

能力  关系
NENGLI  GUANXI

里面 靠能力

一本指点迷津，帮助你提升个人能力的职场攻略

各种关系的利用需要你具备各种能力去把握

一部受益终身，教会你驾驭各种关系的制胜宝典 周伟光●编著

外面 靠关系

中国物资出版社

能力与关系
NENGLI YU GUANJI

里面 靠能力

周伟光●编著

外面 靠关系

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

里面靠能力 外面靠关系/周伟光 编著. —北京:中国物资出版社,2010.11

ISBN 978-7-5047-3572-0

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 185528 号

策划编辑 彭 茜

责任编辑 彭 茜

责任印制 方朋远

责任校对 孙会香 杨小静

中国物资出版社出版发行

网址:<http://www.clph.cn>

社址:北京市西城区月坛北街 25 号

电话:(010)68589540 邮编:100834

全国新华书店经销

北京京都六环印刷厂印刷

开本:710mm×1000mm 1/16 印张:16 字数:305 千字

2010 年 11 月第 1 版 2010 年 11 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978-7-5047-3572-0/C·0116

印数:00001-10000 册

定价:32.00 元

(图书出现印装质量问题,本社负责调换)

前言

成功之路上的觉醒与超脱

不知道是哪位智者曾说过：“有关系，没能力，等于什么都没有。有能力，没关系，到最后也只能是空费力气。不知道方向却又盲目出击，只能四处碰壁，那不是奋斗，那是自残。”

这些话的确是哲理中的哲理，着实给那些在事业开拓中志向远大却又抱着道家“无为”思想不放，浑身伤痕累累的“飘荡”一族们浇了一盆滚烫的辣椒水。

要想在社会上建功立业，扶摇直上不是没有可能，但必须具备两个本事，一个叫做发挥能力，一个叫做利用关系，两者缺一不可。前者能够使你飞速前行，具备对手不具备的优势，后者能够让你明哲保身，在各种竞争中游刃有余。

有人说，“我没有任何关系可以利用，因为我没有什麼要好的朋友”。那你是目光短浅，不会利用资源。只要你是一个人，你就存在于各种关系网中，这个关系网包括朋友、父母、兄弟、妻子、丈夫、老师、上司、同事、下属、同学等一切在你身边并与你有关的人，与这些人之间的关系只要细心维系和利用，就会对你的事业产生巨大的推动作用，如果你不知道这些关系的存在，那只不过是你在没有清醒的认识而已。

还有人问：“我什么都不会，怎么去打拼？”那是你自暴自弃、破罐子破摔，今朝有酒今朝醉后对自己的嘲讽。只有自省而无行动，一点实际意义都没有。

其实，各种关系的利用需要你具备各种能力去把握。而获取能力只能靠学习和实践，别无他路，这也正是你奋斗的正确方向。

如果你还在迷茫中徘徊，如果你还在无助中等待，那么不妨翻一翻本书。编者通过对每个人身边能够利用的各种关系进行了系统摸索与分析，并对每个人



闯荡职场所需的各种能力进行了总结和拓展,让读者认清身边的优势资源,挖掘施展能力的提升空间,教会你去主动地抓住机遇、创造机遇、利用机遇,从而实现理想,获取事业上的成功,继而开创一片属于自己的天地。

如果你通过阅读本书,获得了维系各种关系的技巧,掌握了一些出众的社交能力,那么,你就尽情地在社会中发挥自己的能量吧,社会也注定会用“弱肉强食”的工具为你清扫出一个万众瞩目的舞台,供你博得满堂喝彩。

最后,愿本书能够给那些在巨大压力与现实挫折双重禁锢下苦苦挣扎的广大职场一族,带来一丝快乐、一点启示、一个方向、一片光明。

作者

2010年8月



目录

上篇 练就全面能力

第一章 练坚毅

为什么古代战争中士兵都要穿盔甲？很简单，不穿盔甲容易“壮烈牺牲”。可以说，坚强的意志力就是我们在现今职场竞争中所穿的盔甲，有了它的保护我们才能把挫折和失败当饭吃，勇往直前，战无不胜。说一句肉麻的话：即使我们倒下，我们也还有站起来希望。

