

处理好人际关系至关重要

公关

现代社会成功的基础

石地 著



中国出版集团公司
China Publishing Group Corp.



中版集团数字传媒有限公司
China Publishing Group Digital Media Co., Ltd.

公关，现代社会成功的基础

石地 著

内容提要：

人依据其年龄、性别、职业、职位、所处环境等情况而扮演着不同的社会角色。在与人接触时，不同的角色有着不同的行为规范，所以在和不同的人相处时，有不同的要求和技巧。在这里我们仅就您所提出的问题，即如何与同事相处发表些意见。要做好一项工作，经常要与别人合作，在取得成绩之后，要求共同分享，切忌处处表现自己，将大家的成果占为己有。提供给他人机会、帮助其实现生活目标，对于处理好人际关系是至关重要的。

ISBN 978-7-89900-365-7

出版时间：2015 年 12 月

总 策 划：祁兰柱

责任编辑：阮琳越

封面设计：刘艳红

出版发行：中版集团数字传媒有限公司

地 址：北京市东城区朝阳门内甲 55 号中国出版集团公司大楼一层北侧

邮 编：100010

Website: www.dajianet.com

E-mail : kf@mail.wpcsh.com

电 话：010-58110486

传 真：010-58110456

版 次：2015 年 12 月 第 1 版

字 数：155000

定 价：2 元

ISBN 978-7-89900-365-7



9 787899 003657 >

目 录

第一章 办公室关系篇

在职场中，搞好领导、同事、下属的关系，一个都不能少。

对领导，通常情况下应以“奉”为主。对同事，职场高手应善于协调其关系，化解其矛盾，真正做到玲珑八面，人情练达。对下属，高明的领导者玩的就是眼力，尤其对那些别有用心者，则应抓其把柄在手，“小鞋”准备若干，必要时来点狠的，兔死狗烹就是了。

一、怎样与领导搞好关系

无限的忠诚以信任为基础，无限的器量以服从为渊源。先领导之忧而忧，后领导之乐而乐，莫道自己浮云遮蔽日，严冬过尽领导尽开颜。这是取信领导的宝典、秘笈。

- （一）与上级领导做关系的技巧
- （二）与主管领导做关系的技巧
- （三）与同级领导做关系的技巧
- （四）与未来领导的关系
- （五）与异性领导做关系的技巧
- （六）与外单位领导做关系的技巧

二、怎样与不同性格的领导搞好关系

性格好比一道家常菜，你是预备看菜吃饭还是预备看饭吃菜；性格又好比一件衣裳，你是打算量体裁衣还是打算量衣裁体。与性格不同的领导相处亦是如此！

——拿破仑·希尔

- （一）与性格好强型领导做关系的技巧
- （二）与性格急躁型领导做关系的技巧
- （三）与性格内向型领导做关系的技巧
- （四）与性格多疑型领导做关系的技巧
- （五）与性格耿直型领导做关系的技巧

三、怎样与不同素质的领导搞好关系

素质是人心灵的外衣，素质高雅的人，其心灵一定宽宏豁达、明朗透彻；素质不高的人，其心灵一定久积灰尘、浑浊不清。

——培根

- （一）如何与嫉贤妒能的领导搞好关系
- （二）如何与口是心非的领导搞好关系
- （三）如何与嫁祸于人的领导搞好关系
- （四）应对好色领导的技巧

四、怎样与同事搞好关系

关系是一种润滑剂。生活在人际关系中的人，亲善能导致幸福，理解能带来和谐，同事的协助，会使自己走上通往升达的平台。没有良好的同事关系，乃是最可怜的孤独，没有同事的友爱，就会出现事业的荒野。

——戴尔·卡耐基

- (一) 怎样应对打“小报告”的同事
- (二) 遇上同事拍你马屁，怎么处关系
- (三) 遇到心胸狭窄的同事，怎么处关系
- (四) 同事“想踩你”，怎么处关系

