



汪京 编著

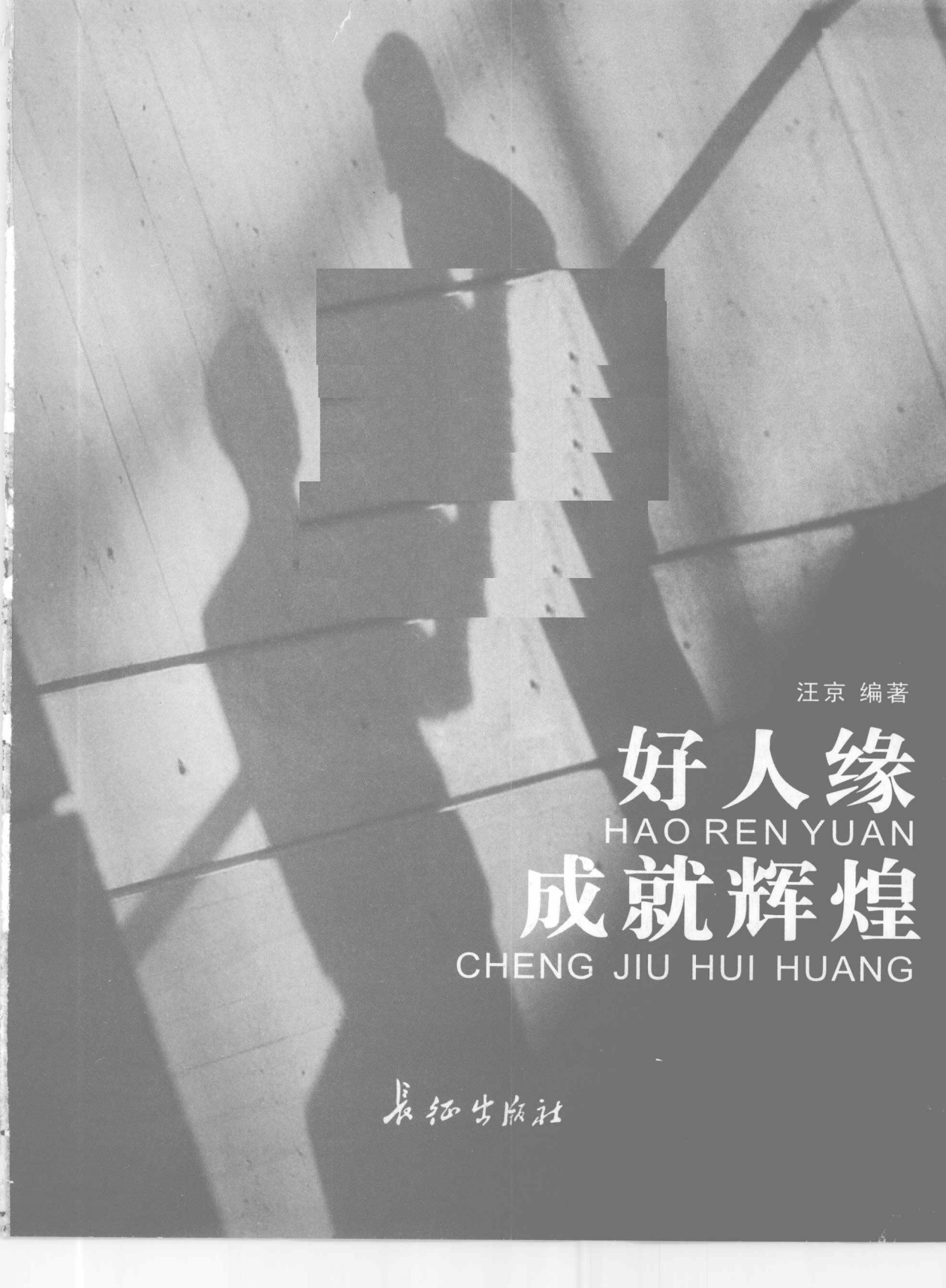
好人缘

HAO REN YUAN

成就辉煌

CHENG JIU HUI HUANG

长征出版社



汪京 编著

好人缘

HAO REN YUAN

成就辉煌

CHENG JIU HUI HUANG

长征出版社

图书在版编目(CIP)数据

好人缘成就辉煌/汪京编著. —北京:长征出版社,
2009.9

ISBN 978 - 7 - 80204 - 583 - 5

I. 好… II. 汪… 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(2009)第 130975 号

书 名:好人缘成就辉煌

作 者:汪 京

责任编辑:许碧娟

装帧设计:恒光印象

版式制作:北京博雅正典文化发展中心

出 版:长征出版社

社 址:北京阜外大街 34 号 邮编:100832

电 话:68586781

总 发 行:北京快乐共享文化发展有限公司

电 话:010 - 63701396

经 销:新华书店

印 刷:北京画中画印刷有限公司

开 本:228 × 170 1/16

字 数:200 千字

印 张:13

版 次:2009 年 10 月第 1 版

印 次:2009 年 10 月北京第 1 次印刷

定 价:22.00 元

ISBN 978 - 7 - 80204 - 583 - 5

(如有印刷、装订错误,请寄印刷厂调换)

前 言

成功学大师戴尔·卡耐基在研究了许多成功者的案例之后,得出了这样一个结论:一个人事业的成功只有15%取决于他的专业技能,另外的85%要依靠人际关系和处世技巧。卡耐基的这个结论在无形之中印证了中国人的那句古话:一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮。事实证明,这个世界上根本没有只靠自己就能成功的人。看看那些战无不胜的将军、叱咤风云的商界巨人,在他们成功辉煌的背后,是一大批誓死追随的士兵、出谋划策的朋友倾尽全力的帮助。伟大的革命导师马克思有一句话很精辟,道出了好人缘对于成功的重要性:人的本质就是社会关系的总和。社会是一张无形的大网,每一个人都是其中的一个结。当你尽可能的与更多的结建立有效而且牢固的联系时,那么,你的社会关系网就越庞大,你在社会中可以施展的影响也就越大,你可以借助的他人力量也就越大。因为那些四通八达的网络可以使你吸收利用他人的力量,并且将你的力量传递到远方。