- | | | | |
|--------|-----|--------|-----|
| ❶ 败者为雄 | 003 | ❻ 死咬不放 | 006 |
| ❷ 永不畏惧 | 004 | ❼ 解决当下 | 007 |
| ❸ 败亦言勇 | 004 | ❽ 承认困境 | 008 |
| ❹ 坚石品质 | 005 | ❹ 不当逃兵 | 008 |
| ❺ 迎难而上 | 006 | ❺ 诠释永恒 | 009 |

第二章 练忍耐

“能忍即忍，忍者无敌。”无论在交往中，还是在职场中生存，我们都要做一名合格的“忍者”。要做到这一点，你必须做到心静，心静才能忍，能忍才能隐。隐藏在激烈的竞争场地中的某个角落，安静地看着别人手舞足蹈地争斗，那时，你心中必然暗自欢喜：咋没人“打”我呢？

- | | | | |
|-------|-----|-------|-----|
| ❶ 忍中经 | 011 | ❷ 忍如金 | 013 |
| ❷ 忍之道 | 012 | ❸ 守即攻 | 014 |
| ❸ 忍所能 | 013 | ❹ 苦磨心 | 015 |



- | | | | |
|---------|-----|---------|-----|
| 7 养来度量 | 015 | 11 脸皮要厚 | 017 |
| 8 修来福气 | 016 | 12 凡事想开 | 018 |
| 9 积来德行 | 016 | 13 无须再忍 | 018 |
| 10 欲速不达 | 017 | | |

第三章 练自省

一个人要时刻保持清醒、不犯错误是很难的,但你犯的最大错误就是下次还犯。所以,在社会中闯荡,要有自省的能力,要用自己的思考和省悟来照亮前方的征途,这时候你自然会看清并绕过那些为阻碍你前行而架设的障碍。

- | | | | |
|-----------|-----|----------|-----|
| 1 我上当了吗 | 021 | 7 我暴躁了吗 | 026 |
| 2 我贪“小”了吗 | 022 | 8 我心急了吗 | 027 |
| 3 我想得浅吗 | 023 | 9 我迷惑了吗 | 027 |
| 4 我慌乱了吗 | 024 | 10 我偏激了吗 | 028 |
| 5 我自大了吗 | 024 | 11 我冲动了 | 029 |
| 6 我张狂了吗 | 025 | | |

第四章 练防人

为什么会有“害人之心不可有,防人之心不可无”这样的警句,就是因为有人被欺骗得太苦了。有的人很聪明,但却把这种聪明劲儿用到了给你下绊、使坏的本事上,虽然你不愿意承受这一切,但一旦你放松了警惕,这些人就会乘虚而入,最后你只能是哑巴吃黄连,有苦说不出。所以,在人际交往或者职场生活中,防人就成了“安身立命”的前提。

- | | | | |
|--------|-----|--------|-----|
| 1 人性本恶 | 031 | 5 婉拒五法 | 034 |
| 2 防范何人 | 032 | 6 远离小人 | 034 |
| 3 警惕何事 | 032 | 7 暗箭要防 | 035 |
| 4 待人六策 | 033 | | |

第五章 练心机

问:“与人竞争,何以制胜?”答:“想他人之所不能想,做他人所不能做。”一个

人要想成就大事从而获得大成功,就必须具有大智慧,而要具备大智慧就必须练谋略,练谋略你就必须玩心机。理由很简单:就像两个人打牌,对方的牌你都猜到了,别人还有得玩吗?

① 多想想	037	⑦ 喜而念忧	041
② 玩细节	038	⑧ 人情投资	042
③ 重推理	038	⑨ 藏起辫子	043
④ 不当武松	039	⑩ 知止不殆	043
⑤ 卸下伪装	040	⑪ 强者自强	044
⑥ 危战之术	041	⑫ 我不好惹	045

第六章 练奉承

在你的头上有一个人你永远无法忽视,那就是你的老板或者上司。每个人都想取上司或老板而代之,但是你必须记住一句哲理:如欲取之,必先予之。奉承就是你手中的鱼竿,而他们的满意和信任就是你钓上来的鱼。

