

吴必达 / 编著

怎样建立好人缘

好人缘是一个人安身立命的支撑点
人生三宝：好人缘、好心态、好习惯
人缘是你最大的资产



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

人际关系必修课

人缘作折

怎样建立好人缘

吴必达/编著

建立好人缘,抓住可以改变你
命运的第三个机会

Jian Li Hao

Ren Yuan



企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

怎样建立好人缘/吴必达编著. -3 版. -北京: 企业管理出版社,
2004. 7

ISBN 7-80147-204-7

I. 怎… II. 吴… III. 人间交往-通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 067645 号

书 名: 怎样建立好人缘 (修订第三版)

编 著: 吴必达

责任编辑: 李大军

书 号: ISBN 7-80147-204-7/F·202

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 **邮编:** 100044

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 香河闻泰印刷包装有限公司

经 销: 新华书店

成品尺寸: 160 毫米×220 毫米 16 开本 17.5 印张 250 千字

版 次: 2006 年 5 月第 3 版 2006 年 5 月第 1 次印刷

定 价: 25.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前言

人人都渴望精彩的人生，人人都想在生活的舞台上尽情地挥洒自己的能力与才华，但人人也都知道，在这个巨大的舞台之中，“自我表演”并不是人人都可以“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，那些都是经过一番番的锤炼而得到的应有的回报，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，并且兢兢业业的拼搏。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，而苦闷，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、他们比别人聪明、他们比别人幸运；而提到失败者，则与此相反，说他们出身贫寒、他们经历坎坷、他们受教育程度低、他们命相不好，等等，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。如何才能拥有好的人际关系，首先要知道的就是怎样建立好的人缘。

什么叫好人缘？说到底和个人和群众的关系好，招人家喜欢，办事便一路绿灯，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

人
脉
创
造
财
富



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，就要先清醒的意识到自己都要送出去些什么，播种些什么，给予些什么才行。圣保罗有句话说得好：更新你们的思想，你们就能获得新生。《怎样建立好人缘》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！

编 者

人
缘
创
造
机
遇



目 录

第一章

- | | | |
|------|-----------------------|-------|
| (3) | 1. 首先争取第一次 | (107) |
| (5) | 2. 试探试探看 | (111) |
| (7) | 3. 创造机会结交朋友 | (115) |
| (9) | 4. 寒暄巧开局 | (119) |
| (14) | 5. 初来乍到要学会适应 | (123) |
| (16) | 6. 借工作之便结交朋友 | (127) |
| (19) | 7. 借牵连关系结交朋友 | (131) |
| (23) | 8. 学会效仿他人 | (135) |
| (24) | 9. 学会包装自己 | (139) |
| (27) | 10. 改掉惹人烦的“小毛病” | (143) |
| (30) | 11. 察言观色，见微知著 | (147) |
| (33) | 12. 到什么山上唱什么歌 | (151) |
| (35) | 13. 送礼送到点子上 | (155) |
| (38) | 14. 找到共振的频率 | (159) |
| (41) | 小测试——你善于处理职场关系吗？（女士版） | (163) |

第二章

- | | | |
|------|--------------|-------|
| (47) | 1. 放低自己，抬高别人 | (101) |
| (49) | 2. 自信别人会喜欢你 | (105) |

- (50) 3. 微笑缩短距离
- (52) 4. 把讲话的机会让给别人
- (55) 5. 尽快记住别人的名字
- (59) 6. “第一印象”增值法
- (60) 7. 学会赞美别人
- (64) 8. 压压性子
- (67) 9. 幽默乐观
- (69) 10. 让对方做主角
- (70) 11. 该让步时就让步
- (72) 12. 批评的艺术
- (74) 13. 拿自己开玩笑
- (76) 14. 投其所好
- (78) 15. 勇于承认错误
- (80) 16. 学会尊重别人
- (81) 17. 留一点空间给别人
- (83) 18. 尊重别人的自由
- (85) 小测试——你是人际关系高手吗?

