

万剑声 编著

建立积极的人际关系对每个人都十分重要。如何让他人喜欢自己？如何赢得别人的信任？
如何让他人积极效力？如何化解他人的敌意……



RELATIONS PASSWORD

拨开人际交往表面的迷雾，揭示人际关系背后的真相。

关系学^的 密码

“关系”就是财富 “关系”就是力量

任何一种事物都有其自身的规律，任何一种游戏都有其独特的玩法，人与人之间的交往也是如此，其间存在着一定的法则。
要想拥有属于自己的高效能关系网，首先必须掌握关系学的密码。

中国华侨出版社

C912.1-49
252

关系学^的 密码



RELATIONS PASSWORD

拨开人际交往表面的迷雾，揭示人际关系背后的真相。

中國華僑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

关系学的密码 / 万剑声 编著. — 北京: 中国华侨出版社,

2010.1

ISBN 978-7-5113-0213-7

I. ①关… II. ①万… III. ①人际关系学-通俗读物
IV. ①C912.1⁴⁹

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 010525 号

●关系学的密码

编 著 / 万剑声

责任编辑 / 文 虫

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 / 710×1000 毫米 1/16 开 印张/17.5 字数/268 千字

印 刷 / 三河市华润印刷有限公司

版 次 / 2010 年 3 月第 1 版 2010 年 3 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0213-7

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

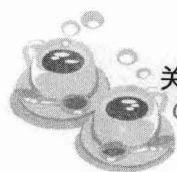
e-mail: oveaschin@sina.com



第一章 关系学的目的： 打造四通八达的人脉

每个人都有自己亲密的圈子，人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会，只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，才可以为事业的成功开拓宽广的道路，没有一定的关系圈，免不了四处碰壁。这就体现了一个铁血定律：人脉就是钱脉！假如你想获得事业的成功，尽早打造属于自己的关系资源网吧，如果你的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，而且当你有喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你有需要帮忙时，有人为你铺石开路，两肋插刀，你就能感到人脉的力量！

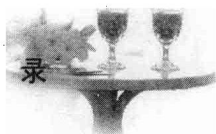
为成功打造你的关系网	014
沟通关系成就事业	017
让好人缘为我所用	019
闲时联络急时用	021
管理好你的朋友档案	023
善于开发属于自己的金矿	025
寻找个人成功路上的帮手	028
慧眼识英雄，看清你的真“贵人”	030



第二章 关系学的钥匙： 把说话当作一种智慧

说话是一种智慧，也是一种艺术，很多人不把“说话”当回事，尽管他知道自己说话上存在这样那样的缺陷，却看不到这些缺陷给自己的事业、生活的方方面面带来的巨大危害，这样下去，在关系网中最终吃亏的还是自己。人与人之间的关系日渐频繁，而说话的方式也直接影响着人们思想的交流与沟通，同时直接决定着关系的好坏、事业的成败。把说话当作一种智慧来用心研究，它改变的将不仅仅是你的说话方式，同时也能改变你的整个关系网。

说话决定关系网的广泛	034
说话得体是建立关系的基本功	036
提高说话能力是完善关系的需要	037
一样的话不同的说	039
说让人感受到关心的话会让你处处受欢迎	041
能言善辩不是强词夺理	043
笑着说话容易让人接受	044



第三章 关系学的关键： 懂得人心才能打动人心

人在社会中扮演的角色越来越多，如果做一名出色演员，在社交这个大舞台上展现自己的才华，赢得别人的欣赏，游刃有余地展现自己的魅力，懂得人心是基础。生理的需要、安全的需要、爱与被爱的需要、被人尊重的需要、自我实现的需要，这是马斯洛心理需要理论的五个层次。其中，被人尊重仅次于自我实现这一最高心理需要。所以，懂得人心又能抓住人心的人，在关系网中容易创造良好的人缘。人唯有懂得人心又能打动人心，才能赢得对方的好感，实现愉快的沟通，创建完美的关系网。

揣摩人的秉性，灵活地与人相处	048
将心比心，对他人多些理解	051
让别人乐意接受你的建议	054
委婉地提醒对方的错误	056
不要忽略“面子问题”	058
以聆听的态度关注对方	060
不要轻易责怪别人	063
看透未必就要说透	066
送礼要送到心坎里	067
看菜吃饭、量体裁衣——要了解办事对象	069



