



先做人

赢得人缘人气人脉的131个要诀

人际关系专家
周增文/编著

要做事

侧重做事的人，做事中做人
侧重做人的人，做人中做事



中国华侨出版社



先做人

赢得人缘人气人脉的131个要诀

人际关系专家
周增文 / 编著

要做事

侧重做事的人，做事中做人
侧重做人的人，做人中做事



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

要做事 先做人：赢得人缘人气人脉的 131 个要诀 / 周增文
编著. —北京：中国华侨出版社，2009.10

ISBN 978-7-5113-0101-7

I. 要… II. 周… III. 人生哲学-通俗读物 IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 172022 号

要做事 先做人——赢得人缘人气人脉的 131 个要诀

编 著 / 周增文

责任编辑 / 文 蕾

责任校对 / 胡首一

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/18 字数/217 千字

印 刷 / 北京溢漾印刷有限公司

版 次 / 2009 年 11 月第 1 版 2009 年 11 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0101-7

定 价 / 29.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编：100029

法律顾问：陈鹰律师事务所

编辑部：(010)64443056 64443979

发行部：(010)64443051 传真：(010)64439708

网址：www.oveaschin.com

E-mail：oveaschin@sina.com



前言

一个人不管有多聪明,有多能干,背景条件有多好,如果不懂得如何去做人、做事,那最终的结局大多是失败。做人做事是一门艺术,更是一门学问。很多人之所以一辈子都碌碌无为,很大程度是因为他们一直都没有弄明白该怎样去做人、做事。

表面上看,做人、做事似乎很简单,有谁不会呢?其实不然,比如说你当一名教师,你的主观愿望是当好教师,但事实上却不受学生欢迎;你去做生意,你的主观愿望是赚大钱,可你偏偏就赔了本。抛开这些表层现象,去发掘问题的症结,你就会发现做人、做事的确是一门很难掌握的学问。

年轻的时候,做什么样的人都好。叛逆的、乖巧的、张扬的、忧郁的,即使一失足,也不会就直接奔着“千古恨”的终极目标而去,只要岁数还小,有的是机会“金不换”。问题是,青春总是短暂的,等到流水无情,韶华渐去,这个时候就要考虑“做人”的问题,这个问题其实包括两个方面:其一,做什么样的人;其二,怎样做到。

本书从“人缘”、“人气”、“人脉”三个方面来讲“做什么样的人”:

关于人缘。很多人都希望自己拥有绝佳的人缘,不过不少人对人缘的理解却有些粗浅,他们把人缘看作是你来我往,“初一对十五”,误认

为只要做到了“你有初一我有十五”就会有人缘。其实不然。人缘是一种建立在真诚、用心、诚信、宽容、理解、支持等柱石之上的，高度升华到精神层面而又作用巨大的心灵响应能力。一个人人缘好，周围人对他的心灵响应就强，反之则弱。所以你在现实生活中会感觉到那些拥有好人缘的人，周围人都会不吝给他“面子”。

关于人气。对人气的理解，可能相对容易。简言之，人气的高低，就是他对周围人的吸引力，和周围人对他口碑的赞誉度。人气是一个人的“牌子”，反映的是周围人对他的认可，这种认可很大程度会影响此人事业的景气程度。因此，当今人人都在追求“高人气”。而怎样营造人气，则是人道，即为人之道的重要问题，善为人者，人气的高低，始终与是否精通和把握为人之道的要义密切相关。所以只有把握好了为人之道，人气才能兴旺，事业才会更加景气。

关于人脉。对“脉”的阐释，可见于山脉、水脉、矿脉等等。而人脉则是指人际交往的脉络。山脉、水脉、矿脉的精心选择，可以使这些资源得到有效充分地利用，而人脉的构建和优化也具有同样的意义。建立好的人脉，就意味着可以获得更好的人缘、更高的人气。有成功者言：“三十岁以前靠专业赚钱，三十岁以后靠人脉赚钱。”这是有道理的。所以，请好好珍惜已经建立起来的人脉关系，因为这几年你认识的朋友可能会是你将来最可宝贵的财富。

