

中国式

人际关系

赵军◎编著

ZHONGGUOSHI
RENJIGUANXI

| 储蓄关系 | 经营关系 | 赢在关系 |

人际关系考量为人处事的技巧，先做人，后做事，只有搞好人际关系，才能建立广泛的人脉网。
人脉是当今社会最有远见的投资，以人脉为资本，能在生活和事业中无往不利。

揭秘关系背后的潜在规则，传授慧智通达的处世圭臬



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

中国式

夏 军 著

ZHONGGUOSHI
RENJIGUANXI

人际关系



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

中国式人际关系 / 赵军编著. —北京:
外文出版社, 2011
ISBN 978-7-119-06965-4

I. ①中… II. ①赵… III. ①人际关系—中国—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 077512 号

出版策划:  金哈达文化

责任编辑: 杨春燕 尚论聪

装帧设计: 天下书装

印刷监制: 冯浩

中国式人际关系

赵军/编著

© 2011 外文出版社有限责任公司

出版发行: 外文出版社有限责任公司

地址: 中国北京西城区百万庄大街24号 邮政编码 100037

网址: <http://www.flp.com.cn>

电话: (010) 68320579/68996067 (总编室)

(010) 68995112/52881098 (发行部)

(010) 68327750/68996138 (版权部)

制版: 刘同彩

印制: 三河市航远印刷有限公司

经销: 新华书店/外文书店

开本: 787mm × 1092mm 1/16

印张: 18

字数: 140千字

装别: 平

版次: 2011年6月第1版第1次印刷

书号: ISBN 978-7-119-06965-4

定价: 34.00元

版权所有 侵权必究 如有印装问题本社负责调换 (电话: 52881098)

前言

美国斯坦福研究中心曾经发布一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人际关系。这个数据是否令你震惊？而在好莱坞，还流行一句表述了与其意义相似的话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。”

人际关系！在开放的社会环境下，人际关系的重要性越来越明显。为什么明明才华横溢的你却总是不得志？为什么那么多你觉得能力并不如你的人却能左右逢源春风得意？或许在这时候你应该先放下包袱放下抱怨，也暂时放下让你辛苦终日却收获甚微的工作，好好想一想，是不是在人际关系上出了什么问题？

人际关系是人们在生产或生活活动过程中所建立的一种社会关系。从人一出生开始，就注定陷入了层层的关系之中。如决定你生活幸福的家庭关系，决定你事业发展的工作关系，决定你创业成败的商场关系……种种需要你去处理的关系仿佛织成了一张无形的大网，让人逃也逃不脱，离也离不开。

人际关系考较的就是一个人的为人处事，所谓“先做人，后做事”，只有搞好人际关系，才能建立起广泛的人脉网，而人脉无疑是当今社会最有远见的投资，以人脉为资本，能够保证您不管在生活中还是事业上都无往不利。

人际关系既是做人的道理，又是做人的技巧。所以人际关系好的人，

往往都是掌握了这些技巧并能将其巧妙应用的人。但是在中国人的传统观念里，做人太过“技巧”就未免偏于圆滑，而圆滑二字在日常用语中却往往不含褒意，这就形成了一个奇怪的现象，每个人都渴望成为一个圆滑的人，却又可想可做但不可说，这就是所谓的潜规则现象。

在社会上生存，如果不懂些潜规则简直是寸步难行。但是潜规则却不是教科书里能够学得到的，而是多少前人在实战中摸爬滚打总结出的血泪教训。知道了这些，就会少走很多弯路。但是由于这些经验教训得来不易，很少有人会轻易告诉别人。

是的，这本书要告诉你的，就是这些经验、就是这些潜规则、就是这些能够使人变得圆滑的技巧，就是能够使你在处理人际关系上游刃有余的能力。

纵观人的一生，其所面临的人际关系虽然纷繁复杂，但是在我们身边最重要的关系也可简单归纳为几类。本书着重于针对同上司、同事、下属、商业伙伴和对手，以及亲戚邻里、同学好友等一生中最密切、影响最大的社会关系进行详尽分析，并提供了操作简便的解决思路与方法。帮助您更好地成为职场上、商场上、亲友圈，乃至社会中最有分量、最受欢迎的人，从而建立起良好的社会关系，培养广泛的人脉，使您掌控人际交往的主动权，为自己的远大前程铺设起坚实的道路。

