一则故事，可能很多人都听说过。故事讲的是一个人请客，看看时间快到了，还有一多半的人没来，心里很是着急，便信口说道：“怎么搞的，该来的客人还不来？”一些敏感的客人听到了，心想该来的没来，那我们是不该来的？于是悄悄地走了。主人一看这种情况，更着急了，便接着说：“怎么这些不该走的客人，反倒走了呢？”剩下的客人一听，又想走了的是不该走的，那我们这些没走的倒是该走的了，于是又都走了。最后，只剩下一个跟主人关系很好的朋友，看到这种尴尬的场面，就劝他说：“你说话前应该先在大脑里考虑一番，否则说错了，就不容易收回来了。”主人大叫冤枉，急忙解释说：“我并不是叫他们走啊！”朋友听了大为恼火，说：“不是叫他们走，那就是叫我走了！”说完，这位朋友头也不回地离开了。

在这个故事中，请客的主人所说的每句话都不是有意的，却造成了所有朋友愤然离去的局面，一个主要的原因就是他说出的话没有经过思考，便脱口而出。这也提醒了我们注意这样一件事

情，判断说话是否合体，不是以自己的主观愿望为标准，而是要以客观结果为依据。

如果你不想让你的话被别人误解，就要学会把话说得清晰、妥当。你可能会想到去学习一些说话的技巧，但在不同的场合说什么话并没有标准答案，你就只有靠自己多思考，用脑子去说话。在与人交往中，多站在他人的立场上考虑问题，为他人着想。即便面对的是同一个人，由于对方的身份或所处环境发生了变化，也要调整自己说话的内容和措词。

传说明朝初年，朱元璋当了皇帝之后，先后有两个年轻时的朋友来找他求事做。这两个朋友为套近乎，一见面便说出了当年的情形。第一个朋友说当年他们给财主干活，财主送来饭，被他们用锄头把饭罐子弄碎了，汤流了，饭洒了，无奈，他们只能拣豆子吃了，却被豆子噎住，幸好又吃了些野菜……没等说完，这个人便被朱元璋下旨砍了头。第二个朋友很聪明，刚一见面就跪伏在地，口称万岁。朱元璋假装不记得了，这位朋友编了一套谎言说：“我主万岁，当年微臣随驾出征，手使弯钩枪，打破罐州城，吓跑了汤元帅，活捉豆营兵，多亏菜将军，救驾属头功。”朱元璋听了这番话，又想起当年大家饥寒交迫、同甘共苦的情景，不由得感慨万千。而这个朋友会说话，朱元璋心里自然高兴，于是封他做了御林军总管。

朱元璋已当上皇帝，虽然被砍头的那个人是他过去贫贱时的朋友，但是在众人面前提及那些往事就会伤了皇帝的尊严，当然会让他勃然大怒；另一个人却知道在这种场合下要维护皇帝的面子，很巧妙地说出了同样的意思，自然就讨得了皇帝的欢心。人都是要面子的，给人面子是让人感觉到自己受到尊重。当别人得到尊重的同时，你也赢得了对方的好感与信任，正如范伟在一部电影里说过的台词：“别人给我面子，我就给他金子。”

02. 把话说到点子上

据史书记载，子禽问墨子：“老师，一个人多说了话有没有好处？”墨子回答说：“话说多了有什么好处呢？比如池塘里的青蛙整天整夜地叫，弄得口干舌燥，却从来没有人注意它。但是雄鸡，只在天亮时叫两三声，大家听到鸡啼知道天就要亮了，于是都注意它，所以话要说在有用的地方。”墨子的话说的是讲话要少而精的道理。说话的至高境界就是用凝练的话语来表达丰富的意思。

从前有个店家新开了一个酒馆，为了招揽顾客，特备厚礼请几个秀才为他的酒馆写一块招牌。甲秀才大笔一挥写

下了“此处有好酒出售”7个大字。众秀才议论纷纷，乙秀才说：“‘此处’二字太啰唆。”丙秀才说：“‘有’字也属多余。”丁秀才认为酒好酒坏顾客自有评价，“好”字应当删去。这时甲秀才带着几分怒气认真地说：“如此说来还是干脆只留个‘酒’字算了。”众秀才频频点头赞许，大家也欣然接受。一句7个字组成的招牌语，最后精简到一个“酒”字，却包含了更多的韵味，这也正是唐诗中“千里莺啼绿映红，水村山郭酒旗风”的意境。

说话是否精彩不在于长短，而在于是否抓住了关键、是否说到了点子上、是否能打动听众。听众最喜欢的是直来直去，对于那些空话和套话，他们不但不愿意听，甚至觉得是精神折磨，是浪费时间。

有一回，凤姐让小丫头小红给平儿传话。小红从平儿处回来时，把四五件事压缩在一小段话中回禀凤姐：“我们奶奶问这里奶奶好。我们二爷没在家。虽然迟了两天，只管请奶奶放心。等五奶奶好些，我们奶奶还会让五奶奶来瞧奶奶呢。五奶奶前儿打发了人来说舅奶奶带了信来了，问奶奶好……”局外人李纨听了自然不懂，追问是什么意思。凤姐却赞赏道：“这是四五门子的话呢。”她表扬小红能把“四五门子的话”用几句话简洁地表达出来，于是凤姐当即决定，

把小红要到自己这里。可以说，小红用简洁、准确的话语，赢得了凤姐的喜欢。

简单就是美，简洁的语言令人感到轻松愉快、易于理解。同时，一个人的说话风格也容易让人与他的办事风格联系起来。说话简洁的人，给人办事干净利落的感觉，人们也乐于与之打交道；说话冗长累赘的人，会使人茫然、厌烦，也给人办事拖泥带水的感觉。人们交流思想、介绍情况和陈述观点的时候，为了能够使对方更快地了解自己的意图、领会要领，往往是用高度凝练的语言来表达。

1981年世界杯排球赛最后一场是中日女排之战，中国女排轻松地赢得了第一、第二局，实际上已经和世界冠军仅一步之遥了。第一次离排球世界冠军如此之近的中国女排兴奋不已，因而失控，之后打得毫无章法，导致第三、第四局稀里糊涂地输给了日本队。女排教练袁伟民一再暂停，面授技艺，却不见成效。怎样才能使女排姑娘们镇定下来，获得冠军而不失中华民族之志呢？在第五局开始前的短暂时间里，袁伟民说了几句话：“要知道，我们是中国人，你们代表的是中华民族，祖国人民在电视机前看着你们，要你们拼，要你们搏，要你们胜。这场球不拿下来，你们要后悔一辈子！”最终，姑娘们拿下了第五局，赢得了全场比赛。在