# 与人交往如何给自己加分

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-08-28

*在人际交往中，为提高个人形象，你只需要说一两句简单的话，做出一两个简单的动作： 与别人交谈，不妨高兴时就扬起眉毛，严肃时就瞪大眼睛，疑问处率直询问，必要时听完后还可简要地复述。这样会给人留下头脑敏锐、率直认真的好印象。反之，如果你无动于衷，...*

在人际交往中，为提高个人形象，你只需要说一两句简单的话，做出一两个简单的动作： 与别人交谈，不妨高兴时就扬起眉毛，严肃时就瞪大眼睛，疑问处率直询问，必要时听完后还可简要地复述。这样会给人留下头脑敏锐、率直认真的好印象。

反之，如果你无动于衷，则可能给人反应迟钝的感觉。 在适当时机，大胆亮出你的“绝活”，就能大大提高你的声望；并且这“绝活”离你所从事的专业越远越好。

对小节都郑重其事的人不会不守约 在人际交往中，巧用逆向思维，勇敢地说出自己的弱点或失误，别人会在意外之余，油然产生一种信任。 向对方叙述重要事宜，或回答对方提问时，如果做到目不斜视地盯着对方的眼睛，不但会增强语言的说服力，还给人留下精力充沛、光明磊落的印象。

与别人握手，如果你用劲很大，那么对方由于条件反射，也会相应地加大力气。通过两手紧握，两心也紧连起来。

对方会强烈意识到：你是热情的、坚强的。 在单位里，有些人很喜欢做事。

譬如别人的自行车倒了，他看见后就主动将其扶正。有些青年就瞧不起这种做法，说这样做又有什么好处呢?殊不知，这些爱做事的人大都是人缘相当好的人，受人尊敬的人。

与别人约会时，如果你将时间定在“x点x分”，而不按通常的做法，定在“x点整”或“x点半”，别人就会以为你不但时间观念强，而且效率高。 对方刚刚说了个头，你就急切地道出下半句，这样做并不能显示你的聪明，相反会让对方不满。

假如你即使知道事情的结果，也认真倾听对方所言，并不时地附和一两句，就会使对方高兴地感受到你的诚意。 人难免遭遇失败。

失败时，如果能向胜利者伸出友好之手，表示热情而诚挚的祝贺，别人就会被你宽广的胸怀所感动。 如果你说“我市有300多万人口”，并不能给人留下深刻印象。

假若你知道人口数是301.2万，那么请你将尾数一并说出。这样，别人会为你的严谨所折服。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找