五、怎样与下属搞好关系

下属无定珍，器用无常道；事之至大，莫如知人；事之至难，莫如御人。管理的本质在用人，统治的根本在于治人，而领导的精髓则在御人。

——曾国藩

- (一) 怎样与对你心存敌意的下属处好
- (二) 怎样与办事拖拉的下属处好
- (三) 怎样与惹是生非的下属处好
- (四) 怎样与“万事通”下属处好

第二章 生意场关系篇

经商赚钱不是一件易如反掌的事，生意场里门道很多，就必须精通这些门道。毕竟，商场如战场，稍有不慎，便会马失前蹄，很可能因为做生意开公司反而变得一贫如洗。

经商的窍门到底在哪里？商场中究竟有没有捷径可走？一些超级大亨对自己白手起家的经验做了总结，一些聪明人对商界前辈的经验作了理论概括，于是形成了今天人们经商创业的“秘密门道”。

一、怎样与政府、银行搞好关系

“没有规矩，不成方圆。”你要想在某一行干出点名堂，你必须对一些规矩规则烂记于胸，你必须与各级政府部门、行业部门把关系处理好。

——摘自《企业管理》周刊

- (一) 与政府拉关系——“院内公关”秘诀
- (二) 与银行搞好关系的技巧

二、怎样与客户搞好关系

“顾客是上帝”，所以，你得有一套对付上帝的办法。

——戴尔·卡耐基

- (一) 与利益紧密型客户做关系的技巧
- (二) 耐心听顾客抱怨是在做关系
- (三) 与顾客交朋友是做关系
- (四) 债主也是客户，学会与债主拉好关系

（五）吸引客户的技巧

三、怎样与竞争对手处好关系

“在战略上重视敌人，在战术上藐视敌人。”这也是商业竞争中不可忽视的。

——张瑞敏

- （一）别把同行当冤家
- （二）双赢双利胜于你死我活
- （三）“糊涂”法与竞争对手相处
- （四）“钻孔”法与竞争对手相处
- （五）“攻心”法与竞争对手相处
- （六）如何与潜在型竞争对手相处

四、生意场中危机处理技巧

“危机”二字可以这样解释：“危”并不可怕，可怕的是你没有发现隐藏在“危”里面的“机”。所以，聪明的人善于发现危机、化解危机、利用危机。

——比尔·盖茨

- （一）当客户有异议时，如何化解
- （二）如何有效解决合同纠纷
- （三）怎样掌握防诈技巧

第三章 婚姻家庭关系篇

中国有句俗话叫做：“家家有本难念的经”、“家家都有八出戏”。这充分说明，家庭问题是人人都要面对的，而且每个家庭都有难处理的问题。一代明主唐太宗李世民，后人评说他的功过时说：“治国有方江山美，治家无方是非多。”美国第十六任总统林肯，他的品质和贡献，被誉为美国历史上最受尊敬的总统，而在家庭生活中，林肯却无奈地对人说，他已被妻子折磨了十五年了。

这些事例说明，家庭问题是很难处理的。因此如何处理好家庭问题，每个人都需要认真地去研究和探讨。

一、怎样与长辈处好关系

有句俗话这样说：“家里有个老，等于是个宝。”中国素有“尊老爱幼”的传统美德，这“尊老”二字就道明了如何与长辈相处的技巧。

——摘自巴金《家》

- （一）怎样与固执的老人相处
- （二）怎样与脾气怪的老人相处
- （三）怎样与“偏心”的父母相处
- （四）怎样与偏心的婆婆相处

二、怎样与爱人处好关系

爱情的意义在于风雨同舟，夫妻相濡以沫，思想会因此而明澈，双手会因此而矫健；残缺的人性会为此而完美；佳偶可遇不可求，真爱则可求不可读。

——郭沫若

- (一) 怎样与有不良习气的爱人相处
- (二) 怎样对付脾气暴躁的爱人
- (三) 夫妻吵架的处理技巧
- (四) 让丈夫喝“白开水”的技巧
- (五) 摆平“第三者”的技巧

三、怎样与兄弟姐妹处好关系

恶语伤人六月寒，送人玫瑰手沾香。与兄弟姐妹相处时，难免会有磕磕碰碰，俗话说得好：“厨里碗筷也有相碰撞的时候”。其实，与兄弟姐妹处理关系时，亲情就是解决磕磕碰碰的最有效法宝。

