

HUO RENYUAN
QUANSHU

张铁成◎编著

好人缘

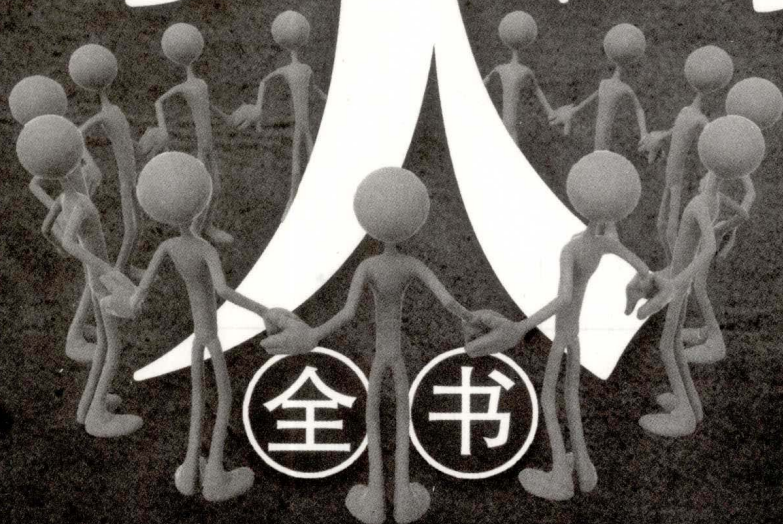


人缘好的人处处受欢迎，办事皆顺利，
让你在一个更大的舞台上更加从容潇洒地演绎你的人生

人都是社会动物，无论生活在什么样的环境中，都需要正常的人际交往。

而好的人缘和众多的朋友圈子，
也会为一个人带来好心情，带来积极的力量，带来财富。

好人缘



张铁成◎编著

HAORENYUAN
QUANSHU

图书在版编目 (CIP) 数据

好人缘全书/张铁成编著. —北京: 新世界出版社, 2011. 8

ISBN 978-7-5104-1997-3

I. ①好… II. ①张… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912. 1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 146166 号

好人缘全书

作 者: 张铁成

责任编辑: 梁小玲

责任印制: 李一鸣 黄厚清

封面设计: 兰旗设计

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总 编 室: +86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发 行 部: +86 10 6899 5968 6899 8733 (传真)

网 址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld—press.com> (英文)

版权部电话: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印 刷: 九洲财鑫印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 278 千字 印张: 20

版 次: 2011 年 9 月第 1 版 2011 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-1997-3

定 价: 36.00 元

前言

foreword

在现实生活中，我们常常发现这样的情况：许多能力平平，但相貌堂堂，举止优雅的人，比起那些聪明而博学的人来，能获得更快的提升，有时甚至于把那些头脑聪明的人远远地抛在了后面。有些人似乎特别幸运，他们的成功比常人来得容易，而他们付出的却比别人少很多！然而，只要我们对这些“幸运儿”稍加分析就会发现，这完全是因为他们具有某种能吸引人的品质，同时也正是由于这种出色的人格魅力，使他们把周围的人牢牢地吸引在了自己身边。这种人就是我们平常所说的“人缘”好的人。

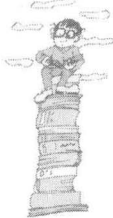
人都是社会动物，无论生活在什么样的环境中，都需要正常的人际交往。而好的人缘和众多的朋友圈子，也会为一个人带来好心情，带来积极的力量，带来财富。

另一方面，生活中有不少人，特别是一些的确有一定才能的人，就是因为没有能够与人们建立良好的人际关系而失败，有一些性情古怪、脾气暴躁、别人与其难以沟通的人，事业上的艰难没有阻挡住他，却被自己糟糕的人际关系严重影响了前程。

喜欢篮球的人都知道，特雷西·麦克格雷迪是一个全面的篮球得分后卫，也是NBA联盟最好的得分后卫之一，曾是NBA联盟连续两届得分王，曾经与中国球星姚明一起在休斯敦火箭队效力。精力和技术正处于巅峰状态的麦克格雷迪，不久前年薪却由曾经联盟第一的2300万美元锐减到130万美元。此间的落差，令人歛歛。究其原因，不怪别人，都是他自己为人处世的技巧太差，总是目空一切的他，不仅得罪了管理层和球迷，记者也对他落井下石，结果，本该如日中天的他，差点成了丧家犬，处境相

