

有了好能力，就可闯天下；有了好形象，就可耀天下；有了好口才，就可行天下；
有了好人际，就可以创造出亮丽的人生。

畅销
珍藏版

好人缘



如果你不懂得怎样和别人相处，
你可能靠精明会做得不错，
但大多数事业不会由你唱独角戏。



一个人缘好，
周围人对他的心灵响应就强，
反之则弱。那些拥有好人缘的人，
周围人都会不吝给他“面子”。



好人气



人气是一个人的“牌子”，
反映的是周围人对他的认可，
这种认可在很大程度上
会影响此人的事业。



请好好珍惜你已经建立起来的人脉关系，
因为这几年你认识的朋友，
可能会是你将来最宝贵的财富。



好人脉

成功=15%的知识能力+85%的人际关系，
可见，成功的必要条件是：提高自己受欢迎的程度！

何菲鹏 编著

中国华侨出版社

何菲鹏 编著

有了好能力，就可闯天下；有了好形象，就可耀天下；有了好口才，就可行天下；
有了好人际，就可以创造出亮丽的人生。

好人缘 好人气 好人脉



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

好人缘·好人气·好人脉 / 何菲鹏编著. —北京: 中国华侨出版社, 2010.11

ISBN 978-7-5113-0874-0

I. ①好… II. ①何… 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 218931 号

好人缘·好人气·好人脉

编 著 / 何菲鹏

责任编辑 / 尹 影

责任校对 / 吕 宏

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/17 字数/315 千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0874-0

定 价 / 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号 邮编:100028

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



前言

年轻的时候,似乎做什么样的人都好,叛逆的、乖巧的、张扬的、忧郁的,即使一失足,也不会就直接奔着“千古恨”的终极目标而去,只要岁数还小,有的是机会“金不换”。问题是,青春总是短暂的,流水无情,等到韶华渐去,这个时候就要考虑“做人”的问题了,其实,这个问题并不难解决,只要你拥有好人缘、好人气、好人脉,那么,你做人就成功了。

人缘。很多人都希望自己拥有绝佳的人缘,不过不少人对人缘的理解却有些肤浅,他们把人缘看作是你来我往、“初一对十五”,误认为只要做到了“你有初一我有十五”就会有人缘,其实不然。人缘是一种建立在真诚、用心、诚信、宽容、理解、支持等基石之上的,高度升华到精神层面而又作用巨大的心灵响应能力。一个人人缘好,周围人对他的心灵响应就强,反之则弱。所以,你在现实生活中会感觉到那些拥有好人缘的人,周围人都会不吝给他“面子”。

人气。对人气的理解,可能相对容易。人气是一个人的“牌子”,反映的是周围人对他的认可,这种认可很大程度会影响此人事业的景气程度。因此,当今人人都在追求“高人气”。而怎样营造人气,则是人道,即为人之道的重要问题,善为人者,人气的高低,始终与是否精通和把握为人之道的要义密切相关。所以只有把握好了为人之道,人气才能兴旺,事业才会更加景气。

人脉。对“脉”的阐释,可见于山脉、水脉、矿脉,等等。而人脉则是指人际交往的脉络。对山脉、水脉、矿脉的精心选择,可以使这些资源得到有效充分地利用,而人脉的构建和优化也具有同样的意义。建立好的人脉,就意味着可以获得更好的人缘、更高的人气。有成功者言:“30岁以前靠专业赚钱,30岁以后靠人脉赚钱。”这是有道理的。所以,请好好珍惜已经建立起来的人脉关系,因为这几年你认识的朋友可能会是你将来最宝贵的财富。

本书针对以上内容,阐述了好人缘、好人气、好人脉的秘诀,内容翔实、完备,是一本关于如何赢得好人缘、好人气、好人脉的好书,希望能给读者带来一些有益启示。



目 录

◇ 第一篇 如何赢得好人缘 ◇

很多人都希望自己拥有绝佳的人缘,不过不少人对人缘的理解却有些肤浅,他们把人缘看作是你来我往,“初一对十五”,误认为只要做到了“你有初一我有十五”就会有好人缘,其实不然。人缘是一种建立在真诚、用心、诚信、宽容、理解、支持等基石之上的,高度升华到精神层面而又作用巨大的心灵响应能力。一个人人缘好,周围人对他的心灵响应就强,反之则弱。所以,你在现实生活中会感觉到那些拥有好人缘的人,周围人都会不吝给他“面子”。

第一章 让陌生人一见如故的八个秘诀

秘诀一:打造个人品牌,树立良好形象	2
秘诀二:用微笑拉近彼此的距离	5
秘诀三:善于倾听,多用耳朵少用嘴	7
秘诀四:注重礼仪,落落大方	10
秘诀五:保留一点神秘感,增加吸引人的魅力	11
秘诀六:用诚恳而友善的态度与人相处	14

