

建立人脉关系就像一个挖井的过程，
付出的是一滴滴汗水，
得到的是源源不断的财富……



好人缘

人生之财富

孙涛◎编著



好人缘不仅是日常生活中的润滑剂，更是事业成功的催化剂；
好人缘是一笔潜在财富，一种无形资产；
有了好人缘，你就拥有了开发富足的金钥匙。



海潮出版社
Hai Chao Press

建立人脉关系就像一个挖井的过程，
付出的是一滴滴汗水，
得到的是源源不断的财富……



好人缘

人生之财富

孙涛◎编著



海潮出版社
Hai Chao Press

图书在版编目 (CIP) 数据

好人缘：人生之财富 / 孙涛编著. -- 北京：海潮出版社，2014.9

ISBN 978-7-5157-0671-9

I. ① 好… II. ① 孙… III. ① 人际关系学 — 通俗读物
IV. ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 101773 号

书 名：好人缘：人生之财富

编 著：孙 涛

责任编辑：罗 庆

封面设计：点滴空间

出版发行：海潮出版社

社 址：北京市西三环中路 19 号

邮政编码：100841

电 话：(010) 66969738 (发行) 66969736 (编辑) 66969746 (邮购)

经 销：全国新华书店

印刷装订：北京建泰印刷有限公司

开 本：787mm × 1092mm 1/16

印 张：16

字 数：185 千字

版 次：2014 年 9 月第 1 版

印 次：2014 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5157-0671-9

定 价：28.00 元

(如有印刷、装订错误，请寄本社发行部调换)



现实生活中，成功者占少数，平凡者占多数。最初怀揣梦想的人们，是不会甘于平庸的。为了让自己告别平凡，走向成功，就必然要为自己寻求一条通往成功的通道。

好人缘，无疑是走向成功的必备件。

一个人走上社会伊始，就在经历从一个朋友圈子到另一个朋友圈子，从一个环境到另一个环境，从一个领域到另一个领域的前行过程。

一方面，我们崇尚“在家靠父母，出门靠朋友”的传统观念，希望获得周围人的帮助；另一方面，我们又希望凭借自己的本事立足于社会。二者看似矛盾，其实并不对立。

一个能力差的人，基本上是不会有良好的社会关系的，也就谈不上靠“选对朋友”取得成功。同样，一个人即使一开始因为种种原因而选对了朋友圈，有了较强的人脉关系，但由于做事不利，最终也会被这个朋友圈遗弃。

可见，选对朋友和做对事是相辅相成的。选对朋友会让我们做事更得力，而把事做好更利于我们拥有好的朋友圈，最终的目的都是为了在进取中有所斩获。



本书可以为我们提供如下帮助：

1. 追求和谐人际关系过程的理念和方法；
2. 领悟如何聪明地做事、如何有效地沟通；
3. 赢得周围人的尊敬和欢迎。



上篇

心中有数 把握规律

人在社会中，都会拥有自己的队伍，只是队伍的大小有别。然而，要想在其中找到自己真正需要的人，就必须让自己有好人缘，懂得人际交往中的规律，做到心中有数。

第一章 每个人都活在不同的群体之中 003

常言道：物以类聚，人以群分。没有一个人是可以脱离社会关系而存在的，每个人都活在不同的群体之中。要取得更大的进步，实现自己的人生梦想，就要不断扩大自己的人脉。

好的人际关系是不可或缺的 004

叩开机遇之门的金钥匙 005

瓜地长瓜，豆田结豆 009

想得到蚌壳的保护，就要成为珍珠 011

眼光放长远，进行“多赢”的人际交往 014

千万别落单 017



大红人的小秘密	020
---------------	-----

第二章 看透其中本质，把握其中规律 023

俗话说，有人的地方就有关系，就离不开人与人之间的沟通。我们要把握其中的规律，让沟通变得顺畅，让人际关系更加和谐。

人脉等不来	024
朋友和关系不能画等号	027
挖掘潜在人脉	031
人际关系不是功利的附属品	034
打造一张引人注目的宣传单	037
精力有限，交际也会透支	041
不要过于算计	044
认同感：一张心理名片	047

第三章 若不眼明心亮，馅饼便是陷阱 051

我们都希望找到志同道合的朋友，找到可以给予自己帮助的贵人。但这里面也有着不为人知的“秘密”。如果我们心不明眼不亮，那么很可能其外在的光环所迷惑。

结识更多的人	052
别让“光环效应”蒙蔽双眼	055
信任朋友，但不言听计从	058
想要提防陷阱，就要把握好自己	061



中篇

随方就圆社交网，让关系活起来

一个人要想取得成功，不能只靠运气和蛮干，还要懂得方圆处世的智慧。“方”是指做人的基本准则和底线，“圆”则是指能适应当下的环境，做出恰当的反应。只有做到方圆相济，才能让自己的关系“活”起来。