前

言





当狼狈。

不注重交往的技巧，没有好人缘，不管是天赋异禀的天才球星，还是普通人，都难免会到处碰壁，遭遇挫折。

毫不夸张地说，好人缘是一个人巨大的财富。有了它，事业上才会顺利，生活上才会如意。得体的为人处世技巧和好人缘不是天生的，也不是从天上掉下来的，而是需要学习，需要尝试，需要提高。

一个人要想获得事业上的成功和生活的幸福，就得先聚积人气，获得好人缘。而要获得好的人缘，得靠你的努力、你的修炼、你的智慧。在日常生活中，我们应该积极地克服那些对自己的交往不利的习惯和行为，寻找能改善自己的人缘的一切可能途径。



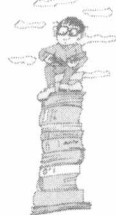
目 录

contents

第一章 加强修养，培养受人欢迎的好品性

培根说：“任何本领都没有比良好的品格与态度更易受人欢迎，更易谋得高尚的职位。”有时，我们和某个人仅仅是偶尔相遇，或者只是一面之交，他却能引起我们的注意，让我们感到高兴和愉快，并非常愿意和他接近、交往、共事。其实，大多数人并不是生来就具有这种受人欢迎的个人魅力的，在培养自己这种受人欢迎的品质的过程中，他们付出了许多努力。你也需要在这方面下些工夫了，只有这样，别人才更加乐于和你交朋友，你的人脉才会强大，生活才能更充实。

有助于获得好人缘的优良个性是可以培养的	(3)
良好的心理素质是获得好人缘的必要条件	(5)
谦虚不自满不自傲的人才会受欢迎	(8)
克服嫉妒心理以避免人际关系紧张	(9)
多说别人的优点，不要在背后讲别人的坏话	(11)
要更理智些，做什么事情都不能意气用事	(13)
机智幽默的人容易给人留下良好的印象	(15)





注重个人修养，拒绝各种诱惑	(17)
展示高雅、独特的交际风格	(19)
想拥有更好的人缘，要从提升自己的品味开始	(22)
用自信的魅力去感染周围的人	(24)
友善的微笑会使生活更加和谐	(27)
让积极良好的自我形象感为你增添人格魅力	(29)

第二章 为了获得好人缘，就要多付出努力

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。人际关系就像播种一样。播的种子越多，发的芽也越多，经过一段时间后，必定大片成林。人际关系也是如此，平时用的心多，交的朋友当然多，纵然有一些“不发芽”的，但长时间累积下来，你的朋友还是很多，那时这种人际关系就是你的果树林，而你必然能享受这些甜美的果实！为了获得好人缘，就要多付出努力，用真心去耕耘，用努力去浇灌。

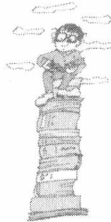
良好和谐的人际关系是一个人取得成功的主要原因	(35)
与那些能给你最大帮助的人交往才有助于你的发展	(37)
有的放矢地消除在人际交往中的种种困扰	(39)
抱持积极健康的交往心态才能引发别人的积极回应	(41)
不断完善自我，在交往中学会平易近人	(43)
要注意小节，随时摆正自己的位置	(45)
获得别人的认同感，缩短彼此的距离	(47)
注重感情投资，加强日常联络	(50)
在得体的日常应酬中密切彼此的关系	(51)

亲临现场是社交礼节中最有价值的行动	(54)
职场新人要尽快使自己在同事间立足	(56)
在职场中获得好人缘的秘诀	(59)
做事要留有余地，处世要把握分寸	(61)
接受别人的帮助，学会大方地领情	(63)
对他人和生活都要怀有感恩的心	(66)