第四章 关系学的手段： 有“礼”走遍天下

礼是一个人的形象，礼是一个人的名片。常言说“礼多人不怪”，如果你能适当地做到“多礼”，则必然因“人不怪”而大受欢迎。彬彬有礼的形象，不但能让你获得人们的尊敬，还能赐给你最佳的人缘。有的人大大咧咧、不拘小节，如果只是自己独处，这也没什么不好，但在与别人相处时，就会成为营造良好关系网的一个障碍。也许你待人真诚，也许你喜欢自我个性的张扬，但忽略了关系圈中的社交礼节，必然让自己处处碰壁。

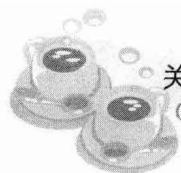
用礼貌表现出良好的个人修养	074
一个笑容让你的社交形象熠熠生辉	076
第一次见面要会做介绍	079
别让小动作毁了自己的形象	082
坐卧行止表现翩翩风度	084
注意与人握手的礼节	087
“吃”出你的体面	090
有礼貌访不失身份	092
致意时要显示出对对方的尊重	095
名片交换学问大	097



第五章 关系学的基础： 交几个荣辱与共的铁哥们

朋友是社会交往形成的，能够相互帮忙的，但是铁哥们就不一样了，不管干什么职业，不论贫富，铁哥们都能够做到心照不宣的交流，荣辱与共，这其实也是一种财富！一个人在社会上闯荡，如果没有几个荣辱与共的铁哥们鼎力相助，那就太失败了。铁哥们能有难同当，有福同享，能给你提供各种帮助，拓展你的思维、开阔你的眼界。因此，你有必要去结交几个荣辱与共的铁哥们，把他们当成你最强有力的靠山，让自己的人生更加精彩。

朋友交义不交财	102
广交友还要善交友	105
有人情味的人才能获得人情效应	108
寻找朋友当靠山	110
对朋友既要善于“识”又要善于“用”	113
以心交心同仁情深	116
近朱者赤，遇强则强	119
真诚相待才有真朋友	121



第六章 关系学的原则：

肯付出、懂感恩才能得到支持和帮助

在关系圈中我们要肯于付出、给予，懂得感恩于他人的恩惠。我们肯于付出，就永远有可以付出的资本；我们贪图索取，就永远有必须索取的企求。付出越多，收获越大；索取越多，收获越小。我们懂得感恩，就是对于生活中，一个友好的眼神、一句温暖的话语、一点来自心灵的感动、一点来自他人哪怕是最微小的帮助……我们都应心存感恩，并做出回报。“感恩”是一种对恩惠心存感激的表示，是每一位不忘他人恩情的人萦绕心间的情感。只有做到了付出与感恩，才能在关系圈中得到最大的支持和帮助。

人情账户很重要	126
付出时不要想着回报	129
经常送出顺水人情	131
投之以桃，报之以李	133
雪中送炭千金难买	136
关键时你帮人一把，人就助你一臂之力	138
同仁是你的镜子	140
心怀感恩上路	143
事成之后要致谢，切勿过河拆桥	146
拥有一颗感恩的心就拥有一片晴朗的天空	148
心存感恩，知足惜福	151



第七章 关系学的心态： 不计较、肯包容才能交到朋友

不计较、肯包容的人更能得到别人的尊重和帮助，他们会因为谦和的姿态避免成为别人的攻击目标，同时有着更加和谐的关系网，从而使自己的工作、生活顺风顺水。让自己少一点计较、多一点包容吧，如果你在工作中感觉压力过大、疑虑重重；让自己少一点计较、多一点包容吧，如果你跟朋友、跟合作伙伴总是话不投机；让自己少一点计较、多一点包容吧，如果你的生活中总是有那么多的不如意。

宽以待人，有理也要让三分	156
对朋友要有一颗宽容之心	158
不让心胸变得狭小和狠毒	160
和善宽厚的人更有力量	163
忍中有气量，也有力量	165
宽恕除了能减轻对方的痛苦，也能升华自己	167
学会原谅与理解	170
容人之短，赢得尊敬	172



