

A color photograph of a woman with dark, wavy hair, looking over her shoulder. She is wearing a sleeveless dress with a complex, multi-colored pattern. The background is a light, textured surface.

怎样讨人喜欢

呈玉 著

中国物资出版社

怎样切八音

呈 玉 编著

中国物资出版社

1993·北京

(京)新登字090号

责任编辑：吴树林 王兆辉

怎样讨人喜欢

呈玉 编著

中国物资出版社出版

全国各地新华书店经销

海洋出版社印刷厂印刷

开本：787×1092 1/32 印张：5.0625 字数：120千字

1993年8月第一版

1993年8月第一次印刷

印数：1—3000册

ISBN 7-5047-0652-3/G·0116

定价：4.00元

(凡购买本社的图书，如有缺页、倒页、脱页者，负责调换。联系人：朱大荣)

内 容 简 介

现代生活丰富多彩，并涉及到社会的各个方面，尤其社会的交往和人际之间的关系，也越来越复杂，相互间的了解和认识问题越来越多。怎样在生活中使这些关系能够正常发展，使人与人之间关系进一步的沟通，使人与人之间彼此相互信任，感情相互融洽，使社会大家庭的生活更加美满和幸福呢？本书向您介绍了人与人之间生活真谛。希望别人喜欢自己是人的天性的同时，彼此更加贴切和理解。本书从社会交往及人际关系方面告诉了您100余条讨人喜欢的生活小窍门，以期对您的生活和社会交往有所帮助！

编 者

1993年8月1日

目 录

讨人喜欢的秘诀·····	(1)
怎样才能讨人喜欢·····	(2)
待人处事的必备条件·····	(4)
人际交往有几种·····	(5)
怎样使自己的形象更美好·····	(5)
怎样让人对你信服·····	(7)
如何与他人配合默契·····	(7)
怎样结交真诚的朋友·····	(8)
怎样增进人际间的相互关系·····	(9)
怎样结交新朋友·····	(10)
怎样同初次见面的人交往·····	(11)
怎样使第一印象令人难忘·····	(12)
如何赢得对方的友谊·····	(14)
如何避免自己被孤立·····	(14)
如何用你的能力吸引对方·····	(15)
怎样让对方发生兴趣·····	(16)
怎样在交往中满足各自的需要·····	(17)
怎样和上级相处好关系·····	(18)
怎样使领导喜欢和信赖你·····	(21)
怎样让部属感到受尊重·····	(21)
怎样处理好与同事间的关系·····	(22)

怎样获得同事的理解·····	(23)
怎样与新识的同事更亲近·····	(23)
怎样做使病残人高兴·····	(26)
怎样做让聋哑人喜欢·····	(26)
如何同自负的人相处好·····	(28)
怎样同知名人物交往·····	(29)
怎样的批评使人顺心·····	(30)
怎样避免传播别人的隐私·····	(31)
怎样让对方体面的下台阶·····	(31)
怎样避免伤害对方自尊心·····	(32)
怎样转化相互间的矛盾关系·····	(33)
怎样消除相互间的猜疑·····	(34)
怎样打消对方的误解·····	(35)
怎样做可避免让对方反感·····	(36)
怎样使来访者高兴·····	(37)
怎样拜访不使对方为难·····	(38)
怎样送客有礼貌·····	(39)
怎样送行使对方走的安心·····	(40)
怎样让赴宴者高兴来满意归·····	(41)
怎样在舞场上彬彬有礼·····	(42)
怎样使人高兴的接受礼品·····	(43)
怎样把握使用名片的时机·····	(44)
怎样有礼貌的与对方握手·····	(45)
怎样叩门有修养·····	(46)
怎样使用书信颂语·····	(47)
怎样写信使病人愉快·····	(48)

怎样听人讲话有礼貌·····	(48)
怎样对待发牢骚的人·····	(49)
怎样闲聊让人不烦·····	(50)
怎样把对方介绍给朋友·····	(50)
怎样用尖刻的质问感动对方·····	(51)
怎样妙用笑作“调和剂”·····	(52)
怎样分别笑的种类·····	(54)
怎样开玩笑对方能接受·····	(54)
怎样在异性交往中得到启示·····	(55)
怎样交异性朋友·····	(57)
怎样避免交往中的不利因素·····	(57)
怎样向对方表达爱情·····	(59)
怎样获得对方的爱情·····	(61)
怎样变不利为有利·····	(62)
怎样使夫妻关系更和睦·····	(65)
怎样使夫妻间的语言更美·····	(65)
怎样解决夫妻间的争吵·····	(67)
怎样看待夫妻两地分居·····	(69)
怎样才是真心爱孩子·····	(72)
怎样对待双方的父母·····	(74)
怎样使婆媳和睦相处·····	(78)
怎样才能讨婆婆喜欢·····	(83)
怎样劝架使人愿听·····	(86)
怎样做个好婆婆·····	(88)
怎样处理好家庭成员间的关系·····	(91)
怎样处理好妯娌间的关系·····	(92)

