

深游 谪刃 人社 事交 之从 道林



生活中的 关系学

政商通用的关系之道，为人处世的社交秘笈。

搞好关系，就是资本；
用活关系，就是财富

中国式人情隐规则

魏清月 编著

地震出版社

道林
之从
事交
人社
谳刃
深游



生活中的 关系学

中国式人情隐规则

魏清月 编著



地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

生活中的关系学：中国式人情隐规则/魏清月编著. —北京：
地震出版社，2006. 12

ISBN 7 - 5028 - 2962 - 8

I. 生… II. 魏… 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 (2006) 第 130206 号

地震版 XT200600212

生活中的关系学——中国式人情隐规则

魏清月 编著

责任编辑：王 琼

责任校对：庞娅萍

出版发行：地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编：100081

发行部：68423031 68467993

传真：88421706

门市部：68467991

传真：68467991

总编室：68462709 68423029

传真：68467972

E - mail: seis@ht.rol.cn.net

经 销：全国各地新华书店

印 刷：三河市航远印刷有限公司

版 (印) 次：2006 年 12 月第一版 2006 年 12 月第一次印刷

开 本：787 × 1092 1/16

字 数：272 千字

印 张：15

书 号：ISBN 7 - 5028 - 2962 - 8/Z · 466 (3607)

定 价：29.80 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题 本社负责调换)

前言



前
言

但凡在事业上有所成就的人，是极其自信而又善于把信心灌输于他人的人。这种人，实际上就是一个懂得在生活中如何处理自己与他人关系的人。关系学掌握精通与否，存在智愚之别。精通关系学，是智；不懂关系学，是愚。关系学中的学问，是一种随机应变，善于表达，善于处世，善于社交，且能顾及他人所思所想的能力。

面对弱肉强食，适者生存的现实社会，做人谋事要有让别人认可、接受的智慧，做到不乱说，不胡来，不盲从；对任何一件事都要思前想后，直至想出变招、设下奇谋；人际交往把握良机、进退有度。让每个环节都缜密地缀上异于常人的智慧纽扣，才能在激烈的社会竞争中处于不败之地。

每一个人都希望获得事业的成功，都想在生活的舞台上尽情地挥洒自己的能力与才华，实现自己的价值。员工、企业若想在各自的领域中充分发展，关系学在其中发挥了至关重要的指导作用。企业和员工是一个利益共同体，他们之间是一种相互依存的关系。在商业竞争中，企业的发展需要全体员工在各自的岗位上尽职尽责；同时，员工发展又必须以企业的发展为前提，只有企业在商业竞争中获

得了胜利，才能实现员工的利益。

命运由人不由天，每个人都可以掌握自己的命运。在人际交往中用点诚心，就会到处受人欢迎；在家庭成员间用点细心，亲人就会和睦相处；在商场上用点智心，事业就会飞黄腾达。而这些“心”需要我们在生活中慢慢体验，在关系学中总结摸索。

做不成事情的人，总是羡慕做成事情的人，误以为他们每天都能从天上捞到馅饼。实则不然！能够做成事情的人，他们一定是眼光敏锐，方法多样的一等好手，从不会为眼前不顺利的事而舍弃目标，而是充分认识了自己，把握了规律，用智能盘算计划，确保自己出手不凡，赢得人生格局，他们都是关系学最好的应用者。

关系学，从另一方面说，就是如何做人的学问。我们会经常听到这样的叮嘱，先做人后做事。不会做人的人，就不会有大事可做。做事是一种技巧，做人则是一种德性，然而，技巧易学，德性难修。学技巧靠的是聪明，学德性则靠的是悟性。《生活中的关系学》告诉你的就是做人的德性以及处世的诀窍，为你编制一张高智能的关系网。

每一种事物都有其自身的规律，每一种游戏都有其独特的玩法，这就是规则。人与人之间接触也有交际法则，违反这些法则你将自冒风险。因此，要熟悉法则就要从自己和他人的关系入手。为给希望在关系学上有所突破的读者朋友一些指导，我们精心策划了《生活中的关系学》一书。本书共分九章，立足于生活中的细节，思路清晰，事例详细明了，分别介绍了与语言、社交、家庭、商场等对于人成功的重要意义以及如何避免与他人相处时遇到的盲区。希望读者能通过阅读本书有所启发，对解决生活中碰到的问题有所裨益。



