

如何培养人脉关系。如何减少冲突。如何待人处事？每个人都需要有一套系统化的人生哲学。这是建立良好人缘关系必修的学分。

一部打造卓越人际关系的处世秘诀

好人缘 让你事半功倍

拥有好人缘是你一生最大的财富，成功的第一要素就是要搞好人际关系。

好人缘都是说出来的，要想拥有好人缘就要巧妙运用语言这个工具。

人缘绝非可有可无，它是人生的基石，是事业的助推器。人缘好的人处处受欢迎，办事皆顺利，会在一个更大的空间里发挥作用，实现更大的价值。

很多人崇尚个性和独立，但是无论是哪个角度看，人与人之间的关系是决定成功与否的重要因素，单纯强调个体的力量只会让你处处碰壁。

*Hao Renyuan Rangni
Shibangongbei*

和月英 编著

台海出版社

好人缘 让你事半功倍

和月英 编著

*Hao Renyuan Rangni
Shibangongbei*

台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

好人缘让你事半功倍 / 和月英编著. —北京: 台海出版社, 2006.9

ISBN 7-80141-524-8

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 106094 号

书 名/好人缘让你事半功倍

编 著/和月英

责任编辑/杨燕民

发 行/台海出版社

经 销/全国新华书店

印 刷/九州财鑫印刷有限公司

开 本/787×1092 毫米 16 开

印 张/13.75

字 数/210 千字

版 次/2006 年 10 月第 1 版 2006 年 10 月第 1 次印刷

台海出版社(北京景山东街 20 号 邮政编码:100009 电话:010-84045801)

ISBN 7-80141-524-8 定价: 26.80 元

版权所有 违者必究

凡我社图书,如有印刷质量问题,请与我社发行部联系调换。



前言

前言

人缘是一种潜在的财富。不是吗？即使你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，却不一定能够成功地促成一次商谈。但如果有一位关键人物协助你，为你开开金口，你的商谈就能顺利地获得成功。这种与关键人物取得联系的有利条件，就是“人缘”。事实上，人缘越宽广，做起事来就越方便。

如果你现在正在开创自己的事业，你一定会有这样的想法：“如果有足够多的关系，一定可以更加顺利地完成这件工作”、“如果我和那位关键人物能够牵扯上关系，做起事来就会方便多了”。因为每个开始创业的人都希望那些有影响力的人能够助己一臂之力，使自己的事业少遇一些障碍，多一些成功。

在当代社会里人缘是极为重要的，如果你想获得事业的成功，就应该尽早建立自己的人缘网。如果你的人缘网上有达官贵人，下有平民百姓，而且，当你有喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你有事需要帮忙时，有人为你铺石开路，两肋插刀，你就能感到人缘的力量！

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，才可为事业开拓宽广的道路，没有非凡的交际能力，就免不了处处碰壁。这就体现了一个铁血定律：人脉就是钱脉！



很多人都知道比尔·盖茨，他之所以能成为世界首富，不仅仅是因为他掌握了世界发展的大趋势和他对电脑的执著，关键是，比尔·盖茨的人缘相当丰富，是人缘让比尔·盖茨点石成金，成就了非凡事业。如果没有别人的帮助，他也许会像我们一样仍在现实中拼搏。

可见，搭建丰富有效的人际关系网，是我们到达成功彼岸的不二法门，是一笔看不见的无形资产！所以，你最大的收获不只是赚了多少钱，积累了多少经验，更重要的是你认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人缘。

人缘活动为我们提供了这样的可能：既让你结识他人，也让他人认识你，当彼此间的品行、才干、信息得以了解的时候，活动就可能结出两个甜美的果实，即密切彼此的友谊和获得发展的机遇。交际活动是机遇的催生术。着意开发人缘，捕捉机遇，成功的彼岸离我们就会更近。因此，你所认识的每一个人都有可能成为你生命中的贵人。“士为知己者死”，你只要以平等的姿态对待他人，他人才有可能成为你的朋友，尤其是那些身份比你低的朋友，你若高看他一眼，在关键时刻，他就会挺身而出，为你赴汤蹈火。这是个信息发达的时代，拥有无限发达的信息，就拥有无限发展的可能性。信息来自你的情报站，情报站就是你的人缘网，人缘有多广，情报就有多广，这是你事业无限发展的平台。这个平台不仅能成为你创业的一大资产，而且能够决定你事业的成败。如果你想成就人生和事业，那就做个有心人，随时随地注意开发你的人缘金矿！只要你善于开发，每一个人都会成为你的金矿。





