

★ “好人缘”对一个人来说绝非可有可无，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，身处何地都是一个焦点。它可以给你创造机遇，可以延伸你的能力，是你用之不尽的资源 and 财富。

获得**好人缘**的 101^个**细节**

早结好人缘 早过好日子

★ 同样的意思，不同的人表达出来，效果迥然相异；同样一件事，不同的人做出来，结果千差万别。要想拥有良好的人际关系，建立雄厚的人脉资源，就必须懂得人际交往中的心理策略。要想获得好人缘，细节的处理与把握最关键。



101 DETAILS

成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系

史守贝/编著



101 DETAILS

获得**好人缘**的
101^个**细节**

成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系

中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

获得好人缘的 101 个细节 / 史守贝 编著. —北京: 中国华侨出版社, 2010.1

ISBN 978-7-5113-0199-4

I. ①获… II. ①史… III. ①人间交往—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 013198 号

●获得好人缘的 101 个细节

编 著 / 史守贝

责任编辑 / 文 慧

版式设计 / 丽泰图文设计工作室 / 桃子

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 开 印张 / 17.5 字数 / 268 千字

印 刷 / 三河市华润印刷有限公司

版 次 / 2010 年 4 月第 1 版 2010 年 4 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0199-4

定 价 / 29.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com



早结好人缘，早过好日子

当今社会是一个竞争的时代，个人英雄主义已经成为过去，要适应社会的变迁，我们必须拥有良好的人际关系，通过人与人之间的互相帮助，进而去实现我们个人的目标与理想。

一个人的成长、发展、成功、幸福与你的人际关系密切相关。没有人与人之间的交往，就没有生活的基础。对每个人而言，正常的人际交往和良好的人际关系是其心理健康、个性发展的必要前提，也是获得生活幸福感的必要保障。

好人缘是成大事者的必备素质之一。教育专家指出，我们一定要努力拓展自己的人际关系，多结识一些朋友，因为在某些特定的时刻，这些人就有可能是你的贵人。

“亲人是父母给我们找的朋友，而朋友则是我们给自己找的亲人”，让我们像对待亲人一样珍惜身边的每一位朋友，伸开双手，拥抱社会，与人为善，创造和谐的生存环境和良好的人际关系。

有时候，一个会心的微笑，一句简单的问候，就能快乐别人，也快乐自己。

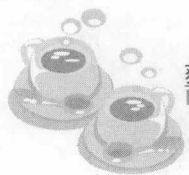
本书重点论述怎样才能获得好人缘，并为您提供具体的方法和技巧，将可读性、指导性与实用性融为一体，助你在复杂的人际交往中早结好人缘，早过好日子。



一. 初次见面 ——建立好印象的最佳时机

我们每天都要和各种各样的人打交道，如何给对方留下好印象，是一种生存技巧，也是一门艺术。与人初识，第一印象至关重要，偶有不慎，往往就会导致交往的失败，甚至对你今后的前途产生不利影响，因此，充分利用并抓住第一次认识的机会，尽量给对方留下美好的印象，不仅是明智之举，也是获得社交成功的关键。

1. 着装得体，显示出你的气质 / 014
2. 通过握手抢占交际的主动 / 016
3. 不仅要让人注意你，更要让人记住你 / 019
4. 不善言者更要保持迷人的微笑 / 020
5. 注意弥补或淡化你外表上的缺陷 / 022
6. 会倾听的人最容易获得好人缘 / 024
7. 遵守时间印象好 / 027
8. 用餐时不能忽视的细节 / 030
9. 幽默一下催化感情 / 032
10. 让告别尽量变得“完美” / 033



二. 与人相处 ——通过时间不断给自己加分

人与人相处是一个长期的概念，就像跑马拉松一样，正所谓日久见人心。但这并不意味着你就可以马马虎虎，不必注意平时交往的细节。基本原则你必须始终把握清楚：平时要实实在在，交往应该以心与心的交流为主，关键之处还要大气。

