

<<人气>>

图书基本信息

书名：<<人气>>

13位ISBN编号：9787121149498

10位ISBN编号：7121149494

出版时间：2012-1

出版时间：电子工业出版社

作者：田秋

页数：262

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

内容概要

本书阐述了在社交中讨人喜欢的心理策略、技巧、攻心术等，教给读者怎样在社交中讨人喜欢，从而增加人缘、提升人气，阐述如何利用策略性、技巧性、操作性比较强的心理战术、心理操纵类的工具，既可以使自己获得更加愉快的社交生活，也可以为自己的成功打下坚实的人脉基础。

书籍目录

第一章 给人“舒服”1的感觉

- 一、扮靓自己：让人看着“顺眼”，会给人好感
- 二、打造妙音：别让你的声音像“勺子刮盘子”
- 三、悦纳自己：如果你不喜欢自己，别人怎会相信你可爱
- 四、克服害羞：怕羞的人难以显露自己的优点
- 五、言行有礼：礼貌是最高贵的心灵沟通
- 六、热情待人：每个人都渴望“心灵的温暖”
- 七、说话明晰：说话“要清晰！”

要明白！

”

- 八、调节语速：语速稍快，给人感觉较好
- 九、闪亮登场：第一次见面打下美好烙印

第二章 让内在散发馨香

- 一、表达感谢：不要把他人对你的好视为理所当然
- 二、表现修养：修养功夫，是你的软实力
- 三、做人诚实：觉得你可靠，才会靠近你
- 四、保持公正：“一碗水端平”，才能得人心
- 五、丰富学识：学识丰富的人像一口挖不完的井，富有内在魅力
- 六、低调做人：低调做人不会降低身份，反会增加人格魅力
- 七、谨慎许诺：说大话迟早被人看低
- 八、宽恕他人：肚量宽宏的人，朋友一定很多
- 九、完善性格：性格中某些部分是可以后天加以完善的
- 十、调节情绪：谁会喜欢总哭丧个脸的人

第三章 交际中的基本功

- 一、称呼得体：得体的称呼，使你一开口就赢得好感
- 二、换位思考：只要跟人交往，就必须站在双方角度考虑问题
- 三、注重细节：“四两拨千斤”地打动人心
- 四、懂得倾听：认真地倾听，给人心灵的抚慰
- 五、察言观色：会看脸色，才“知进退”
- 六、调整高度：缩小身高差距，更利于双方交流
- 七、温馨告别：让结束语“余音绕梁”
- 八、经常接触：经常在他面前出现，就会逐渐亲近起来
- 九、经常闲聊：闲聊不“闲”——增进了解，融洽感情
- 十、因人而异：对不同性格的人，采取不同的交往方式
- 十一、有幽默感：擅长逗乐别人的人，讨人喜欢

第四章 表现充分的尊重

- 一、主动招呼：主动打招呼和握手，显示你的结交愿望
- 二、记住姓名：说出对方的名字，显示你对他的重视
- 三、关注他人：记住对方的某些事，他会觉得你“心里有他”
- 四、尊重“独特”：尊重对方的独特性，使他感到受重视
- 五、求他帮忙：求他帮一个忙，可使他心理获得满足
- 六、真诚赞美：赞美是“无本万利”的情感投资
- 七、迎合对方：意见相同可以拉近距离，意见相反不要直接反对
- 八、赠送礼物：用礼物传达情意
- 九、背后夸人：在背后说好话，让人更受用

<<人气>>

十、暗示错误：委婉指出对方错误，使人更易接受

十一、给人台阶：给对方台阶下，他会感激你

第五章 释放亲和力的技巧

一、露出微笑：用甜美的微笑释放“友好”的电磁波

二、注视对方：友好的注视，传达你的情意

三、自我暴露：要想换取真心，就得暴露自己的真心

四、模仿动作：跟他动作相似，他会觉得你很亲切

五、找寻相似：显示你们的共同点，会拉近彼此的距离

六、表现喜欢：你喜欢他，令他觉得也喜欢你

七、多说“我们”：让他觉得你是“自己人”

八、并排而坐：像个朋友那样坐到对方身边，而不是对面

九、肌肤之亲：身体接触无形中增加了亲近感

十、投其所好：聊对方感兴趣的话题，他会对你更亲近

十一、敢于自嘲：虽“牺牲”了自我，却赢得了人心

十二、故意出错：太完美的人反而不讨人喜欢

十三、分享快乐：用自己的快乐感染别人

第六章 用“心理操纵”赢得好感

一、巧用对比：准确把握他人心中的“秤砣”

