

Yifenzhong Yingde Tarenxin



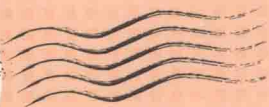
一分钟赢得 他人之心

做最受别人喜爱的那个人

成果◎编著

迅速赢得人心的社交秘籍

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，本书为你追根究底，解读赢得别人喜爱的社交密码，使你迅速成为周遭的人气王。



中国纺织出版社

成果◎编著

一分钟赢得 他人人心



[做最受别人喜爱的那个人]

迅速赢得人心的社交秘籍

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，本书为你追根究底，解读赢得别人喜爱的社交密码，使你迅速成为周遭的人气王。



 中国纺织出版社

内 容 提 要

现实生活中,为什么有的人无论走到哪里都不受欢迎,总是形单影只呢?主要原因就在于他们没有掌握令人瞬间就喜欢自己的方法。

针对人际关系中的种种问题,本书为读者提供了让别人喜欢你的行为方式、让别人喜欢你的处世方式、让别人喜欢你的情感密码、让别人喜欢你的利益分配方式等内容。本书的特点就在于摆脱了那些泛泛而谈的教条主义,为大家提供了各种有针对性的建议、方法指导等内容,使你拿起本书随便翻阅都会有不小的收获。

图书在版编目(CIP)数据

一分钟赢得他人心 / 成果编著. —北京: 中国纺织出版社, 2012.3
ISBN 978-7-5064-8256-1

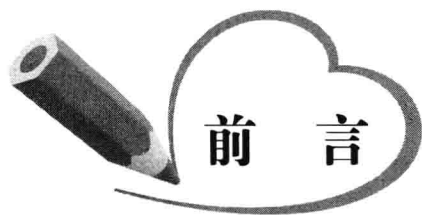
I. ①—… II. ①成… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 003558 号

策划编辑: 刘箴言 黄 磊 责任编辑: 王军锋
特约编辑: 张永俊 责任印制: 陈 涛

中国纺织出版社出版发行
地址: 北京东直门南大街 6 号 邮政编码: 100027
邮购电话: 010—64168110 传真: 010—64168231
<http://www.c-textilep.com>
E-mail: faxing@c-textilep.com
三河市航远印刷有限公司印刷 各地新华书店经销
2012 年 3 月第 1 版第 1 次印刷
开本: 710×1000 1/16 印张: 15.5
字数: 197 千字 定价: 27.80 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换



世界上的每个人，生命是相同的，生活却完全不一样：有的人总是能受人关注，不管在哪儿，都能成为聚光灯下的焦点；而有的人，却只能作为小配角，一生都毫无光彩。这难道是因为各人生来命运不同么？不，只不过有的人明白如何在一瞬间捕获他人之心，让别人喜欢自己，仅此而已。

那么我们该如何捕获他人之心，瞬间获得别人的好感呢？我想最重要的地方，就是做好细节，不要张扬。我所说的不张扬，并非闷声不语，一言不发，也并非低头苦干，最后求得一鸣惊人。这些话并没有错，只不过讲在这里是不合时宜的。这里所说的不张扬，乃是让我们懂得收敛，懂得低调，能从细节做起，将自己的点点滴滴都做到最好，而不是张牙舞爪的浮华。只有沉下心思，将所有的细节都做到最好，才能构成我们整体的升华，一言一行间都具有那种从容出众的气质，从而让别人瞬间喜欢我们。

千里之堤溃于蚁穴。一个细节则可能决定我们的成败，一件小事也会大大影响到我们的整体形象。所谓由小及大，不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海，汇滴成注，集注成流，并流成河，聚河成江，百川从而东流成海，可见最广阔的海洋也是从小水汇集而来的。同样，一个人的形象是否能出众，是否能让别人在一瞬间吸引别人，也决定于种种细节。或许是一个不起眼的饰品，就会让你的穿着顿显气质；或许是一个小手势，就会让你的行为看起来极为优雅；或许是一句普通的话语，也能让你不华丽的词藻变得吸引人。这都是细节起到的作用。

记得看过不同的两个国家来的设计师设计出来的房子，一个来自德国，



一分钟赢得他人心

jifenzhong yingde tarenxin

一个来自俄罗斯。俄罗斯的大气，但是又具有一种异域气质，相较之下德国设计师的房子就稍稍逊色，很平常，外表很普通。但是有百分之八十的人都选择了德国设计师的房子，因为它精致，小巧，所有的楼梯转角处的回弯都是曲线，这样既看起来柔美，也不会伤到人。就连洗手间的镜子，也别出心裁，是一个大大的心形，向两侧一拉，中间就会呈锯齿状分开，就像恋人分手之后破碎的心，从而露出后边的化妆台。而相较于俄罗斯那种不修棱角与边幅的房子，德国设计师的胜利，就正是在于细节。仅仅是筑造一个光鲜亮丽的外表还不够，张扬的框架之下并无内涵和细节的依托，这张扬就变成了浮华，就变成了不实，只是镜花水月，空惹人厌。而那位注意到细节的德国设计师，则明白这个道理，从一点一滴的小处入手，用细节点亮人的眼球，让人欢喜。可见细节能瞬间打动人心。

