



成为最受欢迎的人

温暖人生的人际交往全集



《经典读库》编委会 / 编著



砥 砺 心 灵

缔 造 幸 福

天时不如地利，地利不如人和

我所认识的全世界所有的成功者最重要的特征就是善于创造和维护人际关系。人生最大的财富便是人际关系，因为它能开启所需能力的每一道门，让你不断地获得财富，不断地贡献社会。

——世界著名激励大师安东尼·罗宾

煤炭工业出版社



成为最受欢迎的人

温暖人生的 人际交往全集



《经典读库》编委会 / 编著

煤炭工业出版社

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

成为最受欢迎的人：温暖人生的人际交往全集/《经典读库》编委会编著. -- 北京：煤炭工业出版社，2014

(经典读库)

ISBN 978-7-5020-4493-0

I. ①成… II. ①经… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 076817 号

责任编辑 姜庆乐

文字编辑 关炜忻

美术编辑 张彩萍

煤炭工业出版社 出版

(北京市朝阳区芍药居 35 号 100029)

网址: www.cciph.com.cn

北京凯达印务有限公司 印刷

新华书店北京发行所 发行

*

开本 720mm × 1000mm¹/₁₆ 印张 18

字数 240 千字 印数 1—5 000

2014 年 5 月第 1 版 2014 年 5 月第 1 次印刷

社内编号 7325 定价 29.80 元

版权所有 违者必究

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题，本社负责调换

前言

美国斯坦福研究中心曾经发布一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人际关系。这是一个令人震惊的结论，也是一个让人清醒的结论。它向我们揭示了为什么有那么多才华横溢的人总是郁郁不得志，为什么有那么多看起来平凡无奇的人总是被好运眷顾。

中国有句古话：“天时不如地利，地利不如人和。”一个人可能拥有“天时”，能够掌握最佳时机，运气也好到爆棚；可能拥有“地利”，从事的是最具吸引力的行业。但如果没有“人和”，他所做的一切努力很可能都会成为泡影。因为“人和”被无数事实验证过，是一个人成就事业的基础和保证。

何为“人和”？为什么将成功的关键点放在“人和”上？“人和”就是良好的人际关系！人与人相识相处，建立各种关系，这些关系相互传递，亲戚、朋友、老师、同学、同事、邻居，甚至偶然邂逅的路人，都可以成为一个人人际资源的组成部分。

英国作家杰利密·泰勒曾将友谊形容为一个人“压力的流泄口”，“思想的散发口”，“脑子的清新剂”，“哀伤时的缓和剂”，“激情时的舒解剂”，“灾难时的庇护所”，“犹疑时的商议者”……事实上，能够起到上述作用的又何止朋友？在人们追求事业成功和生活幸福的过程中，各种人际关系的力量同样不容小觑。

提到经营人际关系，还有人会将它看做是讲人情、走后门，但在当今社会，维护良好人际关系真正意味的，并不是嫌贫爱富，也不是急功近利，更不是唯利是图、趋炎附势，而是一种更加积极向上的生活态度和处世之道。失落时的一句安慰，忘形时的一声警示，困境中的一次帮扶，前进中的一股推力……只有拥有良好的人际关系，才能帮助你收获这些温暖人心的力量，让你在跌倒时勇敢站起，在坎坷中无畏前行。

这个社会是一个谁都能够成功的社会，关键就看你怎么做，怎么去努力。现实生活中，人与人之所以差距如此之大，关键就在人际资源的差异上，毕竟个人的力量再大也有限。

曾有中美两位企业家聊过这样一个话题：假设比尔·盖茨介绍一个年轻人到你的公司工作，你会怎么想呢？中方企业家会说：“世界首富介绍来的人，我不雇用他，不是太不给人家面子了吗？”美方企业家同样不会拒绝，但他的想法是：“微软公司老板介绍来的人，素质一定是不错的，一定要留下来！”无论你承认与否，这就是人际资源的竞争力。说到底，都是因为它发挥了作用，才使得那个假设中的年轻人轻而易举地有了发挥才能的舞台。

你是不是经常感到自己势单力薄？是不是非常渴望获得他人的支持？如果答案是肯定的，那么你就要像存钱一样马上开始储存、管理你的人际资源。一个人可以没有显贵的出身地位，可以没有有权有势的亲戚朋友，但是只要脑海中深植这种交际意识，并能自觉运用，即便只是萍水相逢的陌生人，都有可能成为他生命中的贵人。