二、联想法则：在他心情好的时候出现

三、欲扬先抑：先说“不好”，再说“好”

四、用“美食计”：美食使你们的关系更融洽

五、雪中送炭：在他低谷的时候拉他一把，他会感激一辈子

六、把握距离：距离太近，就会互相排斥

七、同仇敌忾：找出共同的敌人，可使彼此更团结

八、寓“赞”于“批”：给批评里加点“糖”，使人乐于接受

九、委婉拒绝：用“太极推手”柔和拒绝

十、黑暗效应：在黑暗中约会，会增加魅力值

十一、利用情境：用危险情境增强异性相吸

第七章 “修剪”惹人讨厌的个性

一、及时回馈：只想占便宜的人，迟早会被人厌恶、疏远

二、不要强加：你给予的，是他想要的吗

三、放下清高：自命清高的人易被孤立

四、虚怀若谷：别动不动就说“我知道”

五、坦诚己过：犯了错，主动说“对不起”能消除隔阂

六、居功不傲：没有人会因为你不说，而忘记你送的人情

七、勿抬自己：少说“要不是我，……”这样的话

八、避免“超限”：做事适可而止，才不招人反感

九、不要抱怨：总发牢骚，会影响别人的情绪

第八章 避免不经意伤害他人

一、勿伤尊严：被你伤害自尊的人，要么远离你，要么憎恨你

二、管住嘴巴：舌头不要比脑子跑得快

三、不忽略人：“爱”的反面是“冷漠”，真诚关注他人的存在

四、恰当表现：克制总想当场面主角的“表现欲”

五、控制好好奇：每个人都有不想被人窥见的隐私

六、勿显高明：要比他人聪明，但不要告诉对方你比他聪明

七、收起偏见：偏见会造成你对他人的误解

八、听取建议：对他人的建议不要马上否定

<<人气>>

九、放弃支配：对别人支配过度，会引起“造反”

十、独占功劳：会失去朋友

十一、装痴作傻：他人的尴尬你假装没看见

章节摘录

修养和礼貌都是一个人道德水平的体现。
但礼貌和修养不全是一回事：礼貌只是修养的表现形式之一，懂礼貌、讲礼节的人不一定具备修养；而有修养的人通常都懂得遵守他所在环境中的礼节和礼貌。
修养在良好人际关系中具有重要作用。

人际交往有一条基本规则：你怎样待人，别人也怎样待你。
你关怀别人，对别人体贴、周到、真诚、正派、尊重、得体，别人通常也会反过来如此待你。
久而久之，你就会具有人格吸引力，你的社会交往、社会赞许需要就能得到充分满足，于是，你便为自己创造了一种有助于持续发展的良好的人际环境。

相反，那些说话粗鲁，不讲礼貌，动辄打架、骂人的人，很难受到人们的喜爱，甚至让人反感。

这正像英国政治家柴斯特菲尔德所说的：“一个人只要自身有教养，不管别人举止怎么不适当，都不能伤他一根毫毛。

他自然就给人一种凛然不可侵犯的尊严，会受到所有人的尊重。

而没有教养的人，容易让人生出侮慢的心理。

这就是为什么人们在马尔波罗公爵面前从来不会口出秽言的原因；同样的道理，罗伯特·瓦尔波爵士那里从来没有人能说出正儿八经的话来。

”
.....

编辑推荐

你的幸福和成功，大大依赖于你的“讨人喜欢”！

讨人喜欢，是一项“资本”；讨人喜欢，人家更愿意接近你；讨人喜欢，人家不会为难你；讨人喜欢，谁都愿意做你的朋友；讨人喜欢，更容易找到好伴侣；讨人喜欢，别人更乐于跟你合作……讨人喜欢，是一种能力。

讨人喜欢不是天生的，其中大有诀窍最重要的，你要站在别人的角度去思考，洞察人的心理，了解人的喜恶、需求，施展一些技巧，挠到人的“痒痒肉”，你就能轻松提升自己的“可爱”指数，使自己的“人气”旺旺的！

！
！

长得不漂亮没有关系，没有很好的背景没有关系，没有很高的起点也没有关系，你可以通过自己的行为，让更多的人喜欢你，提升“人气”，搞定身边的人脉，为自己搭建成功的平台！

无论在哪里——讨人喜欢，你的路会更宽，拥有无限可能；惹人讨厌，你的路会更窄，甚至寸步难行

。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>