

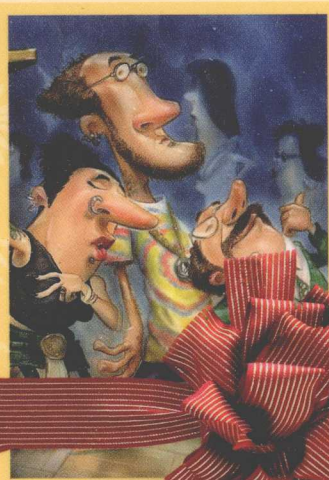
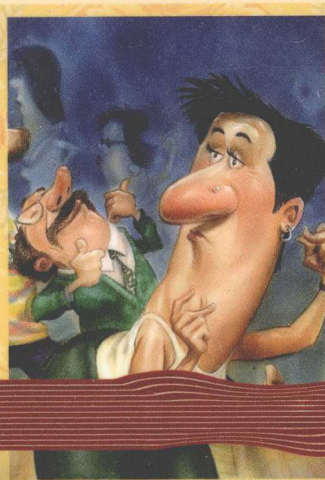
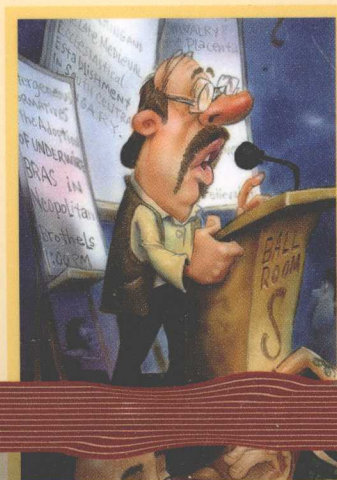
好人缘是一种最高境界的处事能力

人生哲理枕边书

这样 才有好人缘

ZHEYANG CAIYOU HAO RENYUAN

• 百万成功人士都在用的哲理智慧书 •



穷人与富人最大的区别就是穷人的朋友非常少，而富人的朋友却遍天下。强大的人际关系，会给你带来丰盈的人气，丰盈的人气会给你带来巨大的成就！

靳会永/编著

内蒙古人民出版社

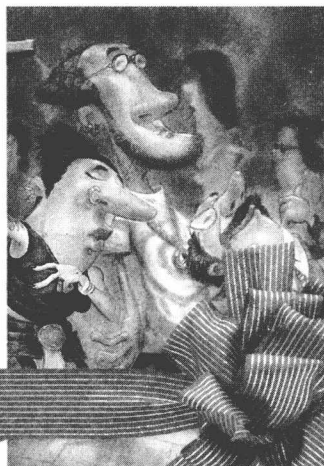
好人缘是一种最高境界的处事能力

人生哲理枕边书

这样 才有好人缘

ZHEYANG CAIYOU HAO RENYUAN

• 百万成功人士都在用的哲理智慧书 •



穷人与富人最大的区别就是穷人的朋友非常少，而富人的朋友却遍天下。强大的人际关系，会给你带来丰盈的人气，丰盈的人气会给你带来巨大的成就！

靳会永/编著

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

这样才有好人缘 / 靳会永编著. —呼和浩特:内蒙古人民出版社, 2009. 12

(人生哲理枕边书)

ISBN 978-7-204-10311-9

I. ①这… II. ①靳… 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 003895 号

这样才有好人缘

编 者: 靳会永

责任编辑: 王世喜

封面设计: 张 郡

出版发行: 内蒙古人民出版社

地 址: 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

开 本: 710×1000 1/16

印 张: 300

字 数: 2700 千

版 次: 2010 年 3 月第一版

印 次: 2010 年 4 月第 1 次印刷

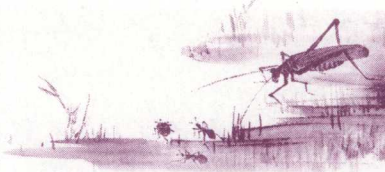
印 数: 1—10000 册

标准书号: ISBN978-7-204-10311-9/C·233

定 价: 596.00 元(全 20 册)