怎样对待家里“古怪”老人	(95)
怎样对待婚外恋	(97)
怎样对待离婚后的姻亲关系	(99)
怎样与邻居相处好	(100)
怎样处理邻里间的紧张关系	(101)
怎样使邻里间通情达理	(103)
怎样交谈让人喜欢	(105)
怎样谈话对人有礼貌	(106)
怎样与人愉快交谈	(107)
怎样使用谢谢语	(108)
怎样使用慰问语	(108)
怎样与孩子交谈	(109)
怎样交谈使病人高兴	(113)
怎样使用吊唁语	(114)
怎样避免使用不文明用语	(116)
怎样在电话中谈话美	(117)
怎样避免在电话中与人争吵	(118)
怎样在电话中拒绝对方	(120)
怎样从电话中了解对方性格	(121)
怎样用眼睛打动对方	(122)
怎样用表情来说话	(123)
怎样与陌生人交谈	(124)
怎样面对众人讲话	(125)
怎样表达自己谈话目的	(126)
怎样礼貌中断对方讲话	(127)
怎样拒绝使对方不觉得难堪	(127)

怎样表达意见对方愿接受·····	(129)
怎样的赞赏对方爱听·····	(129)
怎样使用吉祥语·····	(132)
怎样摆脱窘境·····	(134)
怎样解决矛盾效果好·····	(137)
怎样道歉易被接受·····	(139)
怎样打招呼使人高兴·····	(140)
怎样称呼使对方爱听·····	(142)
怎样劝诫对方易接受·····	(146)
善言能使你获得爱·····	(147)

讨人喜欢的秘诀

我们每个人在社会中工作、学习和生活，都会自觉或不自觉的与人相处和交往。如何待人处事，如何在交往中讨人喜欢，就成了生活中的先决条件，下面的方法您不妨一试：

一、家庭生活的和谐或圆满与否，会直接反映在所有的人际关系上。所以，每个人要首先讨得家人的喜欢与和睦，才能在与人际交往中给别人留下好的印象。

二、与人交往中，首先要相信对方，这样对方才会相信和信任你。

三、先做到珍惜和喜欢别人，才会获得别人对你的喜欢。

四、处处尊重别人，就是尊重你自己。

五、关心别人时应发自肺腑，其言谈话语才会从你口中自然流出。

六、向对方表达你的关切之情时，寒暄应积极和热情。

七、应诉之于对方的长处，向对方的长处授以笑容。

八、做一个诚实而能奉献于别人的人。

九、在看到别人缺点和不足的同时，应具备认定别人优点的眼力。

十、凭一时的好恶而与人交往。无异于竹篮打水，只会得到空欢喜。

怎样才能讨人喜欢

1. 在希望别人与自己交往之前，首先要尝试自己与自己能否成为好朋友。这不但可以帮助自己练习与人交往的技巧，也可以使自己内心更为平衡、愉快和充满自信心。

2. 在找出自身优点的同时，尝试一下从别人身上找出与己同样优点时的心理感受。象欣赏自身优点一样去发现别人的优点和长处，会使自己得到充实和满足。

3. 利用一切闲余时间去做自己所喜欢的事情，参加各种活动，做一切有意义的义务工作，可以扩大自己的视野和交往，增加自己所需要的见识。

4. 遇到任何烦恼时，不妨想象自己处在快乐逍遥时的状态，长久下去，养成乐观的性格。

5. 将你的感受、愿望和梦想写在自己的日记本内，这不但有助于解除烦恼，还有助于学习如何表露自己的内心感受。

6. 对自己不要奢求十全十美，要注意自身的幽默感。例如做错事时，不妨对自己说：“我做错了，但总算学到了一些东西。”