第三章 进行有效的沟通，轻松地达成各种目的

在生活中，仅仅做到踏实肯干是不够的，只有掌握了良好的沟通之道，才能够轻松处理种种问题，更好地达成各种目的。谈话是人们交流感情、增进了解的主要手段。在人际交往中，中国人讲究“听其言，观其行”，把谈话作为考察人品的一个重要标准。要想拥有好人缘，和素不相识的人携起手来，成为朋友，维护良好的人际关系，就要有驾驭语言的功力，学会轻松自如地和不同的人进行有效地沟通。

要以正确的态度和行为去与人交流和沟通	(71)
要根据交流对象的不同灵活地调整说话方式	(72)
善解人意是进行有效沟通的基础	(75)
学会尽量去采取受人欢迎的说话态度	(77)
采用得体的说话方式以充分展示自己的魅力	(79)
极力避免几种常见的导致言谈失败的错误	(83)
学会察言观色，把话说到对方的心坎里	(86)
有些话巧妙地运用暗示比直言表达效果更好	(88)
要掌握几种委婉含蓄的表达方式	(91)





注重交谈的礼仪, 展示良好的修养	(95)
巧妙地让对方转变观念以你的方式看待问题	(96)
通过得体的交流让上司喜欢和器重你	(98)
在和上司谈话的时候要表现得自然得体	(101)
言语出现失误要及时补救以避免难堪	(103)
以得体的话去打圆场, 缓和紧张气氛	(105)

第四章 与人为善, 善待别人就是善待自己

俗话说: “种瓜得瓜, 种豆得豆。” “赠人玫瑰, 手有余香!” 把这种朴素哲理运用到社会交往中, 可以说, 你处处尊重别人, 得到的回报就是别人处处尊重你, 善待别人其实就是善待你自己。受人欢迎的真正秘诀是: 根本不要试图让自己被他人喜欢, 而是尽量地去喜欢他人。在社交场合, 无论你自己的知识多么丰富, 口才多么犀利雄辩, 都应该时刻以谦恭的态度严格约束自己。千万不可狂妄自大、争强好胜、哗众取宠、恃才傲物。在生活中以诚待人, 多为别人着想, 才能成为一位受欢迎的人。

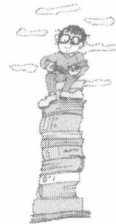
要想别人善待你, 先要善待别人	(113)
对人发出善意才能引发良性循环	(115)
尊重他人实际上就是尊重自己	(117)
与人为善才能为自己赢得好人缘	(120)
对别人表示友好才能够营造良好的人际环境	(122)
要尽量给予在场的每个人以足够的重视	(124)
奉行“己所不欲, 勿施于人”的原则	(126)

呵护上司的面子，维护领导的权威	(129)
尽量把自己放在与众人平等的地位	(131)
对别人的尴尬可以假装视而不见	(133)
故意给别人提供帮助你的机会	(136)
一个心中拥有爱的人才能获得幸福的人生	(138)
在生活中随时都可以把爱献给别人	(140)

第五章 用得体的赞美表示对别人的关爱

林肯说过：“每个人都喜欢被赞美。”赞美之所以得其殊遇，一在于其“美”字，表明被赞美者有卓然不凡的地方；二在于其“赞”字，表明赞美者友好、热情的待人态度。人类行为学家约翰·杜威也说：“人类本质里最深远的驱策力就是希望具有重要性，希望被赞美。”因此，对于他人的成绩与进步，要肯定，要赞扬，要鼓励。当别人有值得褒奖之处，你应毫不吝啬地给予诚挚的赞许，以使得人们的交往变得和谐而温馨。

肯定和赞赏对你的伙伴具有积极的影响	(145)
毫不吝啬地真诚赞扬别人才能激发对方的兴趣	(148)
赞美别人绝不是脱口而出的奉承和恭维	(150)
赞美的话不一定好听，关键在于能打动他人	(154)
给予对方肯定也要挑一个适当的时机	(156)
发自内心的语言才能捕获被赞美者的心	(159)
得体的赞扬不仅给听者，也给自己带来极大的愉快	(162)
重复地赞美更能温暖人心，催人奋进	(164)
用心去挖掘和赞美他人引以为自豪的地方	(167)