第一章 选对你的朋友，结成有用关系网 067

我们不是西部牛仔，也不是豪士侠客，要想让自己拥有一席之地，就要搞好人际关系，与人相牵而非孤立独行。这就需要我们心明眼亮，让自己成为站在巨人肩膀上闯荡事业的聪明人。

道不同，不相为谋 068

精英是少数，却能给你大能量 071

远亲不如近邻 074

同学——往昔有情今朝有义 078

老乡——为美好的明天干杯 082

修补你的关系空区 085

第二章 把握社交规律，做事灵活应变 089

在纷繁复杂的现代社会中，要谋求好人缘，就应该学会把握社交规律，审时度势，灵活应变，才不至于被淘汰出局，也才能让自己逐渐成为强者。

微笑，一个很简单的表情 090



要想朋友好，钱财少打扰	093
心存善意，朋友越来越多	097
别做一次性买卖	100
隐私，人际交往的禁地	104
“言不由衷”的话不全是废话	106
“善结人缘”才能广结人缘	108

第三章 随方就圆做人 111

人际关系会因人、因时、因地而千变万化。做人就必须像铜钱一样圆中有方、方外有圆，外圆而内方。这样的人处世灵活，懂得变通，能够在人际交往中保持适度的弹性，把握说话的分寸，从而更好地融入社会。

不合群，难有好人缘	112
以貌取人要不得	116
少一份霸气多一份和气	119
该拒绝时就拒绝	122
守信，好人缘的重要条件	126
交际禁忌——有事再求人	130
将心比心交朋友	134
真诚才能有真朋友	137
低姿态，高人脉	139
幽默感，好人缘不可或缺	142



下篇

好人缘在职场中的体现

我们有选择和营建和谐关系的自由。它的大小和质量，将关乎我们长期的职业曲线，对我们个人的职业发展产生重要影响。要想融入和谐的人际关系，需要我们多参与、多应和、多赞美、多倾听。

第一章 既实事求是又灵活应变 149

作为职场人士，无不希望自己能够得到领导的重用，因为这样才能让自己的才能得以展露，才能让自己的职位步步高升。为此，需要我们既实事求是，又灵活应变。

- 把老板当榜样 150
- 以忠诚作保，成为老板的左右手 154
- 辩论成“狂”不如沉默如金 157
- 超出期望，还以惊喜 160
- 挨得了批，升得了职 164
- 维护面子，维护前程 166
- 珍珠在团队中更闪亮 169
- 面对上司的怒火，不妨做个“避雷针” 172
- 上司就是上司 176

第二章 心思细腻，与每位同事处好 179

俗话说：“一样米养百样人。”我们身边一起共事的同事由于生活环境、所受教育等不同，性格也会千差万别，各不相同。只要我



们善于观察和分析，心思细腻，就一定能与周围的所有人建立和谐的人际关系，收获好人缘。

不要漠视身边的“小人物”	180
交往保持尺度	184
收敛，再收敛	186
学会分享，人气自然来	189
互帮互助才是好同事	192
别在这里谈情说爱	196
理解是良药	199
说话讲分寸，千万别揭短	203
不拖集体的后腿	205
多说几声“谢谢”	207
 第三章 刚柔相济，在下属中赢得好人缘	 211
领导是一门艺术。作为领导，既要有胆识有魄力，又要有胸怀有气度。因为一个团队是由一个个性格不同、背景相异的人组合起来的。要想大家密切合作，领导必须圆通包容，刚柔相济。这样才能赢得好人缘，获得下属的称赞和拥戴。	
在属下面前展现你的气度	212
一碗水要端平	216
先做到说话算话	219
承担责任的领导得人心	222
多关心、体贴自己的员工	228
0%的距离拉动 100%的人气	230
当一个励志大师	234
给权利留一扇窗	239

