



如何建立好人缘

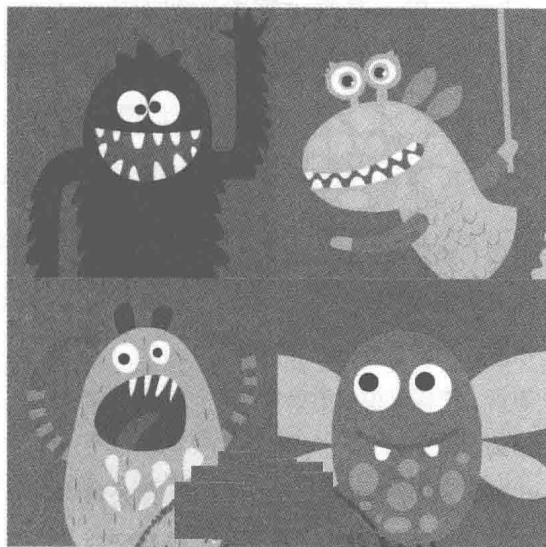
离群索居者，不是野兽便是神灵
让你畅游交际圈的心理学技巧

谢湘萍◎著



如何建立好人缘

谢湘萍◎著



图书在版编目 (C I P) 数据

如何建立好人缘 / 谢湘萍著. -- 北京 : 中国友谊
出版公司, 2018.4

ISBN 978-7-5057-4213-0

I. ①如… II. ①谢… III. ①人际关系学-社会心理
学-通俗读物 IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 248712 号

书名	如何建立好人缘
作者	谢湘萍
出版	中国友谊出版公司
发行	中国友谊出版公司
经销	新华书店
印刷	大厂回族自治县益利印刷有限公司
装订	大厂回族自治县益佳装订有限公司
规格	710×1000 毫米 16 开 14 印张 200 千字
版次	2018 年 4 月第 1 版
印次	2018 年 4 月第 1 次印刷
书号	ISBN 978-7-5057-4213-0
定价	39.80 元
地址	北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼
邮编	100028
电话	(010)64668676

前言

人人都渴望精彩的人生，都想在生活的舞台上尽情地挥洒自己的能力与才华，但众所周知，在这个巨大的舞台之中，并不是人人都可以靠“自我表演”“一炮而红”的，看别人那些精彩的表演，你可以眼红，可以嫉妒，也可以跃跃欲试……但有一点你必须知道，有着“精彩表演”的人们都是经过一番番的锤炼而实现的，是他们在经历中充分认识了自己，把握了规律，因此才有了“观众”，有了掌声。

很多人野心勃勃，为自己订下了努力的目标，立志要出人头地，有所成就，并且兢兢业业地拼搏。然而结果却不尽如人意；有些人或许从来没有实现过自己的梦想、目标和渴望，反而因为找不到出路而心急、苦闷，抱怨活得太累。在不少人看来，那些成功者是天之骄子，他们之所以成功，是由于他们生来富有、比别人聪明、比别人幸运；而提到失败者，则与之相反，人们会倾向于觉得失败者之所以失败是因为他们出身贫寒、经历坎坷、受教育程度低、命相不好等，其实不然，最关键的是他们缺少一样对每个人来说都是至关重要的东西——人缘。

斯坦福研究中心曾经发表一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。而要想拥有好的人际关系，首先应懂得如何建立好人缘。

什么叫好人缘？说到底个人和群众的关系好，招别人喜欢，办事顺畅，一路绿灯，平常人们所说的“结人缘”意思便是这样。无论你从事何种职业，身处何地，都免不了要跟各种各样、形形色色的人打交道，与他们沟通，与

他们共事。好人缘可以给你创造机遇，好人缘可以延伸你的能力，好人缘更是你用之不尽的资源财富。

人缘就像是一种回声，你送出去什么，它就送回什么，你播种什么就会收获什么，你给予什么就会得到什么。因此，要想建立好的人缘，就要先清醒地意识到自己都要送出去些什么、播种些什么、给予些什么。圣保罗有句话说得好：更新你们的思想，你们就能获得新生。这本书就是要告诉你应该如何去播种、去给予，同时更应懂得如何去收获，意在更新你的思想，改变你的生活，开创你的未来！

