

GUAN XI

关系

莫愚◎编著

**关系是能力，左右命运；
人脉即财脉，界定穷富。**

聚财先聚人气，挣钱先挣关系

黄金易得 关系难求 资源有限 关系无限

关系就是金钱，关系就是生产力。

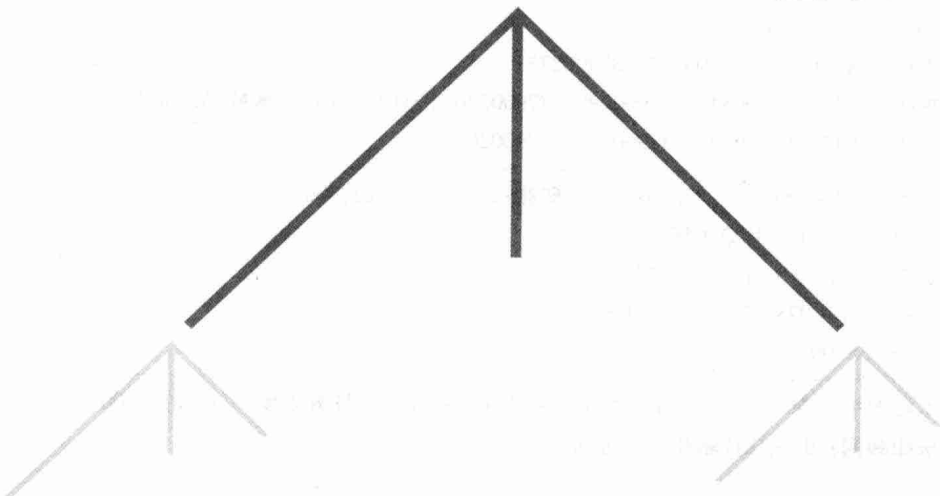
你跟他人之间的关系影响你跟成功的关系
一流的人际关系，一流的人脉，一流的人生。

GUAN XI

关系

莫愚◎编著

**关系是能力，左右命运；
人脉即财脉，界定穷富。**



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

关系 / 莫愚编著. — 哈尔滨: 哈尔滨出版社,
2010.7

ISBN 978 - 7 - 5484 - 0181 - 0

I. ①关... II. ①莫... III. ①人际关系学 IV. ①C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 092977 号

书 名: 关系

作 者: 莫 愚 编著

责任编辑: 张恩平 王洪启

全案策划: 冠 诚

责任审校: 陈大霞

封面设计: 艾博堂书装

出版发行: 哈尔滨出版社(Harbin Publishing House)

社 址: 哈尔滨市香坊区泰山路 82 - 9 号 邮编: 150090

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京明月印务有限公司

网 址: www.hrbcbbs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbcbbs@yeah.net

编辑版权热线: (0451)87900272 87900273

邮购热线: (0451)87900345 87900299 87900220(传真) 或登录蜜蜂鸟网站购买

销售热线: (0451)87900201 87900202 87900203

开 本: 787 × 1092 1/16 印张: 18 字数: 300 千字

版 次: 2010 年 7 月第 1 版

印 次: 2010 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5484 - 0181 - 0

定 价: 35.00 元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。 服务热线: (0451)87900278

本社法律顾问: 黑龙江佳鹏律师事务所

前言：关系是网，人脉是绳

关系学是调整人与人之间关系的学问，从另一方面说，就是研究如何做人、如何与他人相处的学问。我们经常会听到这样的叮嘱，做事先做人。不会做人的人，要想做成一件大事，是难上加难的。因为，一个人的成功，除了要靠自身的努力之外，还离不开众多朋友的支持和帮助，离不开对关系的利用。人脉越宽，路子越宽，事情就越好办，几千年来，这已经被无数的实践所验证。当良好的人际关系成为个人无形资产的时候，不仅能搭起通往成功的桥梁，更有助于拥有幸福的人生。

可惜的是，许多人终其一生都没有摸清其中的门道……

要知道，关系就像是一张大网，它网住的是人与人之间的情感，连接的是人与人之间的利益。当人们想要获得更多的情感交流，争取更多的利益诉求时，这张关系的大网就会不断地变大，容纳更多的人参与其中，使人们彼此之间形成情感与利益的链条。