第八章 关系学的技巧之一： 如何与领导相处

在职场上的每个员工都希望加薪升职，但现实中并不是每个人都有此机会。优秀的员工之所以能脱颖而出，是因为知道与领导的相处中要恰到好处地把握分寸。他们尊重自己的领导，服从领导的决定，懂得如何赞美领导又不陷于阿谀奉承之中，既懂得时常与领导沟通又知道和领导保持适当的距离，这样的员工就是领导眼中的优秀员工。

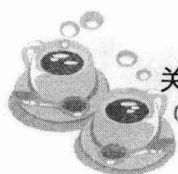
做一只喜传捷报的喜鹊	176
锋芒毕露会伤着自己	178
与领导之间的距离要适当	180
不要过多地参与领导的秘密	182
必要时敢为领导挺身而出	184
妥善协调好领导意见的分歧	186
不要当面顶撞领导	188
注意说话的忌讳	190



第九章 关系学的技巧之二： 如何与同事相处

同事是职业人生中的最大财富，随着市场经济迅猛发展，亲朋好友聚少离多，缺少共同语言，亲情友情逐渐淡漠，同事关系在人们日常工作和生活关系圈中的地位日益重要起来。但凡工作就会关系到很多协作对象，因此你能否处理好与同事之间的关系，是你的工作能否顺利进行的关键要素。

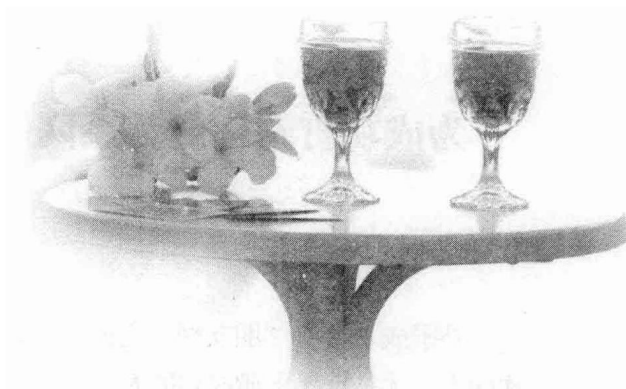
同事间的微妙关系	194
勿侵犯他人的“领土范围”	195
若即若离的同事关系	197
该说“不”时就说“不”	200
事业上互相帮助互相促进	203
请求同事，动之以情	205
对同事要一“事”同仁	206
与同事相处不要情绪化	208
避开办公室的各种陷阱	209
应对各种同事的策略	212



第十章 关系学的技巧之三： 如何与下属相处

老子曰：“太上，不知有之；其次，亲而誉之；其次，畏之；其次，侮之。”最高明的领导者，会让下属感觉不到他的存在；次一等的领导者，会让下属亲近他、赞美他；再次一等的领导者，会让下属畏惧他；而最糟糕的领导者，则会让下属瞧不起他。下属，是公司利益的创造者。因此，作为领导者，妥善地处理好与下属的关系，是非常必要的。

与下属平等相处	216
感情投资，一本万利	218
要怀有尊重下属的心态	221
批评下属也要讲究艺术	223
额外的激励奖金不可少	224
和你的下属分享利益	227
勿以善小而不为	229
亲贤臣远小人	231
要学会为下属喝彩	233
激励与约束并举	235



第一章 关系学的目的： 打造四通八达的人脉

每个人都有自己亲密的圈子，人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会。只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，才可以为事业的成功开拓宽广的道路，没有一定的关系圈，免不了四处碰壁。这就体现了一个铁血定律：人脉就是钱脉！假如你想获得事业的成功，尽早打造属于自己的关系资源网吧，如果你的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，而且当你有喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你有需要帮忙时，有人为你铺石开路，两肋插刀，你就能感到人脉的力量！



为成功打造你的关系网

外国成功学有“朋友网”之说，认为，喜欢别人，又能让别人喜欢的人，才是世界上最成功的人。

成功的人们大多喜欢广交朋友，形成了自己的一向“关系网”。这种关系网由各种不同的朋友组成，有过去的知己，有近交的新朋，有男的，有女的，有前辈，有同辈或晚辈，有地位高的，有地位低的，有不同行业的，有不同特长的，也有不同地方的……这样的关系网，才是一面比较全面的网络，也就是说，在你的关系网中，应该有各式各样的朋友，他们能够从不同的角度为你提供不同的帮助。

