

# 人缘学

得人缘者 方得天下

本书告诉你获得关系和人缘的方式、步骤、条件和手法。并从他人成功人缘的经典中引发出深刻的为人处世哲理。那么如何巧结善缘、如何利用人缘、如何把人缘作为一生享受不尽的幸福？

地震出版社

经营关系的智慧全书

Renyuanyue

霄

云◎ 编著

广拓生存道路

巧结人际脉络

经营关系的智慧全书

霄云◎编著

地震出版社

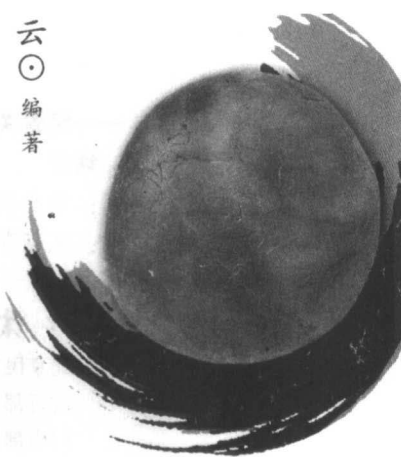


广拓生存道路

巧结人际脉络

得人缘者

方得天下



**图书在版编目 (CIP) 数据**

人缘学：经营关系的智慧全书/霄云编著. —北京：地震出版社，  
2006. 8

ISBN 7 - 5028 - 2933 - 4

I. 人... II. 霄... III. 人际关系学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 078849 号

地震版 XT200600064

**人缘学——经营关系的智慧全书**

霄云 编著

责任编辑：李小明

责任校对：庞娅萍

---

**出版发行：地震出版社**

北京民族学院南路9号

发行部：68423031 68467993

门市部：68467991

总编室：68462709 68423029

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

邮编：100081

传真：88421706

传真：68467991

传真：68467972

经销：全国各地新华书店

印刷：北京铁建印刷厂

---

版 (印) 次：2006 年 8 月第一版 2006 年 8 月第一次印刷

开本：787 × 1092 1/16

字数：266 千字

印张：16.75

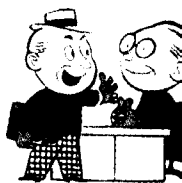
印数：0001 ~ 10000

书号：ISBN 7 - 5028 - 2933 - 4/Z · 433 (3576)

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

# 人缘学

### 前言

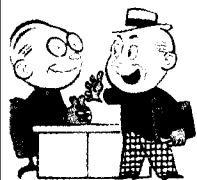
在当今这个社会，没有良好的人际关系，没有良好的人缘，你将畏手畏脚，也可能会寸步难行，用流行的俗语来说，就是“混不开”、“吃不香”、“没出息”。人缘是做人处世成就事业的先决条件和资本，尤其在一个很讲情面的社会里，有人缘就更显得意义非凡。在当今生意场、职场、官场或其他社交场合，你长袖善舞、八面玲珑的能力，有着特殊的意义和作用。总之一句话，人缘就是你将来的“金山”，就是你将来的“富矿”。这样说来，你应当广纳善缘，拥有左右逢源的关系圈。

有人说，春风得意的人不是“赚到了钱”而是“赚到了人”，这话说得贴切。人是社会的主宰者，是事情的掌握者，“赚到了人”就是为将来自己社会的身份和地位，赚来了办事的门路。“赚到了人”，其实在这里，就是赚到了人缘赚到了关系。

那么，如何巧结善缘、如何利用人缘、如何把人缘作为一生享用不尽的资源？这是成功人生的一种大学问、大智慧，也是本书与你共同探讨的最为实质性的问题。

“交际是手段”，而获得好人缘才是目的，这话一点不假。没有人缘，无论多少次交往，都往往难以达到目的；但如果能赢在人缘，则表明此人的社会交际能力已经达到了一种如鱼得水的境地。

本书自始至终，都在告诉你建立人际关系和获得人缘的方式、方法、步骤和条件，并从他人成功人缘的经典案例中引发出深刻的为人处世的哲理。其中“人缘智慧”是你善获人缘的一大法宝；“人缘大师的交际智慧”及“得人缘者得天下”则让你瞻拜了王者及人缘领袖们对人缘关系的透彻领悟和娴熟运用。它告诉你一个事实：一个八面玲珑办



