

<<我受欢迎-让自己变得人见人爱>>

图书基本信息

书名：<<我受欢迎-让自己变得人见人爱>>

13位ISBN编号：9787506440769

10位ISBN编号：7506440768

出版时间：2007-1

出版时间：中国纺织出版社北京图书发行部

作者：三木

页数：211

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>

<<我受欢迎-让自己变得人见人爱>>

前言

每个人都希望自己能得到更多人的喜爱，受到更多人的关注。

可是生活看来似乎并不公平。

总有人一直备受瞩目，也总有人一直遭受冷落。

一些情况在我们的工作生活中随处可见，但也许我们从来也没有仔细想过为什么：为什么有些人无论在怎样陌生的环境里都能很快和人打成一片 为什么你会不知不觉被某些人吸引，似乎他们身上有一种强烈的感染力 为什么同一个环境里，大家总是对同样的人产生好感 为什么你总是不自觉地愿意和一些人呆在一起，或工作或娱乐 另一些人则恰恰相反，为什么总有些人你很难想起来 为什么和一些人相处你会觉得乏味 新同事来了一个月，可你为什么觉得邀请他一起吃午饭是件困难的事 难道真的有人天生就具备感染力，而有人天生就让人觉得讨厌吗 真实情况是“不”！

要知道，我们每个人的本质都是相同的。

从我们出生的时候起，作为婴儿，我们都拥有同等被关注的权利。

在这一点上，每个人都是平等的。

随着我们的成长，差异也随着时间慢慢扩大起来。

有的人喜欢安静，有的人喜欢热闹，有的人稳重、大方，有的人开朗、随和。

每个人都在成长过程中逐渐形成了一个完整的自我，拥有独特的方式和鲜明的个性，也就蜕变成为了一个个单独的个体。

在这种情况下，每个人都通过自身的魅力吸引着周围的人，每个人都可以做一个受欢迎的人。

然而我们知道，其实并非人人都受欢迎。

由于处世方式、工作态度、生活方式等诸多不同，人与人之间产生了这样那样的差异，影响了彼此之间关系的融洽。

是不是没有可能改变这一点呢或者说如果要改变这一点就需要我们以牺牲自我特性为代价，若是这样的话，那么这种改变是不是值得这真是一个叫人头疼的问题。

我们既想和周围的人搞好关系，有一个融洽的社交氛围，又不愿意就此放弃我们自身的特性。

难道就没有更好的办法了吗 首先，需要说明的是，如果你正在为这个问题而烦恼，或在心里默默考虑这个问题，那么至少证明你有一个积极的人生态度，你的内心是充满热情的，你其实一直都在关心着你周围的人，同时也希望得到他们的关心，你和所有人一样渴望被关注。

然而，你虽然希望改变却又备感焦虑，你不知道该为此做些什么，甚至不知道是否有改变的可能。

你也许会就此认为自己注定是不受欢迎的人。

可是你必须知道，任何事情都只怕你失去积极的心态。

只要你心里还有想改变的念头，你就一定可以成为一个受欢迎的人。

所以你要知道的是，没有什么是不可能的。

只要你已经产生了想改变的愿望，那么你的愿望绝对可以实现。

没有人一生下来就不受欢迎，更没有人一生下来就受欢迎。

同样的两个人在同一时间做了你的下属后，总要经过一些时间，你才能发现哪一个更叫你喜欢。

而如果没有合作的经历或者一定的期望，你很难为即将和某人组成团队共同合作而异常兴奋。

同样的，总要经历过一些相处，你才会发现对方是不是你合适的恋爱对象。

是否受欢迎是一种状态，任何状态的形成都需要一个过程。

哪怕一个极度不受欢迎的人，人们对他的态度也不是一开始就是这样的，毕竟没有“不受欢迎”几个字刻在他的头上。

因此，是否是一个受欢迎的人，取决于一个人内在的态度和外在的表现。

基于这个理论，每个人都可以变得人见人爱。

只要你是个积极面对人生的人，那么你就可以成为一个焦点，用你的魅力影响你周围的人。

本书将以科学的方式向你讲述人与人之间交往的智慧，引导你发挥出最大的潜力，利用团队的优势增加个人魅力，成为团队的中心，让所有人为你服务，真正在交往艺术中获得成功，从此变得人见人爱。

<<我受欢迎-让自己变得人见人爱>>

人爱。

<<我受欢迎-让自己变得人见人爱>>

内容概要

每个人都希望自己能得到更多人的喜爱，受到更多人的关注。然而，由于处世的方式、工作的态度、生活的方式等诸多不同，让人与人之间产生了这样那样的差异，影响了彼此之间关系的融洽。