关系网既然称作是“网”，就应当具有网的特点。换言之，也就是说在这面网上，朋友的构成是分布均匀，有点有面的。不懂得打造关系网的人，交友却不是这样，他们结交的范围非常的狭窄，分布相当不均。仅在自己熟悉的范围内认识一些人，而这些人行业与特长是比较单一的。

有句谚语说得好，每个人距总统只有六个人的距离。你认识一些人，他们又认识一些人，而他们又认识另外的一些人……这种连锁反应一直延续到总统的椭圆形办公室。而且，如果你仅仅距总统六个人的距离，那么你距你想会见的任何人也就只有六个人的距离，不管他是一家公司的总经理，还是好莱坞的制作人，还是你想让其加入你的团队支持你的名人。

人们喜欢跟他们喜欢的人做生意，而且愿意帮助他们喜欢的人。



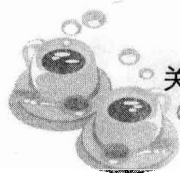
也就是说，只要你人缘好，有自己的关系网，那么你就能够更迅速地走向成功。

老查威克是个非常成功的生意人，他拥有一间非常著名的房地产公司。年老后，他决定把生意交给有生意头脑的小儿子打理，自己则去地中海享受温暖的阳光。在临行前的那一段时间里，他安排了大量的聚会，不停地给小儿子介绍自己认识的朋友、伙伴。对此，他的儿子很不理解：“爸爸，您不是应该抓紧时间把您成功的秘诀传授给我吗？为什么整天给我介绍你的那些朋友呢？”“我的孩子，你完全没有弄懂我的这番苦心，”老查威克回答说，“我现在就是在向你传授我的成功秘诀！我敢说在这个州里没有哪个人拥有像我这么多的朋友，这些朋友就是我最宝贵的财富。从年轻时起，我就很注意培养人缘，努力地打造属于我的关系网，因为我相信良好的人际关系和成功是密切相关的。我的朋友里有达官显贵、有学者、有生意场上的搭档，甚至对手，还有很多不起眼的小人物，这些年来，他们给了我许多帮助：当我还是个毛头小子时，是公司里的一个前辈鼓励我自己开公司；我的朋友文迪亚借了我一大笔钱；前任林业官给我介绍了第一笔生意；我的公司一度濒临破产时，是建筑商弗兰克·贝特挽救了我……总之，如果没有他们我就无法成功！我的孩子，现在我把他们介绍给你，希望你能够珍视这笔财富。当然，更重要的是，你也要像我一样努力打造一张适合你的关系网，把事业做得更成功。”

老查威克的成功秘诀也是很多人的成功秘诀，成功者大多是拥有庞大关系网的人。

打造一张关系网最大的好处就是，你可以因此拥有许多机遇。交往越广泛，遇到机遇的概率就越高。有许多机遇就是与朋友的交往中出现的，有时甚至是在漫不经心的时候，朋友的一句话、朋友的帮助、朋友的关心等等都可能化作难得的机遇。在很多情况下，就是靠朋友的推荐、朋友提供的信息和其他多方面的帮助，人们才获得了难得的机遇。

因此，从这个意义上说，交往广泛，机遇就多，不可急功近利，



有许多机遇是在交往中实现的，而在初步交往中，人们很可能没有看到这种机遇，在这个时候，不要因为没有看到交往的价值，就冷漠这种交往。谁知道与谁的交往会带来很大的机遇呢？

有的人可能会觉得自己社交面太窄，认识的人太少，实际上，你的“关系网”远比你意识到的要广大得多。你实际拥有的网络延伸到了你每天都有联系的人之外，更多的联系包括你与之共同工作和曾经一同工作过的人们，以前的同学和朋友，你整个大家庭的成员，你遇到过的孩子的父母，你参加研讨会或其他会议时遇到的人，这些人都会是你的网络成员。你的网络成员还包括那些你在网络中认识的人，以及与他们有联系的人。只要你能努力处理好与他们的关系，你就一定会找到成功的机会。

每一个成功者的背后都有另外的成功者，没有人能凭借自己一个人的力量达到事业的顶峰。所以，从现在开始，你就要努力地打造人脉，吸收大量对你有帮助的人和资源，构建有助于你的事业的关系网。