

很多人崇尚个性和独立，认为与他人的关系如何无关紧要。

但是无论从哪个角度看，人与人之间的关系都是决定成功与否的重要因素，抛开这一点单纯强调个体的力量只能让你处处碰壁。

方州/编著

Hao Renyuan Hao Banshi

好人缘 好办事

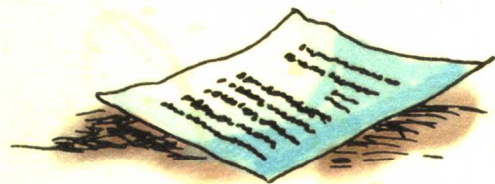
人缘绝非可有可无，它是人生的基石，是事业的助推剂，是个人幸福的源泉所在。

人缘好的人处处受欢迎，办事皆顺利，

也更容易有成就感和满足感。人缘让你在一个更大的空间里发挥作用，也会为你赢得更大的自由度。

打造卓越人际关系的处世秘诀

Hao Renyuan Hao Banshi



中国华侨出版社

[打造卓越人际关系的处世秘诀]

好人缘 好办事

方州/编著

人缘绝非可有可无，它是人生的基石，
是事业的助推剂，是个人幸福的源泉所在。
人缘好的人处处受欢迎，办事皆顺利，
也更容易有成就感和满足感。
人缘让你在一个更大的空间里发挥作用，
也会为你赢得更大的自由度。



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

好人缘·好办事/方州编著. - 北京: 中国华侨出版社,
2005. 11

ISBN 7 - 80222 - 016 - 5

I. 好… II. 方… III. 人际关系学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 141424 号

好人缘·好办事

编 著/方 州

责任编辑/蒋泽新

封面设计/纸衣裳书装

经 销/新华书店

开 本/880 × 1230 毫米 1/32 印张 10 字数 250 千字

印 刷/利森达印务有限公司

版 次/2006 年 4 月第一版 2006 年 4 月第 1 次印刷

印 数/6000 册

书 号/ISBN 7 - 80222 - 016 - 5/G · 34

定 价/22.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院

邮编 100029

E - mail: overseashq@sina. com

发行部: (010) 64443051 传真: 64439708

好人缘好办事

前言

前言

所谓人缘，就是你与他人的关系。如果说，人际关系是成功的普遍法则，那么在中国这一点尤为重要。中国的历史传统造就了中国人讲人情、重关系的习性，办事要讲人缘，成功要靠人缘，没有人缘就会处处碰壁，在社会上站不稳吃不开。一位国内的财富精英甚至宣言，其最大的也是最重要的成功资本就是人缘。

在今天这个时代，孤胆英雄寸步难行，独行大侠已鲜有踪迹，人与人之间的沟通日益频繁，人与人之间的合作愈显重要。因此，欲要精彩人生，就得有更广泛的社会交往，更好的人缘。

好人缘是人生成功的最大资本，最宝贵的资源。社会交往中，我们可以通过努力，广泛地攀亲结友，建立自己的人缘关系网。当然，建立关系网不是一夕之功，需要我们用自己的真诚在生活中慢慢地去积累，惟有如此才能不断扩大自己的关系网络。人缘是在社会交往中获得的，这就要求我们多与人交往，多与陌



生人交往，把一般关系变成朋友关系，把陌生人变成自己的好朋友。你一定要明白这样一个道理：当今社会，一个人若要在事业上取得成功，他就必须广交朋友，依靠关系的支持与帮助，成就人生的辉煌。

但要想有好人缘，你就要具备能够聚拢人气，博得别人好感的素质和修养；要会说话，说话水平往往会直接影响你的人际关系。美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径，它能使人显赫，鹤立鸡群。能言善辩的人，往往博人尊敬、受人爱戴、得人拥护，它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。”所以，如果你能掌握说话的技巧，那你就能迅速获得社会认同，上司赏识，下属拥戴，朋友喜欢。另外，做人处世的方法态度也是影响人缘的一个重要因素。一个人立身处世，如果总是斤斤计较，处处与人摩擦，那么即使他本领再高，也只能使自己众叛亲离，壮志难酬。所以我们要多研究一下做人处世的哲学，更好地融入社会、融入群体，为自己赢得一个好人缘。

除此之外，你还要注重你的仪表、仪容和仪态，这些是社会交往活动中不可缺少的礼仪内容，是获得好人缘的一个重要手段。因此，人际交往中，一定要衣着得体，言谈举止高雅。

本书就是专门为要改善人际关系、获得好人缘的你编写的，这里没有玄妙高深的道理，而是注重技巧性与实用性。我们希望能够帮助读者在广结人缘中树立良好的自我形象，在茫茫人海中寻觅知音，营造良好的人际氛围；在广聚人气中发现机遇，发挥个人优势、打造精彩人生。

