

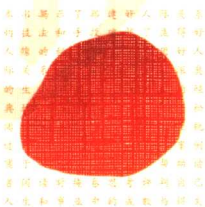
人缘

Renyuan
juedingguanxi

地震出版社

好人缘就是你最大的人生资本！而良好的人际关系是你事业成功的一半！

决定关系



成功的过程，归根结底，是一个不断积淀人际关系的过程。积淀人际关系的多少，决定着你能成功的大小，正如戴尔·卡耐基所说的：“一个人事业的成功，只有1%是靠他的专业知识，另外99%主要靠人际关系和处事技巧”。喜欢别人，又让别人喜欢你，你才是世界上最成功最快乐的人。另一位人际关系大师哈维·麦凯也说过，他所认识的全世界所有成功者最重要的特征是：创造人际关系，维护人际关系。

李超源 唐德春◎编著



人缘决定关系

李超源 唐德春◆编著



地震出版社

图书在版编目(CIP)数据

人缘决定关系 / 李超源 唐德春编著. —北京: 地震出版社, 2006.8
ISBN 7-5028-2937-7

I. 人… II. ①李… 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 079893 号

地震版 XT200600132

人缘决定关系

李超源 唐德春 编著

责任编辑: 彭娅玲

责任校对: 张晓梅

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 北京京安印刷厂

版(印)次: 2006 年 9 月第一版 2006 年 9 月第一次印刷

开本: 787×1092 1/16

字数: 280 千字

印张: 18.5

印数: 00001~10000

书号: ISBN 7-5028-2937-7/Z·446 (3581)

定价: 28.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)



前言

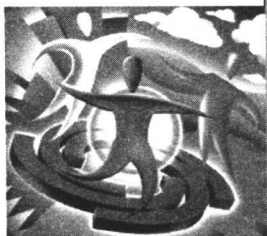
Qian Yan

在这个世界上，几乎每一个人都想活得滋润些、开心些、潇洒些。不过，有多少人真的做到了呢？他们未曾遂愿，是他们不够聪明，不够努力，还是没有能力，没有机会？是时运不济，还是天生命苦呢？也许都不是。关键在于，要把握生命里的每一份“缘”，全力以赴地追寻自己的梦，只有经历了风雨，才会见到成功。

举凡古今中外各类成功人士，他们无一例外地掌握了一个秘密武器——拥有好人缘。好人缘是他们成功的秘密，也是他们人生最大的收获。这些成功者正是凭借好人缘才叩开了辉煌人生的大门。其实，他们真正成功的是他们自己的人缘，是他们自己的人际关系。没有人缘，或者说没有搭建和利用好自己的人缘，他们是不可能获得成功的，即便他们“浑身是铁又能打几颗钉”呢？

成功的过程，归根结底，是一个不断积淀人际关系的过程。积淀人际关系的多少，决定着你的成功的大小，正如戴尔·卡耐基所说的：“一个人事业的成功，只有15%靠他的专业知识，另外85%主要靠人际关系和处事技巧。”喜欢别人，又让别人喜欢，你才是世界上最成功最快乐的人。另一位人际关系大师哈佛·麦凯也说过，他所认识的全世界所有成功者最重要的特征是：创造人际关系，维护人际关系。

生来就没有富爸爸，没有关系：压根就没有显赫的背景，也没有关系。当前，与你最有关系的是，只要你创造人际关系，获得良好的人缘，并顽强拼搏、努力奋斗，你同样可以成为顶天立地的英雄，成为众人倾慕的对象，成为儿子的富爸爸。而实现这一切的先决条件就是，搭建并经营好自己的人际关系，出神入化地利用好自己的人际关系，让自己获得最好的人缘。



在现代社会，在我们中国这个比较讲究关系的国度里，一个人要想获得事业上的成功，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，更得靠你洞悉人际交往的个中奥妙。这就是本书的精辟所在。而它着重回答了以下这些问题：

——成功靠些什么？怎样构建人际关系？怎样锐眼识机会？怎样创造人际关系？怎样让好人缘成为你竞争的利器？怎样更好地与他人交际？怎样把握人际交往的分寸？怎样做一个性情中人，做一个有人情味的人？怎样语出惊人，一下子就逮住听者的心？怎样进行沟通才会获得好人缘？怎样让你形象出众、气质高雅，博得对方的欢欣？怎样修炼自己，以赢取人心（诙谐幽默、自尊自信、勇敢坚毅、自律宽容、诚信坦率）？