目 录



目
录

第一章：把话说得滴水不漏——语言里的关系学	/ 1 /
▷逢人只说三分话，不可全抛一片心	/ 3 /
▷稳中求妥，勿揭他人短	/ 5 /
▷良言一句三冬暖	/ 7 /
▷说话要懂得包装	/ 9 /
▷语中要害最关键	/ 11 /
▷直言也应有分寸	/ 13 /
▷言不可称绝对，不要把话讲的太满	/ 16 /
▷用巧妙的方式说“不”	/ 18 /
▷办事要有迂回问话的技巧	/ 20 /
▷一样的话不同的说	/ 23 /
第二章：摸透人生处世的学问——社交关系学	/ 25 /
▷注重人际关系中的连锁反映	/ 27 /
▷放弃固执，适时变通	/ 29 /
▷揣摩人的秉性，灵活的与人相处	/ 31 /
▷示弱也是一种智慧	/ 33 /



- ▷ 近朱者赤,遇强则强 / 35 /
- ▷ 慧眼识英雄,看清你的真“贵人” / 37 /
- ▷ 懂得细节才能获得尊重 / 39 /
- ▷ 处理好人际关系中的层次差别 / 42 /
- ▷ 有“舍”才有“得” / 44 /
- ▷ 人情账户很重要 / 46 /
- ▷ 雪中送炭千金难买 / 49 /
- ▷ 黑脸开戏,红脸收场 / 51 /
- ▷ 帮他人“打圆场”,为自己网络人情 / 53 /
- ▷ 关系亲疏,距离显现 / 55 /
- ▷ 交往不拒绝功利 / 57 /
- ▷ 为人处世应当让三分 / 59 /
- ▷ 不要忽略“面子问题” / 60 /
- ▷ 宽以待人,有理也要让三分 / 62 /
- ▷ 送礼要送到心坎里 / 64 /

- 第三章: 求人办事有乾坤——求人办事关系学 / 67 /**
- ▷ 做人处事要有低姿态 / 69 /
- ▷ 赞美他人是助己成事的良策 / 71 /
- ▷ 看菜吃饭、量体裁衣——要了解办事对象 / 73 /
- ▷ 捧主角也要照顾陪客 / 75 /
- ▷ 用心利用你办事的敲门砖 / 77 /



▷ 事成之后要致谢,切勿过河拆桥	/ 80 /
▷ 做事要灵活,不要一条道跑到黑	/ 82 /
▷ 善用亲情	/ 84 /
▷ 巧托同事来办事	/ 87 /
第四章: 念好家庭难念的经——家庭关系学	/ 89 /
▷ 远亲不如近邻	/ 91 /
▷ 赞美、感恩是处理夫妻关系的法宝	/ 94 /
▷ 真诚地欣赏对方	/ 95 /
▷ 宽容是婆媳关系的调节器	/ 97 /
▷ 忍让是家庭和睦的基础	/ 99 /
▷ 殷勤有礼乃相处之道	/ 102 /
▷ 多分尊重,多分信任	/ 103 /
▷ 阿姑阿翁的糊涂经	/ 105 /
▷ 抛弃令人心碎的批评	/ 107 /
▷ 细心会使你成为一位好妻子	/ 109 /
第五章: 游刃职场的人际原则——与上司相处关系学	/ 111 /
▷ 做一只喜传捷报的喜鹊	/ 113 /
▷ “思前想后”的赞美学问	/ 114 /
▷ 与上司之间的距离要适当	/ 116 /
▷ 踏实做事,不要越位行事	/ 117 /



- ▷灵活的职场之道 / 119 /
- ▷必要时敢为上司挺身而出 / 121 /
- ▷妥善协调好领导意见的分歧 / 123 /
- ▷不要过多地参与老板的秘密 / 125 /
- ▷与领导相处不要锋芒毕露 / 127 /
- ▷不要当面顶撞上司 / 129 /
- ▷注意说话的忌讳 / 131 /