好人缘好办事

How to
Win Friends
How to Succeed



目 录

第一章 重视人缘： 人缘是事业的助推器

人缘是很微妙的东西，世间密密麻麻地结着人缘的网，我们每个人都生活在一个个网目中，攀缘着网丝可以和许多人接上关系。如果建立了一个牢固的人际关系网，你就等于拥有了一笔无形的巨大的财产；做事时有人照顾你，困难时有人帮助你。以此为资本，你的事业就会顺风顺水，不断发展。

1. 好机遇不如好人缘 (2)
2. 帮助别人就是在帮助自己 (5)
3. 与人为善才能处处逢源 (9)
4. 别做公司里的“独行侠” (12)
5. 有人缘才有竞争力 (15)
6. 储蓄人际关系是最划算的投资 (18)
7. 有人缘才会受重视 (21)

好人缘好办事

目 录



8. 商场也要讲人缘 (24)
9. 为成功打造你的关系网 (27)
10. 让好人缘为我所用 (30)
11. 对朋友既要善于“识”又要善于“用” (32)

第二章 培养人缘： 会做人才有好人缘

人缘是一种感情凝聚，又是一条利益通道，人缘对于任何人来说都是一种非常重要的资源和财富。做人做事要有一个好人缘，要想有好人缘就得先学会做人。一个自私、对他人冷漠视之、缺乏热情的人，是无法让别人喜欢的，你必须学会关心别人，为别人付出，注意帮忙和合作，这样才能增进彼此的感情，赢得别人的信赖和帮助。

1. 说到就要做到 (38)
2. 重要关头拉他一把 (40)
3. 炫耀自己讨人嫌 (44)
4. 交友不能以好恶为标准 (47)
5. 宽容别人就是善待自己 (50)
6. 做人不能太死板 (53)
7. 退让一步又何妨 (55)
8. 不要显得比他人聪明 (58)
9. 敢做敢当才受人欢迎 (61)
10. 做人要会关爱他人 (64)
11. 做人有“道”朋友自来 (67)

好人缘好办事

How to
Succeed
in Your Work



第三章 求取人缘： 好人缘是说出来的

人的交际不外乎言语和动作，一切的人情世故，一大半体现在说话当中。如果想有个好人缘，就要巧妙地驾驭和运用话语这个工具。会说话的人，温言数句，会使朋友众星捧月般围绕在他的周围；而不会说话的人，往往是一开口就招人怨，朋友一个个四散而去，最终落得个众叛亲离、一无所成的悲惨下场。因此，讲究说话可谓是人人所需，也是人人必须，谁把说话当小事，谁就将在交际中碰壁。

1. 称呼里面有学问 (72)
2. 说话巧，人缘好 (75)
3. 人情话里有人情 (79)
4. 学学怎么说话最动听 (81)
5. 会说的不如会听的 (84)
6. 得理说话也饶人 (87)
7. 说话不能丢人面子 (89)
8. 拒绝人不等于得罪人 (92)
9. 说实话也要考虑到后果 (95)
10. 和人争论没好处 (98)
11. 心要直口莫快 (101)
12. 会道歉才能得人心 (104)

好人缘好办事

目 录





第四章 修炼人缘：

用个人魅力凝聚人气

在人际交往中，表现出风度与魅力，是赢得人缘的基本条件。人的魅力来自于人的气质与修养，表现在形象与仪态上。这种个人魅力能产生一种最具吸引力的人气，让身边的人产生敬佩，让自己在群体中获得景仰，让别人不由自主地喜欢你，接受你的观点和主张。总之，人生若要精彩，就必须展现出自己的个人魅力。

1. 佛靠金装，人靠衣装 (108)
2. 你的眼神说出了你的心 (111)
3. 走路姿势学问多 (114)
4. 会微笑才会受欢迎 (117)
5. 幽默是吸引人的磁石 (120)
6. 让谈吐为你的魅力加分 (123)
7. 把对方的名字牢记心中 (126)
8. 有“礼”走遍天下 (129)
9. 送礼关键在于诚 (132)
10. 仪表是你的第一张名片 (135)
11. 有礼貌访 不失身份 (138)

第五章 善结人缘： 找个贵人帮自己

贵人是这样一种人：他们可以提拔你，让你一步登天；他们可以指点你，让你少走弯路；他们可以帮助你，把棘手的事轻轻“摆平”。试看古今那些成大事者，无一不是善借贵人之力的*高手。不要以为贵人是可遇不可求的，只要我们巧用心思，掌握诀窍，就可获得贵人的帮助。

