

关系决定人生的成与败，
特别是那些可以左右命运走势的利害关系。

张笑恒◎编著

Luoxian Bian Chub's Haoderzhong Lihai Guanai

做人 必须处理好的 7种利害关系

专业知识在一个人成功中的作用只占15%，
其余的85%是你的人际关系。

——戴尔·卡耐基



★ 如果说社会是一张大网，那么，我们每个人都是网上的一个“节点”，
这个“节点”在网络中是否稳固，是否强大，
取决于它与周围“节点”的关系。

中国华侨出版社

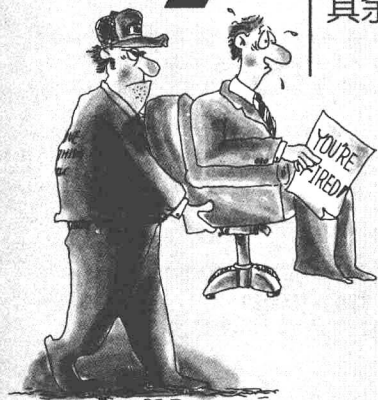
张笑恒◎编著

★ 如果说社会是一张大网，那么，我们每个人都是网上的一个“节点”，这个“节点”在网络中是否稳固，是否强大，取决于它与周围“节点”的关系。

做人 必须处理好的 7种 利害关系

专业知识在一个人成功中的作用只占15%，
其余的85%是你的人际关系。

——戴尔·卡耐基



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

做人必须处理好的7种利害关系 / 张笑恒编著. —北京: 中国华侨出版社, 2008.9

ISBN 978-7-80222-653-1

I. 做… II. 张… III. 人际关系学-通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2008) 第085820号

●做人必须处理好的7种利害关系

编 著 / 张笑恒

责任编辑 / 文 心

版式设计 / 丽泰图文设计工作室 / 桃子

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 640×960 毫米 1/16 开 印张/18 字数/246 千字

印 刷 / 中国电影出版社印刷厂

版 次 / 2008 年 9 月第 1 版 2008 年 9 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-80222-653-1/G.499

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

关系决定人生的成败

先来做一个游戏，把你的两腿紧紧并拢，左右摇晃自己的身体，你会感觉到很容易失去平衡。然后，请把双腿分开一定的距离，再摇晃自己的身体，你会感觉保持平衡其实很容易。

这个游戏告诉我们，你两腿之间的距离决定了你的安全感，这个距离，如果放在生活中，就是你的社会关系。

马克思说“人的本质是社会关系的总和”。只要活着，我们就生活在各种各样的关系中，没有人能够单独存在，更没有人能靠一个人的力量赢得成功，就像我们把两条腿并拢就很难摇晃身体的时候取得平衡一样。

如果说社会是一张大网，那么我们每个人都是网上的一个“节点”，这个“节点”在网络中是否稳固，是否强大，取决于它与周围“节点”的关系。我们要维持自己的平衡，扩大自己的影响力，就要维护好与周边“节点”的利害关系。

第一章 上下级关系

——决定你生存和发展的最基本关系

上下级关系是一种伴随每个人一生的最基本的关系，存在于一切有组织的社会形态之中，不管你是为别人干活，还是让人为你干活；也不管你是个成功者，或是失败者。学会处理好上下级关系是人生的必修课，也是决定一个人生存和发展的关键。

- 1.与上司相处一定要有“礼” / 002
- 2.赞扬的话要说得恰到好处 / 004
- 3.坐电梯遇到上司，说什么好 / 007
- 4.身为“绿叶”，就要甘为领导当陪衬 / 010
- 5.维护上司的尊严 / 014
- 6.职场上的“夹心饼干”怎么做 / 016
- 7.避免和上司发生冲突 / 019
- 8.不同的上司喜欢唱不同的“歌” / 022
- 9.宽恕下属的错，赢得人心 / 024
- 10.善用感情投资，下属不仅仅是在为钱工作 / 027
- 11.接纳比自己强的下属 / 029
- 12.取信下属，靠的是人格魅力 / 032
- 13.把握好批评下属的分寸与尺度 / 035
- 14.不能忽视下属中的“差等生” / 039
- 15.领导必须是一名合格的裁判 / 041