——怎样赢得上司的赞誉和青睐？怎样与同事和谐相处？怎样获得下属的认可和尊重？怎样让友情充满青春活力？夫妻间怎样和睦共处？怎样让长者受其尊，幼者受其爱？怎样使亲戚之间“亲上加亲”？处理师生，同学、邻居、老乡关系的诀窍是什么？怎样在润物细无声中强化客户情谊？怎样与陌生人打交道？

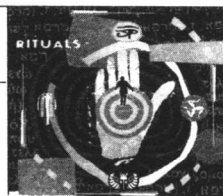
本书揭示了搭建好人际关系的技法和手段，破解了赢得好人缘的秘密，阐释了运用好人际关系的操作技巧。它将深奥的生活哲理蕴涵在浅显的经典故事之中，帮助读者在轻松阅读中体味人生，勾画事业轨迹；同时，又将成功人士的案例寓于剖析和点评之中，帮助读者阅读时掩卷思考，评判自己人生和事业中的成败得失。

本书内容丰富翔实，尽揽成功人士赢得好人缘的秘诀，其中也不乏一些经典的反例，供读者正反对照，总结心得。讲解透彻，故事生动，点评到位，高屋建瓴，有理论更有实务，但更注重实际操作，这是本书最大的特点和显著的优点。

好人缘就是你最大的人生资本！而良好的人际关系是你事业成功的一半！

目 录

MOULU



上 篇 广结关系，赢在人缘： 如何搭建好人际关系

第一章 构建人际关系，开创成功之路

- 一、人缘，成功之所在 / 002
- 二、人缘是事业发展的情报站 / 003
- 三、人缘创造机遇 / 005
- 四、人缘就是资源 / 006
- 五、人缘让你出人头地 / 007
- 六、人缘拓展你的能力 / 009
- 七、播下自己的人缘种子 / 010
- 八、不求刻意，但需留心 / 011
- 九、通晓人情，开创人缘 / 013
- 十、开发自己的人缘金矿 / 014

第二章 人缘乃竞争制胜的武器

- 一、打拼天下靠人缘 / 016
- 二、好人缘必有好回报 / 017
- 三、平时多烧香，急时有人帮 / 019
- 四、精心维护关系网 / 020
- 五、你赢我赢大家赢 / 022
- 六、不要忽视渺小 / 023
- 七、让对手成为知己 / 024
- 八、人缘宽广，事业兴旺 / 026
- 九、人缘助于竞争 / 027
- 十、借力提升人气 / 029

第三章 以天地为罗网，营造好人缘

- 一、捕捉兴趣点 / 031
- 二、微笑面对 / 032
- 三、投其所好 / 034
- 四、雪中送炭 / 035
- 五、毛遂自荐 / 036
- 六、关爱他人，善施恩惠 / 038
- 七、多结识圈内朋友 / 039
- 八、敬人者，人敬之 / 040
- 九、表现出众 / 042
- 十、敢于坦诚 / 043

第四章 锐眼识机遇，明智获人缘

- 一、敏于抓住机会 / 045

- 二、充分利用资源 / 046
- 三、重视感情投资 / 047
- 四、决不吝啬赞美 / 049
- 五、结识陌生，做厚缘分 / 050
- 六、常联络，多交流 / 052
- 七、多留意别人 / 053
- 八、落魄者更要支持 / 055
- 九、善交际，人缘好 / 056
- 十、真善之人有人缘 / 057

第五章 交际用技巧，关系自变好

- 一、世事洞明，内方外圆 / 059
- 二、做明白人，办踏实事 / 060
- 三、平和为首，人缘自有 / 061
- 四、君子之交淡如水 / 063
- 五、人缘好，困惑少 / 064
- 六、少树敌等于多交友 / 065
- 七、糊涂一点是明智 / 067
- 八、把握分寸，恰当相处 / 068
- 九、沉着冷静，切勿发怒 / 069
- 十、言必信，行必果 / 071

第六章 注意交际分寸，警惕人缘误区

- 一、隐约表达真意 / 073
- 二、巧妙回绝别人 / 074
- 三、要给对方台阶下 / 075
- 四、不要自作聪明 / 077

- 五、恭维应有度 / 078
- 六、不要自我夸耀 / 079
- 七、该说不时才说不 / 081
- 八、讽刺挖苦要不得 / 082
- 九、不要触犯忌讳 / 083
- 十、不能口不择言 / 084