1. 先有“伯乐”后有“千里马” (144)
2. 巧用名人名望 (146)
3. 没事也要常联系 (150)
4. 与大老板搞好关系 (152)
5. 主动接近让贵人动心 (156)
6. 以柔克刚，出奇制胜 (158)
7. 学会借势 (160)
8. 把老板变成贵人 (163)

好人缘好办事

目

录





第六章 依靠人缘： 墙高还靠众人扶

俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”一个人在社会上闯荡，如果没有众人的鼎力相助，成功机会将是十分渺茫的。多个朋友多条路，你的朋友、你的亲人、你的乡邻、你的同事、你的下属……这些人都能给你提供各种帮助，拓展你的思维、开阔你的眼界。因此，你必须广聚人缘，把众人当成你最强有力的靠山，让自己的人生更加精彩。

1. 广交友还要善交友 (168)
2. 真诚相待才有真朋友 (171)
3. 世上没有永远的仇人 (173)
4. 朋友交义不交财 (176)
5. 工作中建立友谊好处多 (179)
6. 寻找朋友当靠山 (183)
7. 把陌生人变成好朋友 (186)
8. 别把同行当冤家 (189)
9. 以心交心 同仁情深 (192)
10. 老乡有事好商量 (195)
11. 亲戚还要常走动 (198)
12. 远亲不如近邻 (202)
13. 把下属变成自己的得力助手 (206)
14. 敬重老师 维系人际关系 (209)

第七章 广结人缘： 没有人缘办不成事

中国人办事讲人缘，有有的人缘办起事来就会事半功倍。你有人缘就有门路，没人缘，你就要结人缘，通过人缘找关系。在你的亲戚中找，在你的朋友中找，在你的同学中找，在你的上下级中寻找。没有直接的，你可以找间接的；通过地位低的，可以找地位高的。只有广结人缘、多找关系，办起事来才能左右逢源。

1. 办事要有人缘网 (214)
2. 要占便宜先吃亏 (217)
3. 以“礼”服人要到位 (221)
4. 因人制宜才能办好事 (224)
5. 求求身居高位的老朋友 (228)
6. 办事也能靠同事 (231)
7. 左攀右靠好办事 (234)
8. 塞翁失马，焉知非福 (237)
9. 脸皮太薄办不成事 (241)
10. 办事先得有人缘 (245)
11. 求人先要“捧”着人 (249)
12. 同学关系好办事 (253)
13. 冷庙也要烧高香 (256)

好人缘好办事

目

录



第八章 人缘禁忌：

处世误区让你不得人心

处世方法是否得当，直接决定了一个人缘的好坏。有的人在与人际交往中，不知进退、自以为是、自私自利……其实这种人是掉进了处世误区，他们必将不断地和别人发生矛盾。这样一来，即使他们本领再高强，也难免落得个众叛亲离的下场。因此，我们在日常生活中，一定得多注意自己的行为，别影响了自己的好人缘。

1. 千万别伤朋友的面子 (260)
2. 交朋友不是做生意 (263)
3. 该分肉千万别吃独食 (267)
4. 锋芒毕露会伤着自己 (270)
5. 太过精明不是福 (272)
6. 处世不能太客套 (276)
7. 办公室里让三分 (280)
8. 说话不可太伤人 (284)
9. 唯唯诺诺未必能讨好别人 (288)
10. 不尊重别人害处多 (291)
11. 要给别人留余地 (296)
12. 不要轻易指责别人 (300)
13. 千万别做斗鸡 (303)

好人缘好办事

How to
Make Friends
How to
Make Money



第一章

重视人缘

人缘是事业的助推器

人缘是很微妙的东西，世间密密麻麻地结着人缘的网，我们每个人都生活在一个个网目中，攀缘着网丝可以和许多人接上关系。如果建立了一个牢固的人际关系网，你就等于拥有了一笔无形的巨大的财产；做事时有人照顾你，困难时有人帮助你。以此为资本，你的事业就会顺风顺水，不断发展。



1. 好机遇不如好人缘

施伟进公司不过一年半就由一名小小的业务员做到了业务经理，这简直是有点不可思议。是因为施伟的业绩特别突出吗？不，比他业绩好的还有很多，其实老总看重施伟的原因挺复杂的，但主要的一点是：施伟人缘好！人缘好就是凝聚力，便于团队协作，这一点对于业务部门尤其重要。施伟为人谦逊，整天乐呵呵的，对人没架子，公司里每个人跟他关系都不错。自从施伟当上业务经理后，也没见他为了业务骂过员工，但业务部的业绩却是越来越好，业务部也变得特别团结。总结会上，老总高兴的当即决定给施伟加薪。

施伟凭借着自己的好人缘，从一名业务员一跃而成为了业务经理，可以说人缘对他的影响是巨大的。生活中，一个人如果能处理好自己的人际关系、拥有一个好人缘，那么他开创成功未来的几率就会加大，有时候好人缘甚至比机遇和才能更容易让你走向成功。