第六章：游刃职场的人际原则——与同事相处关系学 / 133 /

- ▷注意办公室里的小细节 / 135 /
- ▷勿侵犯他人的“领土范围” / 138 /
- ▷若隐若离的同事关系 / 139 /
- ▷职场风云中安然生存的法则 / 142 /
- ▷避开办公室的各种陷阱 / 145 /
- ▷该说“不”时就说“不” / 147 /
- ▷抬高自己,但别贬低别人 / 150 /
- ▷不要伤及他人的面子 / 152 /
- ▷应对各种同事的策略 / 154 /
- ▷与同事相处不要情绪化 / 156 /
- ▷同事间的微妙关系 / 157 /

第七章：游刃职场的人际原则——与下属相处关系学 / 159 /

- ▷一本万利的感情投资 / 161 /



▷批评也要讲究艺术	/ 164 /
▷额外的激励奖金不可少	/ 166 /
▷和你的员工分享利益	/ 168 /
▷勿以善小而不为	/ 170 /
▷要怀有尊重员工的心态	/ 172 /
▷亲贤臣远小人	/ 173 /
▷要学会为下属喝彩	/ 175 /
▷激励与约束并举	/ 177 /
▷宽容是力量的象征,切勿尊颜大怒	/ 179 /
▷与下属平等相处	/ 181 /
第八章： 经营关系就是经营事业——商场关系学	/ 183 /
▷广结善缘	/ 185 /
▷互换人脉资源	/ 187 /
▷得了实惠又赚人情	/ 189 /
▷双赢才是硬道理	/ 191 /
▷鹬蚌相争,渔翁得利	/ 193 /
▷充分重视人际关系	/ 195 /
▷和气生财	/ 198 /
▷防人之心不可无	/ 199 /
▷恶性竞争,害人害己	/ 202 /

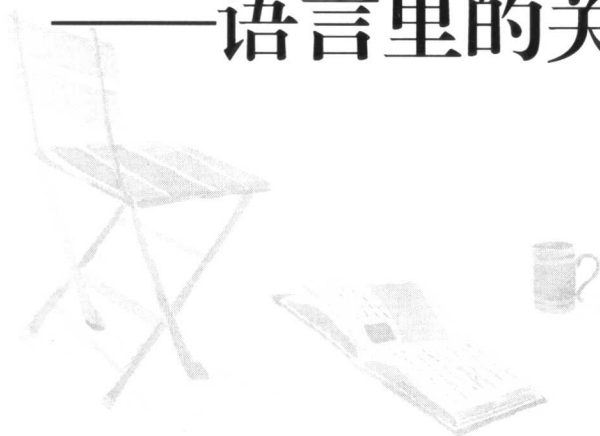


第九章：朋友多了路好走——交友关系学	/ 205 /
▷ 管理好你的朋友档案	/ 207 /
▷ 闲时联络急时用	/ 209 /
▷ 小心友情的突然升温	/ 210 /
▷ 死要面子,只能压垮自己	/ 212 /
▷ 有人情味的人才能获得人情效应	/ 214 /
▷ 巧妙避开与朋友交往的误区	/ 216 /
▷ 从他人的角度去考虑	/ 220 /
▷ 保持联系是维持感情的前提	/ 221 /
▷ 尊重朋友	/ 223 /
▷ 不要告诉别人你更聪明	/ 224 /
▷ 忍一时风平浪静	/ 226 /
▷ 以开阔的心接受朋友	/ 227 /
▷ 投之以桃,报之以李	/ 228 /

第一章

把话说得滴水不漏

——语言里的关系学



言必契理、言可承领、言则信用。语言是传达感情的工具，也是沟通思想的桥梁。“一句话能把人说跳，一句话也能把人说笑”。有的人善于用语言来表达情意，一席话就能使人心情舒畅，有的人则不善于以语言来表达，一讲话就使人误解，俗话说“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”。因此，要想在人际交往中应对自如，就应该懂得说话的艺术。