第七章 懂人情，知性情，关系和睦

- 一、妄自尊大要不得 / 086
- 二、易怒易失人缘 / 087
- 三、细心赢得信任 / 089
- 四、冷漠无助于交际 / 090
- 五、多疑会惹麻烦 / 091
- 六、势利者人缘差 / 093
- 七、建个人情账户 / 094
- 八、做个性情中人 / 095
- 九、给人留足面子 / 097
- 十、多鼓励，少批评 / 098

第八章 高效沟通，赢得好人缘

- 一、别出心裁，一鸣惊人 / 100
 - 二、以情动人，以理服人 / 101
 - 三、简洁精炼，要言不烦 / 102
 - 四、含蓄婉转，意味深长 / 104
 - 五、寓理于事，寓情于形 / 105
 - 六、移情倾听，体味意境 / 106
 - 七、抓住重点，观点鲜明 / 108
- 4

八、静静等待，简短插话 / 109

九、顺势而变，旁敲侧击 / 111

十、分清场合，注意对象 / 112

第九章 讲究仪容仪表，塑造好形象

一、注重仪容仪表 / 114

二、穿戴出风格和品位 / 115

三、保持自然可亲的个性 / 116

四、行为举止要不失身份 / 117

五、彬彬有礼带来好人缘 / 119

六、介绍乃沟通的桥梁 / 120

七、握手大有讲究 / 121

八、拜访时客随主便 / 123

九、礼尚往来，有情有义 / 124

十、让好形象持续下去 / 125

第十章 自我修炼，铸就好人缘

一、诙谐幽默，人缘倍增 / 127

二、戏谑调侃，左右逢源 / 128

三、我自信，我成功 / 129

四、胸怀梦想，再接再厉 / 131

五、挑战自我，敢于拼搏 / 132

六、永不气馁，愈挫愈奋 / 133

七、排除万难，勇往直前 / 135

八、真诚，所以值得信赖 / 136

九、把宽容洒向人间 / 137

十、以德报怨，化怨为缘 / 139

下篇 拥有人缘，事业天成： 如何运用好人际关系

第十一章 与上司的关系：赢得上司的赞誉和青睐

- 一、与上司融洽相处 / 142
- 二、关心上司，帮助上司 / 143
- 三、了解上司，尊重上司 / 145
- 四、想上司之所想 / 146
- 五、先献忠言，婉提建议 / 147
- 六、领会意图，勤恳主动 / 149
- 七、会做，更要会说 / 150
- 八、与上司共渡难关 / 151
- 九、与上司心心相印 / 153
- 十、舍小我顾大局 / 154

第十二章 同事关系：与同事和睦相处

- 一、同事应真诚互助 / 156
- 二、嫉妒乃同事间的天敌 / 157
- 三、远离“小圈子” / 158
- 四、主动化解他人的排斥 / 160
- 五、交际要因性格而异 / 161
- 六、两人同心，其利断金 / 163
- 七、诚心赞美同事 / 164

- 八、真诚换得友谊 / 165
- 九、多送恩惠，多积人情 / 167
- 十、给同事留点面子 / 168

第十三章 与下属的关系：获得下属的认可和尊重

- 一、重视下属 / 170
- 二、与下属平等相待 / 171
- 三、与下属打成一片 / 173
- 四、了解下属的需求 / 174
- 五、身先士卒 / 175
- 六、多赞扬，多鼓励 / 177
- 七、尊重下属 / 178
- 八、替下属着想 / 180
- 九、让下属参与决策 / 181
- 十、知人善任 / 182

第十四章 朋友关系：让友情充满青春活力

- 一、精诚所至，金石为开 / 184
- 二、主动奉献 / 185
- 三、亲自参加社交活动 / 186
- 四、精心呵护友谊 / 188
- 五、爽快地说声“对不起” / 189
- 六、多个朋友多条路 / 190
- 七、患难之中见真情 / 192
- 八、结识新朋友，不忘老朋友 / 193
- 九、善于倾听 / 194
- 十、尊重朋友，友谊常青 / 195

第十五章 恋人夫妻关系：伴侣和睦，家庭幸福

- 一、爱情需要悉心呵护 / 197
- 二、充分信任对方 / 198
- 三、互送精神厚礼 / 199
- 四、这样表达你的爱意 / 201
- 五、忍让，所以和睦 / 202
- 六、同甘共苦，风雨同舟 / 203
- 七、来点幽默吧 / 205
- 八、多赞美对方 / 206
- 九、互谅互爱 / 207
- 十、理解和尊重对方 / 209