本书针对以上内容，整合了131条达成此做人“目标”的要诀。当然，做人做事是一门涉及现实生活中各个方面的学问，单从任何一个方面阐述，都不可能窥其全貌。要掌握这门学问，抓住其本质，就必须对现实生活加以提炼总结，得出一些具有实践指导意义的经验来，如此才会对今后的做人做事带来帮助。



目 录

第一篇 人缘决定关系 ——获得好人缘的 54 个要诀

很多人都希望自己拥有绝佳的人缘，不过不少人对人缘的理解却有些粗浅，他们把人缘看作是你来我往，“初一对十五”，误认为只要做到了“你有初一我有十五”就会有人缘。其实不然。人缘是一种建立在真诚、用心、诚信、宽容、理解、支持等柱石之上的，高度升华到精神层面而又作用巨大的心灵响应能力。一个人人缘好，周围人对他的心灵响应就强，反之则弱。所以你在现实生活中会感觉到那些拥有好人缘的人，周围人都会不吝给他“面子”。

法则一：用心让陌生人喜欢你

- 要诀 1：出色的外表让人眼睛一亮 (2)
- 要诀 2：用你的笑容感染对方 (4)
- 要诀 3：倾听是一杯温润的奶茶 (7)
- 要诀 4：礼多人不怪 (10)
- 要诀 5：“留白”的艺术，给人遐想的空间 (11)
- 要诀 6：诚恳而友善的态度传递你的情谊 (14)

要诀 7:关注对方所喜爱的话题 (15)

要诀 8:赞美的语言,人人都喜欢 (18)

法则二:真心让朋友贴紧你

要诀 9:结交优势互补的朋友 (22)

要诀 10:以诚相待,打破一切隔阂 (24)

要诀 11:欣赏的力量有多大 (26)

要诀 12:要经常和朋友保持联系 (28)

要诀 13:多予少取,把付出当成一种责任 (30)

要诀 14:看清“朋友”的真面目 (32)

要诀 15:悄悄地为朋友做点事 (35)

要诀 16:握手言和,化敌为友 (37)

要诀 17:雪中送炭,援助之手使人难以忘怀 (39)

法则三:诚心让同事接近你

要诀 18:真诚的态度让人乐于与你合作 (44)

要诀 19:伸出你的援助之手 (44)

要诀 20:不要独享荣耀 (46)

要诀 21:检点自己的言行 (48)

要诀 22:尽快融入新的工作环境中 (49)

要诀 23:职场信任强化人脉的要领 (51)

要诀 24:有效的沟通才能减少隔阂 (53)

要诀 25:小心应对办公室里的各类同事 (54)

要诀 26:从容应对新单位的“老圈子” (56)

要诀 27:同事间的应酬有学问 (58)

法则四:态度让领导欣赏你

要诀 28:承认与上司的地位差别 (60)



要诀 29:同上司商量,让上司为你做主	(64)
要诀 30:维护上司的面子	(66)
要诀 31:若即若离,与上司保持适当的距离	(68)
要诀 32:挺身而出,成为上司的好助手	(70)
要诀 33:想得多一点	(72)
要诀 34:说到做到,不放空炮	(76)
要诀 35:增加工作的可见度,让上司知道你的付出	(77)
要诀 36:强调女上司的女性魅力	(79)

法则五:能力让下属跟随你

要诀 37:时而放低姿态向下属求教	(82)
要诀 38:以身作则	(84)
要诀 39:公事公办	(87)
要诀 40:大将之风	(90)
要诀 41:用人不疑,疑人不用	(92)
要诀 42:尊重有才干的下属,营造和谐宽松的环境	(94)
要诀 43:真心赞美下属	(96)
要诀 44:上司不妨偶尔放下架子	(98)
要诀 45:越是有能力的上司,偶尔也要扮演无用的人	(100)
要诀 46:培养下属的情感	(101)
要诀 47:对下属的生活和家庭给予真心的关怀	(103)

法则六:专业让客户相信你

要诀 48:依靠更好的服务获取客户的青睐	(106)
要诀 49:思想上积极,行动上主动	(108)
要诀 50:与客户沟通要选对话题和切入点	(109)
要诀 51:交谈中注意观察对方感受,及时调整沟通策略 ...	(112)

要诀 52:在别人忽略的细小地方赚取利润 (114)