好人缘是一笔巨大的无形资产。在这个纷繁复杂的世上生活,人们难免会遇到些磕磕绊绊,人缘好的人遇到这些问题,只需要打个电话,或者找几个朋友在觥筹交错中就把问题圆满解决了。而没有人缘的人遇到这些问题,到处求神拜佛也无济于事。这就是好人缘所释放出来的神奇力量。

俗话说:多个朋友多条路,朋友多了路好走。这话一点不错,在生活中,如果你想成为一个成功的人,一定要赢得他人的支持。没有朋友,没有好人缘的人是很难取得成功的。因此,我们每个人都要学会与周围的人进行良好的沟通,只有这样,我们才能够为自己营造并且维系一个良好的人缘资源。

如何营造和维系好人缘,是一门学问,也是一门艺术。营造好人缘,需要注意个人的服饰、仪表、关注自己在社交场合中言行方面的每一个细节;营造好人缘需要具有无私的心地,需要真情的投入与付出;

2 好人缘成就辉煌

营造好人缘需要主动地去关心别人、容纳别人、宽恕别人；营造好人缘需要有宽广的胸襟，豁达的态度，需要具有拥抱敌人的气魄；营造好人缘需要善于与上司、下属、亲戚、朋友、同学等不同的人交往，并且与之保持密切的关系；营造好人缘，还需要掌握一些与他人打交道时所需的社交技巧和方法。而本书正是为大家介绍了一些营造好人缘的途径和措施。

朋友们，行动起来吧！与周围的人们建立并保持一个和谐友好的关系，编织一张广阔的人际关系网络，成功与辉煌就在离你不远处。

目 录

第一章 好人缘是人生最大的财富

好人缘是成功的基石	2
好人缘是一座金矿	3
人缘事关成败	5
人缘宽信息广	7
朋友多了路好走	8
做最受欢迎的人	11
播下种子就有收获	14

第二章 好礼仪成就好人缘

社交场合的服饰艺术	17
慎选配件画龙点睛	19
巧用饰品相得益彰	22
举手投足间尽显迷人风采	23
肢体语言含义丰富	25
腹有诗书气自华	27
小名片蕴藏大学问	29
言谈也要遵守礼仪规范	31
别为交不到朋友而担心	33
准备好话题	36
简洁有效的开场白	38
让陌生人熟识起来	40
微笑是社交的最高艺术	42
社交馈赠有技巧	43
沟通要用委婉的语言	45

第三章 积累人缘资本

敬重他人才能得到他人的拥护	49
态度诚恳是最好的恭维	51
万事和为贵	52
诚信是人生最大的财富	54
恪守诺言	57
海纳百川,有容乃大	58
学会宽恕	60
学会道歉	62
加强感情投资	64
向落魄的人伸出你的手	65
幽默是沟通人缘的润滑剂	66
学会向别人说“不”	72
演好你的人缘角色	74
管理好你的人缘存折	76
交朋友是一个渐进过程	79
搔到上司的痒处	80
化解别人对自己的怨恨	82
忘掉所有的仇恨	84