秘诀七：对对方所重视的事情表示赞同 15

秘诀八：学会恰当地赞美对方 19

第二章 让朋友与你心贴心的六个秘诀

秘诀一：以君子的胸怀与他人相处 22

要诀二：以欣赏的目光看待他人 24

要诀三：平时多和朋友联系 26

要诀四：尽可能地多为他人着想 28

要诀五：默默地为朋友奉献 30

要诀六：朋友处于逆境时，伸出援助之手 32

第三章 让同事接近你的七个秘诀

秘诀一：怀着一颗真诚的心与同事相处 35

秘诀二：帮助同事搬开脚下的绊脚石 38

秘诀三：和同事一起分享荣誉 39

秘诀四：注意检点自己的言行 41

秘诀五：有效的沟通能消除误会与隔阂 43

秘诀六：对各类同事采取不同的应对方法 44

秘诀七：重视同事间的应酬 46



第四章 让上司赏识你的八个秘诀

秘诀一:给上司留下最佳印象	48
秘诀二:遇事多和上司商量	52
秘诀三:维护上司的尊严和权威	54
秘诀四:与上司保持适当的距离	56
秘诀五:关键时刻替上司说点好话	58
秘诀六:想的比别人多一点	60
秘诀七:谁都会欣赏那些诚恳守信的人	63
秘诀八:在上司面前适当表现一下自己	64

第五章 让下属心甘情愿跟随你的十个秘诀

秘诀一:虚心向下属请教	67
秘诀二:言行一致,坚守道德原则	69
秘诀三:对待下属要一视同仁	72
秘诀四:具有一种“大家风范”	75
秘诀五:信任并尊重下属	77
秘诀六:对下属所做出的成绩给予肯定	79
秘诀七:对下属的赞美要真诚	81
秘诀八:偶尔放下架子,与下属站在一起	82
秘诀九:常给下属谈谈自己的失败经验	84
秘诀十:给予下属真心的关爱	86

第六章 让客户信任你的六个秘诀

- 秘诀一：以优质的服务赢得客户的青睐 89
- 秘诀二：用积极的思想去发现机会 91
- 秘诀三：关心客户的经验和体会 93
- 秘诀四：交谈中注意观察对方的感受 95
- 秘诀五：把客户变成自己的朋友 97
- 秘诀六：说服客户要有正当的理由 99

◇ 第二篇 如何赢得好人气 ◇

对人气的理解，可能相对容易。简言之，人气的高低，就是一个人对周围人的吸引力，和周围人对他口碑的赞誉度。人气是一个人的“牌子”，反映的是周围人对他的认可，这种认可很大程度会影响此人事业的景气程度。因此，当今社会人人都在追求“高人气”。而怎样营造人气，则是人道，即为人之道的重要问题，善为人者，人气的高低，始终与是否精通和把握为人之道的要义密切相关。所以只有把握好了为人之道，人气才能兴旺，事业才会更加景气。

第七章 高调做事提升人气的八个秘诀

- 秘诀一：视困难为挑战 102
- 秘诀二：处世乐观，积极向上 104
- 秘诀三：乐于操心身边的事 106



秘诀四:无论做什么事都要全力以赴	108
秘诀五:永不停息地向前走	110
秘诀六:借助他人之力发展自己的事业	112
秘诀七:将挫折当成一种鞭策	114
秘诀八:坚持不懈地追求自己的卓越目标	115

第八章 低调做人提升人气的七个秘诀

秘诀一:时时留心学习别人的长处	118
秘诀二:善于倾听,让对方先开口说话	120
秘诀三:暗中积蓄力量,练好自己的“内功”	121
秘诀四:人际交往中要给自己留有余地	123
秘诀五:恬淡自然,得失无挂于胸	125
秘诀六:聪明不露,才华不逞	127
秘诀七:与人为善,坚守做人原则	129

第九章 增强自信心提升人气的五个秘诀

秘诀一:消除恐惧和自卑感	131
秘诀二:释放激情,展示自我	133
秘诀三:一语中的,方显英雄本色	135
秘诀四:对自己充满信心	137
秘诀五:在社交圈中展示自己的风采	138

第十章 增加人格魅力提升人气的四个秘诀

- 秘诀一：发扬自身优势，提升自我价值 141
- 秘诀二：不为小利所惑 143
- 秘诀三：做人堂堂正正，不贪图名利 144
- 秘诀四：宁可自己吃亏，也要让他人满意 146

