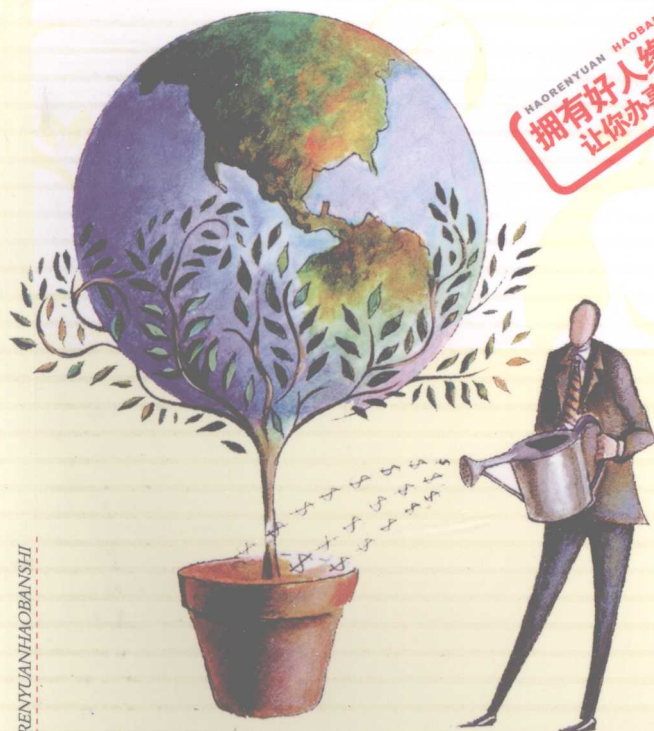


好人缘 好办事

良好的人脉关系让你拥有更多的成功机会



HAORENYUAN HAOBANSHI
拥有好人缘9大技巧
让你办事更加成功

成功^的
第一要素是
懂得如何
搞好人际关系

好人缘是一种最高
境界的处世能力

好人缘绝非可有可无，它是人生的基石，是事业的助推剂。人缘好的人处处受欢迎，办事皆顺利，让你在一个更大的舞台上演绎你的人生。不断把自己的人脉关系向高处延伸，你会拥有一个别样的世界。

袁剑锋◎编著 | 天津科学技术出版社

好人缘 好办事

良好的人脉关系让你拥有更多的成功机会



袁剑锋◎编著 | 天津科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

好人缘好办事/袁剑锋编著. —天津:天津科学技术出版社,2008.9
ISBN 978-7-5308-4733-6

I. 好… II. 袁… III. ①人间交往-通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 119186 号

责任编辑:杨庆华

责任印制:王 莹

天津科学技术出版社出版

出版人:胡振泰

天津市西康路 35 号 邮编 300051

电话(022)23332398(编辑室) 23332393(发行部)

网址:www.tjkjcs.com.cn

新华书店经销

三河市九洲财鑫印刷有限公司印刷

开本 787×1092 1/16 印张 15 字数 213 000

2008 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

定价:32.80 元

前言

“一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩”。在当今这个时代，单打独斗寸步难行，孤胆英雄已鲜有踪迹，人与人之间的沟通日益频繁，人与人之间的合作愈显重要。无论你从事何种职业，身处何地，都免不了要跟各种各样、形形色色的人打交道，与他们沟通，与他们共事。好人缘可以给你创造机遇，好人缘可以延伸你的能力，好人缘更是你用之不尽的资源财富。一位国内的财富精英甚至宣言，其最大的也是最重要的成功资本就是人缘。

所谓好人缘，就是你与周围的人普遍都保持着良好的人际关系。如果说，人际关系是成功的普遍法则，那么在中国这一点尤为重要。中国的历史传统造就了中国人讲人情、重关系的习性，办事要讲人缘，成功要靠人缘，没有人缘就会处处碰壁，没有人缘在社会上站不稳吃不开。