第四章 拓展人缘的方略

学会倾听	88
控制自己的情绪	91
选择对方感兴趣的话题	92
赞美拉近距离	94
沉默的力量	97
成功游说的策略	99
动之以情,晓之以理	101
读懂行为语言	104
巧打圆场得人缘	107
人际交往需要善意的谎言	108
朋友面子要给够	111
为人办事的艺术	113

结识关键人物	114
与朋友分享人缘资源	118
和各种人相识相知	119
学会与不同性格的人打交道	121
时常优化人缘网络	122

第五章 经营人缘网络

亲戚多多走动	126
远亲不如近邻	128
同学常忆少年	129
老乡关系要抓牢	131
同事帮你最爽快	131
靠得住的朋友要深交	133
叫上司为你办事	134
善用属下的能量	136
体验异性友谊的芬芳	137
结交知名人物	138
经常参加高档培训班	141

第六章 莫入人际交往的误区

莫做不速之客	144
“小团体”要不得	145
别做入乡不随俗的事情	147
小聪明害死人	149
不要随便打探朋友隐私	150
和事佬不可随意做	151
朋友之间不可太亲密	152
海口不要随意夸	154
异性之间不可太暧昧	156
给朋友分分等级	159
顾及朋友的自尊	160
别冷淡落魄的朋友	162
人情账糊涂不得	164

第七章 与各种人搞好关系的智慧

解读各种人的行为模式	168
在下属面前建立领导威信	171
与上司实现无障碍沟通	175
与中心人物交往的智慧	177
与心高气傲者相处的技巧	179
与爱贪小便宜者交往的智慧	181
和小人相处需要理智	182
进入好圈子	183

第八章 好人缘造就无数成功者

利用一切人缘成就辉煌	187
人缘越好,事情就越好办	188
你就是自己的贵人	190
让关键人物帮自己	191
伯乐扶助你走上红地毯	193
天才的成就也需要伯乐	195
要发达不靠神仙靠人缘	197
找个有远见的朋友	199
好人缘成就草根新贵	201
好人缘,好工作	202

第一章 好人缘是人生最大的财富

什么取之不尽用之不竭？什么投资的回报是无价的？什么是世界上最珍贵的？答案是：好人缘！有首歌词中写道：“千金难买是朋友，朋友多了路好走……”就十分形象地道出了朋友的珍贵，好人缘的价值。

好人缘是成功的基石

生活在社会中的人们都有着自己的人际关系。人际交往关系就是一张无形的网,其间的信息传递方式与人脑内部的信息传递非常类似。脑部的A点受到外界刺激会产生信号,传至B点而引发某种想法。但是仅仅依靠A—B一条路线传递信息,一旦这条线路由于某种原因被阻断,信息传递就不再继续,这样的信息链必定十分脆弱。所以,在大脑中,两点之间的信息通路有成千上万条。不论是大自然赐给人类的福祉,还是人类在漫长的物竞天择中进化来的必需的生存能力,总之,正是由于这些无数的信息通路,人们才得以实现诸多伟大的梦想。同样,在人际交往中能编织一张这样的人际交流网络的人,必定是一个“超人”。

当你迫切需要一份新工作、一栋新房子、一份有潜力的投资建议或提升你的专业技能时,你可以去找专业人士咨询,但你得为此付出金钱代价。但是如果你拥有一个完好的人际关系网,你完全可以不花这份“冤枉”钱,你所需要的一切都可以从人际网中免费获得,而且是最快速、最安全、最可靠的建议。人缘不仅是你日常生活的润滑剂,更是你事业成功的催化酶。

百万富翁共有的特点是什么?《行销致富》的作者史坦利对此进行研究后说,“答案是一本厚厚的名片簿。更重要的是他们广结人际网络的能力,这便是他们成功的原因。”百万富翁们不仅晓得有哪些资源蕴藏在他们厚厚的名片簿里,更愿意把这些资源与其他百万富翁分享。

想成就事业,就要有成功的人际关系,如果你已深刻地“感受”到这一点,便要用极大的行动力去“执行”!