发掘一些准确、生动、有趣的赞美之辞	(170)
虚心向别人请教也是表达赞美的巧妙方式	(172)
适度透露自己的缺点反而可以增加别人对你的信任	(174)
低调谦逊的人才能赢得别人足够的好感	(177)
适当地贬低自己就等于相对捧高了对方	(179)

第六章 善意的批评与劝告是必要的，但必须注意方式

荀子说：“赠人以言，重于珠玉。”善意的批评与提醒是必要的，但是不可不讲究技巧。正如俗语所说的：“好话一句三冬暖，恶语伤人恨难消。”尖锐的批评和攻击，所得的效果都等于零。责骂式的批评，不但不会改变事实，反而只能招致愤恨。毛姆指出：“人们请你批评时，其实是希望获得赞赏……世间没有一个人能坦然面对别人的喋喋不休，在被批评后，仍能心平气和的。”因此，批评别人时一定要看清对象，注意场合，讲究方式，使用技巧。

作为批评者应该掌握一些必要的原则和技巧	(185)
对不同的人采取不同的批评方式	(187)
批评别人时要避免招致对方的不满	(189)
采取正确的态度，照顾对方的自尊心	(191)
以退为进，巧妙地表达异议	(194)
采用间接的方式迂回地指出问题	(196)
发表不同意见时要表现出诚恳的态度	(200)
反向诱导让对方自然地说服自己	(203)
多数时候要用温言软语劝慰盛怒者	(205)

在不伤和气减少争论的氛围中明辨是非	(209)
先麻痹对方再乘机反击，出奇制胜	(212)
以容易接受的方式方法进行忠告效果才好	(214)

第七章 善于合作和追求双赢才有利于自身的发展

拉封丹说：“若不团结，任何力量都是弱小的。”人们在一起协作，才能做出单独一个人所不能做出的事业。在许多的困难面前，一个人总是凸显着单薄，而无法作为，可当我们团结起来，却可以创造无数的奇迹。不重视他人，忽视他人的帮助和支持，不管你是大人物也好，小人物也罢；也不管你是政客、还是企业巨头，到头来你都会落得个好梦难圆。现代竞争，不应该再是“你死我活”的模式，而是应该追求更高层次的竞争与合作。现代人追求的不应是个人的胜利，而应该是“双赢”和集体的进步。

站在对方的角度思考会让你获得更好的人缘	(221)
设身处地地考虑问题就容易达成共识	(223)
了解别人的态度和观点比一味争辩要高明	(225)
强化彼此的共同点，最好让对方没有说“不”的机会	(228)
共同点越多的人之间越容易志趣相投	(231)
要避免因对合作伙伴不够尊重而破坏合作	(233)
合情合理地在日常协商中取得成功	(236)
培养团队精神，学会与人密切合作	(239)
对别人的不同意见要有接受的雅量	(242)
与性格上有差异自己看不惯的人也要友好相处	(244)

目

录





- 和自己竞争，对对手采取更宽厚的态度 (245)
- 放弃狭隘思想，为竞争对手的成功叫好 (247)

第八章 助人要从日常小事做起，不因善小而不为

西方谚语说：除了“爱”以外，世界上最美丽的动词是“帮助”。我们无法帮助每个人，但每个人都能帮助到某些人。弯下身子帮助他人站起来，这是对心灵很好的锻炼。如果我们要交朋友，就要挺身而出为别人效力，并且做那些花时间、花精力、需要诚心和思考的事。帮助别人不一定是物质上的帮助，简单的举手之劳或关怀的话语，就能让别人产生久久的激动。帮助别人就等于帮助了自己，因为我们所做的善行终会回馈到我们自己身上。为别人点一盏灯，照亮别人，也照亮了自己。

- 如果你想获得真正的快乐就要多付出关爱 (253)
- 慷慨地给予，积极主动地帮助别人 (255)
- 成人之美其实是一种高超的交友艺术 (257)
- 替别人分忧，分内和分外之事都尽力 (260)
- 尽量去满足别人的情感需要才能获得理想的人际关系 (261)
- 当别人痛苦的时候送去真诚而温馨的安慰 (265)
- 友谊和关爱体现在生活中每一个平常的日子 (267)
- 在朋友处于困难时做出得体而真诚的反应 (268)
- 要把热心助人和“管闲事”区别开来 (271)

