

<<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

## &lt;&lt;人气&gt;&gt;

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>