——摘自电视剧《温馨家庭》

四、怎样与晚辈处好关系

一家人吃饭时是争论还是谈话，是称赞还是训斥，是个很好的测量计，可看出那个家庭是在逐渐疏远分离，抑或越来越亲近。

——阿伯拉姆斯

- (一) 小事是组合家人感情的细胞
- (二) 善待孩子的表现欲
- (三) 孩子早恋，家长怎么处理

五、怎样与亲戚处好关系

寡助之至，亲戚畔之；以天下之所顺攻亲戚之所叛。

——孟子

第四章 社会关系篇

面对纷繁复杂的各种关系，怎样扮演自己的角色，对人的一生是非常重要的。演技高超的，会赢得掌声和喝彩；演技拙劣的，会遭到嗤笑和冷落。赢得掌声和喝彩的，荣誉、地位、金钱、美女都纷至沓来；遭到嗤笑和冷落的，只能眼睁睁看着各种利益从身边溜走。这些关系的处理方法也应该是灵活多变的。所谓“一把钥匙开一把锁”，就是这个道理。

一、怎样与朋友处好关系

人人都需要朋友，尤其是可以分担愁烦的人，如果你因曾经被朋友伤害，对他人失去信心，这是令人遗憾的事情。

——罗伦斯（剑桥大学心理系教授）

- (一) 尊重他人隐私是处好朋友关系的第一要诀

- (二) 怎样与朋友“靠”关系
- (三) 女性应对居心不良男性朋友的技巧
- (四) 谨防发小朋友黑你
- (五) 与关系一般的朋友相处技巧

二、怎样与左邻右舍处好关系

一个人要想获得左邻右舍的喜爱，只要向世界上最优于此道的高手学习就可以了。这位高手是谁——漫步在北京的街头巷尾，你可随时遇到这位高手，我们经过时，它就会对你摇头摆尾，当我们停下来，摸摸它的头，它更是不顾一切的对你表示友善。它并不是有什么阴谋才做如此亲热的表示，它并不是想把土地或房子卖给你，也不想要你向它求婚，它连一丝野心都没有……

——处世大师箴言

三、怎样与老师、同学处好关系

老师的作用，传道授业解惑也；同学之间的情谊，那可是十年修得同船渡的不尽缘分呀！

——摘自新编《世说新语》

- (一) 如何与老师交往
- (二) 如何与不同血型的同学交往

四、怎样与网友处好关系

有人说，轻舞飞扬死后，网恋就恶俗不堪了，变成了一场搞笑的游戏，有时候甚至是害人的陷阱。媒体有报道，两人网恋了，一见面，却是一对父女。还有报道，女孩子不远万里赶来和网友见面，网友却是色狼，险遭毒手。看得人目瞪口呆，不得不感叹：这破网！

——网络时代QQ人

五、社会交往中的危机关系处理

人褊急，我受之以宽容；人险仄，我待之以坦荡。大肚能容，容天下难容之事；开口便笑，笑世间可笑之人。

——湖南笑笑生箴言

- (一) 当别人“揭短”时怎么办
- (二) 当别人咄咄逼人时怎么办
- (三) 当遇到难相处行为时怎么办
- (四) 当别人造谣中伤你时怎么办

第五章 性格、心理素质训练篇

有一句话叫“命运本非天定，成败自在人为”，这里面的“人为”是什么呢？简单的说，人为是人为了与命运抗争而进行的一种努力与奋斗。什么是心理素质？简单的说，心理素质就是由性格表现出来的心理特征，如沉稳、豁达、急躁、坚韧、软弱、刚猛等。但是，心理

素质决不这么简单，任何心理素质又有不同层次，文学家与政治家的沉稳不一样，农民的豁达与军事家的豁达又不一样。因此说，心理素质是一种文化底蕴，它是不同文化底蕴下的产物。

一、不善做关系者的性格训练

性格是天生与后生的合成，性格受于祖代的遗传，在现实生活中又不断改变、完善。

——巴甫洛夫

- (一) 多疑型性格的改良训练
- (二) 孤独型性格的改良训练
- (三) 柔弱型性格的改良训练
- (四) 激进型性格的改良训练
- (五) 理智型性格的改良训练