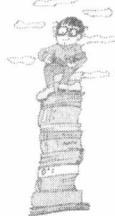
第九章 有了大度和宽容，生活之路才会越走越宽

雨果说：“世界上最宽广的是海洋，比海洋更宽广的是天空，而比天空更宽广的，是人的胸怀。”世间万事万物，直至每一个人，都有这样或那样的不足。人与人的频繁接触，难免会出现磕磕碰碰的现象。我们要以开阔的胸襟去对待，去包容。如果一个人气量狭小，事事以自我为中心，那么生活中就会处处碰壁，烦恼无限。学会容人、容事、容非，才能获得更多的尊重和体谅。有了大度和宽容，你会发现，朋友越来越多，路也越来越宽。

为人切不可太聪明、太敏感	(277)
学会忍耐，不要让自己随意发脾气	(279)
在交往中绝不能伤害别人的自尊和感情	(281)
吃亏是福，让人一步天地宽	(282)
有理也要让三分更能赢得人心	(284)
有些事不必解释，不要奢求别人的理解	(286)
有效地消除有可能影响人际关系的误会	(289)
抱怨时既表达自己意见，又要留有回旋的余地	(290)
积极避免彼此的冲突扩大或恶化	(293)
不要让与别人的讨论和争论变为争吵	(296)
一定要改正吹毛求疵地去挑剔朋友的习惯	(298)
放弃怨恨心理，努力去宽恕别人	(299)

目

录





第一章

加强修养， 培养受人欢迎的好品性

培根说：“任何本领都没有比良好的品格与态度更易受人欢迎，更易谋得高尚的职位。”有时，我们和某个人仅仅是偶尔相遇，或者只是一面之交，他却能引起我们的注意，让我们感到高兴和愉快，并非常愿意和他接近、交往、共事。其实，大多数人并不是生来就具有这种受人欢迎的个人魅力的，在培养自己这种受人欢迎的品质的过程中，他们付出了许多努力。你也需要在这方面下些工夫了，只有这样，别人才更加乐于和你交朋友，你的人脉才会强大，生活才能更充实。



有助于获得好人缘的优良个性是可以培养的



在日常的人际交往中，我们会发现，有的人行为举止、音容笑貌令人难以忘怀；而有的人则很难给别人留下什么印象。有的人虽曾见过一面，却给别人留下长久的回忆；而有的人尽管长期与别人相处，却从未在人们的心目中占据重要的位置。出现这种现象的原因就是个性在起作用。

任何人都是有个性。所谓个性就是个别性、个人性，就是一个人思想、性格、品质、意志、情感、态度等方面不同于其他人的特质，这个特质表现于外就是他的言语方式、行为方式和情感方式等等。

一般来说，鲜明的、独特的个性容易给人以深刻的印象，而平淡的个性则很难给人留下什么印象。哈佛大学心理学教授塞得兹博士指出：优良的个性是一个人赢得别人喜爱和获得事业成功的最重要的因素之一。

人的个性内涵，在心理学研究中可以分作各种类型。按性格来分，有理智型与情绪型、外倾型与内倾型、顺从型与独立型；按气质来分，有活泼型、安静型、不可抑制型等。所谓“型”，包含有多种个性特征。讲到气质类型，多血质的人情绪丰富，工作能力强，容易适应新的环境，但注意力不稳定，兴趣容易转移。抑郁质的人耐受能力较差，容易感到疲劳，容易产生慌张失措情绪，但感情比较细腻，做事审慎小心，观察力敏锐，善于察觉到别人不易觉察的细微之处。我们不能说这一类型的人个性好，那一类型的个性差，而只能认为某一种个性特点是好的，另一种个性特点不好。

人的个性特征是一个十分复杂的内涵丰富的心理构成。具体地表现在一个人身上，不可能包罗万象。在这一个人身上，个性意识倾向性以及性