测测你的人缘？

你現在的人緣如何？希望在读这本书前，你先试着测一测，然后通过阅读本书，不妨试试书中讲的一些技巧、原则，实践一段时间后，再测一次，看看到底有没有变化。

请你就下面 15 个问题如实作答，并按后面的计分标准算总分，再参照评语鉴定，你就可以明白自己是否有个好人缘。

1. 假如你应邀参加一次活动、一次比赛或者应邀在聚会上唱歌，你是否：

- A. 找借口不去参加
- B. 饶有兴趣地去参加这些活动
- C. 当场就直率地谢绝了邀请

2. 对你来说，下面哪一条是真实的：

- A. 我喜欢称赞和夸奖我的朋友们
- B. 我认为诚实是最重要的品质之一，所以我常不得不持有与众不同的看法
- C. 我不奉承但也不批评我的朋友

3. 你是否发现：

- A. 你只是同那些能够为你分担忧愁和欢乐的朋友相处得很好
- B. 一般说来，你和几乎所有的人都能相处得比较融洽
- C. 有时候你甚至想与对你漠不关心的人相处下去

4. 假如朋友们跟你做恶作剧，你是否：

- A. 跟他们一起哈哈大笑
- B. 感到气恼，并且溢于言表
- C. 可能和他们一起哈哈大笑，也可能恼怒发火，这都取决于恶作剧发生时你的精神状态和情绪

5. 假如别人想依赖你，你有什么想法：

- A. 在某种程度上，我并不在乎，但是我想和我的朋友们保持一定的距离，有一定的独立性
- B. 很不错，我喜欢让别人依赖，认为我是一个可靠的值得信赖的人

- C. 我持谨慎的看法，比较倾向于避开可能要我承担的某些责任
6. 当你有了问题的时候，你是不是：
- A. 通常感到自己完全能够对付这个问题
 - B. 向你所能依靠的朋友请求帮助
 - C. 只有当问题确实严重时，才找朋友帮忙
7. 当你的朋友有困难时，你是否发现：
- A. 他们马上来找你帮助
 - B. 只有那些和你关系密切的朋友才来找你
 - C. 朋友们打算不来麻烦你了
8. 你通常要结交朋友的时候，是不是：
- A. 通过你已经结识的熟人帮助你
 - B. 在各种各样的场合不都能这样做
 - C. 经过一段较长时间的观察、考虑，甚至可能经历了某些困难之后才交上朋友
9. 在以下三种品质中，你认为哪一种是你的朋友应当具备的：
- A. 使你感到快乐和幸福的能力
 - B. 为人可靠，值得信赖
 - C. 对你挺感兴趣
10. 下面哪一种情况对你最合适，或者最接近你的实际：
- A. 我通常让朋友们高兴地大笑
 - B. 我通常让朋友们认真地进行思考
 - C. 只要有你在场，朋友们都感到很舒服
11. 你和朋友们过得很愉快，是不是因为：
- A. 你发现他们很有趣，既爱玩又会玩
 - B. 朋友们都挺喜欢你
 - C. 你认为你不得不这样做
12. 当你休假时，你是否：
- A. 很容易交上新朋友
 - B. 比较喜欢自己一个人消磨时间

C. 想交朋友，但是发现这不是一件容易的事

13. 当你安排好要会见一位朋友，又感到很疲倦，却不能让朋友知道你的这种处境时，你是否：

A. 希望他能谅解你，尽管你没有到朋友那儿去

B. 还是尽力去赴约，并且试图让自己过得愉快

C. 到朋友那儿去了，并问他如果你早点回家，他有什么想法

14. 你和你的朋友们在一起的时间有多长：

A. 一般情况下是几年

B. 有共同感兴趣的东西时，也可能待上几年

C. 一般都不长，有时是因为迁居他乡

15. 一位朋友向你吐露了一个非常有趣的个人问题，你是否：

A. 尽自己最大努力不让别人知道

B. 根本没想到传给别人听

C. 那位朋友刚离开，就马上找别人来议论这个问题

做完上面 15 题后，请你对照下表进行计分：

序号	A 项得分	B 项得分	C 项得分
1	2	3	1
2	3	1	2
3	1	3	2
4	3	1	2
5	2	3	1
6	1	2	3
7	3	2	1
8	2	3	1
9	3	2	1
10	2	1	3
11	3	2	1
12	3	2	1
13	1	3	2
14	3	2	1
15	2	3	1

