

图书基本信息

书名：<<这样做人最讨人喜欢-讨人喜欢是本事全集>>

13位ISBN编号：9787800848766

10位ISBN编号：7800848760

出版时间：2006-1

出版时间：金城

作者：马亮

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>

<<这样做人最讨人喜欢-讨人喜欢是本事>>

内容概要

本书分十二章，内容包括会说一口漂亮话；让人喜欢的奥妙；做人不要“太聪明”；会做人，朋友相持到永远；做人要有好性格；做人就是要能忍；一眼就把人看透等。

<<这样做人最讨人喜欢-讨人喜欢是本事>>

书籍目录

第一章 会说一口漂亮话一、选个好话题，让人一见如故二、让赞美别人成为习惯三、漂亮话要挠到人心痒痒处四、真心赞美，诚心恭维五、以情入话，话入人心六、调侃自己，以退为进得人缘七、让“时髦话”为你添姿着色八、什么情况下说什么话九、运用幽默赢得爱戴第二章 让人喜欢的奥妙一、第一印象最重要二、服饰得体惹人喜欢三、细节最能打动人心四、一见面就叫得出对方名字来五、与不同性格人打交道的艺术六、一言不发胜过千言万语七、真挚微笑最动人八、看脸色，知进退九、没话找话，自己搭桥直八人心第三章 做人不要“太聪明”一、糊涂人聪明一世二、锋芒太露易吃亏三、勿逞口舌之能四、花要半开，酒要半醉五、见好就要收，便宜不可占尽六、精明到露骨，只会引火上身七、聪明要适可而止八、大事不能糊涂，小事不必精明九、守愚胜于显聪明十、聪明常被聪明误第四章 做人就是要能忍一、性情中入做不得二、好汉要吃眼前亏三、不败人生，忍者无敌四、拿得起，放得下五、百忍成金，以屈求伸六、平心静气，风景无边七、天下哪有绝对的公平？八、面皮厚些又何妨第五章 一眼就把人看透一、倾力结交有真本事的人二、找准你生命中的贵人三、不经意问把人看透四、看人看大智慧五、选准大树好乘凉六、提防小人近身七、看人要靠自己的心眼第六章 这样定能赢得好人缘一、无信誉无以立世二、做个有人情味的人三、做好小事情，赢得大人情四、自己吃肉，不忘给别人分汤五、雪中送炭暖人心六、长他人志气，灭自己威风七、帮人发达，自己沾光八、心广天自宽九、以诚为贵，最得人心第七章 这样做人领导最喜欢一、领导面前你别逞强二、奉承话该说还得说三、低调唱歌，夹着尾巴做人四、给上司留面子，把话说到滴水不漏五、处处“用心”，抓住机会展示自我六、善于排解上司的隐忧七、永远记住，“功劳”都是领导的八、学会与不同性格的领导打交道九、左右都要逢源，不要小瞧“二把手”第八章 把事办得漂亮的妙招一、做事先做人二、抓住关键处，做事自然轻松三、做事贵在“妥帖”四、讲道理，更要讲实惠五、给人好处别张扬六、好处要给在恰当处七、学会“惜力”做事八、谋定而后动，别只跟着感觉走第九章 会做人，朋友相持到永远一、交朋友不是一锤子买卖二、帮朋友就是帮自己三、冷庙烧香，有备无患四、学会给朋友留面子五、交朋友不能认死理六、少争多让朋友多七、广结善缘，多个朋友多条路八、化敌为友是真本事九、只帮忙不管闲事第十章 做人要有好性格一、“水”性格是最好的性格二、中庸豁达引人敬爱三、既坚且韧能成大事四、精明谨慎一生不误五、固执狭隘惹人厌六、刚愎自用的性格是自己跟自己过不去七、只直不弯的性格，人敬而远之第十一章 女人怎样有魅力一、可爱女人会“眉目传情”二、可爱女人不犯这样的错误三、服饰是女人的另一张脸四、让男士打心眼里欣赏你五、聪明女人永远不对男人说“你失败了”六、懂得撒娇有度的女人最可爱七、会“听话”的女人最讨人喜欢八、做男人最忠实的“信徒”第十二章 男人怎样有魅力一、穷追不舍的男人你没法不爱二、负责任是一种魅力三、小肚鸡肠的男人最讨厌四、男人的赞美胜过娇艳的玫瑰五、说女人最想听的话六、聪明男人知道女人最重视什么七、适时用心感激你身边的女人八、幽默的男人最讨人喜欢