目 录



第一章 人缘决定成败 / 001

失败的人之所以会失败，一个重要的原因在于他们不重视与他人的交注，认为与他人的关系如何的无关紧要。但是，无论从哪个角度看，人与人之间的关系都是决定成功与否的重要因素，抛开这一点，单纯强调个体的力量只能让你处处碰壁。

有人缘才会有机遇 / 002

人生最宝贵的财富是人缘 / 003

人缘是事业无限发展的平台 / 004

人缘决定你事业的成败 / 005

营造一个适于成功的人缘网 / 006

第二章 善于交际才能结好人缘 / 009

在当今社会，交际能力是一个人必备的基本素质。如果你



能发挥出色的交际技巧，多给别人一点儿超出他们期盼之外的东西，那么就能为你带来远远超出自己意料之外的巨大回馈。

交际能力是现代入必备的素质 / 010

成功的交际在于心态 / 013

与人交往要适时调整心态 / 014

珍惜与他人的每一次接触 / 017

平时要善于注重人缘培养 / 018

“舍得”才能“获得” / 019

通情达理才能广结善缘 / 021

谦逊有礼才能赢得人缘 / 022

有交情才有人缘 / 023

第三章 给人好印象 赢得好人缘 / 029

在这个复杂的社会中，人际关系显得极为重要。因此，给予人一个好印象，让别人了解你、认知你，进而喜欢你，这是广结善缘最有效的途径。

要让别人喜欢你 / 030

做一个善于展现微笑的人 / 032

关心别人就能获得友谊 / 034

要站在他人的角度考虑问题 / 036

真心为人不留假面 / 037

恰当自夸能有好人缘 / 040

诚心诚意地及时道歉 / 042

第四章 妙语添风采，沟通有人缘 / 045

沟通就是为了把个人的观念、意见、主张、情绪与感觉，



通过优美的文辞、贴切的语句、动人的声音、理性的态度和富有情感的肢体动作准确地表达出来，只有这样才能有利于人际沟通。

- 用事实和道理与人沟通 / 046
- 利用沟通赢得理解或同情 / 047
- 寻找共同点进行沟通 / 048
- 沟通要善解人意 / 049
- 坦诚地接受对方才利于沟通 / 051
- 与人交往重在沟通 / 053
- 在沟通中构建你的“关系网” / 055

第五章 有技巧地与他人交往 / 057

赢得人缘的关键在于用行动打动别人，把握住他人对你的注意，并使对方信服你。因此，在与其交往时，要善于利用他们的经验与兴趣，有技巧地进行交往。

- 用打动人心的方式去接近他们 / 058
- 关心对方的经验和体会 / 060
- 做别人最感兴趣的事 / 062
- 对别人的兴趣表示尊重 / 064
- 平等地对待每一个人 / 065
- 间接的赞美更能打动人心 / 067
- 投其所好，才会有所收获 / 069

第六章 结好人缘要有宽容之心 / 073

要真正做到不较真、能容人，也不是简单的事，需要有良好的修养，需要有善解人意的思维方法，需要从对方的角度设



身处地地考虑和处理问题，多一些体谅和理解，就会多一些宽容，多一些和谐，多一些友谊。

- 心理健康才有好人缘 / 074
- 好人缘来自微笑 / 076
- 把问题融化在笑声里 / 078
- 不要强求别人的理解 / 079
- 乐于忘记是一种心理平衡 / 080
- 在交往中应当相互有所满足 / 082
- 要尽量与人亲善 / 084
- 原谅别人的小过失 / 086
- 做一个知足常乐的人 / 087
- 以新的眼光看待你的生活 / 089

第七章 善交朋友结好人缘 / 091

成功人士总是尽力避免同那些会阻碍他们成功的人打交道。其中包括那些缺乏幽默感或心态消沉的人，那些总是试图改造别人的人，那些苛刻挑剔的人。同时也拒绝不守承诺的人，猥琐、不诚实或自私的人，以及总是作威作福、不可一世的人。

- 结交最好的朋友 / 092
- 与有影响力的人做朋友 / 093
- 多结交一些良师益友 / 096
- 要交靠得住的朋友 / 097
- 交高级有趣的朋友 / 099
- 交愿意为你奉献的朋友 / 100
- 交有人情味的人做朋友 / 102
- 患难之交才是真朋友 / 103
- 交忠言逆耳的朋友 / 105