人也是如此，一个能真真正正吸引人的人，一个能成为众人的焦点的人，定然不是飞扬跋扈的，也绝不是粗条大线的，他们一定是说话得当，举止优雅，办事有分寸的人。

当今，瞬息万变的社会和与之俱来的价值观使我们难以再一味地坚持某种真理到最后，也难以用平生大志和胸中的大原则作为一个人生亮点来感染别人，所以要想在瞬间抓住别人的心，那就要做好自身的细节，将自己的一言一行，将自己一步一动，将自己的内心状态，看待别人的态度，将自己办事说话等细节，都做到最好，我想你就会变成一个受人关注让人喜欢的人，我也相信你在不经意间展露的一言一行，能在瞬间赢得他人心。

目 录

第一章 莫名其妙就爱上了你

——让别人初次见面就喜欢你的人际交往方式

初次见面说好开场白，可以消除彼此陌生感	3
得体的自我介绍与相互介绍，可以迅速扩大人脉圈	5
在重要的场合说话时，既要礼节性用好措辞又要真实自然	7
和陌生人初次见面时“一见如故”的说话方式能迅速拉近距离	9
找对别人的感情需求，能让别人迅速接受你	11
使用适当的肢体语言，可以缩短与陌生人的心理距离	12
没话找话时，选对话题能活跃气氛	15
善于发现并及时赞美对方的长处，赢得他人好感	17

第二章 可以不漂亮，不能不会打扮

——让别人喜欢你的外在形象

好形象是打动人心的最好名片	23
任何时候都要保持令人赏心悦目的仪容	25



一分钟赢得他人心

yifenzhong yingde tarenxin

当众化妆会暴露你的“隐私”	28
不重视着装打扮中的细节容易遭遇尴尬	30
将自己体型的缺陷“掩盖”起来	32
别让你的发型影响了给人的第一印象	35
飞扬在女人颈部的美丽风景线	38
不必太在意相貌缺陷	41
好印象来自于合适的“配件”	43
别忽略不起眼的包的魅力	45
喷点香水，嗅出花样好味道	46
巧妙佩戴珠宝首饰	48

第三章 不可小看的行为细节 ——让别人喜欢你的行为举止

让好感从握手的那一刻开始	53
别让小动作影响了你的形象	54
不要忽视眼神在交际中的作用	57
不要滥用手势	60
受人欢迎的行走礼仪	62
坐相不好，会让人对你产生反感	64
增加亲近感的好办法——适当模仿对方的动作	67
优美的站姿本身就是一道风景	69
用你的笑容感染对方	71
下蹲时可别“泄密”	73
舞会上男士的礼仪	74
舞会上女士的礼仪	76
如何在迎送客人时给对方留下好印象	77



掌握酒席上的礼仪	80
接送名片时的举止能够体现出一个人的修养	82

第四章 良言一句三冬暖

——让别人喜欢你的说话方式

顺着别人的脾气说出你想说的话	87
幽默是我们的最佳“得分点”	88
让自己的声音富有感染力	91
学会巧妙运用善意的谎言	93
不要让你的闲聊带“刺”	95
把“我们”常挂嘴边	97
热情过火也是错	99
多向他人传递正面信息	102
硬邦邦的话软绵绵地说	103
给你的语言披上彩衣	106
把握好与人开玩笑的分寸	108
不要口无遮拦	109
有摩擦时要主动先说“对不起”	112
把话说到他人的心窝里	114

第五章 不是所有的赞美别人都喜欢

——让别人喜欢你的赞美方式

学会在背后赞美他人	121
-----------------	-----



为每个人量身定做一项“高帽”	123
充满诚意的赞美才更有效	126
适当恭维，不要阿谀奉承	128
赞美的话语也要富于远见	129
嬉笑怒骂之中也可表达赞美之情	131
赞美男人有窍门	132
赞美女人的诀窍	134
夸人减龄，遇货添钱	136
赞美领导的注意要点	137
用赞美的语言提建议让人爱	140
巧妙夸赞令下属奋发向上	141
恰到好处的赞美才最动听	143
赞美的话拐个弯效果会更好	145