7. 在着手与他人建立友谊前，要想一想自己是否真正对他们感兴趣，他们能不能令自己感到愉快。

8. 要持友善态度。如与他人作目光接触，紧记他人的名字，要对他人的谈话乐于恭听，还有不要害怕微笑等等。

9. 放开胆量主动打开话匣，尽所语言。

10. 接纳他人的性格和观点，不可强求改变他们，除了

应有共同的兴趣外，还要能接纳他们不同的意见。

11. 注意个人风格，不要一味向别人作出奉献以讨他们欢心。与人相交应以互助为原则。

12. 向他人述说你的感受和想法，应注意彼此相交的深浅程度，以免出现交浅言深的尴尬局面。

13. 不可期望他人十全十美。

14. 尝试共享他人的欢乐和分担他们的悲伤。

15. 尝试拒绝他人的要求，不可为取悦他人而强行装扮。

16. 要明白真正的朋友有这样一些特点：不会贬低你来抬高自己，保守你的秘密，不会恶言中伤你，不介意你的衣着如何，你父母是否富有，他会尝试与你一起解决彼此的争执，不会妄然断交。

17. 不可只顾及一个或少数朋友而忽略了其他朋友。另外，还要让朋友间的友谊平衡地发展，让时间来培养彼此的感情。

18. 要认真地找寻希望与你发展真正友谊关系的异性朋友，他（她）愿意向你坦言其恐惧或感受，因为他（她）已将你视作他的同性朋友一般。

19. 要能把握这种异性友谊的特殊性质及其规限。如果你不希望发展成罗曼蒂克的关系，你大可拒绝。但应紧记：不论是否进一步发展，你们的友谊都是值得珍惜的。

20. 双方友谊发展至某一程度时，应坦诚地讨论是否应发展成爱情关系或是保持现状，继续做真正的好朋友。

21. 如何看待他人的喜欢和成为一个讨人喜欢的人呢？许多人似乎经常受到他人喜欢，但他们可能并没交往许多朋

友，所以，应辨别清楚，受人喜欢并非以人数多寡而定，而取决于他人对你的感受。

22. 对讨人喜欢的程度应抱成熟的看法，任何人都可能遇到被别人所喜欢。因此，必须弄明白，那些坦诚真心与你相交的，才是真正的朋友，他们的喜欢是真正的喜欢。不要为了讨人喜欢而刻意追求和保持某种假象的美好形象。

待人处事的必备条件

我们每个明智的人都知道，生活不是湖中水，不可能总是风平浪静。生活中处处有光明和黑暗，有奉献和索取，有成功和失败，有希望和悲哀……。

你应该认识到对于任何事情过于敏感并不值得——应让无关紧要的事情从头脑中滑过。

你应该认识到爱发脾气的人，办任何事情往往只会失败。

你应该认识到谁都会有不顺心的时候，对待别人的牢骚不必过于认真。

你应该认识到最不得人心的做法是到处去说别人的闲话。

你应该认识到别人大都也有雄心壮志和聪明才智，成功不在于聪明，而是要凭着艰苦的劳动。

你应该认识到进展不顺利也不能烦恼，因为经验证明，如果已经尽了最大的努力，水平就会有所提高。

你应该认识到没有人能独自到达成功的起点，只有通过共同努力，才能更上一层楼。

人际交往有几种

忘年交：打破年龄、辈份的差异而结为好朋友。

忘形交：不拘形迹的缺欠或丑陋，结成不分你我的朋友。

君子交：指道义之交，即在道义上相互支持的朋友。

莫逆交：指彼此心意相通，无所违逆。

刎颈交：指友谊深挚：可以同生死，共患难。

贫贱交：贫困潦倒时结交的朋友。

至交：亦称世谊、世好，泛指两家世代交情。

故交：亦称故旧、旧交、故人，泛指有交情的老朋友。

一面之交：仅仅相识，但不甚了解。

市道交：指古代时以做买卖的手段结交的朋友，因其重利忘义，后称小人之交。

怎样使自己的形象更美好

每个人在社会交往中，给人留下的形象好坏，都会直接地影响到人际相处关系的成败。如何给别人留下一个美好的形象呢？

1. **要有开朗乐观，生气勃勃的精神面貌。**这一点是一个人在社会中建立起美好形象的重要核心。在交往中，要有自信心，主动、积极、不忸怩、不拘谨、不做作、要富于感染力，像一团烈火，充满青春的活力。使人感到有了你的存