第八章 友谊是人缘的核心 / 107

友谊是一样最神圣的东西，友谊的关键是，它时刻准备舍己为人，而且完全出于自愿，不用他人恳求。人与人交往需要信任和理解，需要朋友和支持，更需要友谊。牢不可破的友谊组成了人缘的核心。

- 友谊是一笔财富 / 108
- 忠诚的友谊是无价之宝 / 109
- 友谊是向他人施予 / 110
- 交友是需要勇气的 / 111
- 帮助别人就是播撒友谊的种子 / 113
- 愿意在别人需要时给予帮助 / 114
- 做一个友谊上的大富翁 / 116

第九章 编织有效的人际网络 / 119

努力编织自己的人际关系网，尽量把更多的人网聚到这张网中，多多益善。你不仅能从中获得难以用金钱来衡量的重要人际关系，还将因此学会很多知识。

- 利用朋友的关系网 / 120
- 利用同窗关系好办事 / 122
- 善于利用同事关系 / 123
- 利用同乡关系网 / 125
- 邻里和睦办事顺 / 127
- 和人缘网络一起成长 / 128



第十章 人缘是你一生的财富 / 131

人缘是一种潜在的财富。人缘资源越丰富，赚钱的门路也就越多；你的人缘档次越高，你的钱就来得越快、越多。这已经有目共睹不争的事实！所以，求助人缘才是你事业成功的关键。

- 要善于利用人缘关系 / 132
- 有人缘帮助才能成大事 / 135
- 不要轻言不求人 / 136
- 要善于向人缘求助 / 139
- 不要计较自己的得失 / 142
- 勇于奉献才能满足自己 / 144
- 求人办事要力所能及 / 145
- 求人办事要有的放矢 / 148
- 了解对方才能百求百应 / 151
- 贤内助是你最好的人缘 / 153

第十一章 求助人缘要讲究技巧 / 157

求助人缘要讲究技巧，心理攻势和说话方式有着不可估量的作用，它可使你更顺利或以更小的代价来达到目的。因此，在求人办事时必须投其所好，示以真诚，只有这样才能获得人缘的帮助。

- 向人缘求助时不要犯忌 / 158
- 先“套交情”后求人 / 158
- 向人缘求助要注意方法 / 161
- 用“先行自责”的方法求得帮助 / 162



委婉说话能求得人缘相助 / 164

彬彬有礼是最好的敲门砖 / 167

第十二章 好人缘帮你点石成金 / 173

要想成就事业，就要做个有心人，处处留心，随时随地注意开发你的人缘金矿！利用与关键人物取得联系的有利条件，使你的人际关系更有力量。让那些有影响力的大人物助你一臂之力，每一个人都会成为你的金矿。



- 与比你优秀的人在一起 / 174
- “贵人”相助会使你成功得更快 / 177
- 在别人的帮助下更宜获得成功 / 178
- 借助名人之力获得成功 / 180
- 借“贵人”打个背景光 / 181
- 结交名流能获得更切实的帮助 / 183
- 老板是你成就大事的靠山 / 184
- 多与成功的人相处 / 186
- 与对你最有价值的人保持联系 / 190

第十三章 好人缘让他们点石成金 / 193

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。要想使事业获得成功，没有好人缘免不了要处处碰壁。成功的人都善于利用人缘的人，他们借助人缘的力量开创自己的事业，所指之处无不点石成金。

- 点石成金的比尔·盖茨 / 194
- 利用客户为己生财 / 195
- 巧妙地利用客户资源 / 197



善用人缘资源的柴田和子	/ 199
积累人缘就是积累财富	/ 201
人缘是棵摇钱树	/ 202
胡雪岩利用人缘成为红顶商人	/ 204



好人缘让你事半功倍



第一章

人缘决定成败

失败的人之所以会失败，一个重要的原因在于他们不重视与他人的交往，认为与他人的关系如何的无关紧要。但是，无论从哪个角度看，人与人之间的关系都是决定成功与否的重要因素，抛开这一点，单纯强调个体的力量只能让你处处碰壁。



有人缘才会有机遇

人缘活动为人们提供了这样的可能：既让你结识他人，也让他人认识你，当彼此间的品行、才干、信息得以了解的时候，活动就可能结出两个甜美的果实，即密切彼此的友谊和获得发展的机遇。交际活动是机遇的催生术。着意开发人缘资源，捕捉机遇，成功的彼岸离我们就更近！

京城“火花”首富吕春穆就是很好的例子。他原是北京一所小学的美术教师。一天，他在杂志上看到一篇有人利用收集到的火柴商标引发学生们学习的兴趣和创作灵感的报道，于是他决定收集火花。于是，他展开了广泛的交际活动。首先油印了 200 多封言词中肯、情真意切的短信发到各地火柴厂家，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。