如出现印装质量问题, 请与我社联系。

联系电话: (0471)4971562 4971659



序 爱的本质是给予

你的人际关系及格吗？

为什么总有人怀才不遇？

你生命的贵人到底在哪里？

为什么人要有自己的圈子？

什么样的人具有人格吸引力？

你给别人的第一印象是什么？

哪些人际禁区触碰不得？

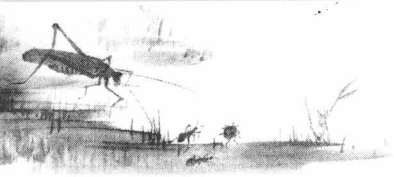
怎么才能帮人帮到点子上？

不同的答案带来不同的命运。

人脉就是财脉！关系就是势力！朋友是最大的生产力！强大的人际关系，会给你带来丰盈的人气，丰盈的人气会给你带来巨大的成就！在没有人际关系的地方开创事业时，你会感到一切都举步维艰。但是经过艰苦的努力和有意识地拓展人际关系后，你会发现工作会越来越容易，因为所有的工作其实都是人与人相处的结果，只要人与人关系好了，一切问题都会迎刃而解。

一个人事业的成功，80%归因于与别人相处，20%才是来自于自己的心灵。人是群居动物，人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会，只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，才可为事业的成功开拓宽广的道路，没有非凡的交际能力，免不了处处碰壁。这就体现了一个铁血定律：

这样才有好人缘



人脉就是钱脉！

如今，人际关系网络已成为一种事业成功的强大辅助工具，是事业发展不可或缺的部分。然而许多人对建立人际关系网络却踌躇不前或避之唯恐不及，只因为不知道如何接近他人和怎样建立人际关系网络。

所有花消的东西都有水分，大道至简，其实好人缘的本质就一个字——给！我相信你只要深刻理解了这个字，只要你对身边的人随时随地运用这个字，你的人缘一定会旺得不得了！到那时，你会发现，你不缺发展机会，不缺做事资金，不缺人力物力，不缺快乐幸福。别人做不到的事，你能做到！

这样才有好人缘

要想有人毫无保留地支持你，要想一呼百应，有两点非常重要，一是必须抓住人际关系的本质，二是必须理解有一种智慧叫反向运作。

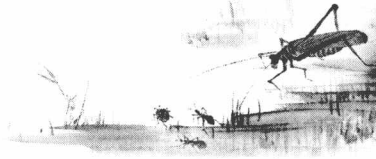
人际关系的本质是利益，即人人都想从别人那里得到一点什么，也许是物质的，也许是精神的。你再回过头来看看，凡是那些一毛不拔的人，凡是那些从来不请客的人，凡是那些斤斤计较的人，凡是那些急功近利的人，凡是那些患得患失的人，凡是那些算来算去的人，一定不会有真朋友，不会有铁哥们。就算偶尔有几个朋友，那也不会长久，在关键时刻也起不了作用。

要有好人缘，就得学会反向运作，即千里之行，始于足下。你要打拳，必先收拳；你要得到，必先给予。要知道，你所得到的帮助、荣誉、理解、支持等，那都不是无缘无故得来的，那一定是符合因果律的，那一定是你以前种下了善因的结果。

一个人不管多么聪明、能干，背景、条件有多好，如果不懂得人际关系处理，不懂得做人，那么，最终结局肯定是失败。在追求成功的道路上，要有好人缘，你就得加倍重视人际关系的建设！

有这样一则小故事：

有一只青蛙，老得跳不动了，趴在地上，饿得头昏眼花。这时候，它一抬头，看到树上有一只蜘蛛，年岁和它相仿，但是却在上面大快朵颐，青蛙就问：“老蜘蛛啊，你怎么就能有这么多东西吃，而我现在却饿得满眼冒



金星?”