# 人缘学

——经营关系的智慧全书

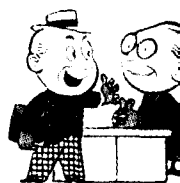
事高手的最大秘密就是拥有绝佳的人缘和关系。

本书还告诉你，所谓好人缘，不是说在人际交往中能言善辩、性格开朗，而是在朋友当中，在人际交往中，在生意往来中，要确立一个“信”字，给人以“诚信可靠”的印象。所以，人缘和信誉是紧密相连的。没有可靠的信誉，就不可能获得好人缘。反之，有了好的人缘，就一定有良好的信誉。

赢得人缘，首先要完善自身的修养，在这个前提之下，还要有一定的人缘智慧。当你拥有一定的人缘智慧，且有了绝佳的人缘，自然人人乐于支持、帮助、敬仰你，会聚集在你的周围，形成坚固的人缘团队和关系“防火墙”，这样你才能成为应付裕如、游刃有余的当代人。

人缘学不仅是一种方法和技巧，更是一种谋略和智慧。古今中外，凡事业有成、扭转乾坤的大人物都堪称人缘高手和领袖。

本书是坊间尚不多见的一部关于人缘学的最佳阅读本。



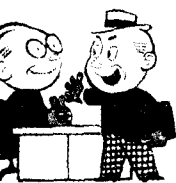
# 目 录

## 人缘学

### 目 录

## 第一章 获得人缘是一种大智慧

- 一、做好细节得好人缘 ..... (3)
  - 1. 创造良好的“第一印象” ..... (3)
  - 2. 递接名片也有学问 ..... (5)
  - 3. 穿着要合时得体 ..... (7)
  - 4. 利用间接交往来调和关系 ..... (9)
  - 5. 人与人之间相处就是将一连串琐事串联起来 ..... (11)
  - 6. 用你的言谈把对方的感情“俘虏”过来 ..... (12)
  - 7. 做一个善于倾听他人讲话的人 ..... (13)
  - 8. “积极”是你拥有好人缘的一块招牌 ..... (15)
- 二、交往是手段，交情是目的 ..... (21)
  - 1. 留给别人好印象应遵守的几条简单规则 ..... (21)
  - 2. 抛开嫉妒和虚荣心，得到别人对你的重视 ..... (23)
  - 3. 直接请求他人去做 ..... (24)
  - 4. 冲动会毁掉双方的关系 ..... (25)
  - 5. 小不忍则乱大谋 ..... (27)
  - 6. 引导对方到他自己真正感兴趣的事情上 ..... (29)
  - 7. 以你的干劲得到更多的支持者 ..... (30)



# 人缘学

经营关系的智慧全书

8. 一方不要刺激另一方 ..... (31)

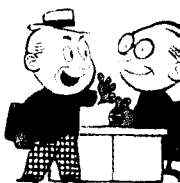
## 三、利用交往的智慧获得人缘 ..... (33)

1. 与人寒暄应采取主动 ..... (33)
2. 自信使交际变得更容易 ..... (34)
3. 交往中, 最受人欢迎的八种行为 ..... (36)
4. 用平等的态度待人 ..... (37)
5. 人缘, 从谦虚开始 ..... (39)
6. 制造和谐的气氛以缓解人际冲突 ..... (40)
7. 削掉言行上的“锋芒” ..... (42)
8. 千万不可无修饰地坦率直言 ..... (44)
9. 施一点“小惠”, 得全部的“成功” ..... (46)

## 第二章 关系开路, 办事优先

### 一、先做朋友, 后做事 ..... (51)

1. 为对方保密是交友的第一准则 ..... (51)
2. 人缘关系中的对等原则 ..... (53)
3. 善于开自己的玩笑 ..... (55)
4. 通过爱好与特长扩大交际圈 ..... (57)
5. 把握与陌生人交往的规律 ..... (58)
6. 最要紧的是享受对话的乐趣 ..... (60)
7. 热情地关注他人 ..... (61)
8. 赞美是联络情感的动力 ..... (62)
9. 千万不可天真过分 ..... (64)
10. 保持纯真其实是做人做事的一项智慧 ..... (66)
11. 与朋友的经济账也应摆在明处 ..... (67)
12. 珍惜时间, 更珍惜交情 ..... (68)