斯坦福研究中心曾经发表一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。如何才能好办事，办好事，首先要知道的就是怎样建立好的人缘。一位成功的商人说：“人际关系就像播种一样，播种越早，收获越早；撒下的种子越多，你收获得也越多。”同样，一种人际关系能否给你带来利益，也需要你精心播种与培育。

因此，欲要精彩人生，就得有更广泛的社会交往，更好的人缘。那么，怎样才能获得好人缘得到别人的支持，让自己办事自如呢？

社会交往中，我们可以通过自身的努力，广结亲朋好友，建立自己的人缘关系网。当然，建立关系网不是一朝一夕的事，需要我们用自己的真诚在生活中慢慢地去积累，唯有如此才能不断扩大自己的关系

网络。

人缘是在社会交往中获得的，这就要求我们多与人交往，多与陌生人交往，把普通关系变成朋友关系，把陌生人变成自己的好朋友。每一个人都要明白这样一个道理：当今社会，一个人若要在事业上取得成功，他就必须广交朋友广结人缘，依靠关系的支持与帮助，才能成就人生的辉煌。

但要想有好人缘，你就要具备能够聚拢人气、博得别人好感的素质和修养；要会说话，说话水平往往会直接影响你的人际关系。所以，如果你能掌握说话的技巧，那你就能迅速获得社会认同，上司赏识，下属拥戴，朋友喜欢。

另外，为人处世的方法、态度也是影响人缘的一个重要因素。一个人立身处世，如果总是斤斤计较，处处与人摩擦，那么即使他本领再高，也只能使自己众叛亲离，壮志难酬。所以，我们要多研究一下为人处世的哲学，更好地融入社会、融入群体，为自己赢得一个好人缘。

除此之外，你还要注重你的仪表、仪容和仪态，这些是社会交往活动中不可缺少的礼仪内容，是获得好人缘的一个重要手段。因此，人际交往中，一定要衣着得体，言谈举止高雅。

人际交往的艺术是所有步入社会的人所必须面对的，在经过社会的历练之后，好人缘不仅能代表一个人的办事能力，更多的能说明的是你是否成熟。因为善于与人打交道的人，无疑是精通人情世故的社交“老手”。所以，如何培养好人缘，在更多的时候，是我们应该一生面对的重要课题！

至此，本书希望通过对人缘与办事能力的阐述，向你展示一条求人办事、为人处世的最佳途径，让大家能更好地处理与不同的人物之间的关系，学会更多实用的办事技巧。并期望大家，透过本书能提高建立良好人际关系的愿望和能力，帮助大家开拓思路，借鉴经验，为广大读者在提升处世艺术方面，提供行之有效的帮助。

第一篇 重视人缘——人缘决定你的办事结果

人缘的好坏是决定办事成功与否的最关键因素，因为无论是工作上的协助，生活中的资助，还是团队间的互助，人缘的因素都不可或缺！所以，我们要时刻重视好人缘的功用，并充分加以利用。

好人缘是你人生中最重要资本 / 3

朋友的数量，与机遇成正比 / 4

财运不够人缘凑 / 6

朋友资源，决定你的竞争力 / 8

人缘是你个人能力的延伸 / 11

朋友决定你的“富贵指数” / 13

没有他人协助，有才华也不能成功 / 15

成功办事不在于你知道什么，而在于你认识谁 / 16

积累人气，能实现由穷到富的蜕变 / 19

潜在的关系网，是未来事业成功的催化剂 / 21

第二篇 网络人缘——突破人际交往中的瓶颈

即使是人际交往中的高手，也难免会有碰到人际发展的瓶颈的时候。面对人际交往的短板，需要拥有巧妙的化解绝招。记住：方法总比困难多，只要目标是建立起更完善的人脉网，就要更进一步地在构建好