蜘蛛反问道：“青蛙，你现在还跳得动吗？”青蛙说：“我跳不动了。”
“那你现在还能捕食吗？”青蛙说：“我不能捕食了。”蜘蛛说：“你年轻的时候，不是单打独斗，到处蹦来蹦去吃东西吗？”老青蛙说：“没错啊。”

蜘蛛说：“青蛙大哥，你有没有发现，我年轻的时候，在这个树上结了很多张网，现在我老了，已经爬不动了，但是我的网上布满了食物，我当然就不愁吃了。”

老青蛙听到这儿，突然明白了：年轻的时候，体力最好，精力最旺，生命力最强，而这个时候也容易自大，以为自己单打独斗就能所向披靡，但却忽略了结一张可以保证自己老了，没有了旺盛精力的时候可以衣食无忧的网。

也许我们很多人就像这只青蛙一样，以为只要自己单打独斗就可以赢得最后的成功。许多人花大量的时间、精力、金钱给自己充电，用各种学历证书武装自己，却越来越忽视身边的人和事。

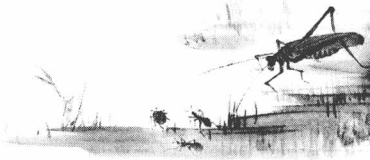
其实，在社会生活中，每个人都不可避免地要和其他人发生联系，从而形成一张复杂的人际关系网，如何织好这张网，才是实现持久成功的关键所在。

在美国是做人先做事，一切凭业绩说话，而在中国则恰恰相反，是做事先做人。人做不好，再会做事也白搭。成小业，靠个人努力就够了；干大事，就必须靠他人。试问谁又不想干点大事呢！因此，怎样有人缘，是任何想活得如鱼得水的人，想成大事的人必须学会的人生第一堂课。

另外，本书引用了国内外多位专家学者的关键性观点和资料，如果没有他们的珍贵的资料和成果，是不可能有本书出版的，也是不可能给读者带来更多更好的人缘福音的，在此，请允许我献上最真诚的感谢！

叶舟代序于北大资源东楼

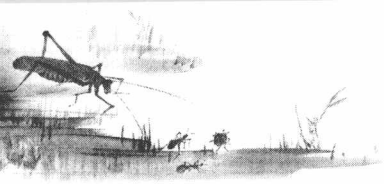
这样才有好人缘



目 录

这样才有好人缘

手段一 口德——得饶人处且饶人	1
1. 说话三境界	1
2. 直话,要转个弯说	9
3. 冷冰冰的话,要加热了说	15
4. 顾及别人的自尊	20
5. 人情留一线,日后好见面	22
手段二 掌声——有些人一生都没给过别人掌声	25
1. 每个人都需要来自他人的掌声	25
2. 为他人喝彩是每个人的责任	28
3. 不懂鼓掌的人生太狭隘	30
4. 一“赞”值千金	32
手段三 面子——不给面子是最大的无礼	35
1. 中国人最讲究的是面子	35



2. 任何时候,给对方一个体面的“台阶” 38
3. 看破别说破,面子上好过 42
4. 伤什么,别伤人面子 44
5. 千万不要揭人老底 46

手段四 信任——生性多疑的人不可能有真朋友 48

1. 被人信任是一种幸福 48
2. 有多少信任,就有多少成功的机会 50

手段五 方便——与人方便,自己方便 53

1. 请主动坐里座 53
2. 与人方便,自己方便 55
3. 在他人最需要的时候轻轻扶一把 57
4. 为对方着想,替自己打算 59

手段六 礼节——有“礼”走遍天下 62

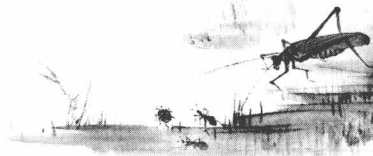
1. 彬彬有礼,方能魅力四射 62
2. 礼多人不怪 64
3. 送礼送到位 66