本书注重理论联系实例，既摆脱了冗长的理论带来的无益的教条和说教，也避免了因过于实际而产生人情冷漠、“厚黑”当先的消极影响，真正成为一本有理可依，有迹可循，有样可学的社会实用手册。相信会帮助读者更轻松，更快乐地阅读本书。

目录

CONTENTS

第一章 赢在关系——人脉网是成功路

- 编织事业上的关系网 /3
- 做人是个平衡的艺术 /6
- 相处之道要因人而异 /8
- 锋芒过露不如示人以弱 /11
- 多结交强于自己的人 /13
- 寻找生命中的那个贵人 /15
- 做好细节你会更受欢迎 /18
- 不让身份成为交往的障碍 /20
- “舍”是种子，“得”是收成 /24
- 学会储蓄人情 /26
- “雪中送炭”贵于“锦上添花” /29
- 黑红相承，刚柔并济 /31
- 帮助别人体面地下台阶 /34
- 拉近与人之间的距离 /37
- 交往中现实一点不是错 /39

留有余地方能进退自如 /41
每个人的“面子”都很重要 /43
有理让三分是最好的宽容 /45

第二章 中国式人情关系

放低姿态路更宽 /51
不要吝惜你的赞美 /54
把对方研究得一清二楚 /56
不要忽略配角的感受 /59
记住他人的名字 /62
懂得感恩，赢得尊重 /65
顺势而为自然水到渠成 /68
亲人永远是你坚强的后盾 /70
同事可以是你最好的助手 /73
送礼切记投其所好 /75

第三章 美的语言是交际的艺术

话到嘴边留半句，深浅不予他人度 /81
别让言语碰到别人最脆弱的地方 /83
学会说恭维话 /85
包装好你的语言 /88
直中要害的言语最有力量 /91
有时实话也是伤人的刀 /93
说话一定要给自己留有余地 /96
巧妙拒绝，让交际更轻松 /98
说话办事要会“绕弯子” /100
不同的说法，不同的效果 /104

第四章 支援你驰骋商场的千军万马

- 走出禁锢你的圈子 /109
- 人脉资源可以通过交换来扩大 /112
- 人情实惠两不误 /114
- 在合作中实现双赢 /116
- 有远见的人绝不会同室操戈 /119
- 关系是成功最重要的因素 /121
- 商场上没有永远的敌人 /124
- 协议比情义更可靠 /126
- 远离恶性竞争的黑洞 /129

第五章 做上司身边的大红人

- 与上司相处是一种学问 /135
- 要让上司看到你的成绩 /137
- 背后的赞美使人愉悦 /139
- 与上司的距离应该保持多远 /141
- 自己的位置一定要摆正 /143
- 适时为领导解围 /145
- 不同领导的意见要尽量兼顾左右 /148
- 有些事不知道比较好 /150
- 不要显得比你的领导更聪明 /153
- 不要和领导硬碰硬 /156
- 和领导说话要把握好尺度 /158

第六章 做办公室里左右逢源的人

- 细枝末节决定办公室关系 /163
- 不要侵犯别人的“领地” /166

- 同事间的合理距离 /168
- 人事关系中有玄机 /172
- 办公室里的禁忌 /175
- 为了尊严和权益说“不” /178
- 别把别人当作表现自我的台阶 /181
- 不可让同事觉得丢面子 /183
- 和同事过招 /185
- 职场上要控制你的情绪 /188
- 同事，既是伙伴又是对手 /190

第七章 做下属眼中的好领导

- 批评下属的艺术 /195
- 红包要给得恰到好处 /197
- 把下属的利益放在心上 /200
- 小恩惠可以笼络人心 /202
- 下属更需要被尊重 /204
- 知人善任是领导必备的素质 /206
- 用激励提高员工的士气 /208
- 对待下属要刚柔并济 /211
- 大度的领导受下属的尊重 /213
- 好领导善于放低姿态 /215

第八章 念好家庭经，家和万事兴

- 赞美，送给爱人最好的贺卡 /221
- 欣赏，使婚姻生活更加甜蜜 /223
- 忍让，和睦的家庭是幸福的基石 /225
- 关怀，做一个会哄人的好丈夫 /227