第十六章 长辈晚辈关系：敬老爱幼，尊卑有序

- 一、家庭和谐，其乐融融 / 211
- 二、父母之恩，赞以回报 / 212
- 三、常回家看看 / 214
- 四、敬老爱老，柔中见尊 / 215
- 五、赞颂长辈的自豪往事 / 216
- 六、多交年长朋友 / 218
- 七、做个模范长辈 / 219
- 八、洞察孩子的优点 / 221
- 九、鼓励就是力量 / 222
- 十、让孩子知错就改 / 223

第十七章 亲戚关系：血浓于水，情大于天

- 一、互尊互助，彰显亲情 / 225

- 二、亲戚只可走着，不可守着 / 226
- 三、常联系，感情深 / 227
- 四、血脉相连，理当更亲 / 229
- 五、千里送鹅毛，礼轻情义重 / 230
- 六、恩情自淡而浓 / 231
- 七、一视同仁，平等相待 / 233
- 八、切忌斤斤计较 / 234
- 九、正确对待经济往来 / 235

第十八章 其他关系：与师生、同学、 邻居、同乡搞好关系

- 一、师生间尊字当先 / 237
- 二、率先垂范，宜拘小节 / 238
- 三、青出于蓝而胜于蓝 / 240
- 四、给同窗送个人情 / 241
- 五、同窗缘分，尽在相聚 / 242
- 六、藏而不露 / 244
- 七、远亲不如近邻 / 245
- 八、互谅互助，邻里和睦 / 246
- 九、亲不亲，故乡人 / 248
- 十、每逢乡情情更浓 / 249

第十九章 客户关系：曲径通幽，赢得客户

- 一、坦诚乃信赖的基石 / 251
- 二、投客户所好 / 252

- 三、无孔不入 / 254
- 四、会出言外之意 / 255
- 五、情感共鸣 / 256
- 六、经常沟通 / 258
- 七、好情缘，须互动 / 259
- 八、与客户交朋友 / 260
- 九、保持良好关系 / 262
- 十、善于揣摩客户心理 / 263

第二十章 与陌生人的关系：学会 与陌生人打交道

- 一、知己知彼，百战不殆 / 265
- 二、判明对方的个性 / 266
- 三、寻找共同话题 / 268
- 四、交往轻松，存乎一心 / 269
- 五、克服恐惧，勇敢开口 / 270
- 六、礼貌客套，相处顺畅 / 272
- 七、谦虚诚恳，不图虚荣 / 273
- 八、尊重别人，获取人心 / 274
- 九、巧于筹划，引人注目 / 276
- 十、面试时当仁不让 / 277

参考文献 / 279

上 篇

如何搭建好人际关系
广结关系，赢在人脉。





第一章 构建人际关系，开创成功之路

一、人缘，成功之所在



众所周知，人是社会的动物，一个人的成功只能来自于他所在的人群和所处的社会。也就是说，一个人只有在所处的社会中如鱼得水，游刃有余，他才可能为自己事业上的成功开辟出宽广的大道，这就要求他有一定的社交能力。而这种社交能力，正是他赖以建立良好的人际关系，获得好的人缘的基础。

美国前总统西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”成功学大师卡耐基经过长期的研究，得出结论：专业知识在一个人成功中所起的作用只占15%，而其余的85%则取决于他的人际关系。

由此可见，一个人要获得事业上的成功，必须拥有好人缘，创造出良好的人际关系。

20世纪五六十年代，中国的大学生奇缺，这个被称为“天之骄子”的群体备受社会尊重，他们往往被委以重任。不过，也有不幸的“另类”。

唐克潘，出身于农村家庭，50年代的大学生，大学毕业后，被分配到成都光华机械厂工作。其实，任何书本上的知识，都要通过实践才能得到提高和升华。然而，他自视清高，在工作中，高高在上，好为人师，时常与同事争吵，与车间科室领导顶撞，压根就没把他们放在眼里。他还冷不丁地冒几句酸水：“东方不亮西方亮，除了星星有月亮。”意思是说，你这个厂不要我，别的厂还会争着要我呢！

这样，他在这家工厂呆了不到一年，别人纷纷要求把他调走，他自己也“乐得开花”。不久，他被调到了成都红星电子厂工作。在这家新的工厂，他还是像以前一样：在车间，在德高望重的老师傅面前逞能，说老年人根本不懂