在，大家才异常的兴奋和活跃。

2. 要有是非分明，助人为乐的强烈道德感。正确的道德感是塑造一个人在社会中美好形象能否成功的必要条件。这就要求大家有正义感。善于区别真、善、美、假、恶、丑，毫不犹豫地坚持原则，弃恶扬善。当别人需要的时候，应该毫不犹豫地伸出热情之手，去关心、支持和帮助别人。既是互相交往，就应当互相尊重他人的事业选择、生活方式、兴趣爱好。不随意支配他人，不轻率地伤害别人的自尊心、自信心，这样才受到他人的尊重。

3. 要有合体合时的衣着打扮。一个人的穿着打扮代表着一个人的审美观，直接关系到社交形象的好坏。如果能根据自身的条件选择合体的服装，而不是为了赶时髦不顾自己的体型胡选乱穿；如果能分别不同的场合、地点、环境、季节恰到好处地选择适合自身的服装，显得自然、潇洒、合群，就会使人们对你产生一种愉快感和亲切感，美化和衬托你的社交形象，如果衣着打扮显得窝囊或过分妖艳，就会破坏你在社会中的形象。

4. 要有稳重得体，谈吐大方的仪表举止。每个人在社会上无论做什么、说什么、参加什么活动、发表什么演讲，都要该行就行，该止就止，该坐就坐，该说就说、该笑就笑，该让就让，谈吐幽默，举止大方，有板有眼，行为得体而端庄，做事稳重而有份量。

5. 要有理解宽容，谦虚诚恳的待人态度。只要置身于社会中，就得同人打交道和交朋友，就需要设身处地理解别人的情感和行为，理解别人的痛苦和需要。要与人为善，宽容大量；要配合默契，热情有度；要谦虚诚恳，真心待人。

只有做到以上几点，你才可能赢得人们对你的信任、尊重和友谊，才会给人们留下美好的形象。

怎样让人对你信服

在参加社交活动之前可做一些有针对性的准备。比如你是去参加小型的讨论会、座谈会、招待会等，应事先准备好发言提纲。必要时对有关问题要查阅一些资料，对重点内容甚至可以反复默想几遍，以增强记忆，免得临场慌乱而忘掉，其实，有经验的人所发表的“即兴演讲”，不少是在事先已想好了的，至少是考虑好的。

而所谓“即兴”只是个样子。我们切不可把社交成功的“安全带”系在“即兴”的灵感上——对第一次进入社交活动的人，尤其忌讳这一点。在个人交往中，如果交往对象是陌生人，最好能在事前通过渠道去了解一些对方的基本情况。如性格爱好，学识水平，特长及成绩，何种经历以及此次交往的目的等等。能了解多少算多少。使你的心理上产生一种踏实的感觉，做到知己知彼，百战不殆，还应注意与人初次见面时通过介绍和对方的言谈来判断对方，从而做到你所讲出的每句话，都可能使对方发生兴趣，并有可能被打动，同时获得对方的好感和信服。

如何与他人配合默契

在社会中，每个人无论什么都不是单一的，其动力是来源于群体的配合。而群体的力量是建立在人与人之间的默契

配合之上。

默契的配合既不靠行政命令，也不靠君子协定，它是靠自觉、事业心和奉献精神来完成的，其结果会获得美满、和谐及幸福。

人与人之间的默契，妙处就在“默”上。你的每一个动作，如果能使对方心领神会，就会同心同德，默契得成。如果配合妥善，其协作必会成功。战场上的将军与士兵，球场上得妙传、占位、进攻和防守，戏台上的主角和配角，全靠着默契的配合。一个人技能再高，没有大家默契配合也不可能充分发挥；一个将军再英勇，没有士兵做后盾，他也不可能打胜仗；一个伟人再有天赋，没有人民的支持，他也成不了英明的领导者。

在社会中，单独一个人的力量，只等于零。而配合默契的人际交往，才会办成一切事情，我们每个人只有首先想到自觉、默契的去配合好别人，才会获得别人对自己的默契配合。

怎样结交真诚的朋友

1. **信任是友谊的桥梁。**要让别人信任你，就要信守一个“诚”字，诚心待人，以诚相见。这不仅是做人的原则，更是交友所必需具备的条件。

2. **大度集群朋。**只有心胸开阔、气量恢宏的人，才能广交朋友。人非圣贤，孰能无过？你的朋友可能有这样那样的缺点，也可能会犯错误，要学会宽宏大量，能容忍别人的过失，同时要直言相劝，热情帮助。朋友间难免有各种矛盾、