我们每一个人在关系中的作用就像是结网所需要的绳一样，没有这些绳子，这条网也就结不成，但如果不是为了这张网，绳子也只能是孤零零的一条，网不住任何“大鱼”。要想结绳为网，就必须要有众多的结点，这些结点就是人际关系中的关键人物，通过这些人，我们能够连接上更多的“绳子”，认识更多的人，发展更多的关系。其实这个世界说大也大，说小也小，通过几层的关系结交，你会发现自己又回到了原点，原来大家彼此之间都相互认识，大家其实是一个交际圈里的人，结成的是同一张大网。

上述“结绳为网”的过程其实就是我们建立人脉资源的过程，有了丰富的人脉资源，在这个社会上你就不愁办事不成，你就不愁人情不够通达。当然，人脉积累也要讲究方法，关系学的建立更应与时俱进，要有新意，才能做到与时代同步。

尤其是在经济高速发展的今天，一个人一生所面临的各种关系比以前更新鲜、更复杂，变化也更快。这就要求我们头脑更灵活，更快地适应社会，花费更

多的心思、动用更多的手段去经营好周围的人际关系。所以如何编制一张高智能的关系网，值得我们不断地探索。因为，社会在日新月异地发展变化着，社会中的人也处在时刻不停的变化之中，如果我们仍然用老一套的思维来处理人际关系，必然会感到力不从心，最后只能败于他人之手。

在日常生活中，你还守着仅有的那点人际关系“吃老本”吗？你还是只重视结交那些看上去对自己有利的人吗？你是否仍然沿袭着那些客套的关系？你是不是已经很久没有跟自己的妻子说过一句“我爱你”了？你是不是还是觉得朋友就是朋友、敌人就是敌人？如果你有这些思想，就证明你的人际关系网已经老化了。

本书分为五个部分，共二十章，详细地阐述了人脉的重要性，以及如何与各种各样的人建立关系、拓展关系等多层面的问题。本书的出版旨在帮助读者拨开人际交往的迷雾，使你在人际交往中变得游刃有余，无往而不胜。同时，编者也衷心希望，读者通过对本书的阅读能受到更多的启发，解决好生活中更多的交往难题！

目 录

第一部分 处世关系

第一章 留得关系在,不怕没柴烧

在这个社会上,真才实学固然重要,但是人际关系也是不可或缺的。在某种意义上说,关系就是你成功的助推器。或许你凭真本事能前进很多步,但是这最关键的一步是需要依靠人际关系才能迈出去的。如果你还没有牢靠的关系,赶紧建立;如果你已有优良关系,要细心维护。没有关系,你在这个社会上就步履维艰,只要留得关系在,总有派得上用场的时候。

落井下石,不如送人登梯	3
关系是死的,人是活的	4
善于展示最好的一面	6
常去冷庙烧香,强过圣庙叩拜	9
有“厚”者,事竟成	10
圆滑当学韦小宝	12
自毁形象,留住关系	14
望风而动,权不旁落	16

第二章 口是心“随”,深藏不露

说话其实也是一门艺术,中国的语言文字实在是太丰富,稍微换一个,意思就可能天差地别。古往今来因为言论而获罪的人不计其数,因为一句话而“得道升仙”的也不在少数,所以说说话尤其要把握分寸、注重言辞。说话的最高境界在于,你没赞美别人,他心里却美滋滋的;你骂了他,他却还对你笑。

逢人只说三分话	19
说“不”如同说“是”	21

口风严实,揣摩不透	23
装聋作哑,避重就轻	26
他强任他强,绕道攻后方	28
骂人一句给个“枣”	30
溢美之词,捧人“上天”	32
善打圆场,聚敛人气	33
舍得赞扬,赢得“心”	35
适当恭维,好事成双	37

第三章 察言观色,交人先交“心”

古人很注重相面,相面的精髓就是看一个人的神色表情,相面相准了,这个人在你面前也就一目了然了。我们在与人交往中,尤其是跟不熟识的人交往过程中,也要从察言观色做起,这样才能准确揣摩对方心理,从而把握好双方的关系。