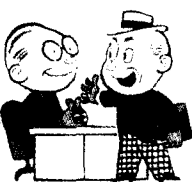
# 人缘学

人缘学

## 目 录

|                              |       |
|------------------------------|-------|
| 二、让你的说话能“四通八达” .....         | (71)  |
| 1. 人际关系的魅力常常来自谈话的技巧 .....    | (71)  |
| 2. 与人初次打交道的说话技巧 .....        | (73)  |
| 3. 坦诚直言能赢得他人的好感 .....        | (75)  |
| 4. 要说对方想知道的 .....            | (76)  |
| 5. 选择不抵触对方的话题 .....          | (77)  |
| 6. 选择双方意见一致的话题 .....         | (78)  |
| 7. 能使他人达成新目标的说话技巧 .....      | (80)  |
| 8. 以友好的语调讲话 .....            | (82)  |
| 9. 推心置腹会拉近双方的距离 .....        | (84)  |
| 10. 聊天也能聊出名堂 .....           | (85)  |
| 11. “谢谢”两字能产生无穷的人际力量 .....   | (87)  |
| 12. 补上一句得体的“再见” .....        | (89)  |
| 13. 巧妙拒绝会使你的交际更轻松 .....      | (90)  |
| 14. “投其所好”是获得人缘的一种策略 .....   | (92)  |
| 三、经营人缘资本的十二条准则 .....         | (95)  |
| 1. 对周围人表示出真诚的兴趣 .....        | (95)  |
| 2. 记清与自己打交道的人的姓名 .....       | (96)  |
| 3. 送给人温暖的微笑 .....            | (98)  |
| 4. 尊重他人的优点 .....             | (99)  |
| 5. 尊重他人的意见 .....             | (100) |
| 6. 找准他人的兴趣点 .....            | (102) |
| 7. 让别人觉得主意是他自己的 .....        | (103) |
| 8. 要有高尚的交往动机 .....           | (105) |
| 9. 能否顺利办事，取决于你对他人观点的态度 ..... | (106) |
| 10. 对他人的想法和意愿抱有“共鸣”心 .....   | (107) |
| 11. 为了交际成功，就要尽量避免争论 .....    | (108) |





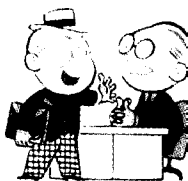
12. 只要错了, 就坚决承认 ..... (109)

### 第三章 赢在人缘

## 人缘学

经营关系的智慧全书

- 一、低调做人, 高标准做事 ..... (115)
1. 把握每一个与别人相识的机会 ..... (115)
  2. 把对方研究得一清二楚 ..... (116)
  3. 真心赞美而不是虚假谄媚 ..... (117)
  4. 善说恭维话, 也是处世的一种本领 ..... (118)
  5. “吹风通气”, 解决难处 ..... (119)
  6. 感动他人, 就要符合他的需要 ..... (120)
  7. 获得支持, 就要站在对方的立场行动 ..... (121)
  8. 要有“把事交给我来办”的热情 ..... (122)
  9. 以一种战略眼光看人 ..... (123)
- 二、做一名左右逢源的社交高手 ..... (126)
1. 故意打趣自己是打动别人的策略 ..... (126)
  2. 以宽宏大量的心胸容纳别人 ..... (128)
  3. 认为对的就要勇敢地去做了 ..... (129)
  4. 让反对的人充分表明立场 ..... (130)
  5. 对他人的不满情绪应给以“同情” ..... (131)
  6. 帮助别人就是在帮助自己 ..... (133)
  7. 在适当的时机以适当的方法脱颖而出 ..... (134)
  8. 好人缘就会获得好的回报 ..... (135)
- 三、职场上的交际学问 ..... (137)
1. 赢得好人缘应掌握的基本原则 ..... (137)
  2. 做一个让同事有事就找你的负责任的人 ..... (139)
  3. 以能容天下的大度心态交友合作 ..... (140)
  4. 与不同性格员工的交往之道 ..... (143)
  5. 与下属建立真挚的情谊 ..... (144)