章节摘录

书摘俗话说：“酒逢知己干杯少，话不投机半句多”，与陌生人交流的难处正在于此：既不熟悉又没打过交道，自然不知该从何说起，不知该说什么样的话，不知该说的话会不会让人听了感觉不悦……处处无所适从，让人一见如故几乎成为很多人不可能完成的任务！然而实际上，只要你开动脑筋，悉心观察，迅速找到双方的共同点，从一个好话题聊起，就可以以此为契机，与对方开始一段和谐投机的谈话，同时也让对方迅速欣赏你，与你一见如故！有一次，一位业务员到某公司去联系业务，一进董事长办公室，只见墙上挂了几幅装裱精美的书法长幅，仔细一看，是篆书，便同董事长闲聊起来：“刘董，看来您对书法一定很有研究，这幅字，称得上是‘送脚，如游鱼得水；舞笔，如景山兴云。’妙！您这悬针垂露之法的用笔，没有一定年头是难以这般纯熟的好，好极了！董事长一听，此人谈吐不俗，居然还知道汉代曹全的悬针垂露之法，连忙热情地招呼：“来来来，请坐，坐下细谈。”这样，董事长无意中已把这位业务员视为“书法同好”的“知音”了，当后来业务员引入谈业务之事时，自然就“好说”多了。

小李坐火车出差，悠闲地躺在床上翻看杂志，另一位刚上车的乘客放下旅行包，稍拭风尘，冲了一杯浓茶，边品边打量着小李：“师傅上车多久了？”“两个多小时吧。”

“小李回答说。

“听口音是山东人吧？”“对！山东枣庄人。”

“啊，枣庄是个好地方啊！我小时候看《铁道游击队》的连环画就知道了，两年前我去了一趟枣庄，玩得可尽兴了！”小李一听，马上来了兴趣。二人从枣庄和铁道游击队谈开了，聊得津津有味，接着就是互赠名片，一起进餐，最后居然还成了一批买卖。

那位客人从小李这弄到了一批价格比较合理的议价煤！写文章时有了个好题目，往往会文思如泉涌，一挥而就：从上面的例子中也可以看出，交谈也是如此，有了好话题，自然能使谈话融洽自如。

但是，怎样才能找到好话题呢？要点一：面对众多的陌生人，首先要选择众人关心的事件为话题。

众人都关心的话题才是大家想谈、爱谈、又能谈的。

人人有话，自然能说个不停了，在这样热烈轻松的氛围下与人沟通自然便事半功倍了。

要点二：借助对方的姓名、籍贯、年龄、服饰、居室等等，即兴引出话题，往往能取得好的效果。这一类话题往往灵活自然，就地取材，很容易获得对方和善的回应，从而营造出一个好的谈话气氛。

要点三：与陌生人交谈，先提一些“投石”式的问题，在略有了解后再有目的地交谈，便能谈得更自如。

如在聚会时见到陌生的邻座，便可先“投石”询问：“你和主人是老乡呢还是老同学？”无论问话对还是不对，都可循着对方的回答交谈下去。

要点四：从别人最感兴趣的地方说起。

与陌生人谈话之前不妨先细致地观察一下他们，比如对方穿着上是否有异族风情的配饰，比如对方使用的手机款式你非常喜欢，比如对方所抽香烟的牌子……这些细节往往能够透露出他们兴趣爱好，以此为话题既轻松明快，又投其所好，即使不能马上拉近彼此的距离，也绝不会让人对你的搭话产生反感。

总之，我们所看到、听到、感知到的事物都可能成为很好的话题。

你可以谈理想、谈抱负、谈生活感悟；可以谈工作体会、谈家庭、谈友谊、谈爱情；可以谈书籍、电影、电视、体育运动……但是，请注意，尽管可以畅谈的话题有如此之多，有一些“雷区”还是要小心避开的。

(1)对于你不熟悉不了解的事情，不要夸夸其谈。

(2)不要向陌生人夸耀你的成绩。

(3)不要在公共场合去议论别人的缺陷和隐私。

(4)不要选择那些晦涩难懂，适合你卖弄学识的话题，那样无疑是把你们的谈话引入死胡同。

<<这样做人最讨人喜欢-讨人喜欢是本事>>

编辑推荐

做人最大的失败就是不懂得如何讨人喜欢，讨人喜欢的人能左右逢源，不会做人的人四处碰壁。讨人喜欢的人常常把心计装在口袋里，愚蠢的人则常常锋芒毕露，讨人喜欢是走向成功的叩门砖。

决定一个人的人际关系要素，与其说是他的个性或运气，倒不如说是他所表现出来的情感和潜意识。要让别人喜欢自己，不需要有什么特别的技巧，只要改变自己的一些不好的小习惯，然后养成好的习惯，充分琢磨自己的魅力就行了。

本书是一本非常有趣的心理学实用书，它将告诉你怎样做才讨人喜欢，人际关系转败为胜的绝妙方法，除了在茶余饭后成为你的休闲读物之外，还能够带给你启发，让你的人际关系可以比现在更顺畅与开阔。

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>