

XIHUAN
让人立刻
喜欢你

博 锋◎编著
快速获取人缘、人脉、人气的秘诀



成功 = 15% 的知识能力 + 85% 的人际关系

成功的必要条件是：提高自己受欢迎的程度

快速拓展人脉的必备宝典

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

教你成为人见人爱、花见花开的人气王



北京工业大学出版社

XIHUAN

让人立刻

博 锋◎编著

快速获取人缘、人脉、人气的秘诀

喜欢你。

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

让人立刻喜欢你:快速获取人缘、人脉、人气的秘诀/博锋
编著.—北京:北京工业大学出版社,2010.12

ISBN 978-7-5639-2562-9

I. ①让… II. ①博… 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 (2010) 第 213055 号

让人立刻喜欢你——快速获取人缘、人脉、人气的秘诀

编 著:博 锋

责任编辑:姜 山 钱子亮

封面设计:创品牌工作室

出版发行:北京工业大学出版社

地 址:北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码:100124

电 话:010-67391106 010-67392308 (传真)

电子信箱:bgdcbs@sina.com

承印单位:九洲财鑫印刷有限公司

经销单位:全国各地新华书店

开 本:787mm×1092mm 1/16

印 张:15.75

字 数:220 千字

版 次:2010 年 12 月第 1 版

印 次:2010 年 12 月第 1 次印刷

标准书号:ISBN 978-7-5639-2562-9

定 价:26.00 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误,请寄回本社调换



前言

为什么现实生活中，有的人走到哪里都受人欢迎，总有很多的好朋友，而有的人却走到哪里都不受欢迎，总是形单影只呢？其中的原因就在于他们是否获得了令人立刻喜欢自己的能力。

不懂得说话、做事的技巧，才让他人难以对你留下深刻的印象，难以立刻就喜欢你。自然，这样的你，想要成为众人眼中的“明星”也就成了奢望。

想要在社会上立足，想要获得幸福，那么你就需要努力让别人能在第一时间就喜欢你，从而获得足够的人缘、人脉、人气，这样你才能离事业的成功、情感的成功以及人生的成功越来越近。

可是，现实中很多人却不懂得这个道理，他们固执地认为：只要自己能力优异，那么爱情、事业等都自然不是问题！然而不管怎么努力，他们却很难获得成功，于是便开始怨天尤人，抱怨人生的不公。

其实这一切，都是因为自己没有获得人缘、人脉、人气。美国著名成功学家安东尼·罗宾通过对一个两千多人的目标人群所进行的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。

成功者尚且不能离开人缘、人脉、人气，对于绝大多数的正在通往成功的路上奔跑的普通人来说，这些就显得更加重要。很多人总感到人生的失败，很大程度上就是因为得不到别人的喜欢，不知道如何让别人立刻喜





让人立刻喜欢你

——快速获取人缘、人脉、人气的秘诀

欢自己。

这个现象，在目前的社会中普遍存在。正因为如此，我们才郑重推出这本《让人立刻喜欢你——快速获得人缘、人脉、人气的秘诀》，针对人际关系的种种问题，为你提供最细致的解答。职场、家庭、爱情、朋友……这些生活中的方方面面，本书都会为你提供详细的建议，让你看过之后恍然大悟：“原来这么做，我就能得到对方的喜欢啊！”

需要提到的是，与同类书籍相比，本书最大的特点就在于“原生态还原生活”，将生活中的一个个生动活泼的例子“原景重现”，让你通过分析别人的生活，轻松掌握各种获得人缘、人脉、人气的技巧。此外，各种有针对性的建议，也让你摆脱了枯燥的教条主义，使你学习起来轻松自如、游刃有余。

也许你还在抱怨生活的不公、事业的不顺、爱情的烦恼、朋友的疏离，那么请你放松心态，在这本《让人立刻喜欢你——快速获得人缘、人脉、人气的秘诀》中寻找解决之道吧！当你把本书的内容全部掌握后，相信你会欣喜地发现：原来我的人缘并不差，原来我离成功这么近！



002



目 录

第一章 让人立刻喜欢你的六颗“钻石”

诚信之钻——信守承诺是立身之本	003
尊严之钻——尊重别人才能得人尊重	006
和谐之钻——谦虚才能与人融洽	010
婉转之钻——会拐弯的语言最动听	014
包容之钻——每个人都喜欢大度的人	018
颂扬之钻——被赞美总是件高兴的事	021