戴维·丁·马赫尼的经历，更能为我们说明通过处理好人际关系获得好人缘的重要性。他虽然年轻，但他所做的每一件事皆是拥有好人缘而获得成功的。目前，他已经拥有一家属于自己的广告代理公司了。他与广告界发生关系，是从服务于纽约著名的广告公司路斯莱思开始的。当他准备出来自己创业时才二十七岁，那时的他已是公司的副总经理，手里掌握着该公司最大的两家客户，同时，他的年薪是十万美元，由于公司具有十足的发展潜力，因此他的前途也很光明。

好人缘好办事

How to
How to
How to



但是，他仍然希望能拥有一家自己的公司，他认为“打铁须趁热”，再开始展开抱负，可能要坐失许多良机！于是，就在二十七岁那年，他辞去了令人羡慕的显职，而投身于自己的事业。很多朋友都为戴维感到担心，因为这个时候广告业竞争激烈，除了实力雄厚的大公司外，各小广告公司都是摇摇欲坠。在这个时候办广告公司可实在不是个好时机，然而戴维没有退缩，他过去的一些交际关系派上用场了。

通常来说，广告业界比其他行业更重视个人交际，更重视人缘，甚至可以说广告业就是建立在人际关系上的，要靠交际才能得以维持。一家广告代理公司建立之初，最重要的课题就是如何才能获得顾客，此时，公司职员们过去的个人交际便能产生极大作用。

戴维曾经是很多公司的代理者，信誉卓著，各方面关系都不错。所以，他的公司一开业，便有厂商指名要他代理，这使他的公司的业绩蒸蒸日上。

五年后，他的公司已雇有三十五名职员，全美各地都有他们的客户，其中足以维持公司业务的大客户共有十五家之多。他本身所具备的专业知识及其说服力皆是他成功的重要保障。

戴维就这样利用好人缘“赢取”着成功，但他是否从此就满足而不再前进了呢？

当然不是。据说，他后来又创办了一家俱乐部，该俱乐部是同业友人聚会的场所。凡是会员，业务上有任何疑问或困难，都可以在俱乐部公开提出讨论或在会员间彼此交换意见。俱乐部的会员中，有一流的出版业者、广播业者、广告业者等等，几乎都是社会上的精英分子。

戴维本身在进行某一新企划之前，也会在俱乐部征求各方面专家的意见，他对于在那儿讨论出的结论极有信心与把握。在那里，他认识的人越来越多，人缘越来越好，事业也跟着水涨船

好人缘好办事

第一章 重视人缘：人缘是事业的助推器



好人缘好办事

How to
How to
How to



高，越做越好了。

可以说戴维之所以能迅速成就自己的事业，很大程度上都得益于他的好人缘。也许他没有碰到好机遇，但他良好的人际关系弥补了这个缺欠。如果戴维不是与各方面都有良好的关系的话，那么他的广告公司就很难在激烈的竞争下生存发展。

这里还有一个反面的例子：刘昆毕业于某名牌大学计算机专业，在计算机方面极具才华。他对自己的能力也非常自信，常说自己是“本科的学历，硕士的水平”。华东某软件开发公司慧眼识珠，把他从众多的应聘者中挑选出来，在和他做了一番深谈之后，公司老总更是对他大加赞赏，甚至直接把开发一款中型游戏软件的任务交给了他。刘昆是非常幸运的，他的大多数同学都还在当程序员或普通的系统工程师，他却可以担当大任，主持开发游戏软件，刘昆也决定抓住这次机遇，大干一场。一段时间后，老总从香港开完会回来，询问项目进展情况，刘昆却满脸委屈地向老板抱怨起来，“那些人到底是什么意思？他们都不配合我的工作！真人模特一个换过一个，动作设计迟迟不出来，系统方面不合作，这工作怎么做的下去？”公司老总大为震惊，这是公司以前从未出现过的问题，他马上召来了除刘昆之外的开发组成员了解情况。第二天，他面色凝重地把刘昆约到自己的办公室，“年轻人，你的才华出众，真的很让我喜欢！可是你知道开发组的工作人员对你是怎么评价的吗？他们说你自私霸道、不通人情事理，每个人都不喜欢你！你该知道团队合作对一个公司的重要性，我不能为你一个人犯众怒，所以非常遗憾，我必须把你撤换下来，调到别的位置，我希望你能认真地考虑一下和别人相处的问题，那很重要！”刘昆谢绝了公司老总的调职，离开了这个本来可以让他大展拳脚的公司。

刘昆本来拥有一次绝好的发展机遇，但却因为人缘不好而失去了它，这实在是非常可惜。其实生活中很多刚踏入社会的年轻