笑能融冰,笑亦化愁	39
察言观色,向上迎合	41
攻心为上,攻城为下	42
敛锋芒,藏傲骨	44
退避三舍,伺机而动	46
善倾听,勿多语	48

第四章 关系是“酵”,越发越大

人生一世就是一个不断与人打交道的过程,今天与老朋友渐渐疏远,明天又认识了新朋友。社会就是通过人与人之间的关系建立维系的,一个没有社会关系的人,是无法在这个社会中立足的。关系网只能越交越大,不能越交越小,越大的关系网越能成事。

近邻胜远亲,团结身边人	51
物以类聚,人以群分	53
先交朋友,再求帮助	55
“画地为牢”,经营人际圈	57
投资小感情,回报大人情	59
以情动人,笼络人心	61

求人办事,墨守成规	63
积累人脉,栽树乘凉	65
人脉如煲汤,贵在多滋补	66

第五章 情面无价,关系无边

面子是中国人最看重的东西,哪怕是再穷的人也把面子看得很重要。当官的重面子,从商的重面子,平头百姓也重面子。凡事给人面子,这件事就办成了一大半;凡事不给人面子,这件事几乎就算失败了。给人面子是结交关系中最需要注重的。当然有时候“死要面子活受罪”,要先保他人面子,再考虑自己的面子。

得失脸面,冰火两重天	69
给足面子,上通下达	71
给人送“台阶”,自己得“天梯”	73
损人不利己,损己两不误	75
“上面”有光,光照下方	76
人活脸,树活皮	78
“不好意思”都是自己想的	80
先能背黑锅,方才品“美食”	81
给予名誉,使其卖力	83

第二部分 社交关系

第六章 人不在多,有用则灵

关系网结大点确实有很多好处,但是在你的众多关系中,一定要圈定一个“核心关系网”。这个“核心关系网”就是你今后很长时间内所要重点仰仗的关系,也是需要重点维护的关系。俗话说:“宁撞金钟一下,不敲破锣三千。”有时候事情办不成不是你没有良好的关系,而是你没有找对人,只要找到关键的人,比你找一百个其他的都管用。

寻找生命中那个“贵人”	89
建立感情,收获人脉	91
同道中人好办事	93

绕关系,结大网	95
尊老爱幼,得人肯定	97
宁撞金钟一下,不敲破锣三千	99

第七章 在商言商,在私言私

经商是经商,生活是生活,家庭是家庭,这些是完全不同的两码事,不能把它们联系在一起。在商言商,在私言私。商场上没有谁跟你讲交情,你也不要跟别人讲交情,事实证明,只有那些能把生意和感情区分开来的人,才能成为真正的赢家。说得难听点,做生意的时候就要“唯利是图”,讲交情等下了班再说。

在商言商,在私言私	102
上下通达,煮成“一锅粥”	104
成败在于谋略	106
退一步海阔天空	108
欲先取之,必先予之	110
工欲善其事,必先利其器	111
礼尚不一定往来	113

第八章 千金易得,“亲”“友”难求

至交好友是你生命的另一半,亲人家族是你一生唯一能长期倚仗的“靠山”。这两种关系是需要我们付出真诚和真心的,没有真心的付出就是对他们的轻视,对他们轻视必定使你吃到苦果。真正的朋友无论何时都会站在你一边,家人则是你外面经历风雨后最终能够停靠的“港湾”。

亲情无边,家人为重	116
互示真诚方为挚友	118
君子之交谈如水	119

第九章 一面之缘,胜过千面之交

社会交往中,我们不能忽视任何一个人。“三百六十行,行行出状元”,每个人都有他独一无二的作用,很多时候我们没有发展,只是还没有到用得着的时候。哪怕是一个身份卑微的小人物,也会有他的用处;哪怕是一个看上去一无是处的人,也有用得着的时候;哪怕是一个犯过罪的人,也有他的优点。和每一个与你见面的

人交好,你会终生受益无穷。

小人物亦有大作用	122
不要小看了鸡鸣狗盗之辈	124
情感共鸣,把握一面之缘	126
唇亡齿寒,助人即助己	128

第三部分 谋略关系

第十章 宁做孔融,不做杨修

孔融是谁?孔融就是那个让梨给别人吃的人,他不仅让梨,后来连自己的城池也让与了刘备。这样谦虚的人怎么能不得到人们的景仰与歌颂呢?杨修是谁?杨修就是那个在曹操面前耍小聪明,最后被曹操杀了的人。所以,为人处世,宁做孔融,不做杨修。