① 为臣之道	047	⑦ 独当一面	051
② 做“万能充”	048	⑧ 心腹之路	052
③ 灵活奉迎	049	⑨ 借人传话	053
④ 巧给面子	049	⑩ 投其所好	053
⑤ 拍马看点	050	⑪ 雪中送炭	054
⑥ 自力更生	051	⑫ 冷庙热烧	055

第七章 练自主

自己做自己的主人,不受他人影响,让自己和那些胸无大志、做事平庸的人区分开来。这样的人才能够看清并利用自身所具有的优势,在时机到来时积聚力量,猛然出击。可以说,成功一定会被你“斩获”,而战利品中却多了一样,这种战利品必然在以后的工作中对你产生巨大影响,它就是领导能力。

① 摒弃依赖	057	③ 我行我素	058
② 我有我路	058	④ 舍我其谁	059



- | | | | |
|--------|-----|--------|-----|
| ⑤ 取悦自我 | 060 | ⑦ 有选有弃 | 061 |
| ⑥ 顾虑莫多 | 061 | | |

第八章 练凶狠

所谓“无毒不丈夫”，尤其是在这个竞争激烈的社会，做事情如果不拿出点狠劲儿，就很难挣脱束缚自己的缰绳。练狠毒并不是让你去害人、去做坏事，而是让你练就竞争中取胜的力道，拒绝软弱和迁就。你要记住，竞争是激烈的，更是惨烈的，等待你的不是胜利，就是失败。

- | | | | |
|--------|-----|--------|-----|
| ① 撒手锏 | 063 | ⑤ 理应如此 | 066 |
| ② 狠者赢 | 064 | ⑥ 巧设诱惑 | 066 |
| ③ 以牙还牙 | 065 | ⑦ 利用弱点 | 067 |
| ④ 学会拒绝 | 065 | ⑧ 清除异己 | 068 |

第九章 练谨慎

“小心驶得万年船”，这句话永远都是对的，只有坚持“谨言慎行”这四个字的行事原则，你才能够最终到达成功的彼岸。在现今的社会中，大多数人都能做到“慎行”，但是很少有人能够做到“谨言”。嘴上把不住，很容易得罪人，更容易使自己暴露在别人的“枪口”下，没办法，谁让你话那么多呢？

- | | | | |
|--------|-----|---------|-----|
| ① 祸从口出 | 069 | ⑥ 避免直白 | 072 |
| ② 言语禁忌 | 069 | ⑦ 谎言也美 | 072 |
| ③ 恶言有害 | 070 | ⑧ 莫要揭短 | 073 |
| ④ 给嘴上锁 | 071 | ⑨ 慎说悄悄话 | 073 |
| ⑤ 人后莫论 | 071 | ⑩ 适当妥协 | 074 |

第十章 练胆识

谨慎是对的，但如果你在商海或者职场闯荡多年，“撑死胆大的，饿死胆小的”这个道理你应该有所理解。的确，过分谨慎而没有胆量的人即使机会摆在眼前，他也有可能视而不见。所以，胆怯的人永远成不了大事，因为成功是为那些有野心、有自信的人准备的礼物。

1 人往高处走	075	6 硬着头皮干	078
2 欲望即动力	075	7 见缝就插针	078
3 立志做第一	076	8 专一可成事	079
4 想赢才能赢	076	9 身老而心高	079
5 敢想更敢干	077		

第十一章 练谦卑

“满招损，谦受益”，谦虚不但可以让你做一个受欢迎的人，而且还能让你在别人飘忽不定、左摇右摆时快速前行，从而赶超别人、甩掉别人。更为重要的是，谦虚能够让你尽可能少地树立敌人，具备一种“软实力”。

1 傲慢是无知	081	7 要学会放下	085
2 谦虚是种美	082	8 山外还有山	086
3 谦虚是投资	082	9 学以谦字始	086
4 我确实有错	083	10 姜是老的辣	087
5 有错咱就认	083	11 良药必苦口	088
6 道歉的艺术	084		