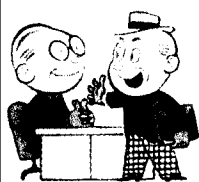
# 人缘学

## 目 录

|                         |       |
|-------------------------|-------|
| 6. 使部下充分地发挥各自的作用 .....  | (146) |
| 7. 与上司和谐共处的六项规则 .....   | (148) |
| 8. 与不同性格的上司交往之道 .....   | (149) |
| 9. 职场上异性交往的学问 .....     | (153) |
| 10. 与男性上司交往的学问 .....    | (154) |
| 11. 与女性上司交往的学问 .....    | (156) |
| <br>                    |       |
| 四、赢在人缘就要巧结人缘 .....      | (158) |
| 1. 请人帮忙的艺术 .....        | (158) |
| 2. 让步的内涵 .....          | (160) |
| 3. 送礼的艺术 .....          | (161) |
| 4. 付出与回报 .....          | (163) |
| 5. 应付的艺术 .....          | (164) |
| 6. 批评的艺术 .....          | (165) |
| 7. 交谈的艺术 .....          | (168) |
| 8. 称赞的艺术 .....          | (170) |
| 9. 不应该忽视的恶习 .....       | (172) |
| 10. 离间的谋略 .....         | (174) |
| 11. 聘人用人的艺术 .....       | (176) |
| <br>                    |       |
| 五、把人情网发挥到最好 .....       | (180) |
| 1. 把自己堂堂正正地展示给公众 .....  | (180) |
| 2. 不要局限在一成不变的交际圈内 ..... | (181) |
| 3. 利用职位拓展你的人际关系 .....   | (183) |
| 4. 恰当地运用人情网 .....       | (186) |
| 5. 成为“让人有好感的人” .....    | (188) |

## 第四章 人缘多面手

|                     |       |
|---------------------|-------|
| 一、被人信任是一种幸福 .....   | (193) |
| 1. 诚心诚意给予对方利益 ..... | (193) |



# 人缘学

——经营关系的智慧全书

2. 任何时候都要守信、履约 ..... (194)
3. 从应斥责的地方找出赞美的东西 ..... (195)
4. 不可忽视团队里的自私情绪 ..... (196)
5. 信任他人就是幸福自己 ..... (197)
6. 任何地方都能发现美好 ..... (197)
7. 适当地坦言缺点，反而得到别人更多的信任 ..... (199)

## 二、保持和谐的家庭人际关系 ..... (201)

1. 保持和谐的家庭关系 ..... (201)
2. 维护老人的自尊心 ..... (203)
3. 做个豁达的聪明人 ..... (205)
4. 争吵，有时能使夫妻及时排除心中的隔阂 ..... (207)
5. 给感情不断地注入新的活力 ..... (209)

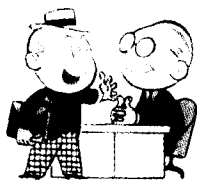
## 三、吸引异性好友的最佳人缘 ..... (211)

1. 要想取得人际成功，就应向异性学习 ..... (211)
2. 勇敢地去尝试 ..... (212)
3. 把所有心理障碍统统放下 ..... (214)
4. 避免“性急”的行为 ..... (215)
5. 真诚表现出你的“关心” ..... (218)
6. 女人喜欢赞美之言 ..... (219)
7. 给对方以充分的肯定和赞许 ..... (221)

## 第五章 大人缘干大事业

### 一、人缘大师的交际智慧 ..... (227)

1. 成功要靠人缘 ..... (227)
2. 能融合不同人的情趣 ..... (230)
3. 设法引起对方的好奇 ..... (232)
4. 得人缘就是得人才，得人才就能得发展 ..... (233)
5. 让对方自认为是重要的人物 ..... (234)