►逢人只说三分话，不可全抛一片心

心事不要随便说出来，当别人看透或者知道你的心事的时候，你的脆弱就会暴露在别人面前。任何人若能在保守秘密这个问题上处理得当，就不会因泄露秘密而把事情搞得复杂化。

许多人有一个共同的毛病：肚子里搁不住心事，有一点点喜怒哀乐之事，就总想找个人谈谈；更有甚者，不分时间、对象、场合，见什么人都把心事往外掏。

其实这也没有什么不对，好的东西要与人分享，坏的东西当然不能让它沉积在心里，要说可以，但不能“随便”说，因为你每个倾诉对象都是不一样的，说心里话的时候一定要有“心机”，该说则说，不该说千万别说。

处理心事要慎重，因为心事的倾吐会泄露一个人的脆弱面，这脆弱面会让人改变对你的印象，虽然有的人欣赏你“人性”的一面，但有的人却会因此而下意识地看不起你，最糟糕的是脆弱面被别人掌握住，会形成他日争斗时你的致命伤，这一点不一定会发生，但你必须预防。

其次，有些心事带有危险性与机密性，例如你在工作上承担的压力，你对某人的不满与批评，当你快乐地向别人倾吐这些心事时，有可能他日被人拿来当成反驳你的武器，你是怎么吃亏的，连你自己都不知道。那么，对好朋友应该可以说说心事吧！答案还是：不可随便说出来。你要说的心事还是要有所筛选，因为你目前的“好”朋友未必也是你未来的“好”朋友，这一点你必须了解。

林萍就有过这方面的教训。那时她在部队当文书，连队的几个干部都比较喜欢她，也愿意与她交谈，或让她替他们办一些私事。尤其是连队的副指导员，对她极端信任，有时把连队领导之间的一些事情也讲给她听。



第一章

把话说得滴水不漏

语言里的关系学

她们连队有几十个女兵，个别女兵为了入党或考军校就想方设法接近部队教官，副指导员对此十分反感。时间长了，林萍觉得非常的苦闷，心中有那么多的秘密不能倾诉。所以后来在与一个十分要好的朋友闲谈时就把副指导员讲的事情说了。把秘密和别人一起分享，心理的压力轻松多了。没想到，她的那位好朋友为了让连队党支部推荐上军校，就把她的话一五一十地告诉了指导员，后来她这位朋友如愿以偿地上了军校，而林萍则在指导员找她作了一番貌似肯定实则否定的谈话以后，离开了文书岗位，回到报务分队干她的老本行了。



任何人，若能在保守秘密这个问题上处理得当，就不会因泄露秘密而把事情搞得复杂化，或者使自己陷入身败名裂的境地，从而保持良好的个人形象，成就一番事业。

当你和别人共同拥有一个秘密时，往往你会因这个秘密同对方拴在了一起。这对你灵活机动地处理事情是一个障碍，在处理一件事时，你往往要考虑他的利益，这可能会使你做出违背原则的事。同时，对方可能会在关键时刻，拿出你的秘密作为武器回击你，让你在竞争中失败。

即使是对家里人，也不可强硬把心事说出来。譬如说，你的配偶对你的心事的感受与反应并不像你预期的那样，他因此对你产生误解，甚至把你的心事也说给别人听。

然而，闭紧心扉，心事“滴水不漏”也不是好事，因为这样你就成为一个城府深，心机沉，不可捉摸与亲近的人了。如果你本来就是这样的人，那没有太大关系，如果不是，给了别人这种印象是划不来的。

所以聪明的人在交谈时，会把局势扭转到对自己有利的一方。说说无关紧要的心事给周围的人听的同时，多听听别人的心事，别人就会因你多听而多说，他说得越多，你知道的就越多！少说，不但可以导引对方多说，还可以避免流露自己的内心秘密，一切的一切，都在你的掌握之中。常点头，这并不是要你做个没有主见的应声虫，而是避免成为别人眼里不合时宜的人。也就是说，听别人说