假如你得到的总分是 36~45 分，那么，你对周围的朋友都比较好，你愿意和他们在一起，他们都喜欢你，你们相处得不错，而且你能够从平凡的生活中得到许多乐趣，你的生活是比较充实而且丰富多彩的，你很可能在朋友中有一定的威信，他们比较信赖你。一句话，你的人缘很好。

如果你的总分是 26~35 分，那么你的人缘不怎么好，你和朋友们的关系并不牢固，时好时坏，经常处于一种起伏波动的状态中，这表明，一方面你确实想让别人喜欢你，想多交些朋友，尽管你自己也做了很大的努力，但是别人并不一定喜欢你，朋友们跟你在一起时可能不会感到轻松愉快。不过你只要认真地检查自己的言行，虚心听取那些逆耳的忠言，真诚地对待朋友，学会正确地待人接物，你的处境肯定会改观的。

如果你的总分是 15~25 分，那就有点糟糕，你很可能是个孤僻的人，思想很不活跃、不开朗，喜欢独来独往，但这一切并不意味着你不会交朋友，更不能武断地说你的人缘很差，其主要原因在于你对社交活动、对人与人之间的关系不感兴趣，不过还是奉劝你投入社会中去，因为人毕竟是社会的动物。

目 录

第一章 巧妙建立好的第一印象

- 1 借首因效应赢得“第一次” / 002
- 2 巧探对方所需，消除戒备心理 / 004
- 3 寒暄的艺术 / 005
- 4 初入职场的社交原理 / 009
- 5 借工作之便建立好人缘 / 011
- 6 放低姿态，效仿他人 / 014
- 7 你的形象价值百万 / 015
- 8 改掉惹人烦的“小毛病” / 018
- 9 察言观色，见微知著 / 021
- 10 到什么山上唱什么歌 / 023
- 11 锦上添花的送礼技巧 / 025
- 12 吸引力法则 / 027
- 13 “第一印象”增值法 / 029

第二章 凝聚人缘：如何招人喜欢

- 1 放低自己，尊崇别人 / 036
- 2 自信力：让别人喜欢上你 / 038
- 3 把讲话的机会让给别人 / 039
- 4 尽快记住别人的名字 / 041
- 5 满足他人被赞美的需要 / 044
- 6 淡定的你才有好人缘 / 048
- 7 善用幽默凝聚人缘 / 050
- 8 甘当绿叶，让对方做主角 / 052
- 9 以退为进的心理策略 / 053

- 10 委婉批评，才会避免心理排斥 / 054
- 11 用自嘲赢得认同 / 056
- 12 不着痕迹地“捧”对方 / 058
- 13 勇于承认错误 / 059
- 14 给他人的每份尊重都会有收获 / 061
- 15 保持好与他人的心理距离 / 062
- 16 充分给予别人想要的自由 / 064

第三章 培养人缘：获得友谊的心理方法

- 1 拜冷庙，烧冷灶，交落难英雄 / 070
- 2 站在他人角度看问题 / 072
- 3 多一分信任，少一分猜疑 / 074
- 4 有原则性地原谅别人的过失 / 075
- 5 别让你的“信用卡”失效 / 077
- 6 必要时候化敌为友 / 078
- 7 这么做，上级会很信赖你 / 079
- 8 任何人都愿与有担当的人为友 / 081
- 9 舍得是高级社交术 / 082
- 10 洞察他人的内心活动 / 083
- 11 建立好人缘的“神秘感”效应 / 085
- 12 “捧”人的心理艺术 / 086
- 13 将心理暗示用于微处 / 088
- 14 委婉道歉消除隔膜 / 089
- 15 告诉别人“你是重要的” / 091