要诀 53:没有关系就没有销售 (116)

要诀 54:给顾客一个正当理由 (118)

第二篇 人气决定景气

——获得好人气的 58 个要诀

对人气的理解,可能相对容易。简言之,人气的高低,就是他对周围人的吸引力,和周围人对他口碑的赞誉度。人气是一个人的“牌子”,反应的是周围人对他的认可,这种认可很大程度会影响此人事业的景气程度。因此,当今人人都在追求“高人气”。而怎样营造人气,则是人道,即为人之道的重要问题,善为人者,人气的高低,始终与是否精通和把握为人之道的要义密切相关。所以只有把握好了为人之道,人气才能兴旺,事业才会更加景气。

法则七:高调做事带来士气

要诀 55:别人谓为困难,你却视为挑战 (120)

要诀 56:别人借口连篇,你却自动自发 (122)

要诀 57:别人事不关己,你却乐于操心 (124)

要诀 58:别人三分干劲,你却十分卖力 (126)

要诀 59:别人犹豫不决,你却付诸实施 (128)

要诀 60:别人注重分歧,你却不忘大局 (130)

要诀 61:别人诉说苦劳,你却呈献功劳 (132)

要诀 62:别人一蹶不振,你却愈挫愈奋 (133)

要诀 63:别人自甘平凡,你却跳出平庸 (134)

**法则八：低调做人带来人气**

- 要诀 64：别人恃才自傲，你却虚怀若谷 (137)
- 要诀 65：别人卖弄口才，你却多听少说 (139)
- 要诀 66：别人拼命外显，你却暗中积蓄 (140)
- 要诀 67：别人你斗我争，你却埋头做事 (142)
- 要诀 68：别人直来直去，你却刚柔并济 (144)
- 要诀 69：别人争破头颅，你却侧面取胜 (146)
- 要诀 70：别人拿放不起，你却宠辱不惊 (147)
- 要诀 71：别人趾高气扬，你却诚惶诚恐 (149)
- 要诀 72：别人高高在上，你却择善而执 (150)

法则九：有自信的人会有超人气

- 要诀 73：必须要表现得信心十足 (153)
- 要诀 74：释放激情就是展现自我 (155)
- 要诀 75：抓住机会，挺身而出 (156)
- 要诀 76：信心就是自己的旗杆 (158)
- 要诀 77：抛弃自卑感，大胆直率地走进社交圈子 (160)

法则十：讲人格的人会有超人气

- 要诀 78：修炼人格魅力，让人刮目相看 (162)
- 要诀 79：贪小利常常会使自己颜面无光 (163)
- 要诀 80：诚实为先，名利在后 (165)
- 要诀 81：宁可吃亏，也不能伤情意 (167)

法则十一：敢担当的人会有超人气

- 要诀 82：善于使用推功揽过这一招 (169)
- 要诀 83：“责任全在我”，用这句话来虏获人心 (170)
- 要诀 84：富有责任感的领导值得下属信赖 (172)

- 要诀 85:坦率承认自己的错误 (173)
- 法则十二:重信誉的人会有超人气
- 要诀 86:信誉是致富之本 (176)
- 要诀 87:话不可说得太满 (178)
- 要诀 88:对待承诺一定要“说一不二” (179)
- 要诀 89:实话实说是获得别人信任的妙方 (180)
- 要诀 90:“空头支票”开不得 (182)
- 法则十三:度量大的的人会有超人气
- 要诀 91:得意不忘形,失意不失态 (185)
- 要诀 92:有福同享,有难抢着当 (187)
- 要诀 93:该分食就别吃独食 (188)
- 要诀 94:单方面的给予,让他感到歉疚 (190)
- 法则十四:有胆识的人会有超人气
- 要诀 95:积极主动的人会赢得更多 (192)
- 要诀 96:适时在对方面前露一手 (193)
- 要诀 97:越是棘手的事情越要抢着干 (195)
- 要诀 98:强调努力的过程,而非最终的结果 (197)
- 要诀 99:“你们干不了的,让我来” (199)
- 法则十五:稳得住的人会有超人气
- 要诀 100:接近他人需要有耐性 (203)
- 要诀 101:对症下药,说话要因人而易 (207)
- 要诀 102:故作糊涂,吊足对方的胃口 (209)
- 要诀 103:从容应对他人的嘲笑 (213)
- 要诀 104:沉得住气方能发得了力 (214)