二、不善做关系者的心理素质训练

一个人的心理素质是其性格的内在体现。一般来说，不利于人际交往的心理素质有：胆小怕事、敏感、容易兴奋、有妥协心理等。

——编著者语

- (一) 胆小心理的改良技巧
- (二) 敏感心理的改良技巧
- (三) 亢奋心理的改良技巧
- (四) 自卑心理的改良技巧

第六章 厚黑关系篇

人生就是战斗，战斗必有权谋，所有的权谋都离不开厚黑。可以说，每个人每时每刻都站在自己的战斗序列中，每一行事都处在明争暗斗之中，稍一疏忽便会被人挤倒。“厚黑学”是一门人人心里喜欢但人人嘴上痛骂的处世绝学。“厚黑学”抛开道德规范的束缚之后，就成了一种高明的智慧。这智慧如同一把无形的刀子，深深隐藏在每个人的脑子里，舍之则藏，用时便会闪闪地伸出刀尖。政治家利用它纵横捭阖，军事家利用它运筹帷幄，生意人靠它发财致富，读书人靠它飞黄腾达……

厚黑一：胆大还须心细

厚黑二：脚踩两只船

厚黑三：故意装痴卖傻

厚黑四：同舟未必共济

厚黑五：死皮要赖脸

厚黑六：藏头勿露尾

厚黑七：落井要下石

厚黑八：宁得罪君子，不得罪小人

厚黑九：不时冒坏水

第一章 办公室关系篇

在职场中，搞好领导、同事、下属的关系，一个都不能少。

对领导，通常情况下应以“奉”为主。所谓奉，最基本的一条应是尊敬领导，命有所受；要善于揣测领导的心意，投其所好；公开场合要照顾到领导的颜面，拾遗补缺，为领导遮丑；领导危急时，应挺身而出，保驾护航，对于领导的亲信万不可等闲视之，要学会利用“枕边风”，巧打子女牌；要勤与领导联系，争取做到早请示，晚汇报；与领导说话要留有余地，要善于为自己圆场，以逢凶化吉。

对同事，同事不外乎以下三种人：第一类是自己的“死党”。对这类人，要多送顺水人情，以加固本已稳定的联盟。第二类便是中间派。对此类人要广泛结交，必要时拉打结合，恩威并施。第三类即为反对派，对这类人更需讲求策略。先用欲取先予、投桃报李之法取其好感，然后，尽可能地化敌为友。当然，也有实在不识相的，对其亲同不行，那就归入异己吧。职场高手应善于周旋于此三类同事之间，协调其关系，化解其矛盾，真正做到玲珑八面，人情练达。

对下属，高明的领导者玩的就是眼力，对忠心不二者，要不断施以恩惠，注重感情投资，以博仁爱之名；间或雪中送炭，推功揽过，令其死心塌地，为我所用。那对有二心者的下属呢？应不时采用敲山震虎、杀鸡儆猴之法。尤其对那些别有用心者，则应抓其把柄在手，“小鞋”准备若干，必要时来点狠的，免死狗烹就是了。

一、怎样与领导搞好关系

无限的忠诚以信任为基础，无限的器量以服从为渊源。先领导之忧而忧，后领导之乐而乐，莫道自己浮云遮蔽日，严冬过尽领导尽开颜。这是取信领导的宝典、秘笈。

（一）与上级领导做关系的技巧

上级领导，顾名思义，是你领导的领导，其地位和权力很不一般。聪明的办公室人士，如果能把上级的关系做好、做足，那肯定是有裨益的。可是，上级领导不像主管领导那样，与你在工作接触上不是那么密切，如何把这种“超级”关系做好呢？聪明的你需要费尽心机了。

1、借娱乐之名与上级领导拉关系

麻将不仅是一种消遣娱乐工具，麻将还是交际的一种手段。如果你的上级领导有打麻将的嗜好，你不妨“舍命陪君子”，久而久之，你与上级领导的关系自然就会“铁”起来。

东北军阀张作霖喜欢搓麻将。有一个政客，想在东北谋一个美差，曾经请了个有势力的人，把他推荐给张作霖，张也表示同意委以重任。可一等再等，委任状迟迟不下来，急得那个政客像热锅上的蚂蚁。

说来也巧，有一次，这位求官心切的政客遇到了一位旧友，此人正好是张作霖的顾问。这位政客把自己的处境告诉了他，请求顾问朋友催催张作霖。

哪知顾问一个劲摇头说：“不好办啊！你既有人推荐了，我再为你去说情，好像是追讨一般。张作霖是一个脾气暴躁的人，本来也许会给你个差事，这样一来，非但不给，搞不好还会招来祸殃呢！”