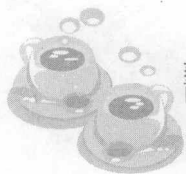
- 1.学会赞美对方，并大声说出来 / 036
- 2.主动吃小亏，提升朋友间交往的质量 / 038
- 3.朋友之间不要互相借钱 / 040
- 4.欣赏别人的优点 / 041
- 5.帮助别人不要太功利 / 044
- 6.待上以敬，待下以宽 / 046
- 7.投其所好，把握好迎合与迎奉的尺度 / 048
- 8.见佛烧香，让不同类型的朋友都喜欢你 / 050
- 9.经常请求他人帮些小忙 / 054
- 10.让自己去适应环境，而不要企图改变环境 / 056



三. 语言得体 ——把话说到心坎里

说话是一门大学问，可以成事，也足以立身。大人物也好，小人物也好，会说话的人通常具有强大的亲和力，三言两语之间就能迅速与人打成一片，拉近彼此间的距离，给自己的人际关系创造一个良好的氛围。

1. 幽默使你处处受欢迎 / 058
2. 实话有时也不能直说 / 060
3. 恭维一下可以，阿谀奉承要不得 / 063
4. 适时适地赞美别人的优点 / 065
5. 客套话一定不能省 / 068
6. 切忌背后说人坏话 / 071
7. 管好自己的嘴巴别乱说 / 073
8. 不该问的不能问 / 075
9. 顺着别人的脾气说你想说的话 / 077



四. 心胸宽阔

——做人要大度，容人者方能容天下

人与人不一样，事与事有区别，不可能人人都合我们的心思，事事都如我们所愿，但是，生活还得继续，我们依然每天要与人交往，每天要办事，解决这一矛盾的唯一途径就是学会包容。能容人才能与人相处，才能最终容天下。心胸宽阔是一种做人的肚量，也是一种修炼之后的大彻大悟。

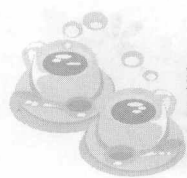
1. 宽容待人——别为一点小事与人“势不两立” / 080
2. 让别人先说你再说 / 082
3. 小不忍必乱大谋 / 083
4. 始终保持一颗平常心 / 085
5. 尊敬不喜欢你的人 / 087
6. 别瞧不起小人物 / 089
7. 不要奢望所有人都喜欢你 / 092
8. 对自己要有信心 / 094
9. 别和资历老的同事耍心眼 / 096
10. 该放手时就放手 / 097



五. 感情投资 ——永远不会赔本的生意

人心都是肉长的，以情动人、以情感人的事时有发生。感情投资绝对是个不会赔本且一本万利的生意，能创造出你意想不到的奇迹。

- 1.相信“人为情所动” / 100
- 2.人情“储蓄”的最佳方案 / 102
- 3.获得好人缘要“恩威”并施 / 104
- 4.“冷庙”不妨烧“热香” / 106
- 5.“佛脚”最好时时抱 / 109
- 6.抓牢你的“一面之缘” / 111
- 7.感情投资有绝技 / 112
- 8.平时多与朋友保持联络 / 114



六. 主动认错 ——不要怕没有面子

人非圣贤，孰能无过？但是有些人认为暴露了自己的缺点和错误，有损尊严和身份，因而讳疾忌医，甚至还硬着头皮不认账。结果是错上加错，失信于人。其实，人际关系调节的关键只在于人们交往时的姿态，主动认错对消除宿怨、恢复感情常常有奇效。

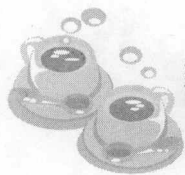
1. 有错认错，切不可强辩 / 118
2. 当众出丑的背后往往有机遇 / 120
3. 尊严留给别人，路留给自己 / 122
4. 以柔克刚的智慧 / 125
5. 不要猜疑，信任别人是最佳选择 / 127
6. 学会放弃就是另一种收获 / 129
7. 切忌浮躁，稳中求进速度最快 / 131
8. 先主动放下身架，才能慢慢变得高大 / 134
9. 适当地自我推销 / 136
10. 放弃抬杠，求同存异世界更精彩 / 139



七. 将心比心 ——主动理解对方能提升自我形象

想与对方搞好关系，就要把对方放在一个与你平等的位置上，体谅他的情感，欣赏他的成绩，给他一份尊严。你不想做的事，不要强加给对方；你不愿听的话，不要随便用来说别人。这不仅能得到对手的尊重，提升自我形象，还能多给自己留一条后路。