此后，他主动走出去以“花”为媒，以“花”会友。1980 年，他结识了在新华社工作的一位“花友”。这位热心的花友一次就送给他 20 多套火花，还给他提供信息，建议他向江苏常州一花友索购一本花友们自编的《火花爱好者通讯录》，由此，他欣喜地结识了国内 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，遍访各地藏花已久的花友，还通过各种途径与海外的集花爱好者建立起联系。就这样，在广泛交往中他建立起一个庞大的人缘网，并从中得到了无穷无尽的乐趣和享受，为他日后的成名奠定了基础。

他先后在报刊上发表了几十篇有关火花知识的文章，还成为了北京晚报“谐趣园”的撰稿人。他的火花藏品得到了国际火花收藏界的承认，并跻身于国际性的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14年收藏的20万枚的火花藏品，被誉为火花大王而名甲京城，独领风骚。

很显然，吕春穆的成功得益于人缘。他以“花”为媒，结识朋友，通过朋友再认识朋友，一直把人缘关系网扩大到全球，机会从而一次次降临，使他走向了成功。事实一再证明，人面对机遇的多少与其人缘关系和交际活动范围的大小几乎是成正比的。因此，我们应把开展人缘活动与捕捉机遇联系起来，充分发挥自己的交际能力，不断扩大自己的人缘网，发现和抓住难得的发展机遇，进而拥抱成功！

人生最宝贵的财富是人缘

表面上看来，人缘不是人们直接获得的财富，但却是一种潜在的资源。如果没有它，你就很难聚敛财富。不是吗？即使你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，却不一定能够成功地促成一次商谈。但如果有一位关键人物协助你，为你开开金口，相信你的出击一定会成功！

人缘资源越丰富，赚钱的门路也就越多；你的人缘档次越高，你的钱就来得越快、越多。这已经是有目共睹的不争事实！

当你想要开创自己的事业时，必须具备哪些条件呢？

首先便是资金。而资金在银行里。

技术呢？这也不用担心，因为有人以贩卖技术为生，所以你当然也能够买得到。即使找不到，和其他公司进行技术合作也是可行的。

所以，事业开展最重要的因素，而且经常是成功与否的关键，便是人缘。

人缘、技术、资金这三大条件的核心就是“人缘”。如果你有足够丰富的人缘资源，那么，资金和技术问题就能迎刃而解了。所以“人缘”是你事业走向成功的关键。



人缘是事业无限发展的平台

在这个信息发达的时代，拥有无限发达的信息，就拥有无限发展的可能性。信息来自你的情报站，情报站就是你的人缘关系网，人缘关系有多广，情报就有多广，这是你事业无限发展的平台。

商场上称人缘关系信息为“情报”。一个生意人怎样获得工作上必需的情报呢？我们所知的最有效的方法是：

1. 经常看报；
2. 与人建立良好关系；
3. 养成读书习惯。

换句话说，生意人最重要的情报来源是“人”，对他们来说，“人的情报”无疑比“铅字情报”重要得多。越是一流的经营人才，越重视这种“人的情报”，越能为自己的发展带来方便。

日本三洋电机的总裁龟山太一郎就是很好的例子。他被同行誉为“情报人”，对于情报的汇集别有心得，最有趣的是他自创一格的“情报槽”理论。他说：“汇集情报，一般是从人身上、从事物身上获得这两个来源。我主张从人身上加以汇集。如此一来，资料建档之后随时可以活用，对方也随时会有反应，就好像把活鱼放回鱼塘中一样。把情报养在“情报槽”里，它才能随时吸收到足够的营养。”

把人的情报比喻成鱼非常有趣。一位有名的评论家也说：“我每一次访问都像烧一条鱼一样，什么样的鱼可以在什么市场买到，应该怎么烹调最好，我得先弄清楚。”对于生意人来说，如何从人身上得到情报及处理情报，这样的工作，其实是和编辑一样的。许多记者都知道：在没有新闻时，设法找个话题和人聊聊。生意人也是这样。即使没有办法随时外出，也可以利用电话来跟朋友们讨教吧！

日本前外相宫泽喜一有个远近闻名的“电话智囊团”。宫泽在碰到记者穷问不舍时，往往要求给予一个小时的时间考虑。如果碰巧在夜里，则只要一通电话就可以得到满意的答复，这些答复来自他的10名智囊团成员。这也就是我们所谓的“人的情报”。