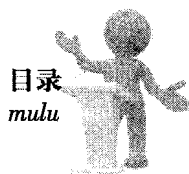
第十一章 责任感提升人气的四个秘诀

- 秘诀一：用推功揽过的方法笼络人心 148
- 秘诀二：用“责任全在我”这句话来虏获人心 149
- 秘诀三：对自己的行为负责，对企业负责 151
- 秘诀四：大胆地承认自己的错误 153

第十二章 信誉提升人气的五个秘诀

- 秘诀一：对自己说过的话、做过的事负责 156
- 秘诀二：说话要给自己留有余地 158
- 秘诀三：说到做到，决不食言 159
- 秘诀四：实话实说，诚信为本 161
- 秘诀五：许诺前要慎重地掂量 162





第十三章 积极的心态提升人气的五个秘诀

秘诀一：积极主动地为自己赢得机会	165
秘诀二：该“秀”的时候“秀”一把	166
秘诀三：做别人不愿做的事情	168
秘诀四：允许失败，鼓励尝试和创新	170
秘诀五：以身作则，用无声的语言激励下属	172

第十四章 激励法提升人气的三个秘诀

秘诀一：适时鼓舞人心，让下属看到希望	176
秘诀二：以一颗火热的心真诚地对待他人	178
秘诀三：批评下属时要有褒有贬	179

第十五章 口才提升人气的五个秘诀

秘诀一：多说对方喜欢听的	182
秘诀二：赞美对方要讲究语言艺术	184
秘诀三：用真情打动对方	187
秘诀四：说服他人时，先让对方多说“是”	189
秘诀五：软磨硬泡，打开对方的心扉	192

◇ 第三篇 如何赢得好人脉 ◇

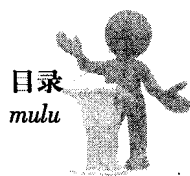
对“脉”的阐释,可见于山脉、水脉、矿脉,等等。而人脉则是指人际交往的脉络。对山脉、水脉、矿脉的精心选择,可以使这些资源得到有效充分的利用,而人脉的构建和优化也具有同样的意义。建立好的人脉,就意味着可以获得更好的人缘、更高的人气。有成功者言:“30岁以前靠专业赚钱,30岁以后靠人脉赚钱。”这是有道理的。所以,请好好珍惜已经建立起来的人脉关系,因为这几年你认识的朋友可能会是你将来最宝贵的财富。

第十六章 规划人脉的五个秘诀

- 秘诀一:确定好目标再出发 196
- 秘诀二:平日里用心积累人脉关系 198
- 秘诀三:上好人生中最重要的一堂人脉课 200
- 秘诀四:辛勤浇灌人脉之花 202
- 秘诀五:让自己成为被需要的人 205

第十七章 做好人脉经营者的五个秘诀

- 秘诀一:学会培养自信 208
- 秘诀二:经历磨难后对自己说:我是最棒的! 211
- 秘诀三:良好的“第一印象”是送给他人最好的名片 215
- 秘诀四:千万不要犯过分自信的错误 218
- 秘诀五:勇敢地向“不自然”挑战 221



第十八章 编织人脉网的五个秘诀

秘诀一：为积累人脉投点“资”	224
秘诀二：打造一个与众不同的自己	227
秘诀三：演好自己的每一个角色	230
秘诀四：用心接纳身边的每一个人	232
秘诀五：撒大网，钓大鱼	235

第十九章 储蓄人脉的五个秘诀

秘诀一：把握机遇，别让机会擦肩而过	239
秘诀二：进入不同的圈子，结识各式各样的人	244
秘诀三：与自己的“敌人”做朋友	247
秘诀四：走进他人的内心世界	251
秘诀五：该糊涂时就糊涂一点	254

