



NLP 卓越青少年训练营

做最受欢迎的青少年

NLP卓越青少年训练营导师团队◎编

从灰姑娘到气质公主、从懵懂小子到成熟男子汉的心智成长枕边书

如何突破目前的性格局限？如何迅速地结识出色的人并在同学圈子中占主导地位？如果你已经拥有很多朋友，如何让他们更喜欢你、更愿意帮助你……



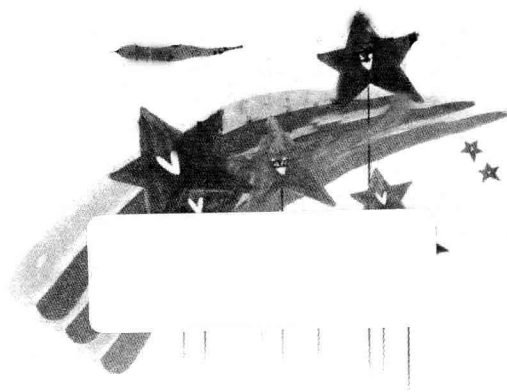
吉林出版集团有限责任公司 | 全国百佳图书出版单位



NLP 卓越青少年训练营

做最受欢迎的青少年

NLP卓越青少年训练营导师团队◎编



图书在版编目(CIP)数据

做最受欢迎的青少年 / NLP卓越青少年训练营导师团队编. — 长春: 吉林出版集团有限责任公司, 2013. 6
(NLP卓越青少年训练营)
ISBN 978-7-5534-1969-5

I. ①做… II. ①N… III. ①人际关系学—青年读物
②人际关系学—少年读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第118689号

ZUO ZUI SHOU HUANYING DE QINGSHAONIAN

做最受欢迎的青少年

NLP卓越青少年训练营导师团队 编

出版策划: 孙 昶

项目统筹: 张岩峰 李 超

项目策划: 郝秋月

项目助理: 王 媛

责任编辑: 王 媛 杨俊梅

装帧设计: 颜森设计

出 版: 吉林出版集团有限责任公司 (www.jlpg.cn/yiwen)
(长春市人民大街4646号, 邮政编码: 130021)

发 行: 吉林出版集团译文图书经营有限公司
(http://shop34896900.taobao.com)

电 话: 总编办 0431-85656961 营销部 0431-85671728

印 刷: 长春新华印刷集团有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 15

字 数: 270千字

版 次: 2013年7月第1版

印 次: 2013年7月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5534-1969-5

定 价: 25.00元

版权所有 侵权必究
印装错误请与承印厂联系

前 言

如果你天赋异禀不甘平庸，全身充满了冒险与挑战精神，却始终遇不到合适的机会一展身手时，没关系，学会与人相处会帮你创造奇迹。

如果你能力非凡，专业知识突出却一直没有得到赏识，空有一番雄心却不可得，没关系，学会与人相处可以帮你扭转命运。

如果你发现自己才华出众，花费大把的精力却找不到施展才华的平台，逐渐在“新人辈出”的大浪下成为时代的弃儿时，没关系，学会与人相处能够帮你改变现状。

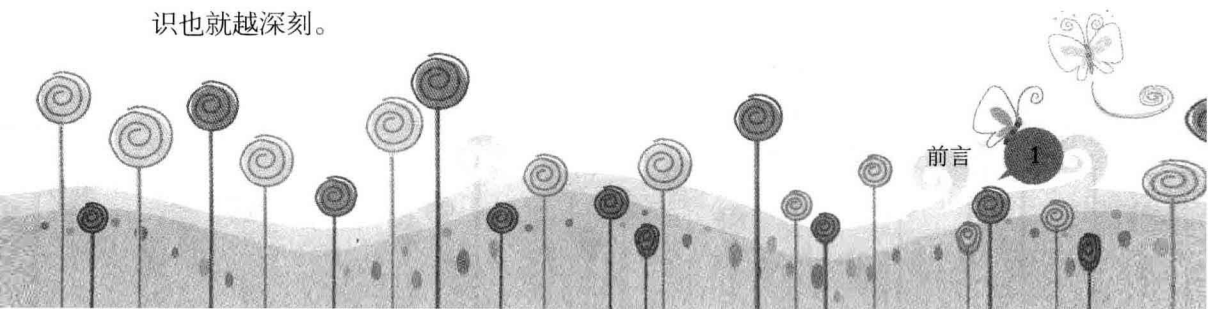
如果你发现自己需要获得那些尚未成为书本知识的有效经验，需要拓展眼界时，别担心，学会与人相处能够帮你找到答案。

.....