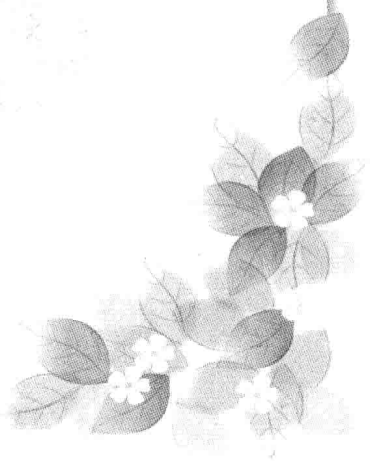
上篇

心中有数 把握规律





人在社会中，都会拥有自己的队伍，只是队伍的大小有别。然而，要想在其中找到自己真正需要的人，就必须让自己有好人缘，懂得人际交往中的规律，做到心中有数。



第一章

每个人都活在不同的群体之中

常言道：物以类聚，人以群分。没有一个人是可以脱离社会关系而存在的，每个人都活在不同的群体之中。要取得更大的进步，实现自己的人生梦想，就要不断扩大自己的人脉。



好的人际关系是不可或缺的

毫不夸张地说，要想有所建树，好的人际关系是不可或缺的。只有建立好的人际关系，才能赢得他人的合作与帮助。

比尔·盖茨富甲天下，风光无限，但他人生中的第一桶金——与当时世界第一大电脑公司 IBM 合作，就是靠合作来的。

当时的比尔·盖茨还在读大学，就他个人而言，并没什么广袤的人脉，那么他是怎样搭上 IBM 这个大财神的呢？这完全要得益于他的母亲。盖茨的母亲当时是 IBM 董事会中的一位董事，由她牵线把自己的儿子介绍给 IBM 的董事长，这是再正常不过的事了。正是这一次“近水楼台先得月”，使得比尔·盖茨为自己的事业打下了坚实的基础。

显然，比尔·盖茨的成功不是孤军奋战的结果。就像事例中所说的，即便他没有广袤的人脉，但他还是利用人际网络开启了成功的大门。

假如比尔·盖茨的母亲与 IBM 毫无瓜葛，那么结果又会怎样？就当时的社会地位而言，比尔·盖茨这样一个一文不名的毛头小伙子，想要正式与 IBM 掌舵人坐下来谈合作，希望非常渺茫。当然，比尔·盖茨凭借他卓越的才能也可以获得成功，但恐怕推迟后不知多少年了。

由此可见，人脉对我们的人生有着不可估量的影响，这应该让那些妄图个



人奋斗的朋友们注意了！连比尔·盖茨这样的人物都未能免俗，那我们又应当如何靠近成功？

据统计，某著名大学，各种各样的“同学会”就不下几十个。有传言说，其中有一个由金融投资进修班学员组成的“同学会”，人数不过 200 余人，但他们可以调配的资金却高达 1200 亿！这是一个什么概念？这样的人聚集在一起，能够获得多少资源，又能开创多大的事业啊！

所以，我们真的不能再固守自己的那套陈旧思想了。这个世界上有才能却又穷困潦倒的人也不在少数，或许他们就在为一日三餐而辗转难眠呢！他们为什么怀才不遇？为什么落得个如此境地？或许缺的就是一个能扶助自己的人脉！

叩开机遇之门的金钥匙

通过观察不难发现，那些成功人士的成功之路上总有一些让人羡慕的机缘巧合。他们就连分享自己的成功经验时，也不忘将这些幸运的“偶然”总结到经验当中。比如：十分“幸运”地获得了提拔的机会、极为“巧合”地遇到了赏识自己的贵人、又“意外”地碰到了对自己工作业绩产生关键作用的客户……

仔细分析和观察就会发现，这些“巧合”的机遇，十有八九都是人际关系所带来的。也就是说，只有善于经营自己的人脉，才能得到“偶然”的垂青。



虽然那些成功人士总喜欢将自己的成功归结于“偶然的机遇”、“幸运地获得了事业上的转机”等，但事实上，没有偶然的成功，自然也没有偶然的机遇。他们之所以拥有这些幸运的“偶然”，靠的是个人平时注意搞好人际关系，主动获取机遇的结果。就像好莱坞流行语所说的一样：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你究竟认识谁。”

事实上，那些成功人士所说的“偶然”只是一种谦逊而已，但这个说法却误导了很多，使得一些人认为机遇就是“偶然”，从而放弃了主动寻找。在生活中，总有这样一种人：他们为了成功不遗余力地提升自己，成了“学习狂”、“工作狂”，这一切都只为了迎接某一天突然而降的“偶然”。提升自己的能力无可厚非，但是等待机遇的做法未免太过被动。机会需要创造，即便你是千里马，也不要期待伯乐“偶然”上门，不如做好准备、有规划地去主动开拓自己的人脉，通过人脉创造“偶遇”伯乐的机会。

个人能力的跃升与人际资源的培育，本来就是相辅相成、缺一不可的。甚至可以说，两者根本就是一回事。看看下面这个“交际狂”的故事，你或许就能得到一些启示。

艾德沃·波克被称为“美国杂志界的奇才”。这位“奇才”在小的时候是一个名副其实的“苦孩子”。他在5岁时就跟着家人移民到了美国，从小在美国的贫民窟中长大，一生只接受过6年的学校教育。12岁时，他辍学到了一家电信公司工作。

虽然生活贫困艰苦，但自强不息的艾德沃·波克并没有因贫困就放弃学习，他一直在工作之余坚持自学。更不可思议的是，波克小小年纪竟然就非常“早熟”地懂得了人际交往的重要性。

波克经营人际关系的方法也很独特：首先，他省吃俭用攒下了一