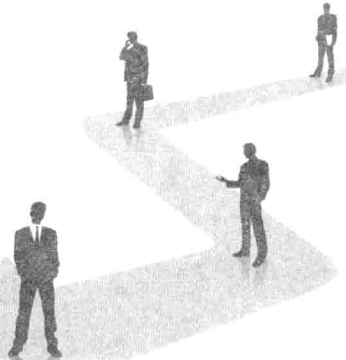
人际关系的力量超乎你的想象。好莱坞曾经流行这样一句话：“一个人能否成功，不在于你是谁，而在于你认识谁。”人际关系的重要性已被越来越多的现代人所重视，越早学会经营人际关系就越早获得成功。但良好的人际关系不会主动来到谁的身边，怎样经营好它，既是一门学问，也是一种艺术，需要掌握一定的方法与技巧。

为此，我们精心编写了这本《成为最受欢迎的人：温暖人生的人际交往全集》，将理论与实践相结合，深入浅出地论说良好人际关系的价值、前提、来源、经营方法以及其中应当注意的种种问题，让你能够用一种高瞻远瞩的战略眼光维护好自己的人际关系，在通往成功的道路上收获一路暖阳。

阅读本书，掌握其中的奥妙，能够帮助你在人际交往中如鱼得水，在身陷困境时一呼百应，在人际斗争中出奇制胜，在成功路上心想事成！

目录

Contents



Part 1 好人缘能为成功做乘法

Q 谁在低估人缘的力量 / 2

- 单打独斗难成气候 / 2
- 怀才不遇，是因为没找对人 / 4
- 千里马也要自己找伯乐 / 6
- 你能走多远，取决于你与谁同行 / 8
- 赚钱凭的不是一己之力 / 10
- 人际资源也是竞争力 / 11

Q 值得提倡的交际意识 / 13

- 一穷二白并不耽误你结识新朋友 / 13
- 交朋友要趁早 / 16
- 眼界决定交际的层次 / 18
- 六度分隔理论和250定律 / 20

Part 2 价值决定人缘

Q 修炼自己，品质进阶 / 24

- 诚信是构建人际网的基石 / 24

- 谦虚让你处处受欢迎 / 26
- 宽容大度，用气度征服对方 / 28
- 掌控自己的情绪 / 30
- 用实实在在的付出赢得认可 / 32
- 永远不要怕吃亏 / 34
- 靠山未必可靠，交往不减自立 / 36

④ 强化自身吸引力 / 38

- 自己是个半吊子，哪里来的朋友 / 38
- 创造自己的“可利用价值” / 40
- 外在形象的影响力 / 42
- 培养工作以外的闪光点 / 44
- 让自己成为搜集信息的达人 / 47

④ 大胆迈出第一步 / 49

- 敢于走出舒适圈 / 49
- 主动与人交往 / 51
- 做一个自我推销的高手 / 54
- 用“电梯时间”决胜负 / 55

Part 3 身边的人际资源是第一桶金

④ 不能错过的基础人际资源 / 62

- 父母是你最可信赖的依靠 / 62
- 成功者背后必有一个伟大的爱人 / 64
- 亲戚是个人发展的坚实后盾 / 66
- 珍惜与你肝胆相照的朋友 / 69
- 师生情谊需终生维系 / 72

- 维护弥足珍贵的同窗之情 / 74
- 老乡多了好办事 / 77
- 远水救不了近火，搞好邻里关系 / 80

④ 牢牢把握职场人际资源 / 82

- 对老板也要心怀感恩 / 82
- 尊重上司才能细水长流 / 86
- 同事之间，“合流”好过“分流” / 90
- 让下属成为你事业的助推器 / 93
- 迎合客户，他是你的衣食父母 / 97
- 巧用猎头，为身价加码 / 100

④ 容易被忽视的人际资源 / 103

- 辩证看待同行，双赢是最高境界 / 103
- 不要忽视“小人物” / 106
- 善于把陌生人变成自己人 / 108

Part 4 让关键人物为你节省20年的奋斗

④ 有了“他”境况大不同 / 112

- 接近名人，成功也能找捷径 / 112
- 跟随成功人士，掌握“黄金门票” / 114
- 建立良好的政商关系 / 117
- 认识媒体人，宣传自己的事业 / 119
- 专业人士关键时刻会显示重要性 / 122
- 让人际网走向国际化 / 125

④ 去哪里寻找“那个人” / 127

- 网络是最廉价的交友通道 / 127

- 尽可能多地参加各种聚会 / 131
- 积极参加各种商业活动 / 134
- 抓住旅途中的意外邂逅 / 135
- 利用充电课堂打开人际网 / 137
- 兴趣圈也是关系圈 / 139