主动示弱,诱敌深入	133
中庸处世,不做出头椽	135
主动找“骂”,化敌为友	137
内方外圆,进退有度	139
不要告诉别人你更聪明	141
贬低自己,捧高别人	143
福兮祸所倚,祸兮福所伏	144

第十一章 管中窥细节,亲疏一点通

与人打交道难免有发生摩擦的时候,难免有意见不统一的时候。想尽力避免这样的事情发生,最关键的就是要学会揣摩他人的细微之处,因为这些细微之处能够反映一个人的嗜好、性格、心理活动、忌讳等等内容。一个善于在平时与人打交道过程中分析他人细节的人,必定是一个社交的“常胜将军”。

投其所好,给人诱惑无限	147
循循善诱,挑起他人情绪	149
以己之长,攻人之短	151

笑里藏刀,暗藏杀机	153
出奇制胜,不拘一格	155
家常是剂“万能药”	157
荣誉感对人很重要	159
千里送鹅毛,礼轻情意重	161
给别人喜欢的,得自己想要的	163
“顺着毛摸”就是“捧”	166
欲擒故纵,窥透心理	168

第十二章 事不可尽知,人不应尽晓

有些事不应该知道的,就不要去打听;有些人不能深入了解的,就不要去了解。该让你知道的事即使你不想知道,也会有人告诉你;需要你了解的人,即使他隐藏得再深,你也会挖空心思了解他。为人要知道装傻充愣,这样能保护自己,处世要谨慎低调,这样能避免“枪打出头鸟”的后果。

装傻得福,显智得祸	171
大智若愚,大巧若拙	173
真聪明假糊涂,真糊涂假聪明	175
勿触“逆鳞”,勿犯忌讳	177
聪明尽让上司显	179
万不可“赶尽杀绝”	180
责人不责小过	182
不痴不聋,不做姑公	184

第十三章 急功近利,只会前功尽弃

求人办事走关系急不得,越急事情越办不好。要知道你是求人的一方,求人时不能摆出一副“今天这事你必须办”的架势,要尽量显出一副“麻烦你帮个忙”的态度,让被求之人从心理上更容易接受。关系不一定一走就通,事不一定一办就成,要揣摩人情,懂得让利,事情才能圆满,关系才能融洽。

能屈能伸,大直若屈	186
从容不迫,诱敌深入	188

软磨硬泡,施展太极推手	190
舍小取大,舍近求远	192
委曲求全,“忍”字当先	194
以退为进,含而不露	196
控制情绪,一团和气	199
放长线,钓大鱼	201
善于等待,才会得到青睐	203

第十四章 众口铄金,众捧成星

“众口铄金,积毁销骨”,即使你没有犯什么错误,只要众口一词,你就成了真正的“有罪之人”了。同样的道理,即使你一无是处,只要有一群人都说你好,你就成了真正的“人才”。在平时的交往过程中,一定要重视舆论导向,这能让你赢得良好的口碑。企业在经营的过程中更应该注重舆论导向,一个与媒体舆论关系不好的企业是很难在市场经济的环境下生存的。

制造新闻,越炒越火	206
亮“丑”公关,以诚取胜	208
避免负面,以诚为本	210
制造舆论,赢得人心	212
人心向背,媒体当先	214
公关亦是一门艺术	216

第四部分 异性关系

第十五章 红颜蓝颜,知己知心

人生在世有个红颜知己、蓝颜知己之类的人是必要的,也是应该的。很多事情自己一个人是办不成的,有了红颜蓝颜的帮助,事情就好办多了,很多事情对别人不方便说的,对红颜蓝颜却没什么忌讳。若要求得关系的进一步发展,一要看造化,但关键还是“事在人为”,男女之间要以心相见。

心口不开,难得圆满	221
“夫”唱“妇”随,事半功倍	223

巧借“红颜”，得道升天	225
感情至上，善用弱点	228

第十六章 举案齐眉，宽容为本

一对佳人最终能够在茫茫人海中相遇，并且走到一起，结成家庭，这就是万里挑一的缘分。是缘分就要知道珍惜，夫妻之间最应该做的就是相互理解、相互关心、相互包容，真正的夫妻不是那些终日甜言蜜语的人，而是能够经得起时间的流逝、经得起长久的平淡的人。