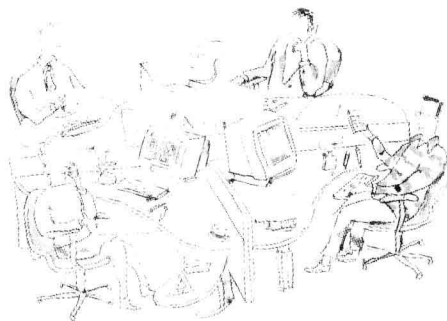
细心，做一个会疼人的好妻子 /229
宽容，让婆媳之间亲如母女 /231
糊涂是对晚辈最大的包容 /233
孩子最需要的是信任和宽容 /236
减少批评，就减少了无谓的争吵 /238
建立良好的邻里关系 /239

第九章 值得用一世来经营的朋友关系

善用朋友档案就是善用人脉资源 /245
平时多烧香，急时有人帮 /247
突然的热情背后必有所图 /249
别让面子成为你的负担 /251
人情在前，回报在后 /253
警惕，友情也有禁区 /256
要学会换位思考 /260
有事没事都要常联系 /263
不要试图改变你的朋友 /265
智慧不是用来炫耀的 /267
能退方能进，一忍天地宽 /269
用开放的心态接纳朋友的意见 /271
以情交情，用心换心 /272

第一章

赢在关系——人脉网是成功路



大凡在事业上有所成就的人，都是极其自信而又善于把信心灌输给他人的。这种人，实际上就是一个会社交的人，社交擅长与否，存乎智愚之别。会社交是智；不会社交是愚。社交的学问，是一种随机应变，善于表达，善于处世，且能顾及他人所思所想的学问。

编织事业上的关系网

哈佛大学的心理学教授斯坦利有一个著名的“六度分隔”理论，简单地说即，每个人距总统只有6个人的距离。人际关系会产生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6个人的距离，那么你距你想会见的任何人也就只有6个人的距离。可见，人际关系网是多么的重要。

抓住机遇就等于成功。交往越广泛，遇到机遇的概率就越高，有许多机遇就是在与朋友的交往中出现的。世界上最会做人的人，既能喜欢别人，又能让别人喜欢，他也是最成功的人。成功的人们大多交际广泛，形成自己的一张“友谊网”。

比如，你要某人推荐几个供你拜访的朋友，如果这个人是个失败的人，他只能为你推荐一两个人，而且好不容易才找到这一两个人的地址和电话。成功的人就不同了，他们会推荐出一大堆朋友，而且是在长长的名单上寻找，因为名单上包括各式各样的朋友。由此显示出成功者与失败者在交友方面的差别。

关系网的稠密程度往往是一个人



交际能力的最好体现。凡是成功者大多是有关系网的人。这种网络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，才是一个比较全面的网络。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。

关系网就是指人们在社会实践中形成的各种各样的人与人之间的关系的集合。关系网既然称作是“网”，就应当具有网的特点。也就是说，在这面网上，朋友的构成有点有面，分布均匀。不懂交际之道的人交友却不是这样，他们结交的范围十分狭窄，分布十分不均。只在自己熟悉的范围内认识一些人，而这些人行业和特长比较单一。这样就构不成一面标准的关系网了。值得一提的是，在我国由于传统上知识分子受“清高”的影响，往往喜欢闭门谢客，喜欢孤军奋战，特别是对官场喜欢“两耳不闻窗外事”，对政界的人物更是不愿去与之进行交际。这样的传统和习惯是十分不利的。从成功学的角度来分析，它对聪明人的成功更为不利。如前所述，要成功，离不开上级领导的信任和支持，而上级领导大多是官场的人，你不主动与他们交往，他们对你不了解，你对他们也很陌生，你怎么能获得他们的信任和支持呢？

广泛与人交往是机遇的源泉。有许多机遇就是在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。下面的例子就是最好的体现。