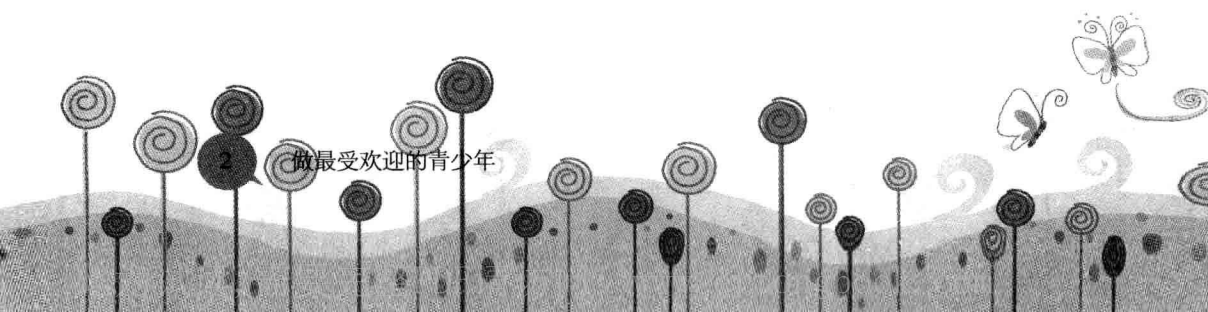
这就是学会与人相处的魅力！那么，什么是学会与人相处呢？

学会与人相处，其实就是人与人之间的相互结识、相互理解、相互作用。它是人的思想、观念、兴趣、情感和态度的相互交流的过程，其目的在于协调和建立起良好的人际关系。与人交往的能力，也就是人们在生活中与他人交流思想、联络感情、增进友谊，从而建立起广泛联系的一种能力。

孔子曾说过：“独学而无友，则孤陋而寡闻”。没有人可以抛弃与外界的交往沟通而独自生存下去。青少年具备良好的交往和沟通能力，能让生活锦上添花。与人交往可以帮助我们提高对自己的认识，同时也可以提高自己对别人的认识。交往面越宽，交往越深，对对方的认识越完整，对自己的认识也就越深刻。



一个人要想提高自己与人交往的能力，固然离不开书本知识，但更重要的是要善于在实践中认真学习、观察和总结。事实证明，只有在与人交往的过程中，从自己的亲身经历中取得直接或间接经验，才能使自己的交往能力得到较大的提高，从而成为一个受欢迎的青少年。





目录 / CONTENTS

第一章 人际关系决定你的命脉 / 1

- 用“二八法则”管理人际关系 / 2
- 和优秀的人交往，自己会变得更优秀 / 4
- 背后赞美，才是真正的好朋友 / 6
- 准确叫出名字，对方会产生幸福感 / 8
- 及时说“谢谢”，与人交往更和谐 / 10
- 给他人尊严就是给自己尊严 / 12
- 巧用“中间人”，将人际关系做大 / 14
- 做闲言碎语的绝缘体 / 16
- 无事也常联系，危急时才有人相助 / 18
- 亲戚是与人相处资源中最亲近的一脉 / 20

第二章 保持好形象，展现你的风度 / 23

- 用衣服包装自我，用魅力打动他人 / 24
- 出门前，请“理”好你的头 / 26
- 肮脏的手握不住成功 / 27
- 小心你的发型流露出土气 / 29
- 不要毁了你的形象 / 30
- 注重形象，“首因效益”的作用会持续七年 / 32
- 掌握穿衣要诀，你也可以成为“明星” / 35