人缘上多下工夫。

- 朋友间的金钱往来不能含糊不清 / 25
- 妥善处理同事关系，过分表现会让你失去人缘 / 27
- 笼络朋友心，就要避开面子的“雷区” / 30
- 莫让失控的情绪成为你人气的“杀手” / 31
- 不要以为朋友间就不需要客套话 / 33
- 与陌生人套交情，要善于活跃气氛 / 36
- 想赢得谈判，就先与对手搞好关系 / 38
- 抬高自己，但别贬低别人 / 40
- 做错事时主动道歉，可以挽回局面 / 43
- 让友谊在交谈之后更深厚 / 45
- 不必对社交有恐惧心理 / 46
- 突破瓶颈，就要清楚你缺少哪些人际资源 / 48

第三篇 培养人缘——营造你的个人魅力

如果你既没有个人魅力，又没有别人可“利用”的价值，那么别人对你的兴趣也不会太高，你的人缘一定不会太好。试想一下，谁愿意同一个一无是处的人为伍呢？所以，如果你想赢得人缘，那就从改变自己开始吧，让别人喜欢你、接受你，营造你的个人魅力磁场。

- 赢在第一印象 / 53
- 人靠衣服马靠鞍，衣着穿戴要合乎身份 / 55
- 搭配小饰物，为形象增加亮点 / 57
- 让你的声音充满魅力 / 60
- 不要忽视握手，让待人接物恰到好处 / 62
- 增加自己的“可利用”价值 / 64
- 好口才，让你更引人注目 / 66
- 适当夸大自己的能力 / 68
- 女人用才艺让自己更受欢迎 / 70

第四篇 巧得人缘——以出色的口才赢得好人缘

在人际交往中，口才最直接地决定我们在他人心目中的形象，频繁地作用于我们的人缘关系之上。与他人建立人际关系，需要相互沟通和表达，需要有友好祥和的气氛，而这些都离不开你精湛的口才。平时注重口才的训练和学习，对我们社交的成功和人缘的发展，无疑是一种巨大的推动力。

好人缘从恰当的称呼开始 / 77

巧妙恭维好办事 / 79

让幽默成为人际沟通的助推器 / 81

语气委婉，别人更愿意帮你 / 83

“拍马屁”也是一座沟通的桥 / 86

会说会劝，才能成功办事 / 88

精湛口才，帮你获得别人的好感 / 91

口才里面学问大，不要把话说得太满 / 93

好口才才是成功办事的“试金石” / 95

主动倾听，给别人留下说话的空间 / 96

口下有情脚下有路 / 98

第五篇 修炼人缘——有人情味才有好人缘

有了好人缘，你就能如鱼得水，左右逢源；没有好人缘，你就会处处碰壁，寸步难行。但是，你知道是什么在左右你的人缘吗？那就是你的人情味儿。没错，人情味儿十足的人，是无需担忧自己的人际关系的。因为在你超强亲和力的感召下，身边自会围绕着一帮能助你一臂之力的好朋友！

- 用你的亲和力去感染别人 / 103
- 送出你的微笑，留下他人的好感 / 105
- 谦虚的人总能得到更多朋友 / 107
- 一诺千金，向别人展示你的诚信 / 109
- 真诚待人，别人才会真诚待你 / 111
- 低姿态，让你人气上升 / 114
- 心胸豁达，学会设身处地替他人着想 / 116
- 心态平稳，方能从容应事 / 118
- 乐于同别人分享 / 120
- 做人要有人情味 / 121

第六篇 善结人缘——找个贵人帮自己成事

“店里有人好吃饭，朝里有人好做官。”这句俗语充分说明了在人际交往中，如果能得到各个领域的贵人相助，那无疑是自己办事成功的捷径。所以，与贵人建立起良好的关系，要立刻付诸行动。