喋喋不休是爱情的坟墓	230
角色扮演，内外分明	233
宽容，婚姻的黏合剂	234

第五部分 对立关系

第十七章 合作关系 VS 竞争关系

“天下大势，分久必合，合久必分”“没有永远的朋友，只有永远的利益”。这些谚语都在告诉我们，无论是合作关系还是竞争关系，都不是绝对的。如果把握好尺度，竞争的双方也能赢得双赢的局面；但如果关系没有处理好，合作的双方也能瞬间撕破脸皮。

合则两利，斗则两败	241
暗斗比明争更可怕	243
面争而心合，好强不争强	245
“合”可变“争”，“争”亦化“合”	248

第十八章 糊涂关系 VS 透明关系

为人处世“难得糊涂”，糊涂一点好，糊涂了没有人针对你，糊涂了可以隐藏自己的真实实力，糊涂点能无形中使人按你的意志从事。糊涂是一门每个人都应该掌握的处世哲学，尤其是在中国，更是如此。糊涂是我们处世的主基调，但是也不能糊涂一世，有时候关系该透明还得透明，尤其是那些伤害切身利益的事情，关系一定要清楚明白。

脚踏两只船,风吹墙头草	250
人前人后,白脸黑脸	252
不是什么关系都可以用的	254
该糊涂时且糊涂,聪明反被聪明误	256

第十九章 死板关系 VS 和谐关系

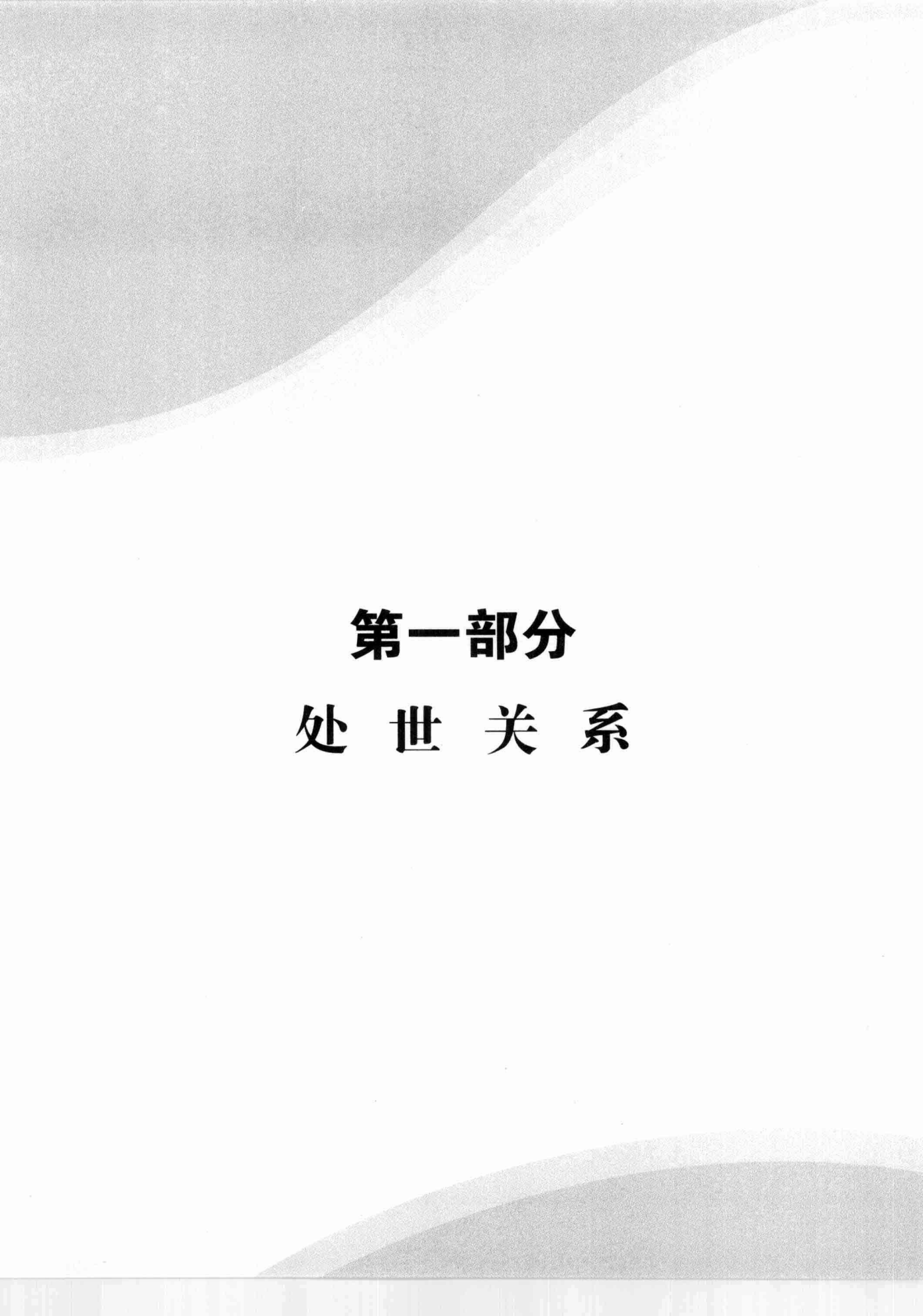
搞关系最重要的就是人情味要足,人情味不足关系就容易僵硬不通,人情味足了,即使仅仅是一面之缘的朋友也愿意帮你办事。这就是人际关系中所说的“和谐关系”,现在整个社会都在倡导“和谐”,我们处理人际关系和谐包容是顺应大势。当然,我们要谨记一条原则——小事常事和谐,大事原则事死板。