第六章 低调做事，示弱为人

——让别人喜欢你的处世方式

人人都喜欢低调的人	151
懂得藏锋守拙才是一种大智慧	153
何须让自己的光芒盖过上司	155
不要和同事“抢功劳”	158
控制自己的表现欲	161
大智惹愚，大巧若拙	163
做老二，不做老大也挺好	164
适当暴露缺点更能赢得信任	167
不要对上司构成威胁	169
成为领导的得力助手	171

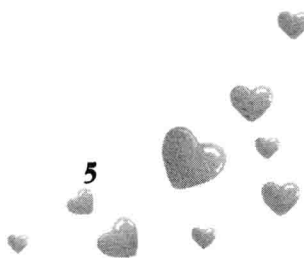


瞧不起小人物你会吃大亏	173
柔能克刚，弱能制强	175
三人行，必有我师	178

第七章 世上没有人是完全无情的

——让别人喜欢你的情感密码

关键时候放人一马，他会感激你一辈子	183
换位思考能获得别人的好感	185
安慰才是失意人最需要的	187
雪中送炭最能获得人心	189
当交情出现裂痕时，该及时修补	191
礼尚往来——不能忽视同事间的应酬	193
以诚动人，才能一呼百应	195
只有真诚的关心才能够赢得人心	197
平等友善地对待周围的每一个人	200
维系好老关系，别忘记常“回家”看看	202
平时多来往，不要在有事的时候才硬着头皮联络	204
避开雷区，不做破坏双方感情的事	207
让人得到“过望”的回报，才能够冰释前嫌	210
要懂得感恩	212





第八章 不图三分利，不起五更早 ——让别人喜欢你的利益分配方式

互利承诺，让彼此心理平衡	217
互利互助才会皆大欢喜	218
对手之间也可以实现“双赢”	221
不做“一锤子买卖”	223
多关心对方的工作，能帮忙时绝不袖手旁观	225
不断提升自己，让自己能“为他人所用”	226
学会利用“舍”打动他人	229
吃独食不香——与同事分享成果与荣耀	232
最后时刻再作出关键的让步	234
参考文献	236



第一章

莫名其妙就爱上了你

——让别人初次见面就喜欢你的人际交往方式





初次见面说好开场白，可以消除彼此陌生感

初次和他人交往，要想给对方留下良好的第一印象，说好开场白起着至关重要的作用。好的开场白能在短时间内消除彼此之间的陌生感，拉近彼此之间的距离。从某种意义上说，说好了开场白，你也就拥有了一把打开陌生人心扉的钥匙。

如何说好开场白呢？要想说好开场白，可以参考下面这几种方法，只要你能对这几种方法灵活掌握、运用，就能在交谈中收到立竿见影的奇效。

1. 攀亲认友

一般来说，在和任何一个陌生人交往前，只要你能在事前做一番认真的调查研究，你都可以找到或明或隐、或近或远的亲友关系。然后，在与对方见面时，如果能够及时拉上这层关系，就能使对方产生亲切感，缩短双方之间的心理距离。

三国时期，鲁肃就是一位攀亲认友的高手。他跟诸葛亮初次见面时的第一句话就是：“我是你哥哥诸葛瑾的好朋友。”就这么一句简短的话使交谈双方心理距离更近了一层，从而为孙权跟刘备结盟共同抗击曹操打好了基础。有时，对异国初交者也可采用攀亲认友的方式。

1984年5月，美国总统里根访问上海复旦大学。在一间大教室里，面对一百多位初次见面的复旦学生，里根总统的开场白就紧紧抓住彼此之间还算“亲近”的关系。他说：“其实，我和你们学校有着密切的关系。你们的谢希德校长同我的夫人南希，都是美国史密斯学院的校友呢。照此看来，我和各位自然也就都是朋友了！”此话一出，全场鼓掌。几句短短的开场白就拉近了他与复旦大学学生的距离，使一百多位黑发黄肤的中国大学生把这位蓝眼高



鼻的“洋”总统当成了十分亲近的朋友，接下去的交谈自然十分热烈，气氛极为融洽。由此可见，在人际交往中，攀亲认友是拉近彼此距离的良方。

2. 扬长避短

每个人都有长处，同时也有短处。一般来说，人们都希望别人多谈自己的长处，不希望别人多谈自己的短处，这是人类的普遍心理。因此，跟初识者交谈时，如果以直接或间接赞扬对方的长处作为开场白，就能使对方高兴，并对你产生好感，双方交谈的积极性也就可以得到极大的激发。相反，在和他人的交谈时，如果你总是有意或无意地提及对方的短处，揭对方的伤疤，对方的自尊心就会因此受到伤害，对方难免会对你产生厌恶感，更不愿意和你继续交往下去了。