- 阅人有术，和能带给你机会的人建立关系 / 125
- 与可师者为友，让人脉开始“知识化” / 126
- 和什么样的人在一起，就会成为什么样的人 / 128
- 利用成功朋友的推荐，来改变自身处境 / 129
- 投靠师长成大事 / 131
- 学会利用他人的能力 / 133
- 勇攀高枝，就能实现人脉突破 / 136
- 别错过赏识你才华的人 / 139
- 聪明人会借成功人士之名办事 / 141
- 巧向名人借人气 / 143
- 近大者大，近小者小 / 145
- 贵人相助，生意天成 / 147

第七篇 依靠人缘——善于发掘能为你办事的人

依靠人缘办事是一门学问，要善于发掘能为你办事的人，并且与其建立良好的关系，这是你成功办事的关键。培根曾经写道：“有些承诺比直接拒绝还要恶毒，也就是那些一开始让你充满希望，最后却让你彻底失望的空头承诺。”因此，想要求人办事，必须具备一点智慧和技巧，不断建立好的人缘，同时提高你自己的办事能力，这样你才能在生活中和工作中游刃有余，无往而不胜。

- 善于依靠人缘才能办好事 / 153
- 多一个朋友，多办一件事 / 155
- 遇难事时，有人提携很重要 / 157
- 让校友为你添砖加瓦 / 159
- 同窗之谊，关键时刻起神效 / 162
- 外国朋友能帮你拓展国际空间 / 164
- 培养优秀的下属，发挥他们的作用 / 166
- 拉拢与领导关系密切的人才能上位 / 168
- 依靠上司好升迁 / 170
- 搞定客户，业绩倍增 / 172
- 摆平对手，使之为我所用 / 175
- 善借亲缘巧办事 / 177

第八篇 广结人缘——养成“储蓄”人情的习惯

“平时不烧香，难时抱佛脚。”很多人都有这样的坏习惯。平时不注意储蓄人缘，一旦需要别人帮助的时候却求助无门。相反，一些在平时就十分注重广结人缘的人，就不会有这样的困境。当他们遇到难处时，“各路神仙”就会主动站出来为他解围，这一切都是“储蓄”人情的

功劳。

积累人缘，建立零存整取的“人情账户” / 183

制造储蓄人缘的机会 / 185

有效地储蓄人情，交对朋友才能办对事 / 187

帮他人打圆场，为自己网罗人缘 / 189

让饭局成为人际联系的桥梁 / 191

经常问候，长期维系朋友间的感情 / 193

把同事经营成朋友，工作人情两相宜 / 195

利用网络，广结四海宾朋 / 197

不能挥霍你的人情积蓄 / 198

帮助别人也是帮助自己 / 201

第九篇 人缘禁忌——求人办事的禁忌

广结人缘的前提是善结人缘，如果不懂得人际交往中的禁忌，或者在求人办事的时候没有分寸，无疑将会为自己的人脉建设带来麻烦。所以，无论是做人还是交友，都要谨言慎行，小心避开不利于人缘发展的暗礁。

千万不能强人所难 / 207

事没办成，也要感谢对方 / 209

不要以为你不提，别人就会忘记你的人情 / 211

求人办事忌“脚踏多只船” / 212

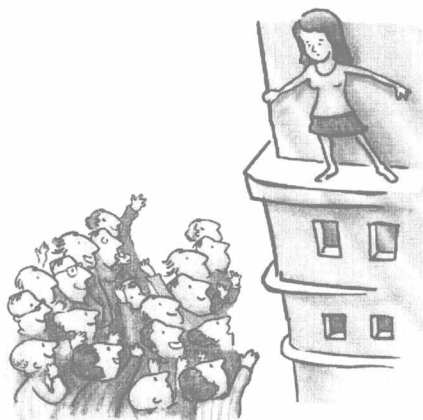
求人相助切忌直来直去 / 214

有求于人，要注意说话的技巧 / 216

巧于示弱，是求人帮忙好的方法 / 218

学会感情投资是求人办事的基础 / 220

“礼”多人不怪，礼要送到人心坎里 / 223



第一篇

重視人緣——人緣決定你的辦事結果

人缘的好坏是决定办事成功与否的最关键因素，因为无论是工作上的协助，生活中的资助，还是团队间的互助，人缘的因素都不可或缺！所以，我们要时刻重视好人缘的功用，并充分加以利用。