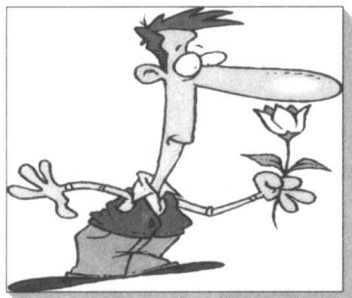


# 人缘学

## 目 录

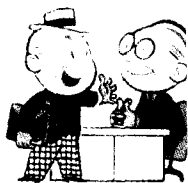
|                             |       |
|-----------------------------|-------|
| 6. 在团队里建立新型的人际关系 .....      | (235) |
| 7. 巧妙得到名人、伟人的友谊 .....       | (237) |
| 8. 不断地寻找获得顾客缘的新方法 .....     | (238) |
| 9. 将“人缘”作为利润的先决条件 .....     | (240) |
| 10. 把千万个客户当做一个客户看待 .....    | (241) |
| 11. 错放了人的位置，就等于一堆垃圾 .....   | (243) |
| 12. 不着痕迹地暗示对方 .....         | (243) |
| 13. “人才本地化”是做大企业的一种战略 ..... | (244) |
| <br>二、得人缘者得天下 .....         | (247) |
| 1. 道歉，是一种情谊更是一种高尚的修养 .....  | (247) |
| 2. 诚心能撼动天下 .....            | (249) |
| 3. 不计私怨，是一种高超的仁政策略 .....    | (251) |
| 4. 大人物的大胸怀 .....            | (253) |
| 5. 以幽默智慧做人缘领袖 .....         | (254) |

# 获得人缘是一种大智慧



人都是有感情的，能成功交流与沟通人的感情则靠一种缘分，缘好像是一根无形的『电线』，彼此的情感，全依缘才得以相通，融通人的情感在于连缘结缘，那么如何连和结呢？这就需要有不同的『巧结』和『获得』的方法与技能。获得人情和巧结善缘不仅是方法与技能问题，更体现出人与人之间交往的一种大智大慧。





# 人缘学

## 第一章 获得人缘是一种大智慧

## 一、做好细节得好人缘

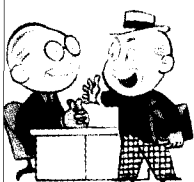
有些人往往只是偶尔相遇，或仅凭一面之缘，就能引起他人的注意，并使他人兴奋，乐于与之亲近交往。这其中有什么奥秘呢？这种人能使他人与之友善，这又是什么原因呢？一句话，就是这种人在人际交往中，无论做人还是做事，都能做到细致入微。

### 1. 创造良好的“第一印象”

不论我们喜欢与否，人总是在各种社会关系中生存的。不考虑他人的作用，我们便不能获得成功和幸福。看看我们周围的人，那些在社会交往中取得最大成功的人，难道一定就是那些最聪明、技能最高的人吗？那些在社会交往中获取最大的幸福和乐趣的人就一定是比他人更精明的人吗？在我们对社会生活稍作调查后就会知道，许多最成功、最幸福的人，就是那些最善于和他人打交道的人。

每个人都是社会平等的一员。那么，为什么在社交上人与人之间却有如此之大的差别呢？在我们走向社会第一天起，这个问号就开始一次次出现，随着每一次问号的解答，不断地使我们成熟与进步。无数个在社交中的第一印象就是一个又一个的新起点。如果你还不明白到今天为止，你已经被多少个“第一印象”坏了许多好事的话，那么，请从现在开始，创造良好的“第一印象”吧！

通常我们说的“第一印象”也就是“第一感觉”。第一感觉来自各种渠道，它是通过人的感官感知的。我们听别人谈起一位新朋友，便有



# 人缘学

——经营关系的智慧全书

了对这位新朋友的第一感觉。我们见到某人正口若悬河地侃侃而谈，虽不详细了解他，但也有了对这个人的第一感觉。这种感觉不仅决定了第一次交往的成败，而且关系到今后是否能深交下去的可能性。