让足下生辉，别以为别人不会注意你的脚 / 37

好形象，好招牌，好人际 / 39

第三章 做个彬彬有礼的年轻人 / 41

大方得体的人容易受到欢迎 / 42

你的笑容价值百万 / 44

不在别人遇到困难时幸灾乐祸 / 46

无意的说笑也会成为伤人的利剑 / 47

坐向效应，不要面对面地“座谈” / 49

当个好听众，不打破别人的谈话 / 50

关门那点小事，能表现出你的关切 / 52

每天道声“早上好” / 53

遵守约定的时间，做个守时的人 / 55

第四章 最受欢迎的说话方式 / 57

知晓利害，让对方心悦诚服 / 58

求人相助时，要让对方“感同身受” / 60

多说“我们”，把对方变成自己人 / 61

适当地赞美别人的优点和长处 / 64

起了冲突，及时给现场“降温” / 66

站在对方的角度考虑问题 / 67

不同的人要有不同的拒绝方法 / 69

与人说话应克服的缺点 / 71

管住嘴巴，有些话不能说 / 74

第五章 透过细节看身边的人 / 77

沟通先要学会“看人” / 78

通过细节，观察对方性格 / 80



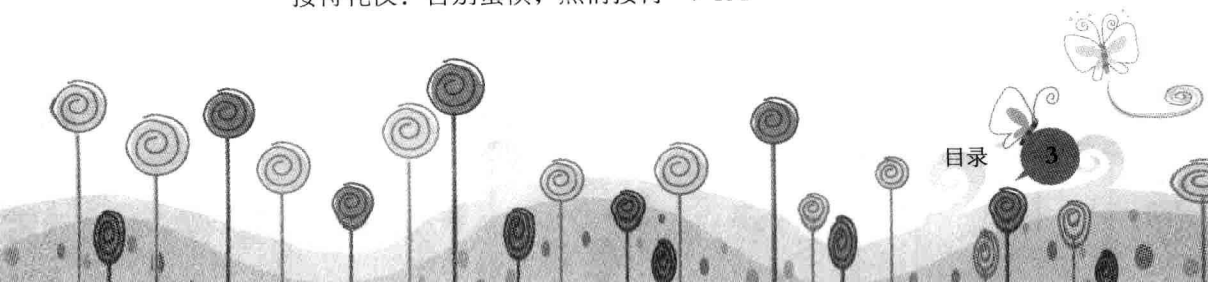
不要仅靠外表来识人 / 82
竖起耳朵，听出对方的弦外之音 / 85
从言谈话语中，了解对方为人 / 87
一眼就能看出他是否在说谎 / 89
身体指向可以看出他真实的意图 / 91
双臂合抱和双手摊平的寓意 / 93

第六章 交到好朋友，是一生的幸运和财富 / 95

要交对自己有益的朋友 / 96
朋友危难时，主动伸出援手 / 97
朋友的隐私别随便打探 / 99
朋友间有事没事都要常联系 / 100
不要冷落落魄的朋友 / 103
给你的朋友分分类绝不是坏事 / 105
勿过河拆桥，不要忘记曾经帮助过你的人 / 106
用心去联络同学间的感情 / 108
对朋友也要有所保留 / 110

第七章 让你的礼仪为你加分 / 113

彬彬有礼让你的魅力更增一层 / 114
用餐礼仪：你也可以很优雅 / 115
握手礼仪：从掌心开始交流 / 118
电话礼仪：不要边做其他事情边打电话 / 120
拜访礼仪：登门拜访，礼节多多 / 123
敲门礼仪：展示你的文雅 / 125
聚会礼仪：当我们相聚在一起的时候 / 127
馈赠礼仪：礼物代表我的心 / 129
接待礼仪：告别蛮横，热情接待 / 131