好人缘是你人生中最重要资本

募捐的人常说：“有钱的出钱，没钱的出力。”古代街头卖艺的也常说：“有钱的捧个钱场，没钱的捧个人场。”这些话无疑都说明了一个道理：人缘，就是你人生中最重要资本。在你开始准备开办自己的企业时，你可能没有钱、没有设备、没有技术。不要紧，只要你拥有掌握这些资源的朋友就行。

简彤想买台电脑，但因苦于不懂行，于是求助朋友孙杰说：“我想买一台电脑，可是我不太懂要买什么等级的，市面上种类又多，真不知从何下手。”孙杰听后说：“我有一个朋友对电脑软硬件都很熟悉，要不要我帮你介绍认识？也许可以给你一些建议。”

“那真是太好了！这样我就不用担心买到不合适的电脑了。”简彤如释重负。

相信大家一定都有类似的经验。遇到困难或者有弄不懂的地方，往往会求助于周围的朋友，有些则通过朋友的介绍而求助新朋友，如此一来，我们的问题不仅解决了，还认识了越来越多的朋友，我们的人脉网也就越来越紧密了。

那么，当我们开始建立自己的人脉网时，我们该如何获得好人缘呢？

1. 让自己去适应环境，因为环境永远不会来适应你。无论发生什么事情，都要站在对方的角度，体验一下对方的感觉。还要学会低调一点，大方一点。

2. 嘴要甜，平常不要吝惜你的喝彩声，会夸奖人。好的夸奖，会让人愉悦，有礼貌。不管对方是谁，见面的时候应该打个招呼，把自己真诚的微笑展示给他们。不要小看这几点。很多人总会说：“我和小李关系不错的，我们天天见面都打招呼。”也可以说：“不知道怎么搞的，小李见了我连招呼都不打了！”这两句话是不是有不同的效果？亲和的

人事关系肯定有利于事业的发展。

3. 善解人意。同事病了，你打电话问候一声；同事有困难，你伸出无私的援助之手。这样他们最起码能感觉到你的真诚、你的关爱。如果你是领导，在总结工作时要尽量把错误揽在自己身上，把功劳记在下属身上。当上司和下属同时在场时要记得及时表扬你的下属。批评人的时候一定要在只有你们两个人的情况下才能进行。

当然，只有经营人缘的方法而没有扩大人际接触面的途径，还是远远不够的，只在少数人中拥有好人缘，还是难以成事的。

你不妨选择一些机构，活跃其中，那是建立人脉关系的最佳地方，可以帮助你结识更多的朋友，让他们为你带来意义更全面的好人缘。例如，加入一个集邮社，一个健身俱乐部，或者一个政治团体，随便哪一个团体都可以。认识里面的人，建立你的人脉关系。

事实上，人缘越好，人脉越宽，做起事来就越方便。每个业务人士，都希望得到那些有一定背景的大人物的帮助，以期在事业的发展上能够少遇些障碍。由此可见，有技巧地搭建丰富的人脉关系，并博得他们的青睐，是我们到达成功彼岸的有效方法。

■ 专/家/点/评

人缘越好，路子就越宽，事情就越好办。一个优秀的人，往往能影响他身边的人，同样，身边有很多优秀的人，也会影响自己。好人缘是你人生中最重要资本，也是成大事者最重要的因素。

朋友的数量，与机遇成正比

我们常在一个人取得成功时说：“那还不是他的机遇好！”事实也的确如此，但是你为什么不问：“为什么他的机遇好？”难道是上帝偏心于他不成？不，机遇对任何一个人都是公平的，不同的是朋友数量，