不过，顾问到底是顾问，他见政客一脸的失望，忽然想出一条好主意：

“我想到一计，老头子近来热衷于搓麻将，我们不妨借某总长之名相邀，请老头子来搓麻将。到时你也来作陪，你是麻将高手，但只许输，不许赢。最好连自己的底也输光，一定

要让老头子赢得满意。到那时候，我自有妙计。”

到了约定的那天，在某总长家里，由那位顾问出面请张作霖吃饭。酒饭之后，拉出桌子来作方阵之战。

一切照顾顾问的计划进行。这天，张作霖的牌风可真叫一个顺，要什么牌就来什么牌，要吃有吃，要碰就碰，坐庄就连庄。他高兴得一个劲儿地乐！

那政客真不愧是麻将高手，张作霖手上的十三张牌，他摸得透透的。知道张在等和了，就拆了搭子给他合满贯。十二圈牌打下来，一结算，那政客输了 2000 元，张作霖赢了 1800 元。

1800 元在张作霖眼里根本算不了什么，可他这边却玩得十分开心得意，还为自己的好牌好运气得意不已呢，那政客开了支票，付了赌款，匆匆离去了。

牌后，那顾问与张作霖边吃边聊，顾问捧他：“大帅，您这牌可打得太棒了！”

张作霖得意地笑道：“哪里，碰运气罢了！”

那顾问话锋一转，故意说道：“今天我那位作陪的朋友可输苦了！他也不是个有钱的人，这次到北京来，主要是想来谋一个差事的。”

张作霖听了道：“他是你的朋友，那就把支票还给他得了，一千两千的咱们也不在乎！”说着就去口袋里掏支票。

可是，那顾问连连摆手道：“使不得，使不得，他也是个要面子的人，输了的钱，他决不会收回的。他在前清也是个京官，很有才干呢！大帅要可怜他，就周全周全他，给他个什么差事干干，他就感激不尽啦！”

张作霖突然想起了什么，拍拍脑袋道：“噢，想起来了！有个老伙计也曾经推荐过他的，看在他的面子上，我就做个顺水人情吧！”那顾问忙道：“那我先替他向大帅谢恩啦！”

不出一个星期，那个政客就到东北去做官了。

这位政客的做法如今已经成了公开的秘密，早已屡见不鲜了。也许你对这种行为深恶痛绝，引以为耻，但他拐弯抹角求张作霖的良苦用心却能给人以启发。说白了，当你有求于上级领导时，不妨试试这招，但不可戴上“贿赂”的帽子哦！

2、使用“暗渡陈仓”说服上级领导

人的本性是爱吹捧不爱批评，喜听顺耳的话，不愿听逆耳之言。你的上级领导也是性情中人，但在具体运用得讲求策略，做法是：表面上顺从上级领导的意愿，同意其观点，以此排除其防范心理，然后以赞成对方的语言，说出否定对方的意思，从而使上级领导在不知不觉中“上当受骗”。

齐国有人得罪了齐景公，齐景公大怒，命人将此人绑至殿下，肢解四肢。大臣们明知这种做法太过分，但没有办法劝阻。晏子想出个办法。他先顺从地按齐景公的旨意，左手抓住这个人的头，右手操刀，抬头仰脸问齐景公道：“古时候，贤明圣哲的君主肢解人体是从哪里下刀的？”听到晏子的话，齐景公意识到肢解此人会有损自己的形象，便离开座席，说：“把这个人放了吧，这都是寡人的过错。”

还有一次，一位为齐景公养马的人擅自主张，杀了一匹马。齐景公大怒，操起戈来，要亲自杀死这个养马的人。为阻止齐景公，晏子说：“你这样杀了他，他就是死了也不知道犯了什么罪。请允许我公布他的罪行，然后再杀也不迟。”齐景公说：“那么，好吧。”晏子举着戈，抵着养马人的脖子说：“你为国君养马却杀了马，你犯了死罪；你为国君因为杀马的缘故而杀养马的人，这又是死罪。齐景公听了之后，觉得自己有些过分，就听从晏子的话放了养马人。