第十二章 练伪装

“伪装术”是你在社会上安身立命的一项重要本事。有智慧的人表面看来往往有点傻。其实装傻可以掩盖自己的聪明，更可以掩盖自己的失误。当时机成熟时，你突然显现出自己的真实面目，将会取得一鸣惊人的效果。所以，当别人讥讽你愚笨的时候，你不妨在心里默念：燕雀安知鸿鹄之志。

1 难得糊涂	089	6 低调高进	092
2 愚者大成	090	7 夹尾做人	093
3 小愚大明	090	8 不战而胜	094
4 糊涂有道	091	9 厚积薄发	095
5 半鸽半蛇	091		



第十三章 练社交

俗话说:孤傲必然孤独。这里可以再加上一句:在社会上混,孤傲必然没有活路。想要培养并利用各种人脉,你必须学会交际,学会怎样与别人有效沟通,学会怎样与别人和谐相处。更重要的是学会怎样让别人欣赏你、信任你,并心甘情愿地被你利用。

- | | | | |
|--------|-----|---------|-----|
| 1 尊姓大名 | 097 | 7 察言观色 | 101 |
| 2 赞美之妙 | 098 | 8 换位思考 | 102 |
| 3 沟通之便 | 098 | 9 掌控关联 | 102 |
| 4 亲和之美 | 099 | 10 搭台艺术 | 103 |
| 5 自嘲之用 | 100 | 11 印象至上 | 104 |
| 6 善于倾听 | 101 | 12 剃掉瑕疵 | 105 |

第十四章 练口才

一张嘴可以决定成败,从一个人说什么、怎么说就能看出这个人到底有没有真才实学,到底能不能够被信任。谁都喜欢“能说会道”的人,所以,你的口才是在社会交往或者职场中快速前行的助推器。

- | | | | |
|--------|-----|---------|-----|
| 1 磨炼嘴皮 | 107 | 8 劝诱表达 | 112 |
| 2 用说征服 | 108 | 9 以退为进 | 113 |
| 3 婉约之美 | 108 | 10 挖掘共鸣 | 114 |
| 4 引经博典 | 109 | 11 转换话题 | 114 |
| 5 妙语解困 | 110 | 12 机智应答 | 115 |
| 6 声东击西 | 111 | 13 偷换概念 | 116 |
| 7 巧解妙答 | 112 | | |

第十五章 练礼数

在社交场合中,人最怕的事情就是失礼,因为这会导致人际关系的恶化。想让别人对你产生好感,你就必须学会一些礼仪知识,否则你很难与他人进行简单的沟通和交流,更别说获得别人的信任和帮助。简单地对比一下:如果你能够做到“彬彬有礼”,那么人们就会觉得你气质非凡。如果你冒冒失失,人家就会在心

里想:这个人可真不怎么样。两相比较,你有何感想呢?

1 介绍之礼	117	7 宴请之礼	122
2 握手之礼	118	8 赴宴之礼	123
3 名片之礼	118	9 馈赠之礼	124
4 称呼之礼	119	10 职场之礼	125
5 电话之礼	120	11 商务之礼	126
6 待客之礼	121	12 面试之礼	126

下篇 经营各种关系

第十六章 靠朋友

“在家靠父母,出门靠朋友”,朋友在人们心目中占据着特殊的位置,他代表着友谊,代表着温暖,代表着一种牵挂,更代表着当你遇到困难时,可以随时得到帮助。所以,与朋友的和谐相处是你营建关系网时的重中之重。

1 广结关系	131	6 先追究自己	134
2 以诚交友	131	7 轻信如毒酒	134
3 热情有度	132	8 判听场面话	135
4 坦诚有度	132	9 借钱有讲究	135
5 细节可贵	133	10 交友九禁忌	136

第十七章 靠上司

有的人总是对上司又惧又怕,不敢与之相交。其实,上司也是人,人都是讲感情的。上司更是你的第二父母,是你事业上的老师,所以,你必须设法经营好与上司的关系,这样才能获取上司的信任和对你的青睐,进而获得爬升事业的“天梯”。

1 忠字为上	139	5 恭而不虚	142
2 说“不”五招	140	6 天道酬勤	142
3 对人三策	140	7 收藏锋芒	143
4 沟通六路	141	8 伴君如伴虎	144