第二章 让同事立刻喜欢你的“人际密码”

高人气源于分享	027
少点计较，多点人缘	030
关键时刻要互相帮忙	034
低调的人总是讨人喜欢	037
能够化解矛盾的人最受欢迎	041
亲密的同时，别忘记保持距离	043





第三章 让领导立刻喜欢你的“心理攻势”

领导喜欢被尊重的感觉	049
忠诚最能打动领导的心	053
闯好面试关，留下好印象	056
领导都喜欢知趣的人	059
工作努力，领导才放心	062
听话的下属最吃香	065

第四章 让员工立刻喜欢你的“武林秘籍”

做上司要有威信	071
气度最能让下属折服	074
零距离拉动百分百人气	077
不偏不倚，公平公正	080
激励下属，获得人气	083
说话算数才有影响力	087
体贴的领导得人心	090

第五章 让客户立刻喜欢你的“沟通法宝”

热情最能打动客户的心	095
------------------	-----





投其所好，才能“哄”客户开心	098
多顺着客户，让顾客顺心	101
多听少说攒人气	104
多多交流，客户才会喜欢你	107

第六章 让家人立刻喜欢你的“爱的攻势”

常回家看看	113
对待父母，语言温和	116
尊重孩子，才能得到孩子的好感	119
二人世界需要互相欣赏	122
多给对方一些爱和关怀	126
亲情里面别掺杂金钱	130
别忘了身后的兄弟姐妹	132

第七章 让邻居立刻喜欢你的“印象攻势”

把邻居当成朋友	139
礼尚往来好人缘	142
祸从口出，不说闲话	146
别打扰了邻居的生活	148





第八章 让朋友立刻喜欢你的“真情攻势”

朋友之间常联系	155
守好朋友的秘密	158
朋友有难帮一把	161
对朋友别要求太高	164
自己的面子没那么金贵	167

第九章 让男人立刻喜欢你的“命门攻势”

独立的女人最美丽	175
学会正确散发自己的魅力	179
让男人等，但别太久	183
“丑女”也能瞬间得到爱	187
不要忘记对他表示崇拜	191

第十章 让女人立刻喜欢你的“绝世大法”

好印象为自己加分	199
多对她说些甜言蜜语	202
学会风趣幽默地赞美心上人	206
给她无伤大雅的虚荣	210





男人要主动一点	214
---------------	-----

第十一章 让陌生人立刻喜欢你的“魅力手段”

用微笑温暖对方的心	221
学会恰当地称呼对方	225
说点对方想听的话	228
找到彼此的共鸣点	232
自嘲能够让距离拉近	235
把握说话的分寸	238



第一章

让人立刻喜欢你的六颗“钻石”



一个人得到他人的欣赏，其中的原因有很多，例如品位高雅、善解人意、活泼开朗等。而透过这些现象，我们能更加清楚地看到其中的本质：诚信、尊严、和谐、婉转、包容、颂扬。可以说，这六个特质，正是一个人受人喜爱的基本要素。因此，想要让别人立刻喜欢自己，就赶紧带上这六颗最为璀璨的“钻石”吧！



诚信之钻——信守承诺是立身之本

常言说得好：“人无信不立。”尤其在如今这个现代化的经济社会，这句话的含金量更加得到提高。在生活中，一个守信的人，势必会受到极大的欢迎，我们也总是喜欢结交那些诚实守信的人，而对于那些背信弃义的人，则敬而远之。

由此可见，信守承诺会给一个人的发展带来巨大的影响。因此，想要成为一个受欢迎的人，给对方立刻留下良好的印象，就要建立起诚实守信的形象。

有位外国旅客每次来中国游玩时，都会去同一家百货公司买两三双鞋带回国。这是因为，三年前一次购物时，她对营业员王霞的诚信留下了深刻的印象。

三年前的一天，这位外国旅客准备进百货公司逛逛，当她刚走到百货公司门口时，发现在进口处的货架上有一堆特价鞋，旁边的牌子上写道：“超级特价，只付一折即可穿回。”她拿起鞋子一看，原价 200 元的漂亮大红鞋只要 20 元，这简直太便宜了。她试了试觉得皮软质轻，实在是太好了。