第四章 好人缘是说出来的

- 1 你的语言沟通有问题吗？ / 098
- 2 有时“插话”还可以带来好感 / 100
- 3 请求别人要带点人情味 / 102

- 4 把废话扔到垃圾桶里去 / 103
- 5 恰如其分的恭维≠溜须拍马 / 105
- 6 好人缘的人都懂得拒绝别人 / 107
- 7 妙“语”生花，会说才具有吸引力 / 108
- 8 让你的语言更具“降服力” / 110
- 9 让对方心甘情愿地被拒绝 / 112
- 10 顺水推舟，将错就错 / 113
- 11 如何问出有价值的信息 / 114
- 12 不可小看的称呼语 / 117
- 13 善用同理心，只说“你们” / 119
- 14 你可能真得不会打电话吗 / 120
- 15 如何对人进行忠告 / 123
- 16 让别人多说，才能善解人意 / 125
- 17 打破僵局的五个技巧 / 127
- 18 言为心声，强化语言感染力 / 129
- 19 学会说“你是对的” / 131

第五章 人缘禁忌：建立好人缘的 19 个不要

- 1 勿论人非 / 136
- 2 勿轻视他人 / 138
- 3 勿让人失望 / 139
- 4 勿随便打断 / 140
- 5 勿妒忌他人 / 141
- 6 勿过于愚直 / 143
- 7 勿用“角”伤人 / 145
- 8 勿失去信心 / 146
- 9 勿挑起是非 / 148
- 10 勿说话“绕圈” / 149
- 11 勿设置障碍 / 150

- 12 勿总是忙碌 / 151
- 13 勿过分要面子 / 152
- 14 勿越俎代庖 / 153
- 15 勿装腔作势 / 154
- 16 勿让人下不了台 / 155
- 17 勿吹毛求疵 / 156
- 18 勿过分抖机灵 / 158
- 19 切勿撕破脸皮 / 160

第六章 保持好人缘的 18 大行为法则

- 1 少开“口头支票” / 166
- 2 尽心尽力，尽职尽责 / 167
- 3 爱屋及乌式夸赞 / 169
- 4 温和比暴力更有力 / 170
- 5 真心帮助别人 / 172
- 6 与朋友保持一定距离 / 173
- 7 画好句号，给交际好的仪式感 / 175
- 8 “不是你的，就别再勉强” / 176
- 9 勤联系，主动维护好关系 / 177
- 10 扩展人缘，提高个人影响力 / 178
- 11 对批评持有包容心和鉴别力 / 179
- 12 建立个人的社群网络图 / 181
- 13 协作精神 / 184
- 14 也给别人一个机会 / 185
- 15 无情未必真豪杰 / 186
- 16 吃亏就是占便宜 / 187
- 17 让对方产生歉意 / 189
- 18 给人台阶下 / 190
- 附录：人际关系测评题 / 196



第一章

巧妙建立好的第一印象

正像各门学科都有它的基本原理和基本定理一样，要建立良好的人际关系也有它的一般性原则和技巧。这些一般性的原则和技巧是无论处于何时何地都必须要注意的，它们可以帮你在交往中保持主动，抓住机会；提醒你要有意识地培养自己的交往能力，不要懈怠偷懒；它们启发你在与人相处时如何打破僵局。

应该说，本章所讲的内容是总括性的，它是交往中的第一步，也贯穿你与他人交往的全过程。所以，对这些原则和技巧千万不可忽视。

1

借首因效应赢得“第一次”

常言道：“万事开头难。”要和一个人从完全陌生到建立起值得信赖的良好关系，并不是件容易的事，但是凡事总得有个第一次，把握好第一次便相当重要，“良好的开端是成功的一半”，所以，要打开人际关系网，你要迈好第一步。

如果对方能接受与你交谈一次，或者接受你的邀请（做客、赴宴等）或约会，那你们以后的交往一般是没问题的了。如推销员推销商品只要能让对方试用一次，就会提高再次购买的可能性。推销时可以客气地对顾客说：您可以先试用一段时间，不满意的话可以退货。事实上一旦购买下商品，很少有退货的情况。在交际中也是如此，一旦争取到和对方交往的机会，就是为你们以后的相交铺了一条便捷之路。

社会是人际关系的联络网，主要靠沟通来维持。熟人之间要靠沟通保持良好的关系，在陌生的环境面前，学会和陌生人沟通，便能使生人变熟人，路人变朋友。当第一次碰到陌生人并与其交往时，学会“没话找话说”，就能打破冷场，创造良好的谈话氛围。不过，你找的话必须得体，能吸引对方。