第三章

培养人缘：获得友谊的方法

- (93) 1. 拜冷庙，烧冷灶，交落难英雄
- (96) 2. 站在他人角度看问题
- (98) 3. 多一分信任，少一分猜疑
- (100) 4. 原谅别人的过失
- (102) 5. 别让你的“信用卡”失效
- (103) 6. 怎样化敌为友
- (105) 7. 赢得上司的信赖
- (107) 8. 对别人负责



(108)	9. 有舍才有得	(101)
(110)	10. 了解对方	(101)
(112)	11. “神秘感”吸引人	(101)
(115)	12. “捧”人的艺术	(101)
(117)	13. 用心感激	(97)
(118)	14. 消除误解	(97)
(120)	15. 开玩笑也不简单	(97)
(122)	16. 学会道歉	
(125)	17. 告诉别人“你是重要的”	
(127)	小测试——你的人际态度	
(128)	小测试——你的交友能力	(97)

第四章

好人缘是说出来的

(133)	1. 你的语言沟通有问题吗?	(101)
(134)	2. 学会“插嘴”	(97)
(137)	3. 请求的技巧	(101)
(139)	4. 把废话扔到垃圾桶里去	(101)
(141)	5. 恭维≠拍马	(101)
(143)	6. 巧妙的拒绝	(101)
(145)	7. “谢谢”的力量	(101)
(146)	8. 妙“语”生花	(101)
(149)	9. 让你的语言更具“降服力”	(100)
(151)	10. 否定语的转换	(98)
(152)	11. 说错话的妙处	(100)
(154)	12. 会说不如会问	(100)
(157)	13. 不可小看的称呼语	(100)
(159)	14. 只说“你们”	(100)

- | | | |
|-------|---------------------|-------|
| (161) | 15. 你会打电话吗? | (801) |
| (164) | 16. 如何对人进行忠告 | (811) |
| (166) | 17. 让别人多说 | (811) |
| (168) | 18. 打破僵局 | (811) |
| (170) | 19. 言为心声 | (811) |
| (172) | 20. 学会说“你是对的” | (811) |
| (174) | 小测试——职场上，你能“升升”不息吗? | |

第五章

人缘禁忌：与朋友交往的“误区”

- | | | |
|-------|-------------|-------|
| (179) | 1. 勿论人非 | (811) |
| (180) | 2. 勿轻视他人 | |
| (182) | 3. 勿让人失望 | |
| (184) | 4. 勿随便打断 | |
| (185) | 5. 勿妒忌他人 | |
| (187) | 6. 勿过于愚直 | |
| (189) | 7. 勿用“角”伤人 | |
| (191) | 8. 勿失去信心 | |
| (192) | 9. 勿挑起是非 | |
| (193) | 10. 勿说话“绕圈” | |
| (194) | 11. 勿设置障碍 | |
| (195) | 12. 勿总是忙碌 | |
| (196) | 13. 勿过分要面子 | |
| (198) | 14. 勿越俎代庖 | |
| (199) | 15. 勿装腔作势 | |
| (200) | 16. 勿让人下不了台 | |
| (202) | 17. 勿吹毛求疵 | |
| (204) | 18. 勿过分抖机灵 | |

- (205) 19. 切勿撕破脸皮
(208) 小测试——你善于处理职场关系吗？(男士版)

第六章

保持良好人缘的关键

- (213) 1. 少开“口头支票”
(214) 2. 尽心尽力
(216) 3. 爱屋及乌
(217) 4. 温和比暴力更有力
(219) 5. 真心帮助别人
(221) 6. 与朋友保持一定距离
(222) 7. 划一个圆满的句号
(224) 8. “不是你的，就别再勉强”
(225) 9. 保持联系
(227) 10. 扩展人缘
(228) 11. 面对朋友的批评时
(230) 12. 建立人际“英特网”
(232) 13. 协作精神
(234) 14. 也给别人一个机会
(235) 15. 无情未必真豪杰
(237) 16. 吃亏就是占便宜
(238) 17. 让对方产生歉意
(240) 18. 给人台阶下
(243) 小测试——你的心理承受能力如何？