法则十六：不抱怨的人会有超人气

- 要诀 105：在批评员工的同时肯定对方做出的成绩 (217)
- 要诀 106：要设法让员工看到希望 (219)
- 要诀 107：用“我相信你”这句话表示信任 (221)

法则十七：口才好的人会有超人气

- 要诀 108：与人为善，多说好听话 (223)
- 要诀 109：让初次见面的人也为之倾倒的说话术 (225)
- 要诀 110：动之以情，用感情而不是用智慧去感动他 (228)
- 要诀 111：让对方开口说“是” (230)
- 要诀 112：善用一个“磨”字，以情动人 (233)

第三篇 人脉决定成败

——获得好人脉的 19 个要诀

对“脉”的阐释，可见于山脉、水脉、矿脉等等。而人脉则是指人际交往的脉络。对山脉水脉矿脉的精心选择，可以使这些资源得到有效充分地利用，而人脉的构建和优化也具有同样的意义。建立好的人脉，就意味着可以获得更好的人缘、更高的人气。有成功者言：“三十岁以前靠专业赚钱，三十岁以后靠人脉赚钱。”这是有道理的。所以，请好好珍惜已经建立起来的人脉关系，因为这几年你认识的朋友可能会是你将来最可宝贵的财富。

法则十八：增加银行存款不如增加“人脉”存款

- 要诀 113：存钱在银行不如存钱在“关系” (236)
- 要诀 114：人脉就是财脉 (239)

要诀 115 舍得在关系人物身上下工夫 (240)

要诀 116: 与人方便, 于己“稳赚” (242)

法则十九: 广结善缘有助于创业成功

要诀 117: 把人脉当做创业的无形资产 (244)

要诀 118: 众人拾柴火焰高 (246)

要诀 119: 单打独斗, 难成气候 (248)

要诀 120: 关系网比赚钱更重要 (249)

要诀 121: 人脉活动是机遇的介绍人 (251)

要诀 122: 关注对方, 学会“爱” (253)

法则二十: 要聚财先聚人

要诀 123: 亲戚, 最容易想到的人脉 (255)

要诀 124: 同学, 最纯洁的人脉 (257)

要诀 125: 朋友, 最推心置腹的人脉 (260)

要诀 126: 领导, 最有现实意义的人脉 (262)

要诀 127: 贵人, 最有价值的人脉 (264)

要诀 128: 落魄者, 最能够在困境中帮助你的人脉 (266)

法则二十一: 关系是靠“钻”出来的

要诀 129: 关系要找不能等 (269)

要诀 130: 送礼要讲求艺术 (271)

要诀 131: 热情帮助他人, 平等互惠 (273)

第一篇 人缘决定关系

——获得好人缘的 54 个要诀

很多人都希望自己拥有绝佳的人缘，不过不少人对人缘的理解却有些粗浅，他们把人缘看作是你来我往，“初一对十五”，误认为只要做到了“你有初一我有十五”就会有人缘。其实不然。人缘是一种建立在真诚、用心、诚信、宽容、理解、支持等柱石之上的，高度升华到精神层面而又作用巨大的心灵响应能力。一个人人缘好，周围人对他的心灵响应就强，反之则弱。所以你在现实生活中会感觉到那些拥有好人缘的人，周围人都会不吝给他“面子”。



法则一：用心让陌生人喜欢你

要诀 1：出色的外表让人眼睛一亮

虽说内在比外表重要，但是人就是会被外表所吸引。因为外表和内在并非全无关系。是以外表来判断，还是以内在来取决，姑且不论其是非，通常人都是从两方面来做判断的。

但是，精巧地装扮外表，在他人面前，比起内在更可以凸显自己，他人对你的评价也会提高。因此，要想让陌生人喜欢你，外表整顿妥当是比较有利的。话虽这么说，现实生活中也不是只有与生俱来的俊男美女可以有吸引人的魅力。女性可以靠化妆来装饰，男性也可以靠穿着打扮来加分。温和的表情、稳重的举止、整洁的服装，这些也都是装饰外表的方法，贯彻这些方法也可以说是让陌生人喜欢你的基本元素。