某单位新来一位主要领导，需要配备秘书，在多人跃跃欲试、趋之若鹜的情况下，小雨被选中了。原因就在于这位领导委托自己的一个下级孔

利为自己物色秘书，而孔利和小雨是同学和好朋友。孔利自然清楚，小雨肯定胜任秘书职位，于是就把这个同学推荐出来了。结果，领导本人满意，组织考察合格，正在为前程茫然奔波的小雨更是欣喜若狂，因为他找到了自己适合的位置，在当时情况下当上领导的秘书，是他的心愿，也是他成功的一个里程碑。这个里程碑的获得，关键因素是他有那么一个得到领导信任的同学。也许他想不到这个朋友会对他的成功起到至关重要的作用，也许他们之间彼此进行交往的时候，没想到这种交往决定了日后一个人的巨大成功，没想到这种交往就是一个人成功的机遇。因此，从这个意义上说，交往广泛，机遇就多。

聪明人不应当过于急功近利，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，不要因为看不到交往的价值，就忽视这种交往。

每一个伟大的成功者背后都有另外一个暗中支持他的成功者，而其他各方面有所建树的人就是你所有资源中最大的资源。你要做的就是找到他们，构建有助于你的事业的“关系网”。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，以前的同学和校友、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。而他们都将有可能成为你事业成功的助推器，善于扩充自己的网络资源的人，也就是即将面对成功的人。

做人是个平衡的艺术

人的思维是跳跃的，不是一成不变的。因此办事时适时的变通是一种很明智的做法，放弃毫无意义的固执，这样才能更好地办成事情。虽然坚持是一种良好的品性，是值得称赞的事情，但在有些事情上，过度的坚持，就会变成一种盲目，那将会导致最大的浪费。

考虑事情要全面，不要抓住一点不放，除非你想和自己“较劲”。一朝君主一朝臣，做人要学会变通，不能把事做得太绝。你不只要迎合今日的权势者，还要留意明日的权势者，就像一个善于棋道的棋手一样，当你走出第一步棋之后，还要想到第二步、第三步如何走。

商鞅在秦国实行变法之初，为了能取得百姓的信任与支持，便在国都咸阳的南门立了一根三丈长的木杆，声明说，谁能将这根木头搬到北门去，便赏他十金，事小而赏重，老百姓都觉得很奇怪，谁也没有干。商鞅又宣布：“能搬到北门去的，赏五十金。”重赏之下必有勇夫，有一中年汉子抱着试试看的心情给搬了过去，商鞅立即给了他五十金，以此表明他说话是算数的。接着便



颁布了他变法的命令。

变法颁布了一年多，反对者数以千计，连太子也不以为然，一再犯法。商鞅说：“变法的法令之所以不能贯彻执行，是由于上层有人故意反抗。”于是他便想拿太子开刀，刑之以法。可是太子是国君的接班人，是不能施刑的，结果便拿太子的老师公子度和公孙贾当替罪羊，一个被割掉了鼻子，一个在脸上刺了字。当时商鞅深得秦孝公的宠信，权势极盛，太子拿他也无可奈何。

商鞅的变法取得了巨大的成功，经过十几年的时间，秦国的国力得到极大的充实，武力得到极大的增强，由一个西部的边鄙小国一跃而成为七雄之首，秦国最后之所以能够统一中国，便是得益于商鞅奠定的基础。

然而，正当商鞅的权势如日中天之时，秦孝公死了，太子继位，为秦惠文王，他一上台，他的老师——那个被割掉了鼻子的公子虚便出面告发，说商鞅想要谋反，惠文王下了逮捕令，商鞅匆匆忙忙逃离咸阳，当他来到潼关附近想要投宿，旅店的主人也不知道他就是商鞅，拒绝收留他，说道：“根据商君的法令，留宿没有证件的客人是要进监狱的！”

商鞅这才是真正的作法自毙，他走投无路，被收捕，车裂（即五马分尸）于咸阳街头，家人也被灭族。

常言道，人无远虑，必有近忧。考虑事情要周全、有远见。秦国的商鞅，作为一个改革家，在政治上是极具远见的，他的变法政策，为秦孝公以后几代秦国的国君所信守，秦国因之而强大。但他善于谋国却拙于做人，他却没有想到，宠信他的秦孝公不可能陪他一辈子，未来的天下毕竟还是太子的，这样的人是不可以得罪的。

凡是懂为官之道的人都明白，走一看二眼观三，这样你才能在瞬息万变的政治舞台上，始终立于不败之地。而商鞅却一步把棋走绝，没有给自己留下抽身退步之地。在改革大业上他是一个英雄，在如何做人方面，他