本书以科学的方式向你讲述人与人之间交往的智慧，引导你发挥出最大的潜力，利用团队的优势增加个人魅力，真正在交往中获得成功，变得人见人爱。

<<我受欢迎-让自己变得人见人爱>>

书籍目录

第一章 递出合格的形象名片，让自己大放异彩 以貌取人日渐流行 你的形象价值百万 通过得体的言谈举止，拉近距离 有时，外在形象与真正的本事一样重要

第二章 不断提高内在修养，散发自己的人格魅力 首先，你的品格要端正 气质是内在修养的自然流露 经常给自己“充电”，不断给自己“吸氧” 有魅力，才有吸引力，才有影响力

第三章 正确地与他人交往，做一个放风筝高手 把话说得滴水不漏，把事办得天衣无缝 真实诚恳而又恰如其分地赞赏他人 每个人有每个人的方式，不要将自己的意见强加于人 尊重别人，别把隐私不当回事

第四章 拣尽寒枝不肯栖，尽快融入你所在的团队中 没有完美的个人，但有完美的团队 积极参加团体活动，增加他人对你的关注度 让团队在个性中强化，让个性在团队中张扬 友好沟通，合作赢得未来

第五章 储蓄人际关系是最划算的投资 建立自己的人脉存折 获得他们的信任，就是获得机会 迎合他人的兴趣，帮助他人尽展才能 借助别人的力量 重要关头拉人一把，别人会感激你一辈子

第六章 通过细节凝聚人气，让所有的人在关键时期帮助你 不要吝惜你的喝彩声和掌声 牢记他人的名字，随时说出 尊重那些你觉得“不起眼”的人 保留、整理你的名片夹，需要的时候用得上参考文献

<<我受欢迎-让自己变得人见人爱>>

章节摘录

真实诚恳而又恰如其分地赞赏他人 可以说从古到今，无论在生活还是在工作中，每个人都渴望得到赞赏、鼓励和肯定，所以，不吝啬地给予别人赞赏，让其更有自信，其实是一种慷慨的美德。赞赏他人不但对自己没有任何损失，还间接反映出了你的胸襟和心态，反映出你懂得留意他人的长处、优点，而在这个过程中，你自己也可以学到很多东西，交到许多朋友，实在是一件一举多得的事。

赞赏绝对是好东西，但不能胡乱赞赏。

一味地给人戴高帽固然不可取，可即使是由衷地赞赏，也要学会正确的措辞和方式，这样你才能让人感觉到你的真心，彼此之间才能产生好感和亲切感。

在社交中，能够说出合适的赞美的话，其实也是一种能力，因为赞美别人需要极高的修养、内涵和观察力，首先你要发现他的长处，之后要找出恰如其分的词汇，并且还要用一种诚恳的口吻说出来，最后还要他人乐于接受。

其中每一环节都要准确无误，不然就很可能赞美不成，还适得其反。

可能有人认为，费这么多心思赞赏别人会不会有点小题大做？

真的有那个必要吗？

相信我，如果你的赞美恰如其分，并令人觉得出自真心，它绝对“物有所值”，甚至会“物超所值”，它会带给你回报，或是为你带来朋友，或是为你带来方便，也可能是实际利益。

<<我受欢迎-让自己变得人见人爱>>

媒体关注与评论

要获得良友的唯一方法，是首先使自己成为别人的良友。

——美国“文明之父”爱默生 最能施惠于朋友的，往往不是金钱或一切物质上的接济，而是那些亲切的态度，欢悦的谈话。

同情的流露和纯真的赞美。

——美国政治家、科学家富兰克林 重要的不在于你是谁生的，而在于你跟谁交朋友。

——西班牙著名作家塞万提斯 打动人心的最佳方式是，跟他谈论他最珍贵的事物。

当你这么做时，不但会受到欢迎。

也会使生命获得扩展。

——成功学大师戴尔·卡耐基 一个成功的形象，展示给人们的是自信、尊严、力量、能力。

它不仅仅反映在对别人的视觉效果中。

同时它也是一种外在辅助工具，它让你对自己的言行有了更高的要求，能立刻唤起你内在沉积的优良素质，通过你的穿着、微笑、目光接触、握手，一举一动。

让你浑身都散发着一个成功者的魅力。

——畅销书《你的形象价值百万》

<<我受欢迎-让自己变得人见人爱>>

编辑推荐

《我受欢迎让自己变得人见人爱》是闪亮人生系列丛书之一只有不断提高自己的受欢迎指数，才能在人生道路上左右逢源，成为人见人爱的“万人迷”。

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>