这时，售货员王霞笑眯眯地走过来说：“您好！您喜欢这双鞋？正好配您穿的这身红外套！”然后伸出手说：“您能不能再让我看一下。”

外国旅客不禁担心地问：“有什么问题吗？价钱不对吗？”

王霞赶紧说：“不！不！别担心，我只是要确认一下是不是那两只





让人立刻喜欢你

——快速获取人缘、人脉、人气的秘诀

鞋。嗯，确实是！”

外国旅客迷惑不解地问：“什么叫两只鞋，明明是一双啊！”

王霞说：“非常抱歉！我必须让您明白，这两只鞋它真的不是一双鞋，而是相同皮质，尺寸一样，款式也相同的两只鞋，虽然颜色几乎一样，但还是有一点色差。我们也不知道是否以前卖错了，或是顾客弄错了，剩下的左、右两只正好凑成一双，我们不能为了卖出这两只鞋，而欺骗您。如果您现在知道了而放弃，您可以再选别的鞋子！”

外国旅客听了王霞的话，毫不犹豫地买了那两只鞋，同时还多买了一双别的鞋。没想到几年过去了，那两只鞋仍是这位旅客的最爱。每次这位外国旅客来这家百货公司时，总会竖起大拇指，对王霞说：“你的诚信，very good！”

王霞的诚信，立刻让那位外国旅客产生了好感，所以尽管那双鞋有瑕疵，但是外国旅客依旧毫不犹豫地买了下来。可以说，刘霞的诚信，不仅让自己的形象得到他人认同，更促进了自己的工作进行顺利。

所以说，信守承诺是立身之本，是讨人喜欢的“秘密武器”。它是一种高尚的品质和情操，它既体现了对别人的尊敬，也表现了对自己的尊重。

具体来说，我们该如何为自己建立起信守承诺的形象，让他人在第一时间对自己产生好感呢？

1. 不要轻易许诺

很多人在无法实现诺言时，总会这样抱怨：“这件事的难度太大了，我做不了。”虽然是简单的一句话，可是却会给人留下不好的印象。想要规避这一点，我们就应该明白：不要轻易向别人许诺，而一旦许下诺言，就一定要实现。比如你和同事说：“明天我请你吃饭！”结果第二天你忘得一干二净，次数多了，大家也就不把你的话当真了，时间长了，你的“坏”形象就在同事间形成了，这样自然没有人再喜欢你。

所以，在我们许诺之前，一定要考虑好了再说，对于那些实现起来有难度的事情，一定不要轻易许诺。





2. 说到就要做到

想在别人的心中留下好感，那么前提就是“说到就要做到”，不“忽悠”别人。如果你答应了别人的事情没有办到，往往会伤害到你们之间的感情。比如你答应女朋友周末带她去看电影，结果到了周末你却一声不响地和朋友出去喝酒了，第二天女朋友一定不会高兴。这个时候，如果女朋友向你发火，你也只能受着。如果你的脾气不好，说一句：“不就忘记了吗？”那么，接下来的场景便不可想象了。

其实，一味失信，不仅会令自己的形象受损，对自己的人生也是一种危害。在生活中，人们常常为自己制定这样或那样的奋斗目标，但是在实现的过程中总能找到很多的理由来搪塞自己。这样做的结果往往会使自己虚度光阴，长此以往，就会丧失斗志，进而彻底放弃奋斗的目标，导致成功无望！

3. 无法履行承诺一定要解释

在现实中，我们会经常看到甚至经历类似这样的场景：

一次，郭峰和客户约好在某茶馆见面，结果郭峰路上堵车了，迟到了半个小时。谁知，郭峰到的时候，客户什么也没说，只是点头笑了笑。

看到客户并未表现出不满，郭峰心里一阵窃喜，以为相安无事了，便开始谈合作的事情，但是结果却失败了。后来郭峰从朋友那里得知，失败是因为自己的迟到，他不禁忿忿不平地说道：“他不知道交通这么拥挤吗？我也就迟到了半个小时，他当时也没生气啊！”