话时，多点头，表示你在专注与附和，如果有不同意见，也要先点头再提出，然后顺着对方的思路说出自己的观点。对于无关紧要的事，不必过于坚持己见，多点头就可以了。

不把自己的秘密全盘地告诉给对方是处世的潜规则。不要亲手为自己埋下一颗“炸弹”。切记在任何情况下，都要逢人只说三分话，未可全抛一片心。

► 稳中求妥，勿揭他人短

在处世中，要避免矛盾，稳中求安，场面话不可少说。其中两种话特别要多说：一种是不离谱的赞扬话；一种是不一定马上兑现的承诺。

有位智者曾经说过，与智慧型的人说话，凭借的是见闻的广博；与见闻广博的人说话，凭借的是辨析的能力；与善辩的人说话，就要简明扼要；与上司说话，就要用奇妙的事来打动他；与下属说话，就要用好处来说服他；别人不愿意做的事情，就不要勉强；对方所喜欢的，就模仿而顺从他；对方所讨厌的，就避开而不谈它。能做到这些，就算利用好了你的舌头。正因为如此，我们在为人处世中，应该“投其所好”地多说一些顺心话。

汉高祖刘邦平定天下之后，开始论功行赏。刘邦认为萧何功劳最大。大家都说“平阳侯曹参身受七次伤，而且攻城略地，功劳最大，应当排第一”。但刘邦心中还是想将萧何排在首位。

这时候，关内侯鄂君已经揣摩出刘邦的意图，就不顾众大臣的反对，挺身上前说道：“群臣的评议都错了！曹参虽然有攻城略地的功劳，但这只是一时之功。皇上与楚霸王对抗五年，时常丢掉部队，四处逃避。而萧何却常常从关中派兵员填补战线上的漏洞。楚、汉在荥阳对抗了好几年，军中缺粮，都是萧何转运粮食补给关中，粮饷才不至于匮乏。再说皇上有好几次逃到山东，都是靠萧何保全关



中，才能接济皇上的，这才是万世之功。如今即使少了一百个曹参，对汉朝又有什么影响？我们汉朝也不必靠他来保全啊！我主张萧何第一，曹参其次。”刘邦听后，非常高兴，把萧何排在了第一。

在为人处世中，有的人为了使别人对自己有个好印象，或为了保全自己的面子，或为给对方一个台阶下，往往对对方提出的一些要求不加分析地接受，结果弄得自己很难受。因此，必须学会拒绝。一般来说，拒绝别人的要求也的确是件不容易的事。央求人固然是一件难事，而当别人央求你，你又不得不拒绝的时候，亦是叫人头痛万分的。因为每一个人都有自尊心，希望得到别人的重视，同时我们也不希望别人不愉快，因而，也就难以说出拒绝的话了。所以，用场面话先打发，能帮忙就帮忙，帮不上忙或不愿意帮忙再找理由好了。可是，要说好这种场面话，不仅需要勇气，还需要技巧。否则，场面话不好意思说出口，为难的还是你自己。

交谈时要有分寸，一旦触到了对方的隐私和短处，就相当于踏进了社交“雷区”。每个人都有所长，亦有所短，要运用好“避免矛盾、稳中求安”，关键是善于发现对方身上的优点，而不要抓住别人的隐私、痛处大做文章。

明太祖朱元璋出身贫寒，做了皇帝后自然少不了有昔日的穷哥们儿到京城找他。有位朱元璋儿时一块光屁股长大的好友，千里迢迢从老家凤阳赶到南京，几经周折总算进了皇宫。一见面，这位老兄便大嚷起来：“哎呀，朱老四，你当了皇帝可真威风呀！还认得我吗？当年咱俩可是一块儿光着屁股玩耍，你干了坏事总是让我替你挨打。记得有一次咱俩一块偷豆子吃，背着大人用破瓦罐煮。豆还没煮熟你就先抢起来，结果把瓦罐都打烂了，豆子撒了一地。你吃得太急，豆子卡在嗓子眼儿还是我帮你弄出来的。怎么，不记得啦！”朱元璋雅兴顿失，当着后宫佳丽和众奴才的面揭自己的短处，让这个当皇帝的脸往哪儿搁。盛怒之下，朱元璋下令将之痛打然后逐出宫外。