第二章 平等关系

——所有的不平等皆寓于“平等”之中

所有关系最初的形态都是平等的，没人一上来就欺负人，也没人一见面就心甘情愿被人凌辱。但由于人的能力、作用、所扮演的角色不同，关系确立后就会朝着主次等级、不平等的方向发展。所以，当关系处于平等形态的时候，就要认真观察，做出判断与预见，把握其走向，顺势而为。不能因为其平等就轻视，甚至马虎对待。切记：将来决定你一生命运的、所有重要的关系，都蕴育在最初“平等”的关系之中。

1. 不可轻视身边的穷朋友 / 046
2. 不要企图“改变”朋友，那样只会破坏友谊 / 048
3. 朋友再亲密，也需要“有间” / 051
4. 每一位同事都值得尊重 / 053
5. 把同事变成朋友 / 056
6. 别轻视任何一个人，身份可以随时改变 / 058
7. 对暂时“落魄”的朋友拉一把 / 061
8. 下一秒擦肩而过，这一秒也要伸手相助 / 063
9. 毕业了，要让同学关系历久弥坚 / 066
10. 一声老乡情切切 / 068
11. 让与你平等的人感觉自己被重视 / 071
12. 你的施舍，会将别人变成“乞丐” / 073
13. 不要忽视对“小人物”的投资 / 076
14. 认输并不低人一等 / 080

第三章 合作关系

——取长补短为己所用

孙中山先生说：“物种以竞争为原则，人类以合作为原则，人类顺此原则则昌，不顺此原则则亡。”尤其是当今这个时代，社会的分工决定了合作的必然性，个人只是群体中的一分子，必须依赖群体（或组织）才能正常生存，并求得发展的空间。所以，不要再妄想单枪匹马闯天下，与人合作，取长补短，是抵抗风险、快速发展的必由之路。

- 1.成功 30%靠自己，70%靠别人 / 084
- 2.合作不单是一种精神，更是生存和发展的需要 / 086
- 3.选对合作伙伴，才能更接近成功 / 090
- 4.结交与你优势互补的朋友 / 093
- 5.合作的最好境界是取长补短 / 096
- 6.求同存异，对手也能成为好搭档 / 098
- 7.整合现有资源，合作共赢 / 101
- 8.与强者同行，你也会变得强大 / 103
- 9.工作中的“个人英雄”主义要不得 / 105
- 10.追求“合”的效果，先要营造“和”的氛围 / 108
- 11.积极与政府合作，取得支持 / 111
- 12.善于发挥团队的力量 / 113

第四章 竞争关系

——在竞争中求存！在竞争中胜出！

只要在这个世界上生存，就必然要面对竞争。国家是如此，个人也是如此。优胜劣汰是社会发展规律与生存法则。在竞争中求存，如何捍卫自己的权益，是每个普通人必须面对的现实；在竞争中胜出，如何多分得一杯□，是每个成功者必须面对的挑战。

- 1.你的优势就是在竞争中胜出的资本 / 118
- 2.人无我有，人有我新 / 120
- 3.想办法分化敌人而不是消灭敌人 / 122
- 4.推不倒的大树，就靠着它乘凉 / 124
- 5.想超过对手，就偷偷学他的“艺” / 127
- 6.鹿的飞驰由狼的追逐造就 / 129
- 7.不仅要“耕耘”，还要计算“收获” / 132
- 8.善待对手，争取主动权 / 136
- 9.消灭对手的最好方法是将其变成朋友 / 138
- 10.为竞争对手的成功鼓掌叫好 / 140
- 11.避免与对手发生正面冲突 / 143
- 12.职场竞争，须警惕小人使暗器 / 146
- 13.与“小人”领导竞争要多个心眼 / 149
- 14.保证自己每天都在进步 / 152