手段七 谦让——锋芒毕露者处处树暗敌 69

1. 切忌锋芒毕露 69
2. 放下身段,降低自己 71
3. 勿在失意者面前谈论你的得意 74
4. 人前勿张狂,待人应低调 76

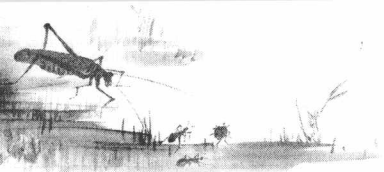
手段八 理解——人人都在渴望他人的认可 79

1. 理解,就是给人方便 79

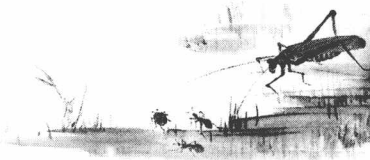


2. 先理解一般人不理解的事	81
手段九 尊重——把别人的自尊放在第一位	84
1. 把别人的自尊放在第一位	84
2. 努力使人感到他的尊严	86
3. 给弱者的尊重更可贵	89
4. 真正的高手好像平平常常	90
5. 地位越高越不能轻视别人	92
6. 把别人放在心上	95
手段十 帮助——关键时刻,谁不期望有人拉一把	99
1. 无私胜有私	99
2. 你的好,别人是会记住的	101
手段十一 诚信——无信不立,狡诈者必无朋友	104
1. 诚信为本,重诺守信	104
2. 诚信深入人心,成功接踵而至	106
3. 失去诚信,百事不可为	107
手段十二 实惠——空头支票,万万开不得	111
1. 许之以利,晓之以理	111
2. 不以利益大小亲疏你的朋友	113
3. 尽可能满足对方的欲望	114
手段十三 虚心——让人显得高人一等	117
1. 要一点含蓄,要一点谦逊	117
2. 虚心万事能成,自满十事九空	119
3. 虚心求教,成就大业	120

这样才有好人缘



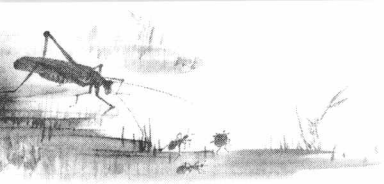
手段十四 欣赏——使人拥有优越感	123
1. 渴望被欣赏之心人皆有之	123
2. “高帽子”的成本最低	126
3. 要及时肯定别人的长处	130
手段十五 感激——不感恩,就别指望再有下次	134
1. 感恩,是一种歌唱生活的方式	134
2. 及时感激,切莫等到花儿都谢了	137
3. 感谢你的对手	139
手段十六 援助——雪中送炭,危难之中现真情	142
1. 别忘了买人情原始股	142
2. 当别人危难时伸手援助	144
3. 援助人时要让对方乐于接受	147
手段十七 激情——这个社会沉闷者太多太多	149
1. 成功需要激情	149
2. 开朗热情,坚冰可融	151
3. 成功:用 100% 的激情做 1% 的事	154
手段十八 形象——把个人形象打造成一流品牌	156
1. 名誉比金钱更珍贵	156
2. 好形象容易获得认同与喜爱	157
3. 你的形象价值百万	161
手段十九 爱心——爱像春日的阳光使大地苏醒	163
1. 永存仁爱之心	163



2. 仁爱之人,易获他人合作	165
手段二十 笑脸——没人会拒绝迷人的微笑	168
1. 愿微笑之花开遍人间	168
2. 微笑是人际交往的万能钥匙	169
3. 用微笑轻松应付对手的挑衅	172
4. 微笑着挣钱	174
手段二十一 宽容——容不下别人,是因为自己太狭隘	178
1. 以容忍改变能够改变的	178
2. 宽仁为怀,赢取人心	179
3. 学会原谅别人的过失	180
4. 有时,良好的关系是忍出来的	182
手段二十二 合作——资源共享,利益均沾	185
1. 合作是最有效率的借力方法	185
2. 合作才能双赢	188
手段二十三 善良——没有人不想与善者为伍为邻为友	190
1. 为善者可服人	190
2. 勿以善小而不为	193
3. 善待每一颗心	195
4. 美德,生命中最闪光的部分	197
手段二十四 倾听——多看多听,少开口	200
1. 会倾听者得人心	200
2. 倾听是最好的恭维	204