“人际网络背后的意义,其实比一般人所能想得到的都还深远。”魏斯能在采访了280位企业总裁后写作《不上,则下》一书时说:“那些企业总裁们,非常致力于发展‘双赢’互惠关系的基础。他们每个人都有如何步步高升到金字塔顶端的精彩故事,而大多数人把他们的成功

归功于身旁人的提拔。”

美国作家柯达则认为：“人际网络非一日所成，它是数十年来累积的成果。如果你到了40岁还没有建立起应有的人际关系，麻烦可就大了。”

众所周知，在美国前总统克林顿竞选成功的过程中，拥有高知名度的朋友们扮演着举足轻重的角色。这些朋友包括他小时候在热泉市的玩伴，年轻时在乔治城大学与耶鲁法学院的同学，以及日后当罗德学者时的旧识等。当演说家罗安数年前应邀在阿肯色州热泉市为旅游业年会演讲时，才深刻地体会到这些人对克林顿总统的支持。

一个人的力量往往是十分有限的，许多问题往往不是一个人能够独自解决的。当问题无法解决而陷入僵局时，你就必须请教有能力为你指点迷津的人，请求他们帮助你，给你建议，以便顺利解决问题。

究竟谁会对你伸出援手？哪里会有这种人呢？这个人也许就在你的身边，是你平日所交往的人群中的一位。他可能是你工作上的伙伴或上司，也可能是你在学校里的同学，甚至有可能是一位从不曾谋面的陌生人。任何人都有可能成为对你施予援手的“贵人”。这所有的前提是，你一定要有一个好的人缘，因为好人缘是成功的基石。

好人缘是一座金矿

好人缘是一座金矿，他可以为你带来巨大的财富。生活中的每一个人都有着自己的人缘网络，只要你善于开发，每一个人都会成为你的金矿。世界一流人缘资源专家哈维·麦凯就是巧妙地利用人缘来推销自己，找到一份好工作的。

哈维·麦凯刚大学毕业就进入了失业大军。因为当时全国经济萧条，工作非常难找。好在哈维·麦凯的父亲是位记者，认识一些政商两界的重要人物。父亲的朋友中有一位叫查理·沃德的先生，是全世界最大的月历卡片制造公司布朗·比格罗公司的董事长。四年前，沃德因税务问题而入狱服刑。哈维·麦凯的父亲发现别人控告沃德逃税的案件有些失实，于是赴监采访沃德，写了一些公正的报道。沃德非常感激麦凯的父亲。

出狱后，他对哈维·麦凯的父亲说，如果孩子毕业后想找个好工作，他可以帮忙。

父亲抱着试试看的想法让哈维·麦凯给沃德的公司打电话。

谁知沃德回答得十分干脆,他说:“你明天上午10点钟直接到我办公室面谈吧!”次日,哈维·麦凯如约而至。哈维·麦凯为面试做好了充分的准备,谁知招聘会却变成了十分愉快的聊天。沃德兴致勃勃地谈到哈维·麦凯的父亲的那一段狱中采访,整个谈话过程非常轻松愉快。

聊了一会儿之后,沃德说:“我想派你到我们的直属公司工作,就在对街——‘品园信封公司’。”

哈维·麦凯不但顷刻间有了一份工作,而且拥有最好的薪水和福利。

那不仅是一份工作,更是一份事业。42年后,哈维·麦凯已成为全美著名的信封公司——麦凯信封公司的老板。

在品园信封公司工作期间,哈维·麦凯熟悉了经营信封业的流程,懂得了操作模式,学会了推销的技巧,其中最大的收获就是他为自己积累了大量的人缘资源。这些人缘成了哈维·麦凯成就事业的关键。

哈维·麦凯常常对别人谈起自己的成功经验,他说:“感谢沃德,是他给我的工作,是他创造了我的事业。”

沃德,一个曾经身穿囚衣的犯人,都有可能成就一个人的人生和事业。因此,你不要忽视和放弃和周围每一个人建立好人缘的大好机会。你所认识的每一个人都有可能成为你生命中的贵人,成为你事业中重要的顾客。

拥有好人缘就拥有机遇。“火花”收藏家吕春穆原是北京一所小学的美术教师。一天,杂志上刊登了一位教师利用收集到的火柴商标激发学生们的学习兴趣和创作灵感的报道,他决定收集火花。为了能够尽可能多的收集到各种各样的火花,吕春穆展开了广泛的交际活动。他写了200多封索要火花的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的精美的火花。