④ 只有一次机会抓住“他” / 141

- 接近对方要先了解对方 / 141
- 用微笑拉近距离 / 143
- 第一次就记住对方的名字 / 146
- 话题选得好，沟通没烦恼 / 149
- 适度“自抬身价”，别人会对你刮目相看 / 152
- 幽默的力量 / 154
- 有时候，耳朵比嘴巴重要 / 157
- 善用名片，广植良缘 / 159
- 酒席也是交际媒介 / 162

Part 5 打造人际网的点金术

④ 从“第一人”找到“第N人” / 166

- 朋友的朋友是朋友 / 166
- 注意结交带“圈”的人 / 168
- 通过关系找关系 / 169

④ 交往以“互利”为前提 / 171

- 帮助别人就是帮助自己 / 171
- 与朋友分享人际资源 / 174
- 合作双赢让关系更牢固 / 176

④ 拓展人际网，攻心为上 / 178

- 做一个察言观色的高手 / 178
- 人人都享受赞美 / 181
- 习惯换位思考 / 184
- 投其所好很重要 / 186
- 雪中送炭胜过锦上添花 / 188
- 冷庙烧热香，难时有人帮 / 190
- 小小礼物，温暖人心 / 192

④ 让你的人际网活起来 / 197

- 定期清理优化你的人际资源 / 197
- 善于利用他人的口碑效应 / 200
- 用1个人的100%，不如用100个人的1% / 202
- 不做捡芝麻丢西瓜的傻瓜 / 204
- 提前锁定关键人物 / 206
- 留个人救你出绝境 / 208

Part 6 与人相交讲究多

④ 求人是一种艺术 / 212

- 放下面子，当求人时则求人 / 212
- 向关键人物请求才有关键效果 / 214
- “求人”要厚积薄发 / 216
- 要站在对方的立场“求人” / 219
- 等价“求人”才能长久“求人” / 221
- 别用人情“逼人” / 223
- “求人”的最高境界是“被人求” / 225

- 求人之后别忘了谢人 / 227
- “买卖”不成人情在 / 229

④ 趋利避害交情才稳 / 231

- 远离功利才能凝聚人气 / 231
- 人际关系需长久经营 / 233
- 有些客套话别当真 / 237
- 话不说满，事不做绝 / 239
- 主动化解误会，不让交情打死结 / 241
- 别光给他人制造麻烦 / 243
- 挂在嘴上的功劳簿让人反感 / 245
- 保护自己的“小辫子” / 247
- 避开雷区，不做伤害感情的事 / 250
- 婉转拒绝，巧妙说“不” / 251
- 厚此薄彼也要不露痕迹 / 254
- 融入圈子，同流而不合污 / 256

④ 这些“朋友”小心交 / 258

- “点头之交”不一定对你有用 / 258
- 和酒肉朋友只能谈酒肉 / 260
- 对手也可以变朋友 / 262
- 防备初次见面就称兄道弟的人 / 265
- 可以得罪君子，千万别招惹小人 / 267
- 不替轻浮的人买道德的单 / 270
- 别被贪婪的人拖入无底洞 / 272
- 满口仁义道德的人不见得是天使 / 275
- 妥善应对固执暴躁的人 / 276



— Part 1 —

好人缘 能为成功做乘法

为什么对有些人来说，成功遥不可及，而有些人却能百战百捷？难道命运之神对有些人格外偏爱？

美国成功学大师卡耐基说过：“一个人事业上的成功，15%取决于他的专业知识，而另外的85%则依赖于他的人际关系和处世技巧。”千万不要主观放大自己与成功的距离，只要我们拥有了好人缘这个必备神器，就能在成功路上顺风顺水，加速前行。

谁在低估人缘的力量

单打独斗难成气候

人是群居动物，个人的成败脱离不了他所在的群体和所处的社会。如果没有一定的交际意识，就免不了到处碰壁。只有在其中游刃有余，才可能为事业的成功拓宽道路。俗话说得好：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”如果能得到他人的帮助，无论做什么事，都能收到事半功倍的效果。但在生活中，偏偏有些人总是喜欢做单打独斗的英雄，结果到头来即使拼尽了全力，也实现不了理想。相反，在通往成功的路上，那些睿智的人总是善于借助他人的力量，从而很快就能到达成功的顶峰。