这样才有好人缘





手段二十五 宽恕——感谢所有折磨你的人 208

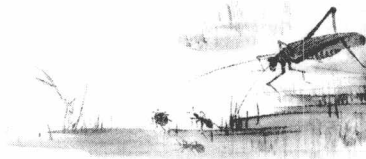
1. 恕人之过,方显大家本色 208
2. 和为贵,责人不可太严 211
3. 让仇恨之树长出宽恕的鲜花 213

手段二十六 说服——说得他人心服口服 217

1. 俐齿伶牙,事业大放异彩 217
2. 有口才必定是人才 220
3. 会说话好办事 222
4. 能说会做,方显英雄本色 226

这样才有好人缘





手段一

口德——得饶人处且饶人

1. 说话三境界

事业成与毁,全在一张嘴。嘴有金嘴、银嘴和臭嘴之分别。

金嘴是说话的第一境界。

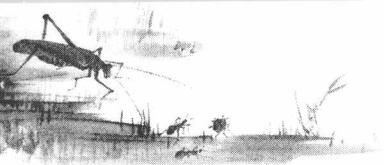
第一境界的人都是有口德的人。何为口德?口德即人德,言为心声嘛!你是什么样的人,就会说出什么样的话。你是一个慈悲的人,就一定会说出一些同情、怜悯、安慰、救助的话;你是一个热情的人,就一定会说出许多充满乐观、积极向上、关心他人冷暖的话;你若是一个自私自利者,那么你口中必多是自私之语,就算偶尔讲几句大方体面的话,也会言不由衷……

口德,就是佛家所说的不打诳语。诳语,笔者的理解应不限于说谎,而是指一切的胡说八道,具体包括恶语、空话、假话、大话,以及浅薄无聊的话等。

口德不佳的人,是很难被人认可的。

有一个女人长得很“抱歉”,且还没有口德。一次,她去相亲,但是男方迟迟未出现,这女人就等得不怎么耐烦了,于是开始破口大骂:“竟然敢让老娘等这么久……”批哩啪啦地骂了一串。此时,男方出现了,是个胖子。这女人看了更是火不打一处来,于是指着男方骂道:“死胖子”

这样才有好人缘



……”男方终于忍不住了，拍了桌子，大声地说：“你竟然骂我胖，哼，至少我曾经瘦过，你你你……你美过吗？”

今天，我们过分地强调口才，而忽略了口德。上面笑话中的女人显然没口德。

口德是反映性格的一面镜子。从不讲他人好话的人，他本身也不会好到哪里去。

从人类几千年的历史来看，智慧也是有级别的，一流的人重道德智慧的修养和提高；二流的人重方法智慧和做事智慧运用；末流和不入流的人重的是雕虫小技。由此可见，德为人之最，德为说话之根本。

骗子那么会说，口才那么好，为什么大都被人唾弃呢？关键在于他们没有口德，说得再好全是假话和害人蒙人之话。吹牛者大话连天，口才虽好，却只能博人一笑。这都说明，口德胜于口才。《法喜》上说，人格高尚者，无虚言。

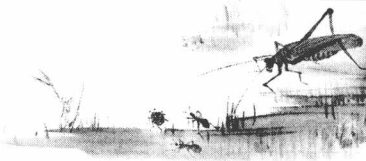
做人一定要心口一如、言行一致。没有这样想，就别这样说，若这样说，一定是你有这样的感触才行。不敢在人家面前谈的话，绝对不要在背后说，敢在背后说的话，一定可以光明磊落地在他人面前谈。

口德不全是利人的，其实它也是利己的。我们每个人的内心都有无数的心思，用佛经的话来讲就是“自心众生无边”。要了解自己并不容易，可是如果养成了坦白、诚恳的言谈习惯，则会增进对自己的认识。