此后,吕春穆主动走出去以“花”为媒,以“花”会友。广泛的交友活动,使他在“火花”收藏方面取得了非凡的成就。1980年,他结识了在新华社工作的一位“花友”。这位朋友不仅仅送给他20多套火花,还建议他向江苏常州一位“花友”索购一本“花友”们自编的《火花爱好者通讯录》,由此吕春穆结识了国内100多位“花友”。吕春穆与各地“花友”交换藏品,互通有无;他利用假期,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，广泛的朋友交往给吕春穆的成功创造了更多的机会。

吕春穆先后发表了几十篇有关火花知识文章，还成为《北京晚报》“谐趣园”栏目的撰稿人。吕春穆的火花藏品得到了国际火花收藏界的承认，他也因此成为国际火花收藏组织的会员。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”……吕春穆以14年的收藏历史和20万枚的火花藏品，被誉为“火花大王”而名满京城，独领风骚。

很显然，吕春穆的成功得益于他为自己营造的好人缘。他以“花”为媒，结识朋友，再通过他们认识更多的朋友，一直把关系建立到全球，从而，一次次机会降临，使他走向了成功。

人们成功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。因此，我们应把营造好人缘与捕捉成功机遇联系起来，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！

人缘事关成败

很多人都将成功作为自己追求的人生目标，因为只有拥有事业的成功才是完美的人生。一个人的成长、发展、成功、成才都是在人际交往中完成的，甚至一个人的喜怒哀乐也都与他的人缘关系息息相关。没有人际交往人们不知道会面临什么样的遭遇，没有人际交往人们就组不成家庭、社会和国家，更谈不上个人的前途和发展。

在现实生活中，人们常会发现有些人很有才华和能力，却总得不到提拔和发展，其重要原因是缺乏好人缘。

在美国流行这样一句话：“智商（IQ）决定录用，情商（EQ）决定提升”。人际关系专家曾向2000多位雇主做过这样一个问卷调查：“请查阅贵公司最近解雇的三名员工的资料，然后回答：解雇的理由是什么”。结果是无论什么地区、无论什么行业的雇主，70%的人都给出了这样的答复：“他们是因为与别人相处不来而被解雇的。”雇主们表示75%被解雇的员工是因为人际关系差，只有25%的人是因技术能力低下。

成就大事业的很多人士都意识到了人际关系对一个人成功的重要

要性,并有效地利用了自己的人缘关系。

曾任美国某大铁路公司总裁的 A. H·史密斯说:“铁路公司的 95% 是人,5% 是铁。”

成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论说:“专业知识在一个人成功中的作用只占 15%,而其余的 85% 则取决于人际关系。”

现实告诉人们,无论你从事什么职业或专业,学会处理人际关系,你就在成功路上走了 85% 的路程。正因为如此,美国石油大王约翰·D·洛克菲勒说:“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价去获得与人相处的本领。”

人际关系专家曾从各个不同的角度作了大量研究,结果都证明:越是懂得好人缘的重要性的人们,在与别人交往的过程中就越主动积极,其人际关系也越融洽,就越能适应社会,其工作业绩也越大。

莫洛在担任美国摩根银行股东兼总经理的时候,年薪高达一百万美元,后又担任了美国驻墨西哥大使,一时在美国名声鹊起。最初仅仅是一名法庭书记员的莫洛,后来缘何有如此惊人的成就呢?

莫洛一生中最大的转折点,就是他被摩根银行的董事们看中,被推上了摩根银行总经理的宝座,一跃而成为全美商业巨子。据说摩根银行的董事们选择莫洛担当此重任,不仅因为他在企业界享有盛名,而实在是因为他在企业界和政府官员中具有好人缘。

“好人缘”,这真是一个奇妙无穷的词啊!

吉福特本是一个小小的店员,后来任美国电话电报公司的总经理。他常常向人们介绍自己的成功经验。他认为人缘是一个人成大事的主要因素,人缘在一切事业里都极其重要。一点没错,拥有好的人缘关系是事业成功的必备条件。

纽约市银行总裁凡特立伯向世人表示,自己在雇用任何一位高级职员时,第一步要了解的便是这人是否为人称道的人缘。

著名魔术大师豪华·哲斯顿最后一次在百老汇上台的时候,《创富学》作者希尔曾经在大师的化妆室里呆了整整一个晚上,向他不停地请教问题。哲斯顿,这位被公认为魔术师中的魔术师,前后四十年,曾到世界各地一再地创造幻象,迷惑观众,使大家吃惊得喘不过气来。共有六千万人观看过他的表演,而他赚了几乎两百万美元的利润。