第五章 双赢关系

——惟有双赢才能确保自己不败

双赢关系是一切关系的最终目标与方向，惟有实现双赢关系才能确保自己不败。与双赢关系相对应的是短暂的、临时的、相互利用、尔虞我诈的关系，在这种关系状态下，你不可能总是“赢”的那一方，你总会有输光的那一天，因为天外有天，山外有山。

- 1.信任是双赢的基础与开始 / 156
- 2.不断创造自己被“利用”的价值 / 159
- 3.求人办事，遵循“投桃报李”的双赢原则 / 161
- 4.互惠互利，双赢的合作才能持久 / 164
- 5.有钱大家一起赚 / 166
- 6.帮助客户成功，也是帮助自己 / 169
- 7.员工与老板的关系不是对立，而是合作双赢 / 171
- 8.分享客户的喜悦，提高你的好感指数 / 174
- 9.追求工作和生活的双丰收 / 177
- 10.人脉双赢：与朋友互换人脉资源 / 180
- 11.帮助别人就是帮助自己 / 182

第六章 血缘关系

——打虎亲兄弟，上阵父子兵

血缘关系决定你生存与发展的起点。每个人的起点都是零，在零起点上只有具有血缘关系的人才会给你提供最廉价、最无私、最真诚的帮助与支持。亲不亲，一家人。可以说如果你与具有血缘关系的人都搞不好关系，无法吸取你所需要的动力与能量，那你就更不能与其他人搞好关系。至于发展壮大有了资本之后，那是另一回事。

- 1.家和万事兴 / 186
- 2.一穷二白，兄弟联手共同起家 / 188
- 3.父子兵——绝对的利益共同体 / 190
- 4.爱你的母亲，虽然她很平凡，但她能给你一切 / 192
- 5.亲戚之间要明确处理好金钱关系 / 195
- 6.善待和尊重你的乡下亲戚 / 198
- 7.对待夫妻双方的亲戚不应分亲疏 / 201
- 8.姑嫂相处要以心换心 / 203
- 9.妯娌相处最忌斤斤计较 / 205
- 10.亲人相处，礼仪不可少 / 208
- 11.给孩子足够独立的空间 / 210
- 12.跟孩子交朋友 / 213
- 13.要让孩子尊重你，你首先得尊重孩子 / 217

第七章 婚姻关系

——责任是关键，稳定压倒一切

婚姻关系通常被称为一个人的后院，也称为人生的港湾。每天，人有多一半的时间在家庭中度过。家庭也许不能解决你在工作中遇到的问题，但却能影响你的心情与情绪。经营婚姻关系最根本的目标是稳定，最重要的因素是责任，对人生最大的价值也是稳定，在稳定的基础上才会有融洽与和谐。融洽与和谐永远是相对的。

1. 准备要宝宝，丈夫要给妻子撑起一片晴空 / 222
2. 理财投资，给家庭一个有保障的未来 / 225
3. 压力如山，男人不要一个人“扛” / 227
4. 维持夫妻和谐关系，男人要学会倾听 / 229
5. 女人要走好家庭和事业的平衡木 / 231
6. 夫妻身体健康是幸福婚姻的基石 / 235
7. 夫妻性格“不合”如何相处 / 239
8. 夫妻间的“皮格玛利翁效应” / 241
9. 让性爱成为夫妻关系的粘合剂 / 244
10. 夫妻吵架，谁先道歉 / 247
11. 婚姻就是学着谅解你爱的人 / 250
12. 天天相恋，但不要天天相见 / 252
13. 如果妻子比丈夫挣的钱多 / 255

第一章

上下级关系

——决定你生存和发展的最基本关系

上下级关系是一种伴随每个人一生的最基本的关系，存在于一切有组织的社会形态之中，不管你是为别人干活，还是让人为你干活；也不管你是个成功者，或是失败者。学会处理好上下级关系是人生的必修课，也是决定一个人生存和发展的关键。

7 ZUOREN
BIXUCHULIHAODE
ZHONGLIHAIGUANXI

1. 与上司相处一定要有“礼”

礼貌是与人相处的最基本原则，所体现的不仅是你个人的素养，更多的是你对别人的尊重。职场上，与上司相处更应该有“礼”，毕竟，他是领导，如果你对他“无礼”，就会让他觉得你不把他放在眼里，甚至侵犯了他的尊严。