少做“青白眼”	258
只有永恒的利益	260
与人为善,才能给己方便	262
亲和为人,善结众人	265

第二十章 高调关系 VS 沉稳关系

高调的人容易成为众矢之的,高调的人容易被大家当做敌人,高调的人人际关系不会太好。人人都有嫉妒心理,因此人们更愿意同那些低调的人交朋友,这是由于在低调的人面前不会显得自己微不足道。在人际交往中,高调地展示朋友的优点,低调地隐藏自己的长处,这才是千古不变的为人之道。

当众拥抱你的敌人	267
木秀于林,风必摧之	269
低调做人,高调做事	271
明修栈道,暗度陈仓	273



第一部分

处 世 关 系

第一章 留得关系在，不怕没柴烧

在这个社会上，真才实学固然重要，但是人际关系也是不可或缺的。在某种意义上说，关系就是你成功的助推器。或许你凭真本事能前进很多步，但是这最关键的一步是需要依靠人际关系才能迈出去的。如果你还没有牢靠的关系，赶紧建立；如果你已有优良关系，要细心维护。没有关系，你在这个社会上就步履维艰，只要留得关系在，总有派得上用场的时候。

落井下石，不如送人登梯

社会是由人构成的，人与人之间离不开相互帮助。可以说，相互帮助是疏通关系的重要手段。但想要在众多帮忙者中脱颖而出，让被帮助的人一直记住你，是相当有“技术含量”的一种能力。在关键时刻帮人一把就是帮人的“核心技术”。

落井下石这一招主要教人在面临困难的时候还要加害一把，将人死死按住翻不了身。无疑，在战场上和商场上，落井下石这一招绝对管用，也经常被人用到，不过在平时生活中最好还是少用。特别是在关键时刻，如果你不是落井下石而是拉人一把，起到的效果将是决定性的。如果说落井下石只是将对方一举击倒，自己少一个竞争对手，那么关键时刻帮人一把则会收到双倍效果，既为你赢得尊敬又能在日后得到加倍回报，可谓多了“两个帮手”。

被誉为当代最有学问、读书最多的文人钱钟书先生一生都很低调、淡泊名利，他从不喜欢应酬，不擅长人事，也很少与人交往。对于大多数人来说，想见上钱老一面简直比登天还难，求钱老办事，写篇文章什么的，更是难上加难。不过就有这样一个人，却让钱钟书心甘情愿替她办事。这个人就是《围城》的导演黄蜀芹。到底是什么原因让钱钟书十分爽快地答应了黄蜀芹将他的代表作《围城》拍成电视剧的呢？这还得从40多年前的一件事情说起。