(246) 附录：人际关系测评题

人际关系必修课

第一章

怎样巧妙结人缘

建立好人缘,抓住可以改变你
命运的第三个机会

Jian Li Hao

Ben Yuan



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一般性的原则和技巧。这些一般性的原则和技巧是无论你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怎样打破僵局。

应该说，本章所讲的内容是总括性的，它们是交往中的第一步，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 首先争取第一次

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（坐客、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：你可以先试用一段时间，不满意的话可以退货。事实上一旦购买下的商品，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”等等，对方会很快与你交谈下去，不过你得看不同的环



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”时，最好赶忙“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，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料到的问题，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：“你喜欢罗兰的散文吗？”“你现在工作忙不忙？”等，这些关切地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。

有句名谚说得好：“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 试探试探看

“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。

如果公司的上司、前辈请你去喝酒，你可能会乐不可支，



“不吃白不吃”，“反正也是公司的钱”，“反正他们的腰包比我鼓”，这样的想法是不对的，你应该仔细地考虑、分析上司前辈们为什么要取悦属下的原因。

上司、前辈们的钱也可以用在别的地方，他们也要消费，也要个人享受，却为什么要请你去喝酒或用餐呢？

别认为这样的交际完全只是一次私人之间的交际，极少有这样的交往，完全出于个人间情义而毫无意图。常言道：无功不受禄，你如果吃了上司请的酒饭，你就应考虑该为他做点什么了，试探试探对方究竟出了什么麻烦。

交际，从平时一点一滴积累是很重要的。在和对方多次交往中，你要逐渐积累对方的性格特点，对方各方面的情况。在与其交往中，就能时刻考虑到对方的具体情况，为对方效力，这样就能建立起他对你的信赖。

“听说你很爱踢足球，我们下午去踢一场怎么样？”

“你是否还有别的要说的呢？”

“最近是不是很忙？我能不能帮得上你？”

不论在商界，还是非商界，人们往往只考虑到自己，而不去考虑对方的情况。只顾自己乱提要求，长此以往是没有人愿意跟你打交道的。

如果你想请一位倾慕已久的小姐参加一个舞会但又对自己缺乏信心时，没有关系，试试看嘛。即使一次没有成功，多试几次就是了，如果你每次都诚心实意，就一定会打动对方的心的。

交往中要用心学会仔细观察、推断，有意识地“试探”对方的心理活动，可以使你在交际活动中把握主动。



3 创造机会结交朋友

人缘不是鸟儿，不会自个儿飞来。要建立一个好人缘，支起一张人际关系网，自身必须积极主动。光有想法是不够的，必须将它化为行动。

在这个世界上，在各方面都有许多出类拔萃的人物，他们的影响是非同小可的，必须利用与他们接触的机会和他们建立良好的关系，这对你的前途至关重要。不要等待，一味地等待只能使你错失良机，绝对不可能使你建立良好的人际关系，你应该积极地一步一步地去创造机会结识优秀的人，没有什么不好意思的。

在各个场合，你有许多接触他人的机会。如果你想接近他们，让他们成为你人际关系网中的一员，你必须付出像那些西方议员一样的努力。假如你到一个新的环境，如机关、企业、学校等，在彼此都不认识的时候，你要主动“出击”，以真诚友好的方式把自己介绍给别人。

如果你想多结交一些朋友，你就主动地了解对方的志趣爱好。你可以通过多种方式去得到他们这方面的信息，你要注意与其相处时积累一些有关他的情况，你可以通过他的朋友来了解他的为人处世，你可以通过他的一些个人资料记录来了解他。

我有一个朋友，当他要结交新朋友时，总是想方设法弄到他们的生日。于是他四处请教这些人，问他们生日是否会影响一个人的性格和前途，并借机叫他们把生日告诉他，然后他悄悄地把他们的生日都记下，并在日历上一圈出，以防忘记。等这些人生日的时候，他就送点小礼物或亲自去祝贺，很快那些人就对他印象深刻，把他视为好朋友了。

人与人交往中也会出现一些交际的好机会。多一些有益的朋

人
脉
创
造
财
富