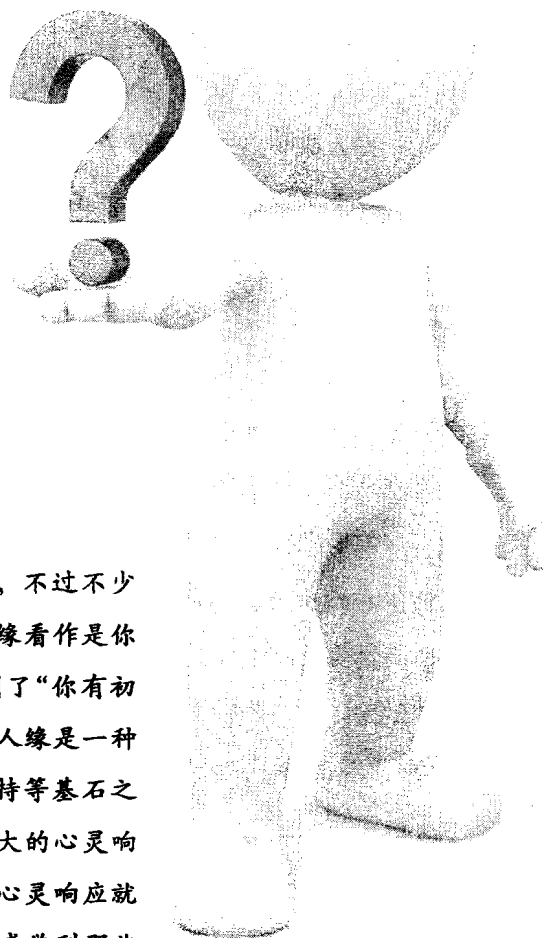
第

一

篇

如何赢得好人缘

很多人都希望自己拥有绝佳的人缘，不过不少人对人缘的理解却有些肤浅，他们把人缘看作是你来我往，“初一对十五”，误认为只要做到了“你有初一我有十五”就会有好人缘，其实不然。人缘是一种建立在真诚、用心、诚信、宽容、理解、支持等基石之上的，高度升华到精神层面而又作用巨大的心灵响应能力。一个人人缘好，周围人对他的心灵响应就强，反之则弱。所以，你在现实生活中会感觉到那些拥有好人缘的人，周围人都会不吝给他“面子”。



第一章

让陌生人一见如故的八个秘诀

秘诀一 打造个人品牌,树立良好形象

好人缘秘诀:第一印象的展示,归根结底,是一个人平时修养的体现。只有平时注重修炼自我,打造个人品牌,才能在陌生人面前展示完美自我。

关键词:个人品牌

虽说内在比外表重要,但是人就是会被外表所吸引,因为外表和内在并非全无关系。是以外表来判断,还是以内在来取决,姑且不论其是非,通常人都是从两方面来做判断的。

但是,精巧地装扮外表,在他人面前,比起内在更可以凸显自己,他人对你的评价也会提高。因此,要想让陌生人喜欢你,外表修饰妥当是比较有利的。话虽这么说,现实生活中也不是只有与生俱来的俊男美女可以有吸引人的魅力。女性可以靠化妆来装饰,男性也可以靠穿着打扮来加分。温和的表情、稳重的举止、整洁的服装,这些也都是装饰外表的方法,遵循这些方法也可以说是让陌生人喜欢你的基本元素。

一个著名的推销员清楚地记得自己第一次拜访客户时的情景:有些胆怯,穿着有些褶皱的西服,匆匆走进了客户的办公室。看到办公室里有很多人,也不知道该找谁推荐自己的产品。看到没人理自己,他便鼓起勇气,站在



门口大声地自我介绍起来：我叫xx，是xx公司的业务员……可想而知，最后的结果会怎么样。

这次业务之所以失败，就是因为推销员没有注意自己的第一印象。

第一印象是指在与陌生人初次交往时给对方留下的印象，这种印象会在进一步的交往中给对方对自己的认识评价产生很大的影响，容易产生“先入为主”的认知偏差。也就是说，人际交往中初次接触的前期，人们会对交往对象做出许多方面的判断，这些判断的综合，就形成对该人的印象。

心理学家强调指出，在形成印象中最重要、最强有力的一个方面，就是对该人进行“评估”，即：自己喜不喜欢这个人，喜欢的程度有多深？也就是说，在人们对交往对象产生第一印象时，会做出某种情绪性的评价，这种评价在进一步的交往中会使人们对交往对象的各种判断受到影响。如果我们给对方留下了良好或不好的第一印象，那么这种印象就会继续延伸到今后的交往中。这就要求我们在和人进行初次交往时一定要重视留给对方的第一印象。

有研究发现，对第一印象的形成比较重要的特质有：仪容仪表、举止礼节、风度修养等，因此我们必须重视这几方面内容。

我们先说仪表。一个人给人的第一印象很大程度上都是视觉的，而这种视觉中仪表占了很大一部分。你没有必要每一次见客户都是西装革履，但是你的衣服一定要干净、整洁，不要有褶皱。如果必须穿西装的话，一定记着打领带，要把领带打正，不要歪歪扭扭。要注意把脸洗干净，把胡子刮干净，把头发理顺等基本的外在形象。也可以让自己有些特色，打上发腊，让自己看上去很精神，切记不能摆出一副整天萎靡不振的样子。一个人的外表形象决定着对方对你的好感程度。

再看一下礼节。对于很多客户来说，中规中矩地打招呼、谈公事，并不能获得他们的认可，就是说有些生分了，因此有时候叫老板倒不如叫一声大哥来的更加亲切。礼节也不仅仅是你的言谈举止，也包括你对他们的关注。比