第八章 低调做人，才能成就大事 / 133

谦虚才能使人真正进步 / 134

时刻不忘给自己留有余地 / 136

不计前嫌，敌人也会成为你的朋友 / 138

改掉与人抬杠和争论的坏习惯 / 140

把说话的机会留给对方 / 142

吹嘘自己并不能获得好感 / 144

多说两个“对不起”，化解瞬间爆发的火气 / 146

学会应对清高傲慢的人 / 148

适时地贬低自己，将对方“捧高” / 150

第九章 相处技巧，让你举手投足魅力尽显 / 153

妙用自嘲，尴尬就会一笑而过 / 154

肯定的氛围，更能让对方点头称“是” / 156

先备台阶，给对方挽回点儿面子 / 158

实话巧说，学会委婉沟通 / 159

根据不同的人说不同的话 / 161

偶尔也要“揣着明白装糊涂” / 163

多听多看少说话 / 164

掌声响起来，为对方喝彩 / 166

一定要摆出倾听的姿势 / 168

第十章 懂得相处时的“禁区”，不要触碰 / 173

不拆台，不揭短，就不会惹祸上身 / 174

在失意的人面前莫谈得意事 / 175

逼他人上“梁山”，自己也没好果子吃 / 177

切莫吃独食，自己占尽好事 / 179

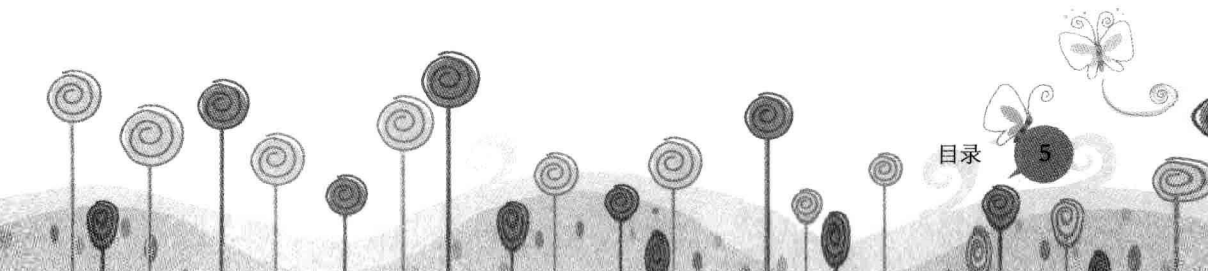
- “黑包公”打不过“笑面虎” / 181
- 帮了朋友，别邀功 / 183
- 常开“空头支票”，只会加深别人对你的反感 / 184
- 不要让舌头超越你的思想 / 187
- 不做讨人厌的“瞎打听” / 189

第十一章 巧妙破解相处难题 / 191

- 碰到语言困境时的“撤退”之路 / 192
- 怎样对待冷言冷语 / 193
- 面对他人的质问，从容作答 / 195
- 打破冷场，转移注意力 / 197
- 怎样消除与他人之间的误会 / 199
- 如何巧妙地岔题 / 201
- 陷入僵局，用幽默来破解 / 204
- 别人揭你伤疤，如何机智应对 / 206
- 躲开“糖衣炮弹”的攻击，接受良药的苦口 / 208

第十二章 拥有良好的交往心态 / 211

- 走出自我封闭，积极去沟通 / 212
- 努力消除暴怒偏激的情绪 / 214
- 消除沟通中的自卑 / 216
- 训练自己，克服沟通恐惧 / 218
- 嫉妒别人是沟通的障碍 / 220
- 指责他人不利于沟通 / 222
- 与人交往不要一味盲从 / 224
- 尊重别人：你好，他人好，大家更好 / 226
- 抱怨，会让你变得招人怨 / 228





第一章

人际关系决定你的命脉

正如现金资本，只有不断投钱，才能成倍增长一样，人际关系资本也需要我们投入“感情”“宽容”“真诚”“帮助”，才能真正发挥它的价值。你的人际关系越丰富，你的能量也就越大。

用“二八法则”管理人际关系

一天，有一大群人围在一起议论一个名叫约翰的人。

“约翰的朋友真多啊！看，出入他家里的那些朋友都那么气派！”

“那是因为他事业有了起色，生意上的朋友当然会敬重他了。”

“是啊！工人们都对他很忠心，还有他那些朋友和他就像亲兄弟一般。”

“依我看，他这个人真不错，每次碰到他，他都会主动跟我打招呼！”
每天给约翰家送牛奶的工人微笑着说道。

这时一个蓬头垢面的乞丐向他嘲讽道：“你再喜欢他，约翰也不会邀你到他家喝香槟酒的！我看你还不如他家的那条尖鼻子狗呢！”

乞丐捋了捋蓬乱的头发，冷笑着继续说：“他人缘好，会交朋友？简直就是睁眼说瞎话！他的朋友也不过都是这个小镇上的人。我每天都在镇上，他还认识我呢！要比朋友，他比我可差远了，我认识伦敦的好多人，约翰他认识吗？”

这个脏乱的乞丐又接着说道：“在伦敦时，只要是有点善心的人都会主动靠近我。说到气派的朋友，伦敦市长够体面了吧！我每天都和他打交道，以至他穿什么颜色的袜子我都一清二楚，还有……”

可是没人理会他，因为大家都知道他又在胡言乱语了。他以前只是一个跪在伦敦市街边上乞讨的人，现在整天游荡在小镇上。

乞丐的话固然很可笑，但笑过之余你是否也应该从他的话里引发出一一点关于做人的思考呢？和乞丐相比，约翰的交际范围确实有限，仅在一个小镇上。而和他亲密接触的人也只有他的事业、家庭和生活中的一些人。由此看来，他确实不算什么，但值得人学习的是，他确实是一个真正懂得在人际交往中运用“二八法则”，把主要精力放在关键人物身上的聪明人。