3. 表达同感

在和他人交谈时，如果你能用三言两语恰到好处地表达出你对对方的好感，或肯定其成就，或赞美其品质，或欢迎其光临，或同情其处境，或安慰其不幸，就会顷刻间温暖对方的心田，使对方油然而生一见如故、欣逢知己的感觉。

初次见面时交谈可以达到这种程度，跟从未见过面者电话交谈时适当地表情达意同样能使对方感动不已。在美国爱荷华州的达文波特市，有一个极具人情味的服务项目——全天候电话聊天。据统计，每个月有近两百名孤单寂寞者参与这个服务项目。接听这个电话的专家们最得人心的是第一句话：“今天我也和你一样感到孤独、寂寞、凄凉。”这句话表达的是对孤单寂寞者的充分理解之情，因而产生了强烈的共鸣作用，因此，许多听众都愿意把自己的知心话向主持人倾诉。

4. 添趣助兴

要想使交谈气氛比较轻松活跃，增添对方的交谈兴致，就需要用风趣活泼的语言来扫除跟陌生人交谈时的拘束感和防卫心理。当然，要做好这一点，关键的功夫要花在见面交谈之前。大多数时候，人们之所以能和陌生人交谈



得很顺利，除了拥有高超的语言技巧之外，无一不是在见陌生人之前就早已了解他的大概情况。在做好准备工作后，你在和对方交谈时就可以根据对方的兴趣爱好来寻找一些话题，打开对方的话匣子。

总之，说好你的开场白，能够赢得双方的好感，迅速地拉近彼此间的距离，甚至让对方对你产生一见如故的感觉。说好你的开场白，就相当于为双方有进一步的交往和交流开了个好头。

得体的自我介绍与相互介绍，可以迅速扩大人脉圈

初次见面时，介绍与被介绍是很重要的一环。合适而又得体的介绍，能使新的友谊得以形成，新的朋友得以相识，彼此间的志趣得以沟通，业务上的接触也从此开始了。

无论是向他人作介绍，还是自我介绍，都应讲礼貌。在人际交往中，讲礼貌能给他人留下好印象。总体来讲，在做介绍时，应注意以下最基本的礼节。

假如有3个人在一起，而其中两个人已经互相认识，第三者却跟其中一个人不认识，那么另一个人就有义务担当介绍人，把第三者介绍给这个人认识(或把这个人介绍给第三者认识)。当你招待不止一个客人的时候，如客人中有互不认识的，做主人的也要负起介绍的责任，使这些彼此不认识的人成为朋友。

通常，先把男士介绍给女士，即在介绍过程中，小姐的名字应先提，然后再提男士的名字。如，“李小姐，我来为你介绍一位朋友，这是陈先生。”

有时亦有例外。如果你要介绍一男一女认识，而男的年纪比女方大很多





时，则应该将她介绍给这位男士，以示尊敬长者之意。如，“张先生，让我介绍我的外甥女给你认识。”

在同性别的两人中，年轻的应被介绍给年纪大的，亦是表示尊敬长者之意。

未婚的通常被介绍给已婚的，除非未婚的男士(或女子)年龄比已婚的大很多。

在年纪相差不大的男士中，并不计较谁被介绍给谁，但当某人在社会上德高望重，或是有名望有地位时，别的人自当被介绍给他。总而言之，在介绍的过程中，先提某人的名字乃是对此人的一种敬意。

介绍时，最好把对方的服务机关或就读学校顺便说出。至于旧式中国人介绍双方籍贯的方法，对长一辈的还是可以采用的。介绍人如果能找出双方某些共同点更好，比如某甲是位作家，某乙是位出版商，则应该把这点有关联的关系说出来，这样会使双方谈话更顺利。

介绍自己的家人给客人认识，不应在家人的姓名后面加上“先生”、“太太”或“小姐”等称呼。但是女儿如果已经结了婚，也可以加“太太”两字，例如，“我的女儿张太太”，以免对方误会她还是个“闺女”。

介绍的时候，丈夫应称外子，但是直接称“丈夫”或含蓄点称“先生”也可以，儿子或女儿应称小儿或小女，兄弟与姐妹应称家兄或家姐、舍弟或舍妹，然后，再加上他们的名字。如果是介绍自己的丈夫则姓和名都要加上。例如向客人介绍自己的女儿时，应说：“这是小女秀芳！”如果介绍给男青年，则说：“王先生，你见过我的小女秀芳没有？”如女儿已经结了婚，就如前面所说的：“我的女儿张太太！”(这时可不必称“小女”了)介绍自己的丈夫，应该说：“李太太，让我介绍一下我的丈夫张英才！”或“这是外子英才！”向父母亲介绍自己的朋友，可说：“爸爸(或妈妈)，这是我的朋友何治平先生(或何先生)！”

至于聚会上的介绍方法，又有不同。在宴会、舞会或普通聚会上，来宾