一个著名的推销员清楚地记得自己第一次拜访客户时的情景：有些胆怯，穿着有些褶皱的西服，匆匆走进了客户的办公室。看到办公室里有很多人，也不知道该找谁推荐自己的产品。看到没人理自己，他便鼓起勇气，站在门口大声地自我介绍起来：我叫xx，是xx公司的业务员……可想而知，最后的结果会怎么样。

这次业务之所以失败，就是因为推销员没有注意自己的第一印象。

第一印象是指在与陌生人初次交往时留下的印象，这种印象会在进



一步的交往中给对方的认识评价产生很大的影响,容易产生“先入为主”的认知偏差。也就是说,人际交往中初次接触的前期,人们会对交往对象做出许多方面的判断,这些判断的综合,就形成对该人的印象。

心理学家强调指出,在形成印象中最重要、最强有力的一个方面,就是对该人进行“评估”,即:自己喜不喜欢这个人?喜欢不喜欢的程度有多深?也就是说,在人们对交往对象产生第一印象时,会做出某种情绪性的评价,这种评价在进一步的交往中会使人们对交往对象的各种判断受到影响。如果我们给对方留下了良好或不好的第一印象,那么这种印象就会继续延伸到今后的交往中。这就要求我们在和客户进行初次交往时一定要重视留给对方的第一印象。

有研究发现,对第一印象的形成比较重要的特质有:仪容仪表,举止礼节,风度修养等,因此我们必须重视这几方面内容。

我们先说仪表。一个人给人的第一印象很大程度上都是视觉的,而这种视觉中仪表占了很大一部分。你没有必要每一次见客户都是西装革履,但是你的衣服一定要干净、整洁,不要有褶皱。如果必须穿西装的话,一定记着打领带,要把领带打正,不要歪歪扭扭。要注意把脸洗干净,把胡子刮干净,把头发理顺等基本的外在形象。也可以让自己有些特色,打上发蜡,让自己看上去很精神,切记不能整天萎靡不振的样子。一个人的外表形象决定着对方对你的好感程度。

再看一下礼节。对于很多客户来说,中规中矩的打招呼、谈公事,并不能获得他们的认可,就是说有些生分了,因此有时候叫老板倒不如叫一声大哥来的更加亲切。礼节也不仅仅是你的言谈举止,也包括你能够对他们的关注。比如,客户家小孩的生日能够给他们一个惊喜,不是要求你送多大的礼,而是说你要重视他。

风度也很重要。风度是一个人的性格和气质的反映，有的人性格开朗、气质聪慧，风度则往往潇洒大方；有的人性格豪爽、气质粗犷，风度则往往豪放雄壮；有的人性格沉静、气质高洁，风度则温文尔雅；有的人性格温柔、气质恬静，风度则秀丽端庄。风度是性格和气质的外在表现，属于一个人的外部形态，是由一个人的言谈举止所构成的。与心灵相对而言，风度是人的一种形式，也是感受形式美的眼睛所最先接触的。因此，从风度的好坏，不仅可以看到一个人的文明程度，而且也可以部分地看到一个人的美丑。

比较为难的是，风度不是一个人装腔作势就能够做出来的，而是在长期的社会实践中所形成的好的性格、气质的自然流露。因此要想拥有有魅力的风度，关键在于各人在实践中的培养和锻炼。古人早就说过：“诚于中而形于外。”心里诚实，才会有诚实的样子。心不诚实迟早会被人看破的，更何况风度这种人的外在美是没法装得像的。当然，人的风度是多样的，不能强求一律，这也是为人的性格、气质的多样性所决定的。但是，无论性格、气质的多样性也好，还是风度的多样性也好，都应当体现出自己的美的本质，让别人对你一见倾心。

可以看出，第一印象的展示，虽然可以反映出自己的个性品质，但归根结底，它是一个人平时长期修养的结果。没有平时良好的修养，即使主观上想给人留下一个好印象，也往往是东施效颦，装模作样，反而令人生厌。

要诀2：用你的笑容感染对方

面对第一次见面的人也好、见过几次面的人也好、熟人朋友也好，见