第十八章 靠父母

获取成功与靠父母之间似乎常常存在着某种既定的关系，这种关系是由于世界上最崇高无上的情感——“舐犊之情”延续而来。在你人生的关键时刻，有父母的帮助和支持，你将插上“翅膀”。当然，我们不能做社会所摒弃的“啃老族”，而是要借助父母给我们的“翅膀”到更广阔的天地里翱翔。

- ① 孝为先 147
- ② 母之念 148
- ③ 家常回 148
- ④ 感恩心 149
- ⑤ 莫啃老 149

- ⑥ 婆媳睦 150
- ⑦ 翁婿和 151
- ⑧ 教育观 151
- ⑨ 老来友 152

第十九章 靠同胞

有事找兄弟姐妹帮忙，这似乎是“理所应当”之事。所谓“打仗亲兄弟，上阵父子兵”。但是，人都是有思想的，若兄弟姐妹互相之间不通过细腻的情感加以维护，很容易发生冲撞，造成“内乱”。所以，我们在处理与兄弟姐妹之间的关系时要多一份细心和耐心。

- ① 亲情无价 153
- ② 大爱为宽 154
- ③ 智论取舍 154
- ④ 刚柔并济 155

- ⑤ 为长者重 155
- ⑥ 话好家常 156
- ⑦ 容情于心 157
- ⑧ 账得明算 158

第二十章 靠恋人

处理与恋人的关系，通俗地说就是谈好恋爱。其实，恋人是可以帮助你一个特殊人群，因为恋人对你的帮助既是无私的又是有目的的，但你要记住，恋人帮助你的目的永远是单纯的，只不过是希望得到圆满的未来，所以，对恋人你要倍加珍惜。



① 爱而生恋	159	⑤ 父母认可	162
② 同趣同好	160	⑥ 女人日历	162
③ 专而致一	160	⑦ 礼物传情	163
④ 美丽谎言	161	⑧ 恋人十戒	164

第二十一章 靠爱人

家庭是人们奋斗的力量源泉,而爱人则是人们在外拼搏的精神寄托。能否处理好与爱人的关系不仅关系到你的幸福,更关系到你能否运用家庭这个支点专心致志地挖掘成功的真谛。毫不夸张地说,维系好与爱人的关系就等于奋斗大业成功了一半。

① 互敬互爱	165	⑤ 八小时外	167
② 信任是金	166	⑥ 爱需空间	168
③ 除疑四法	166	⑦ 婚姻五段	169
④ “责”的尺度	167	⑧ “离”念莫生	169

第二十二章 靠亲戚

亲戚之间有一种天然的联系,那就是血缘。因为身体里流着同一家族及其分支的血液,当你遇到难题向其求助时,他们一般不会拒绝你。当然,这一切建立在长期积累的感情基础上。试想,如果你与某个亲戚都十几年不联系了,他们还能帮助你吗?所以说:亲戚之间必须常走动。

① 不走不亲	171	⑥ 欲取必予	174
② 贫富勿论	172	⑦ 勤磨门槛	175
③ 攀亲有术	172	⑧ 远亲亦亲	176
④ 以德养亲	173	⑨ 故亲难忘	176
⑤ 原则不失	174		

第二十三章 靠合作

经商的过程中,最重要就是与合伙人之间的关系,这种关系的好坏直接关系到你的成败。只有当你们的合作亲密无间时,你的事业才能够大踏步前进,一旦

你们中间出现无法弥补的裂痕,那你就有可能被“抛弃”,甚至被出卖。而在职场中,一个团队之间若不拧成一股绳,将是一盘散沙,于公于己都不利。

- | | | | |
|--------|-----|--------|-----|
| ① 志同道合 | 177 | ⑦ 五点明细 | 181 |
| ② 两个特点 | 178 | ⑧ 七个标准 | 182 |
| ③ 五个方面 | 178 | ⑨ 和谐共生 | 182 |
| ④ 四个阶段 | 179 | ⑩ 力戒贪心 | 183 |
| ⑤ 十个原则 | 180 | ⑪ 苦乐同享 | 184 |
| ⑥ 十个问题 | 180 | | |