如今，很多年轻人因为年轻气盛，在与上司相处的时候缺乏礼貌，比如和上司抢话，见了上司不打招呼，进上司办公室不敲门等，这些虽然是一些细节，但是却很有可能破坏你在上司眼中的形象。

为了给上司留下好的印象，请你保持彬彬有礼的形象吧。

(1) 进上司办公室之前，要先敲门，并报上名字，在门外等待一会再进去，以便让上司有准备见你。如果门是开着的话，也应当敲门，以引起他的注意。即使他看见了你，也要问一下可不可以进去，这是起码的礼节。

(2) 见到上司，应该趋前打招呼。但若是在公众场合遇到，不要表示出特别热情，礼貌地道声“您好！”就可以了，不要问寒问暖跟着说个没完。如果不便说话，点头示意就可以。

(3) 无论在公司内或公司外，只要上司在场，离开的时候你一定要跟上司招呼一下“对不起，我先走一步了”，或者说“再见”。

(4) 无论你与上司私底下是多好的朋友，在工作场合说话与办事都要掌握分寸，随时把他当作上司对待，保持他的权威感。

更不要当着其他员工的面讨论你们的私事，或者勾肩搭背，拍头拍膀的。

(5) 前夜如果上司请客吃饭或喝茶什么的，第二天一早见到上司时一定要再次致谢。

(6) 如果上司受邀并参加了你的派对或你举办的活动，一定要当面致谢，并应送个小纪念品以示谢意，哪怕是一张卡。

(7) 在工作中的酒会、宴会中一定要等到上司举杯了，你才能举杯，或者你可以举杯敬上司。可千万不要拿起杯一句话不说一饮而尽，那上司会以为你对工作有不满情绪，更不要在上司面前喝醉失态。

(8) 偶尔碰到上司的隐私时，应装作没看见或看不清或看不懂，不要触及上司隐私，更不要再次提醒，或在公共场合、在公司同事间传播。

(9) 不要盯着女性上司那张偶尔没化妆的脸看，更不要告诉她“您化了妆是多么的美”。

(10) 上司说话时不要插嘴，更不要在挨批的时候插嘴。要学会自我检讨，不能推卸责任。

(11) 上司发给红包时，应及时拆开看，无论多少应立即向上司致谢，不应该把所得利是多少告诉周围同事，因为上司把红包包起来可能是一种不公开的奖金方式，不要引起不必要的麻烦。可以选择另一个有意义的日子，如节日，向上司送上一束花或一张卡。

(12) 与上司一起出差，绝对不要订同一个客房，上司入房间后，宾馆客房成了上司暂时的私人空间，如果要找上司谈工作，必须打电话联系，不要贸然去敲门。

凡事总是说起来简单，做起来难的，这些礼节也一样，看起来非常简单，简直不值得一提，可是放在工作当中，就不那么容易做到了，这与一个人的修养和习惯有很大关系。如果一个人从

小就没有受到过这方面的教育，没有与人打招呼的习惯，那么让他在与上司相处的时候，保持礼貌，恐怕是不容易的。

【编者点评】

“礼”根源于人的恭敬之心，辞让之心，有礼貌的人到处都会受到人们的欢迎。有礼貌，看似是小事，却直接影响着你的形象，以及别人对你的态度。所以，与上司相处，“礼”必不可少。

2. 赞扬的话要说得恰到好处

说的俗一点，上司就是我们的衣食父母。他可以决定你是否拥有这份工作，你的薪水，你的升迁，甚至你的情绪。身为下属，有什么理由不好好考虑一下跟上司的关系呢。上司就是你的第一个要服务好的客户，他高兴了，你才会有好日子过，你的未来也才会有保障。

当然，与上司和谐相处，让他对你产生好感的方法有很多，其中赞扬是最有效的。赞扬是成为一个受欢迎的人的必备手段，是建立良好人际关系的基石，更是事业成功的良性催化剂。

犹太人有一句谚语应该牢记在心：“惟有赞美别人的人，才是真正值得赞美的人。”