一个成长的人，他致力整理内心的思绪，希望能达到充分了解自己的境地，他会发现原来“谎话说久了，连自己都不认识自己了”。

“假话说久了，不单欺骗了别人，也会让自己迷失。”这是我常常告诫朋友的一句话。如实而言使人心无挂碍。说谎的人常常要花更多的心思去圆谎，以免东窗事发。不坦白的人，时常要记住过去我对甲如何说，对乙又如何说？今天要如何跟甲说，又如何跟乙说？于是他无法“无事挂心头”，做事也就难以专心。

言辞是心声，是表达情意的工具。然而，人们为了使表达的言辞更为婉丽、漂亮，每每牺牲情意，删补情意——原本是情意主导语言，转而变成



迁就语言,甚或被语言所牵引。这是现代社会随处可见“华而不实”的现象和事物之原因。

说人是非者,便是是非人。做人既要有德行,也要留口德。

佛法其实也是叫人修德的学问,它叫人谨守口德,不妄语、恶口、两舌、绮语(戏言)。一个人若真能做得到这一点,他必成伟大的人。

纵观历史,能被人们传颂的人,都一定是重口德的人。凡是达到这种境界的人,都是重做人之道的人。

银嘴是说话的第二层境界。

凡是达到这层境界的人,都是有良好口才的人。他们大都知识面广,经验丰富,对各种人和事都有自己的见解,而且在说话时大都能口若悬河、滔滔不绝;在不说话时,能安静倾听,不时回应和认同。他们懂得一切与人沟通的技巧,懂得用迎合对方的口味。

这一层面的人,更重嘴皮子的修炼。目前各种各样的口才培训班,都只是大同小异的在修炼这个层面的技巧。君不见,无论是保险公司还是其他推销公司,每年不知口才培训了多少人。有口才的人是越来越多,但我们却很少遇到几个真正有人格魅力的说话者。

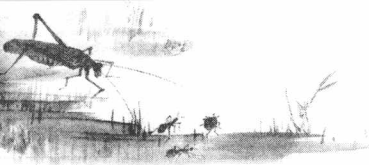
口才与口德的区别就在于:口德重德,口才重技;口德重帮助别人,口才重展示自己;口德重在于尊重他人,口才重显示自我魅力;口德重长久关系,口才重达成一时之目的;口德重诚实和真理,口才重词句华丽和多姿多彩;口德者慎言,口才者多言;口德让人心服,口才只能使人口服。

总之,这两者的层次差别是十分明显的。正因为这样,世上口才好的人到处都是,而口德好的人,却难觅踪迹,以至于人们都只记得欣赏口才,忘记了欣赏和修炼口德。

无论在哪里乘出租车,都不时会遇上有口才的的士司机,尤其是北京的的士司机,口才好得不得了,他们记性好,又自信,第一次听的话还以为他是温总理的远亲或内参呢?

此外,一些权至高位者如希特勒之流,虽有顶级口才却无半点口德。口才如果不与口德结合,就会祸人祸己,口才越好,害人越深!

这样才有好人缘



历史上的苏秦、张仪就是一例，他们虽有口才，却没有口德，因此，他们用口才说得天下大乱，害人匪浅。

苏秦、张仪曾经在著名的谋略学大师鬼谷子门下勤学多年。两人卖力苦读，并非要救乱世黎民于水火，而是想自己能有出头之日，凭借三寸不烂之舌获取荣华富贵。

苏秦学成后，便选择了秦惠王作为自己说道的对象。继承王位不久的秦惠王接见了苏秦。见面后，苏秦滔滔不绝，口若悬河，点明天下大势，极力怂恿秦王凭借秦国强大的力量和优越的地理条件，发动战争统一天下。然而，秦惠王对苏秦的设想并不心动，他婉言回绝了苏秦的空头理论，认为秦国谈统一天下为时尚早。