试着做这样一个假设：如果你发生了财务危机，你认为会有多少个朋友

借钱帮你渡过危机。事实上，当这样的事情发生时，80%的朋友都不会帮助你，甚至在听到你的电话铃声时躲得远远的。只有20%的朋友愿意帮助你，给你正面的影响和帮助，但是真正能改变你命运的朋友，绝对不会超过5%。也就是说，当你付出了相同的努力、感情和精力之后，你的朋友有的可能因为互惠原则也真诚地帮助你，有的可能唯恐避之不及。因此，我们完全没有必要对所有的朋友都一视同仁，不要将精力放在那些只是“饮酒作乐”的酒肉朋友身上，而是应该将重要的80%的时间放到对自己真正有积极影响的20%的“贵人”身上。



自我训练

通过“二八法则”，我们青少年能在人际管理上明白下面的道理：

1. 让80%的人喜欢你，避开20%不必交的、不可交的人

人来人往之中多的是远离你生活圈子的人……比如旅游途中停留住宿的房主、上班路上的售票员，只要不让对方讨厌自己就行了，有必要聊聊侃侃，愉快地打发一段时间就够了。这些人没有必要深入交往。

还有的人是不可交的，所谓“择善而交”也正是这个意思。和那些思想堕落、行动腐化、不思上进的人混在一起，只会把自己引上歧途，降低自己的人格，还是远离他们比较好。除去这些少数的人，努力让80%的人喜欢你就行了，不要苛求自己成为“万人迷”。

2. 和你生命中重要的20%的人建立深厚的感情和密切的联系

当然在80%的人中包括了对你非常重要的20%的人，你应该和他们建立亲密的关系和深厚的感情。要增进和他们的感情，因为他们关乎你的成长和生活。和能深入你心灵的朋友多多联系，这关乎你的性情和性格……

总之，避开20%的不可能成为朋友的人，和80%的人友好而安然地相处，掌握20%的关键人物是获得好人缘的不二法门。

和优秀的人交往，自己会变得更优秀

有一天，亚当跑到纽约，也不管几点开始办公，早上7点就到了威廉·亚斯达的事务所。在第二间房子里，亚当立刻认出了面前的那个人就是自己所要拜访的人。亚斯达刚开始觉得这少年有点讨厌，然而一听少年问他：“我很想知道，我怎样才能赚得百万美元？”他的表情便柔和并微笑起来，俩人竟谈了一个小时。随后亚斯达还告诉他该去访问其他实业界的名人。

亚当照着亚斯达的指示，遍访了一流的商人、总编辑及银行家。

在赚钱这方面，他所得到的忠告并不见得对他有所帮助，但是能得到成功者的知遇，给了他自信。他开始仿效他们成功的做法。

过了两年，亚当成为他学徒的那家工厂的所有者。24岁时，他是一家农业机械厂的总经理，为时不到五年，他就如愿以偿地拥有百万美元的财富了。

亚当活跃在事业界多年，总结出了自己成功的一个信条就是多与优秀的人结交，建功立业的前辈能带给你一个改变命运的机遇。

杰克是美国印第安纳州小乡镇上的铁道电信事务所的新雇员。16岁时他便决心要独树一帜。27岁他当了管理所所长。后来，他成为俄亥俄州铁路局局长。

他给刚进校门读书的儿子的忠告是：“在学校要主动和一流人物结交，有能力的人不管做什么都会成功……”

结交朋友虽然是出于偶然的机会认识的，但朋友对个人的影响是很大的。因此，在交朋友时，要善于考虑并选择比你更优秀的人，这种意识可以使你离成功更近一步。



自我训练

人际关系是一个人通往财富、成功的入门票。想成为一名成功的人士，

要善于学会把握机会，抓住一切机会去拿到这张门票。对此，有些战略技巧非常重要，常常可以让你事半功倍：

1. 选择战略

人际关系中，要交真情挚友，而不交狐朋狗友。要想结交关键时刻能助自己一臂之力的朋友，平时就得多给予和付出、接纳和关心别人。长期积累下去，才能真正赢得别人的尊重和认同，才能在危难时得到别人的支持，这是拓展人际关系的要领所在。