从来没有孤军奋战的英雄，单打独斗的方式在讲究合作的当代社会是行不通的。每个人都有自己的天赋与资质，有的人适合在台前发光，有的人适合在幕后发挥，有的人适合坐轿，有的人适合抬轿。而聪明的人会合作，也懂得在合作中最大限度地发挥每个人的力量。

小吕大学毕业后进入一家公司，发现那里有许多大企业的通病，拉帮结派的各种小圈子特别多。公司里，女员工喜欢聚在一起聊些家长里短的琐碎事情，业余时间还会相互串门，影响到各自的老公都成了好哥们儿；烟民们总是午休时聚在一起边抽边聊，因为抽出了感情，自动形成了一个小圈子；喜欢看球赛的则聚在一起结成了“体育圈”，周末时不时地组织一些比赛。

可能是因为小吕“来路不明”吧，几乎没有一个圈子愿意接纳初来乍到的他。对此，小吕表现出的也是一种无所谓的态度。他既对家长里短不感兴趣，又四体不勤，更怕抽烟影响健康。当然，更重要的是，他对这些各自为政的小圈子一点兴趣都没有，觉得在职场里为了一点私利费尽心

思，纯粹是不学无术。于是，他心甘情愿地一个人在办公室里晾着，乐于做个独行侠。

可渐渐地，问题出来了。向上级汇报工作，根本传达不到领导那里；遇到问题向前辈请教，人家爱答不理；有工作需要同事配合，人家消极以对；就连让前台帮忙签收个包裹，人家都说不是分内事而拒绝了……一切都让他感觉工作起来越来越束手束脚，有再好的想法也实施不了。年底工作总结时，领导教育他要融入集体，和同事搞好关系。看着手里少得可怜的奖金，小吕在想，是改变自己还是逃离这里？可逃到别处就会不一样吗？

台湾资讯界营销企划高手吴若权在一篇文章里写过：“想升职吗？那么明天你就要学会和老板去爬山。”如果不想做竹林七贤那样的逍遥派，那么融入圈子、合作共赢就是你要钻研的必修课。

俗话说：“心有多大，舞台就有多大。”而在今天，可以说“人缘有多好，舞台就有多大”。一个人即使才能比较一般，但如果他有很好的的人际关系，可供他展示才能的机会和场所也会很多，他就可能因此而结识更多的贵人，如此一来，就会有更好的发展机遇和发展平台等着他。

我们必须承认，在能力相当的情况下，一个人拥有的人际资源的多少决定了他能办成多大的事情，深刻影响到个人的成功、财富的获取。或许你还是对此不以为然，觉得只有从事营销、保险、新闻、演艺等行业，或者是领导阶层才需要重视更多的人际关系，但事实上，在几乎所有的领域中，人际关系的竞争力都是一个躲避不了的问题。

即使你只是一个普通的职员，不需要像业务员那样时刻跟客户打交道，也不想事事讨好上级，你也一样需要构建自己的人际网。或许你暂时一帆风顺，不需要朋友的帮助，但是谁都不敢保证以后会发生什么事，难保你永远不需要向别人求助。对你来说，好人缘就是你的无形资产，只有拥有它，珍惜它，你的人生之路才会有惊无险。

好莱坞曾流行过一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”人生在世，切忌单打独斗，一个人的力量再强大，也抵抗不过一个圈子的力量。只要你还在社会上打拼，无论你是平头百姓，还是达官显贵，你都需要去构建、经营自己的人际网。只有进入一个圈子，融入一个圈子，有强大的人际关系做后盾，你才能在成功的路上走得更顺畅、更长远。

怀才不遇，是因为没找对人

如果留心观察，你就会发现，在这个世界上抱怨自己怀才不遇的人总是特别多。这些人们眼中的“才子”，虽然胸怀大志、才华横溢、既有学历又有能力，但他们的经济情况和生活水平却只是平平，甚至比普通人还糟。有才华的人并不少见，而真正能使才华得到发挥的人却很少。为什么会这样呢？很显然不是因为他们不够优秀，也不是因为他们没有能力。他们之所以处在这样一种尴尬的境地，是因为他们缺乏能够改变他们命运的贵人。也许有人会说“是金子总会发光”，但你要知道，能力或许可以通过后天的努力加以弥补，但能够为你带来机遇、指点方向的贵人却总是可遇而不可求的。

美国老牌影星寇克·道格拉斯年轻时十分落魄潦倒，入行几年还只是在演一些小角色。没有人，包括许多知名大导演认为他会成为大明星。

有一回，寇克乘火车出行，旅途漫漫，无聊的他主动与旁边的一位女士攀谈起来。没想到这一聊，聊出了他人生的转折点。原来，这位女士是位知名制片人。没过几天，寇克就被邀请到制片厂报到。