○求助于“第三者”：初次和人谈话，你可以谈谈在你的熟人圈中和对方也熟悉之人的情况，如：“听说你是××的同学。”“我和小李是老交情了。”“××以前和你是邻居吗？”几句话就引出了话题。特别是在你的朋友也与对方关系不错时，你们的距离会一下缩短许多。

○找“寒暄”帮忙：寒暄可以调节你和陌生人见面时的气氛，是你们接近、联系的纽带，“今天天气真不错”，“你今天气色真好”等，对方会很快与你交谈下去，不过你得视不同的环境和对象采用不同的方式。

○找共同关心的话题：一般人都会对社会上的热点、焦点问题感兴趣，与陌生人相谈，可尽量找一些大家共同关心的话题引发正题。如当前政府机构改革、企业产权制度革新、互联网或最新体育赛事、国际形势、社会新闻等。

○睹物生情：与人交往总是在一定场合，有一定的环境，如果实在“无话可说”，最好赶紧“触景生情”，看到别人的着装谈起服装，见到某样餐点谈小吃文化，路过某商店谈该商店服务质量、商品价格等，这样不断转换话题，便能够保证你们的谈话滔滔不绝。

不过，没话找话说虽然能帮助你打破僵局，但也不要无所顾忌地瞎找话题，下述举例，在初次交往时就应注意：

○勿论人非。许多人在与人初次见面时由于一时找不到话题可能会提及双方都认识的第三人，这不失为缩短两人距离的好方法，但千万不要揭他人之短，否则对方会由此推及，以后你在背后揭他的短而对你有所戒备。

○不要自卖自夸。你的为人处事、言谈举止，自有别人来评价，你不必“毛遂自荐”地把自己的优点成绩“抖落”给初次交往的对方看，这会让人觉得你这个人华而不实、夸夸其谈，从而给对方留下一个不好的印象。

○不要人云亦云。对方说什么，你不要因为想讨好对方而随便附和，否则对方会觉得你这个人缺乏主见、缺乏判断力而对你失去信任。

○巧妙地回答问题。初次交往时，对方可能会提出一些你根本不知道或没有想到的问题，这时你大可不必紧张，也不必立刻脱口而出，你可以一笑以避之，也可以采取间接的方式绕开它。

○不隐瞒地说出自己的感受。比如你在一个陌生场合说：我这个人比较害羞，这种场合更是。当你把这一真切的感受说给一个陌生人听时，说不定对方不但不会介意，反而会产生共鸣，很快对你吐露心声。所以，即使在陌生场合也不必拘束，坦率地说出你的感受，总比一言不发地显得拘谨冷漠要好得多。而且由于你的坦诚，说不定还能找到你的“知音”。

○适当地发问。谈话过程中常常会因暂时谈完一个话题而停顿，这时可适当地向对方提些问题，如“你喜欢罗兰的散文吗？”“你现在工作忙不忙？”等，这些关切的询问一般会得到对方热情的回答。

○掌握好结束谈话的时机。结束谈话的最佳时机是双方正谈得兴高采烈之时，而且最好是自己讲完话时，这样会使对方对你产生再次见面交谈的欲望，吊起人家的“胃口”，不过要注意最好谈话已告一段落，否则断然停止，对对方不太礼貌。

有句谚语说得好：“世界上没有陌生的人，只有尚未认识的朋友。”因此，与陌生人交往要有信心，争取到并把握好与陌生人交往的机会。一旦第一次交往较为成功的话，以后可以寻找机会多进行接触，这样你们的关系就能进一步发展。

2

巧探对方所需，消除戒备心理

“知人知面不知心”，在人际交往中，人们往往会根据一个人外在的表现去判断一个人，从他的言谈举止、他的音容笑貌来获得主观上的判定。但是一般人的心理活动就很难探测到了，因为你的两只眼睛不带“X”射线，不能透视人们的内心活动，但我们可以从对方外在的表现如神态情绪、动作等推测出其内心的变化来，因此交往中用心学会仔细观察、推断，有意识地“试探”对方的心理活动，可以使你在交际中把握主动。