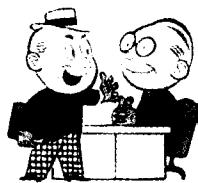
《红楼梦》第三回描写贾宝玉和林黛玉的初次相见：黛玉一见，便吃一惊，心中想道：“好生奇怪，倒像在哪里见过一般，何等眼熟到如此！”宝玉笑道：“虽然未曾见过她，然我看着面善，心里就算是旧相识，今日又只作远别重逢，亦未为不可。”这种妙不可言的终生难忘的“第一感觉”真的太绝了。纷纭复杂的现实生活也告诉我们，闯进心灵的第一缕霞光，总是或明或暗地长久闪耀着：印象好，逗人喜爱，则产生快感；反之，惹人不快，从此便蒙上阴影，使人产生反感。

小梅去一家服装公司参加招聘考试，她穿了一身合体淡雅的宽松衫，而其他应试的人都穿着耀眼的时装，一个比一个时髦。没想到考官的考题却非常简单：“你为什么选这一身衣服来应试？”小梅早就胸有成竹，对答轻松自然，不久便收到了红色聘书。小梅认为，别人会以为服装公司必欣赏时装，必将在穿着上刻意打扮，而自己淡雅一身，反而显眼、醒目，况且朴素中有和谐美，从而赢得了考官对她良好的第一印象。

我们凭借自己的直觉，便可看出某个人是可交还是不可交，这种直觉不是天生的，而是由个人的经历、信仰、个性与文化素养决定的。我们走在大街上，想向过路人问路，总是找那些面容慈祥的老人，或和善的、似乎有文化教养的人，而不会去询问那些面露狡诈且油腔滑调的人，也不会去问那些左顾右盼、行色匆匆的路人。对过路人的感觉的判断当然也可能是错误的，但类似这样的第一感觉在日常生活和工作中是非常重要的。步入高等学校，进入新的工作单位，采访一个你从未知晓的人物等形式的社会交往，可以说充满了人生的每一个阶段。谁要想摆脱人际交往，不理睬这种第一感觉，那是根本不可能的。

第一感觉，不管其准确的程度如何，都很重要，它常常决定一种关系是继续下去还是放弃。否定了第一感觉，一种可能的友谊便失去了。我们的生活，既受别人对我们印象的影响，也受我们自己对别人印象的影响。最初印象，言谈举止，仪表体态，风度装束诸多因素都将影响第一感觉的形成。





“第一感觉”就是“第一印象”，它是决定一种关系能否继续深入下去的关键。无数个在社交中的第一印象就是一个又一个的新起点。假如你还不明白你已经被多少个“第一印象”坏了许多好事的话，那么，请从现在开始，创造良好的“第一印象”吧。

## 2. 递接名片也有学问

在当今世界，名片对于人们来说，已不再是一个陌生的东西。且不说在交易上一掷千金的富商巨贾口袋里必定装着印制精美的名片，就是一个普普通通的职员，在与你初次见面时，也会向你递上一张自己的名片。可见，名片给人们交际带来的便利已无须赘言。但是，并不是每一个现代人都会正确地使用名片。你可知道，当你雪片似的抛撒你的名片，或当你将别人的名片随手乱丢的时候，你已走进了名片的误区。此时，名片会给你带来意想不到的麻烦和损失。本节就是要在这些方面给你一些忠告，帮你走出名片的误区。

有一次，几家新闻媒体一同到毛巾厂采访。负责接待的是该厂的厂长。只见这位厂长进得门来，也没同大家握手问候便一屁股坐在沙发上，随后从口袋里掏出一叠名片往桌上一扔。这时，有一位他的秘书模样的人走过来，拿起桌上的名片逐一散发给大家。一行人对这种递名片的方式不禁瞠目，心中有一种受侮辱的感觉。这位厂长仿佛告诉他们：他们不值得他劳驾亲自把名片送到手中。接下来，无论他如何卖力地介绍厂里的情况，大家都再也提不起采访的兴致了。

名片本是一个让对方了解自己、帮助交际成功的工具，但在这位厂长那里，名片却成了一次交际失败的导火线。可见，并不是每一位现代人都会正确地使用名片。

不要用食指和中指夹着名片递给对方。日常生活中，用手指指人是极为无礼的行为，因为手指是一种尖锐之物，而尖锐之物是可以伤人