在中国百富榜上数十位成功企业家最看中的成功要素中，机遇排在第二位。无数事实证明，一个人机遇的多少与其交际能力和交际活动范围的大小几乎是成正比的。生活中不乏这样的事，千里马在穷困潦倒时遇到了伯乐，于是命运发生了巨大转折。而机遇能够忽然降临，正是因为有伯乐

参与进来了。遇到了好的关系，一个有点小本事的人就能提高能力，还能得到更多展现自己价值的机会，也就有了成功的可能，更何况一个本就满腹经纶的人呢？

上大学时，张焕是学校里有名的活跃分子，和同学、老师都相处得不错。他的专业是师范类英语。毕业以后，他应聘到一所高中当英语老师。不过，这种枯燥单调的职业生活与他活跃的个性很不相符。

回母校看望老师的时候，苦恼万分又不知该何去何从的张焕说出了这种烦恼。他过去的辅导员笑着说：“我就知道你小子待不住！你这个性还真不太适合做老师！”这时，教计算机的刘老师给张焕提了个大胆的建议：“我觉得你是个敢想敢干的人，更适合在竞争激烈的环境里奋斗。现在社会上最需要综合能力强的人才，你是学英语的，文笔又好，对计算机也很了解，如果去外企，你应该会干得很出色。既然这么苦恼，不妨为自己做个长远规划，是要当一辈子你不喜欢的老师，还是冒险出去闯闯，决定权在你的手里。”

两位老师的话让张焕大受启发。经过一番深思熟虑，他决定出去大干一场。临行前，过去的外语老师又送给他几张名片，让他有需要的时候用。名片上的人是老师的朋友，大都是外企的高管。一个月后，张焕在一家英资企业找到了一个助理的职位。两年后，他成为一家中美合资公司的总裁特助，年薪也比过去翻了几番。

拥有丰富的人际资源就好比拥有了多条通往成功的道路，没有这些带你走上成功之路的向导为你指引方向，即便是再有才华的人也很可能与成功擦肩而过。

究竟谁会为你伸出援助之手，成为你的指路明灯？这个问题没有人能够猜到答案。任何人都有可能成为那个人，他可能是你的亲朋好友，可能是你的上司同事，可能是你的左邻右舍，也可能只是一个偶然邂逅的陌生人。但无论怎么说，结识的人范围越广，机遇也就越多，方向也就越明

确，成功的几率也就越大。

千里马也要自己找伯乐

从古至今，姜太公与周文王，诸葛亮与刘备，齐白石与陈师曾，杨元庆与柳传志，都是“良马”遇“伯乐”而成为“千里马”的例子。虽然有“是金子就一定能发光”的老话，但如果金子被深埋地下，那么它的光又该如何展现呢？伯乐是人才的知音，但人才济济的当下，伯乐没有时间、也不能发掘到所有人才。所以，想要在社会上立足，想要大展拳脚，就一定要学会主动出击，自己去找伯乐！

胡滨从小到大在家人和老师眼里一直是个脑筋不太灵光的孩子。因为学习成绩很差，经常被同学耻笑，他就将时间花在了独处上，喜欢看书和写诗，常以此来消磨时光。

20多岁时，胡滨在一家出版社找了份打杂的工作。工作中，他有机会接触到各种各样的书籍，经常利用业余时间写一些书评。积攒得多了，他就从中挑选出几篇自己感觉比较好的，趁主编有空的时候拿给主编看看，请他给自己提些意见。主编刚开始还有几分不在意，但越看越认真，后来，他对胡斌说：“你也许是个懒散的勤杂工，但写的东西确实不错。我不忍心看着你就这么被埋没，我想我可以介绍你去广告部试着做点工作。”就这样，胡滨被提拔到广告部工作。

到了广告部，胡滨主要负责一些宣传工作。工作任务完成了，他就开始自己的创作，从诗歌到小说，兴之所至，不拘类型。几年后，胡滨已经成为小有名气的青年评论家了。

如今，守株待兔早已被淘汰了，毛遂自荐才是时代的主流。胡滨的成功，就与他主动求教主编，让主编能够发现他的才华、给他提供机会有很大关系。某大型招聘网站做出的一项有关职场人际圈的调查发现，如今“后伯乐时代”的作用已经愈发凸显，与伯乐挑选千里马不同，“后伯乐