第二十四章 靠对手

对手,一个你又恨又爱的人群。恨的是他们无处不在,每次都在关键时刻出现与你对立、竞争,去争夺唯一的机会;爱的是你无时无刻都不能缺少他们的存在,因为有了竞争对手,你就体现不出自己的价值,更没有了提升自己的空间。经营好与对手的关系越来越成为关系网中一个不容忽视的重点和难点,值得你去尝试和体味。

- | | | | |
|--------|-----|--------|-----|
| ① 勇于竞争 | 185 | ⑥ 唇齿相依 | 189 |
| ② 摆正心态 | 186 | ⑦ 分久必合 | 189 |
| ③ 以德服人 | 187 | ⑧ 因时而变 | 190 |
| ④ 以礼拒人 | 187 | ⑨ 保持微笑 | 190 |
| ⑤ 兵在诡道 | 188 | | |

第二十五章 靠下属

与下属的关系其实就是鱼和水的关系,如果没有下属的忠诚与拥护,你将变成“孤家寡人”,难以作为。更何况,你的业绩,你的价值,有一半是下属为你创造的。所以,你要做的就是运用管理艺术让你的手下都认为跟你做事有前途,跟你作对没出路。

- | | | | |
|-----------|-----|--------|-----|
| ① 感情要投 | 193 | ④ 调解要巧 | 195 |
| ② 架子要摆 | 194 | ⑤ 前辈要敬 | 196 |
| ③ “刺头儿”要用 | 194 | ⑥ 下属要防 | 197 |



7 责任要担	197	9 批评六原则	199
8 情绪要控	198	10 认可四方法	200

第二十六章 靠同事

在职场中,你必须天天与同事相处,无论你从事的是什么职业,都离不开同事的指导与帮助,正所谓“三人行,必有我师”,正是这个道理。如果你与同事的关系很僵,你将容易被排斥,不利于事业上的发展。

1 舍嫉妒	201	5 解矛盾	204
2 挡谗言	202	6 话说七分	205
3 拆排挤	202	7 玩笑慎开	206
4 化误解	203	8 警惕常在	207

第二十七章 靠战友

战友关系可以说是真刀真枪打出来的,它甚至建立在生死关头之上,所以说,战友关系是最牢不可破的关系之一。无论你现在是身在军旅,还是已经身在职场,战友都是可以给你最坚定支持的群体,经营好与战友的关系,你就能够掌握一张人际王牌。

1 战友即兄弟	209	5 莫忘老上级	212
2 是兵就是友	210	6 战友与财富	212
3 看鲑鱼效应	210	7 战友与上司	213
4 小亏赢大利	211	8 战友与同乡	214

第二十八章 靠同学

同学之间的关系是世界上最纯洁的关系之一,也正因为此,这种关系能够在你遇到困难时给你最无私的帮助。搞好与同学的关系,是你经营人脉的重要一环。

1 同学关系	215	3 守口如瓶	216
2 同学资源	216	4 谨防自傲	217

5 宽以待人	217	9 互帮互助	220
6 友谊无价	218	10 良性竞争	220
7 男女有别	219	11 聚而生谊	221
8 相互关心	219		

第二十九章 靠邻里

我们常说：“远亲不如近邻。”的确，如果你懂得经营邻里关系之道，不仅会为生活增添愉悦的气氛，而且还会有意外的收获。因为你的邻居说不定是个既有能力，又有智慧的成功人士，说不定会在你无助之际向你伸出援助之手，助你渡过难关，摆脱困境。

1 睦邻四要素	223	5 距离产生美	226
2 睦邻需互助	224	6 孩子有问题	227
3 礼多人不怪	225	7 野蛮的邻居	227
4 得理需让人	225	8 医治“红眼病”	228

第三十章 靠社会

人永远也脱离不了社会这个大家庭，更何况你身在商场或职场。与社会上各行各业建立一种和谐的关系，是你的企业做大做强、你的事业展翅腾飞的最有利保证。否则，你将会因违反社会规则，而禁锢自己前进的脚步。

1 企业关系	231	6 互动媒体	235
2 依靠政府	232	7 服务大众	236
3 投身公益	233	8 公关四策	236
4 贡献社区	234	9 危机公关	237
5 支持科教	234	10 寄望新闻界	238