郭峰迟到的行为已经令客户感到了反感，面对自己的失落和客户的宽容，郭峰心中只有窃喜，却不知赶紧加以弥补，这样言而无信之人，客户又怎敢与他有更进一步的交际呢，也难怪双方的合作会失败了。所以，不管任何时候，不管任何原因，只要你有了承诺无法履行的状况时，一定要懂得解释。解释是对别人尊重，也是对自己负责。只有这样，对方才有可能原谅你的失误，重新对你产生好感。因为所有人都明白，犯错有时并不可怕，可怕的是你认识不到错误的存在，甚至把这种错误当成理所当然，为错误找借口。

归根到底，信守诺言是人际交往的需要，更是个人形象的“第一名





让人立刻喜欢你

——快速获取人缘、人脉、人气的秘诀

片”。遵循诚信规范，自己才能像“信得过”产品一样成为“信得过”的人，得到他人的好感与信任，从而有效地进行社会交往。在现代社会，讲诚信是经营人际关系、进行商业活动的基础，是经商的一种有效手段和工具，具有强大的效益性。正像李嘉诚所说：“不论在任何地方做生意，信用都是最重要的，一时的损失，将来可以赚回来，但损失了信誉，就什么事情也不能做了。”

速成秘诀：

大仲马说过：“当信用消失的时候，肉体就没有生命。”从小事做起，从点点滴滴做起，建立一个诚信的形象，这才是立身于世的根本。印度《古拉儿箴言·德行篇》中有言：“言忠信而行正道者，兴为天下人所心悦诚服。”自己讲诚信，自然能建立起良好的人际关系，让你在第一时间获得对方的认同。

尊严之钻——尊重别人才能得人尊重

在待人接物时，我们总是提到这样一个词——尊重。对中华民族而言，尊重他人更是几千年来的传统美德。尊重他人是一种修养，每个在社会上生存的人，都希望得到尊重和关怀。

从更深的层面来说，尊重不仅体现了个人的修养，让他人对你留下美好的印象，更能让你在未来之路上收获丰硕的“果实”。如果你期望别人对你忠实，让你们的友谊持久，那么你就要用尊重去温暖对方的心。尊重对方就是对他们的保护，他们会因此更加信任你。

张涛是一名业务员，任职于某大公司。在他的客户中，有一位是药品杂货店的店主。每次他到这家店里去的时候，总要先跟柜台的营业员寒暄几句，然后才去见店主。





这一天，张涛又一次来到这家药品杂货店，店主突然告诉他今后不用再来了，他不想再买他们公司的产品，因为他们公司的许多活动都是针对食品市场和廉价商店而设计的，对小药品杂货店没有好处。

店主坚定的态度，让张涛无可奈何，只好离开商店。他开着车子在镇上转了很久，总感觉还能挽回这个客户，于是最后决定再回到店里，把情况了解清楚。

再次返回这家药品杂货店时，张涛没有表现得过于急切，而是照常热情地和柜台上的营业员打过招呼，然后才到里面去见店主。店主见到他很高兴，笑着欢迎他回来，交谈的结果，这个店主居然订了比平常多一倍的货。

看到这种情况，张涛不禁感到十分惊奇，不明白自己离开店后发生了什么事。这时候，店主指着柜台上一个卖饮料的男孩说：“在你离开店铺以后，卖饮料的男孩走过来告诉我，你是到店里来的推销员中唯一会同他打招呼的人。他告诉我，如果有什么人值得同他做生意的话，就应该是你。你要明白，我的职员就是我这家店铺的一部分，你尊重他就等于尊重我，那么我又有什么道理不和你合作呢？”

正是因为这件事，这家药品杂货店与张涛建立了长期的合作关系。每每想起此事，张涛都会说：“学会尊重每一个人，对方就会立刻对你留下好印象，这样事业才能做大、做强。”

从这个例子中我们可以看到，尊重他人，才能让对方立刻喜欢自己。哪怕对方的身份比自己低、资历比自己浅，那也应当表现出尊重的态度。我们在尊重他人的同时，也必然会受到他人的尊重，这对树立自己的形象是非常有帮助的。

当然，想要尊重他人，并非一句话这么简单。具体而言，我们在面对他人时，要尽可能地做到以下几点：

1. 尊重他人，少些自负

很多人在面对他人时，总会不经意地流露出自负的情绪。也许在面对某些问题的时候，头脑灵活的人其解决方法确实比别人高明些，但这不能成为他恃才傲物的筹码。因为，自负本身就是对别人的一种不尊重。