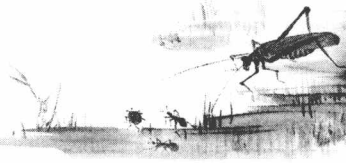
接下来，苏秦先后十次上书秦王大谈强大武力是通向和平道路的基础。无奈秦惠王丝毫不为所动，他只是把苏秦视为只会高谈阔论、华而不实的小人物。苏秦只好打道回府。回家后，他又饱受家人的百般凌辱，这使得他决心一切从零开始，发愤读书，将各国之间的利害关系吃透。他日夜苦读《阴符经》，揣摩其中博大精深的谋略，并把当时七国的种种利害冲突联系起来进行研究。于是便有了“头悬梁，锥刺骨”的典故。一年后，苏秦对时局已了如指掌，便制定了一系列针对时势的战略。

苏秦再度出山。他首先跑到弱小的燕国，向燕文侯提出了使燕国强大的方针政策，并强调唯有齐楚燕韩赵魏六国合纵联手，方能消解强秦之威胁。

燕文侯对苏秦的观点十分赞赏，资助他车辆与金帛前去游说赵国。在赵国，苏秦的一番理论亦使赵王茅塞顿开，大喜过望。他马上封苏秦为武安君，赐豪华车辆 100 辆、白璧百双、黄金万镒及数不清的绫罗绸缎，让他带着去向其他的国家宣扬“合纵术”，联合起来抗击秦国。

由此，苏秦开始威风凛凛地周游列国，“以三寸之舌为帝王师”，说得韩魏楚齐各路诸侯怦然心动，趋之若鹜，言听计从。很快，苏秦便取得了六国相印。在苏秦为相的 15 年期间，秦国的军队不敢踏出函谷关一步。

苏秦身佩六国相印时，张仪正处于游手好闲的状态。一天，他到楚相



国家做客，不巧相国家丢失了贵重的白璧，相国的家丁见张仪贼头贼脑地四处张望。怀疑是他偷了白璧，便把他捆起来打了个半死，扔到野外。张仪被打得迷糊了，听见老婆大哭之声，便忍住剧痛问老婆：“我的舌头打坏了没有？”老婆哭着回答：“你舌头尚完好无缺。”他便高兴地安慰老婆：“好，只要舌头还在，我就一定会有出头之日的。”

权衡一番之后，张仪决定投奔已经位高权重的老同学苏秦，先获一官半职，再图发展。

苏秦知道张仪要来十分高兴，他正要找人帮助自己完成一个大阴谋，而才学胜于自己的张仪是最理想的人选。原来，苏秦知道，拜他为相的“六国”是个花架子，各国都以自己的利益为重，很难真的联为一体，当秦国的强势被压制后，六国没有了危机，它们之间肯定要发生内讧，合纵术也就很快失去市场。那时诸侯们就不会再听他的摆布了。

苏秦决定派遣张仪去秦国替自己卧底。当然，苏秦知道应该怎样让张仪达到自己的目的。他很冷淡地接待了张仪，态度傲慢。吃饭时，苏秦在殿堂上大宴宾客，却安排张仪独坐一角，苏秦的宴席上摆满了山珍海味，张仪桌上只有可怜的两道小菜。饭后，张仪向苏秦说明他来此的目的，苏秦很不耐烦地要他等待机会。

看到苏秦不顾同学情谊，如此冷落自己，张仪难受极了，陡然间恨极了苏秦。他发誓要与苏秦唱对台戏，为秦国出谋划策破掉苏秦的合纵战略。当然，张仪只有到秦国去谋发展，因为其他六国都在苏秦掌握之中。

然而张仪穷困潦倒，凭什么去到遥远的秦国呢？天无绝人之路，一位腰缠万贯的人找到张仪，说张仪相貌不凡贵气逼人，此去秦国必能成功，他愿意资助张仪，并亲自陪他跑一趟。

张仪的舌头功夫远在苏秦之上。见到秦王之后，他旁征博引点明了当时列国间利害冲突的要害所在，措辞激烈地批评了秦国的内政外交，最后献上了破除六国合纵战略的策略，即远交近攻的连横战略。

正苦于找不到对付六国合纵办法的秦王听了张仪一席指点迷津的话后，大有相见恨晚之感，立刻封了他官爵，很快又升其为相国……