可以说机遇就是交友广泛与否的潜台词，朋友的数量，会直接影响到机遇的多少。

学历，金钱，背景，机会……也许这一切你现在还没有，但是你可以打造一把叩开成功之门的金钥匙——众多朋友。这是一个靠人脉求发展的年代，谁都不可能成为鲁滨孙那样的孤胆英雄，而应该结识更多的朋友，然后站在巨人肩膀上！

贾东革起先是北京一所小学的美术教师，有一天，偶然在杂志上看到一则有人利用收集到的火柴商标，引发学生们的学习兴趣和创作灵感的报道，他由此决定收集火花。为此他展开了广泛的交际活动：他首先邮寄了 200 多封言词中肯、情真意切的信给各地火柴厂家，不久就收到六七十个火柴厂的回信，并有了几百枚各式各样精美的火花。

他并没有就此满足，而是主动走出去以“花”会友。1980 年结识了在新华社工作的一位“花友”，一次就送给他 20 多套火花，还给他提供了一条关键信息，建议他向江苏常州一花友索购花友们自编的《火花爱好者通讯录》，他由此又结识了国内 100 多位未曾谋面的花友。他与各地花友交换藏品，互通有无；他利用寒暑假，遍访各地的花友，还通过各种途径与海外的集花爱好者建立联系。

贾东革不仅在与“花友”的交往中享受到了无穷的乐趣，还为他的成名创造了机会。他先后在报刊上发表了数十篇有关火花知识的文章，成为北京晚报“谐趣园”的撰稿人。他的火花藏品得到了国际火花收藏界的认可，跻身于国际火花收藏组织的行列。1991 年他的几百枚火花精品参加了在广州举办的“中华百绝博览会”……他以 14 年的收藏历史和 20 万枚的火花藏品被誉为“火花大王”而名甲京城。

可以说，贾东革的成功得益于他营造的“人脉”，他以“花”为媒，结识了很多朋友，然后通过朋友再认识朋友，一直把人脉关系建立到全球，由此获得了成功的机遇。

你有没有这样的感慨呢？“如果我有足够多的关系，一定可以更加顺利地完成这件工作！”“如果和那位关键人物能够搭上关系，做起事来就方便多了！”

是的，无论你从事什么工作，或者将来是否准备创业，你都需要有

意识地去开发人脉，这样对你未来的发展将起到很重要的作用。

李向南大学毕业后，应聘到一家报社广告部工作。工作期间，他时常接触到三星、美的这样的大客户。他在给他们搞创意或争取版面时很卖力，从不偷懒，而且还经常征求他们的意见，这些客户对他的态度很满意，因而彼此间关系十分融洽。

后来，李向南离开公司独自发展时，自然想到了这些过去的伙伴，美的空调恰好在该市还没有专卖店，他就跟销售部的负责人谈起此事，当然人家很给他面子。在众多竞争对手条件都差不多的情况下把独家销售权给了他。

所以，你在公司工作最大的收获不只是你赚了多少钱，积累了多少经验，更重要的是你结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。人脉资源不仅是你在公司工作时有用，即使你以后离开了公司，还会发生作用，成为你事业发展的重大资产。

■ 专/家/点/评

朋友的数量与机遇成正比，丰富的人脉能为你带来更多成功的机遇。也许你只不过是一名普通的公司职员，每天过着朝九晚五的生活，但请不要忽略人缘对自己的功用，只要多结交朋友，总会有一个人为你带来你梦想的机遇。

财运不够人缘凑

“人缘”是看不见摸不着的东西，也不能像珠宝店里的珍珠一样有明码标价。但纵然是再贵的珍宝，也不能和“良好的人际关系”的含金量相提并论。所以，如果你苦于自己没有发财致富的运气，就不妨广结善缘，让好人缘来帮你凑足财运，这不失为上上之策。

从表面上看，人缘不是直接的财富，但它是潜在的无形资产，是潜