希尔希望了解哲斯顿先生成功的秘诀。哲斯顿的回答令人吃惊,他说自己的成功与学校教育没有什么关系,因为他很小的时候就离家出走,成为一名流浪者,搭货车,睡谷堆,沿门求乞。年幼的哲斯顿是

靠坐在车中向外看着铁道沿线上的标识而认识了字。于是希尔问,哲斯顿对魔术知识的掌握是否远远胜过别人?答案出乎意料,他告诉希尔,关于魔术手法的书已经有好几百本,而且有几十个人跟他懂的一样多。但他有一样东西,其他人却没有。那就是,哲斯顿不仅对魔术怀有深厚的热情,而且对他的观众非常真诚。他告诉希尔,有些魔术师会这样看待台下的观众:“坐在底下的那些人是一群傻子,一群笨蛋;我可以把他们骗得团团转。”但哲斯顿却与他们并不一样。他每次一走上台,就对自己说:“我很感激,因为这些人来看我表演,他们使我能够过一种很美好的生活。我要把他们当做朋友,并把我最高明的手法,表演给他们看。”

哲斯顿每一次在走上台时,总是一再地对自己说:“我爱我的观众,我爱我的观众。”

希尔听完后总结说,哲斯顿的成功秘方就是如此简单,那就是富有爱心。很多观众甚至因此成为哲斯顿的朋友。

一点都不假,人缘事关成败。只有用心去浇灌了你的好人缘这棵大树,它才能结出成功的硕果!

人缘宽信息广

时代的发展,通讯工具的进步,使得人们可以随时随地地无障碍地进行交流。不论你在教室、会议室、工作站或实验室里,打电话给同学、同事或朋友们,互相交换意见、想法,甚至认识一下彼此的朋友,都十分便捷。

认识的人愈多,获得信息的过程也愈快,掌握的信息也愈广泛。

具备沟通与建立人际网络的能力可以增进经营成果。发明“戴克公开演说法”的戴克就曾说:“沟通是一种接触运动。”

在南京化学公司服务的柯维博士,就强烈支持建立个人通讯网络的做法。“如果同事之间因为没有内部通讯系统而导致彼此缺乏沟通,许多研究计划都可能因为重复而平白浪费掉。”

敞开自己的胸怀打入人群,并与人分享信息,是实现个人与周围人的共赢的圆满状况。

当你已经为自己建筑了一个全面的人际关系网络时,你会发现好人缘对自己的工作与事业大有助益。

8 好人缘成就辉煌

有一种洗发水做了如下广告：“我告诉了两个人，他们又告诉了另外两个人……”接下来屏幕中出现了数不尽的女性，个个拥有漂亮而干净的秀发。女人因为人缘获得美发的奥秘，商人因为人缘获得了市场与机遇。比如时下流行的安利、雅芳等直销方式。

当你与人沟通、分享资源并建立了一个庞大的人际关系网络时，你会发现这不仅使你有能力管理自己的生活，更让你能充分享受生活并应付其中的变化。

在决定选择这条路之前，仔细评估建立人际网络的好处。最为明显的益处便是常说的“信息就是力量”，“人缘宽信息广”，我们因此有东西可以与人分享。在工作中，人们可以通过公司的通知、报告与自己所做的研究获得“正式”的信息。而生活中，通过同事、朋友间的闲聊与谣言的散播所获得的非正式情报，却也同等重要。

日本前外相宫泽喜有一个著名的“电话智慧团”。人们只要观察一下，就不难发现，每当宫泽喜在碰到记者穷问不舍时，往往要求给予一个小时的考虑时间。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名智慧团成员。这也就是我们所谓的“人的情报”。

在现在这个信息化社会，一个人思考的时代已经过去了，建立品质优良的人缘网为你提供情报，成了决定工作成败的关键。

朋友多了路好走

一个人的成功，很大程度上取决于人缘的多和广。商场上有句俗话说“朋友多了路好走”，指的就是这回事。

再没有什么事比建立人际关系更重要了。没有良好的人际关系，你什么也做不到。有了它，你可以改变自己，改变生活，做出一番事业。

交朋友不仅能满足情感需要，而且能给自己的事业和人生带来实际的价值和利益。俗话说，在家靠父母，出外靠朋友。的确，在社会上行走，没有朋友，绝对不可能成大事。尽管朋友多并不一定能成大事，但想成就一番事业却万万不能没有朋友。

美国老牌影星寇克·道格拉斯年轻时十分落魄潦倒，包括许多知名大导演在内，没有人认为他会成为明星。有一回寇克搭火车时，与