但提起说赞扬话，很多人的脑海里马上就会闪现一副对上级点头哈腰、满脸谄媚的形象，认为阿谀恭维地讨好上司就是拍马屁，因而耻于为之。事实上，上司也是有血有肉，有感情的人，

如果你工作了几年，上司连你的名字还没记住，那你谈何升迁呢？也许一个领导并不仅仅因为一个下属会说赞扬话而提拔他，但是他绝对不提拔一个他连名字都记不住的下属。

李经理在一家公司工作有些年头了，工作能力很强，为人刚正不阿，很受下属好评。他经常在领导面前坚持己见，并为此很自豪，而且他觉得作为一个正派人，应该少说多干，所以从不主动找领导交流。多年下来，一些能力一般的同事都被提拔上去了，只有李经理还在原地踏步。他总结来总结去，认定原因就是自己太正直，而领导只喜欢阿谀奉承之徒。于是，他开始变得愤世嫉俗。

其实，李经理把责任全推到自己的上司身上是有失妥当的，李经理也应该反思一下自己，是不是成了一个只知道工作的“老黄牛”？是不是从来都不喜欢在领导面前表现自己？是不是从来没有夸奖过他？……以致上司忘记了自己的存在？

管理心理学研究表明，一个人的成功 80% 来自情商，只有 20% 来自于智商。而情商就表现在与上司相处的能力上，相处的过程中，赞扬的话是必不可少的。

不过，说赞扬话是需要一定技巧的，办公室里，有些人的“赞美”总让别人感到恶心，他们总像套着一个面具，不分场合和时间，用夸张的语言巴结上司。其实，奉承应该是发自内心的真诚的赞美，是自然而然的善意的行为，不需要你绞尽脑汁，处心积虑，也不需要你陪尽小心。以下几个技巧，不妨一试。

（1）在他人面前赞美上司

一般情况下，当着上司的面直接给予夸赞，容易招致周围同僚的轻蔑，而且效果也比较小，弄不好还会起反作用。

我们都知道在背后赞美别人的好处，那么不如在公司其他部门，上司不在场时，夸赞上司一番。别担心这些赞美不会传到上司耳中，一个精明能干的上司，即使在他管不到的部门内，必定也会安置一二名心腹的。

(2) 在顾客处赞扬上司

到客户的公司，理所当然要将对方的高级主管或负责人多加赞赏，大力吹捧一番。

但是，光这样还不周到，也要褒奖自己的上司。提一些上司最得意的事，或公司引以为荣的宣传广告，把上司高高捧上天，这样不但显示自己公司的和谐气氛，同时也适宜地向上司拍了马屁。

(3) 抓住时机送上“赞美”

赞美要言之有物，才能更容易被接受，所以，下属要抓住时机赞美上司。例如，处理客户的诉怨事件时，借而央求上司出面协助。上司权限大经验丰富，既可了解上司处理事情的技巧，又可制造赞美上机会。事情告一段落后，就当着他的面对他“真不愧是……”极力赞美一番。上司对这种部属当然是会很喜欢的。

(4) 虚心求教

每个人都有好为人师的心理，上司也不例外，如果你向他虚心求教，就能满足他的这种心理，从而对你产生好感。

当小秦还是业务员时，直属的科长是一位说话非常幽默的人。公司里极严肃的管理阶层会议，往往因这位科长的幽默而变得趣味十足。当时他非常敬服这位科长，并且集中精神学习他的幽默，也学习他的人生观和处世哲学。由于小秦的虚心求教，科长总是非常亲切地指导他，这使得他逐渐成为公司所信赖的营业人员。

(5) 时刻向上司汇报工作进度

如果你总是等到上司问你的时候，你才向他报告你的工作进度，那么你永远无法得到上司的欣赏。相反，如果你能时刻向上司汇报你的工作进度，比如你头天拜访了客户，第二天上午就把情况简单向上司简单说明，他一定非常乐意，认为你是个有心人，值得信赖，对工作负责。