1. 对人对事都表示出你的忠诚 / 144
2. 站在对方的立场上考虑问题，互相理解 / 147
3. 雪中送炭比锦上添花好 / 150
4. 忠诚正直，能保证你立于不败之地 / 152
5. 只有同甘共苦，方能患难与共 / 154
6. 刚柔并济，恩威并用 / 157
7. 主动化干戈为玉帛 / 162
8. 给下属足够的发展空间 / 167
9. 别往自己脸上贴金 / 170



八. 谨防小人 ——规避人际交往中的暗礁

为人处世，唯小人难交也。近之则不逊，远之则怨。最好的是不远不近，即近可成为知己，远可成为路人。切勿随便向小人推心置腹，尤其与心地狭窄的小人交往，更要特别小心。

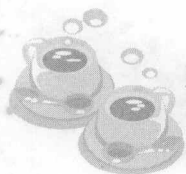
1. 与小人说话，管好自己的嘴 / 174
2. 善于识破小人的阴谋诡计 / 175
3. 远离小人，尤其别发生利益关系 / 177
4. 小人万不可深交 / 180
5. 对付小人的心理策略 / 182
6. 明眼识小人 / 184
7. 不给小人空子钻 / 186



九. 懂方圆、知进退 ——低调做人路好走

古人云，方为立身之本，圆为处事之道。低调做人是一种修养，也是一种对人生的理解，它要求把自己调整到一个合理的心态，淡泊名利进退自如，踏踏实实做人、持之以恒谋发展，不要将精力、物力浪费在一些没有实际意义的事情上。

1. 委婉含蓄，以柔克刚 / 190
2. 雄辩是银，沉默是金 / 193
3. 做人做事不能太刚直 / 195
4. 不屈不挠是制胜法宝之一 / 198
5. 好马也吃回头草 / 200
6. 由忍到赢更精彩 / 201
7. 得意时要冷静 / 204
8. 学会领悟上司的意图 / 206
9. 以低姿态示人 / 208
10. 藏锋守拙是一种大智慧 / 210



十. 先礼后利 ——怎样让客户喜欢你

与客户交往的终极目的是“成交”，但如果你把“利”放在首位，却往往欲速则不达，反而会把事情搞糟。那些了解顾客的心理需求，并以满足顾客的心理需求为重点的人，才是真正的“高手”。

1. 好好揣摩客户的需求 / 214
2. 围绕客户的兴趣做文章 / 216
3. 赞美对方的优点和长处 / 219
4. 给客户空间，让客户自己说服自己 / 223
5. 把话说到客户心坎里 / 225
6. 多多记住客户的名字 / 228
7. 万万欺骗不得客户 / 231
8. 把服务进行到底，把服务做到位 / 233
9. 一定要让客户感到自尊、自豪 / 236
10. 察言观色，从细节入手最准确 / 238



十一. 说到做到 ——获得好人缘的秘笈

认真做事只是把事情做对，用心做事才能把事情做好。如果你想拥有好的人缘，就必须尽自己所能把事情做好，而且一定要说到做到，千万不可说是一套做又是一套。久而久之，你周围的人不仅会因此喜欢你，而且会信任你。

1. 办事不要拖拖拉拉 / 242
2. 为别人办事更要竭尽全力 / 245
3. 坚持行动第一，绝不空想白说 / 250
4. 不要事事依赖别人 / 255
5. 行得正，就一定会有贵人帮 / 257
6. 把成就归为帮助你的人 / 262
7. 把握好做事的分寸和尺度 / 264
8. 处处从别人的立场考虑问题 / 269
9. 使别人愉快，你自己也高兴 / 271



一. 初次见面

——建立好印象的最佳时机

我们每天都要和各种各样的人打交道，如何给对方留下好印象，是一种生存技巧，也是一门艺术。与人初识，第一印象至关重要，偶有不慎，往往就会导致交往的失败，甚至对你今后的前途产生不利影响，因此，充分利用并抓住第一次认识的机会，尽量给对方留下美好的印象，不仅是明智之举，也是获得社交成功的关键。

HUODEHAORENYUAN
DE101GEXIJIE