2. 目标战略

建立“关系”最起码的做法就是：不要与人失去联络，不要等到有事情时才想到别人。若是半年以上不联系，你可能已经失去这位朋友了。预定可以变通的目标，试着每天打1个~10个电话，不但要拓展自己的“人面”，还要维系旧情谊。如果一天打5个电话，一个星期就有35个，一个月下来，更可达到一百多个。平均一下，你的人际网络中每个月大概都可能增加十几个“得力人士”。

3. 循序战略

拓展人际关系时，若是拔苗助长、急于求成，只会使人离你越来越远。你的积极进取在别人眼里可能是“不择手段”“急功近利”。要拓展真正的关系，并不像“攻城略地”或是来个“全垒打”一般，可持续发展的人际关系，应该是久而稳的。

4. 记录战略

如果你很认真地在拓展自己的“关系”，认识的人一定不少。要追踪成果、找出真正的“贵人”，不妨记录每一次联系的情形。可记录的要点包括：姓名、地址、联系方式、你的看法以及日后查找方法，用不着事无巨细地像在写一篇动人散文。

5. 诚信战略

人正、心诚、守义、守信，才能拓展人际关系。因此，要树立“诚实守信”的公众形象。否则，人际关系越广，越是“臭名远扬”。

6. 互利战略

还有一点要提及的是，与人交往的最高准则是互惠互利。有人深谙此道，经常主动帮朋友解决一些实际困难，增加自己的价值及被利用的机会。无疑，肯定是利人利己的。

背后赞美，才是真正的好朋友

一家贸易公司有个非常古怪的经理，虽然他卓越的领导力为公司赚取了不少的利润。但是，每当自己谈成一笔生意的时候，他都希望下属能够交口称赞。

开始的时候，听到了下属们的恭维话，经理的确很得意，非常享受。但是时间一长，经理就感觉这样的赞扬太单一，一点儿也不过瘾。于是，就算有人当着他的面，把他夸到了天，他也显露不出一丝的高兴。每次经理凯旋的时候，他的下属都如履薄冰，不知究竟该继续赞美，还是就此默不作声。

公司里有个聪明的人，看出了经理的心事，于是就想了个“新鲜”的赞美方式。

这天，经理又成功地谈成一笔生意，非常开心地跟下属们开庆祝会。这个聪明的人并没有像以往那样当面称赞经理，而是故意偷偷地跟身边的同事说：“大多数经理都比较喜欢别人的奉承，但是我看咱们经理就不是这样，他一向只注重认真做好生意，而不去想是否会得到他人的称赞。”

后来，经理从别人的口中得知下属的这种夸赞，非常开心，他对这个下属说：“看来，能够懂我心思的人只有你啊。”

很快，这个聪明的下属就受到了经理的重用，他的职场生活从此掀开了

新的篇章。

背后说别人的好话，远比当面恭维别人或当面说别人好话的效果要好得多。不用担心，我们在背后说他人的好话，很容易会传到对方耳朵里去的。

在日常生活中，如果我们想赞扬一个人，不便对他当面说出或没有机会向他说出时，可以在他的朋友或同学面前，适时地赞扬一番。在背后说人好话，不仅仅使别人对你产生好感，更重要的是被赞美的人会觉得你的赞美毫不虚伪，也会在今后用实际行动来报答你。



自我训练

赞美是一件好事，但绝不是一件易事。赞美别人时如不审时度势，不掌握一定的赞美技巧，即使你是真诚的，也会把好事变为坏事。开口前我们青少年一定要掌握以下技巧：

1. 情真意切

虽然人人都喜欢听赞美的话，但并非任何赞美都能使对方高兴。能引起对方好感的只能是那些基于事实、发自内心的赞美。相反，你若无根无据、虚情假意地赞美别人，他不仅会感到莫名其妙，更会觉得你油嘴滑舌、诡诈虚伪。真诚的赞美不但会使被赞美者产生愉悦，还可以使你经常发现别人的优点，从而使自己对人生持有欣赏的态度。

2. 翔实具体

在日常生活中，人们有非常显著成绩的时候并不多见。因此，交往中应从具体的事件入手，善于发现别人哪怕是最微小的长处，并不失时机地予以赞美。赞美用语愈翔实具体，说明你对对方愈了解，对他的长处和成绩愈看重。

3. 合乎时宜

赞美的效果在于相机行事、适可而止，真正做到“美酒饮到微醉后，好花看到半开时”。当别人计划做一件有意义的事时，开头的赞扬能激励他下决心做出成绩，中间的赞扬有益于对方再接再厉，结尾的赞扬则可以肯定成