使用暗渡陈仓的计谋说服领导，必须找到合适的契机和突破口。为此，就要仔细倾听领导的谈话，清楚掌握领导观点的利弊得失。只有全面掌握了领导言行的得失长短，便可以抓

住突破口，肯定正确，分析错误的地方，层层分析，环环相扣，最终使领导心悦诚服。

3、“礼服”上级领导的秘笈

有人想求一位上级领导——官老爷办件事，官老爷见他两手空空，顿时不悦，只冷冷地道了一声“难办”，就只顾埋头打瞌睡。于是，那人从怀里掏出一个金镯子来，官老爷顿时两眼发亮，将那“难办”的事办了。有人问官老爷为什么“难办”的事可以办到，他笑而不答，心里道：我开始只是无“礼”取闹，后来是见“金”行事。

有人前往劳动人事部门办理调动手续，经办人却支吾其词：

“对不起！你的事我还要请示处长，最好是过几天再来……”

听了这话，你就该知道这位经办人心里有鬼，他是在说谎，是想让你多跑几次来求他，奉他为大爷；或他想先照顾自己的亲朋关系，或想要点你的见面礼。此时，只要你拿出两条“玉溪”牌高级香烟，惟惟喏喏：“啊！差点忘啦！请你老兄抽烟！我们一回生二回熟嘛！”

他就会由此暗喜，嘴里却说：“哎！拿你真没办法。”“好吧！你的介绍信拿来了吗？”如此你的事儿就搞定了。

上面说的这些事，或许你见到过，听到过，甚至亲身经历过。想起它，怎不令人痛心疾首，禁不住反胃。但却是社会生活中残酷的现实。我们生活在这样一个爱“礼”的环境里，如果你不讲“礼”，简直就寸步难行，被人所唾弃。求人要送礼，“礼”多人不怪，这是古老的中国格言，它在今天仍有十分实用的效果。

如果你想与上级领导把关系处好，那你就得“修炼”这门艺术，其修炼的基本原则如下：

（1）给上级领导送礼，要把握住时机。

上级领导一般不会无缘无故地接受你礼物，所以找不准送礼的时机，往往会“自作多情”，令人误解，引起双方的不快。

当你在生活和工作中遇到困难，得到了领导的大力帮助时，你要送礼以表示真诚感谢；当你接到领导的馈赠时，你应选择价值超过赠品的礼物作为回赠，使对方感到你懂礼节通人情；当重要的传统节日如春节、元宵、端午、中秋、重阳以及国家的节假日如元旦、五一、国庆等到来时，可备薄礼，以示共贺。

（2）给上级领导送礼，时间上要有“超前意识”

给领导送礼，切忌送礼时间过迟。若是没有赶上时间，不如不送。不送，只不过忘记了而已，事后送去，受也不是，不受也不是。若收了，喜庆已过，领导算收你什么礼？若是不收，又怕面子上过不去。事后送礼，礼品再多、再贵重也无用，不仅失去应有意义，还很难消除领导因你的疏忽而引起的不快。

（3）给上级领导送礼，要符合最佳礼品原则

礼品要有意义，常言说，送礼要送到心坎上。比如，为生病住院的上级领导送去一束美丽的鲜花，定会使他心情愉快，增强战胜疾病的信心；为爱好文学的领导送去一套他现在手头还没有的文学名著，会使他欣喜若狂、爱不释手，等等。

给领导送礼还要轻重得当。礼物太轻则意义不大，很容易让领导误解你瞧不起他。但是，礼物过重，又会使领导很难接受，因为恐怕有受贿的嫌疑。

俗话说：“礼轻情意重。”你的这份“轻礼”获得的将是领导回报你的“厚爱”，可见这“礼服”领导的“溜须”之效果，你岂能忽视！

4、获得上级领导好印象：表现你的敬业

任何领导都喜欢自己的下属对工作兢兢业业，上级领导更是如此。

办公室里那些人浮于事、应付公事、得过且过、聊天混日子，无进取精神，做一天和尚撞一天钟；心猿意马，身在曹营心在汉，脚踏两只船，一手抓单位一手捞外快。尤其是一些

刚刚毕业的大学生，由于对职业选择不理想或对福利待遇不满意，不安心工作，精神不振奋的现象，尤其令上级领导感到头疼。

所以说，要想与上级领导关系好，你不可在工作上懒懒散散、拖拖拉拉，这只会加深领导对你的头疼，有百害而无一利。与此相反，如果你能在别人懒散、拖拉的情况下兢兢业业、踏踏实实、埋头苦干，那么你就很有可能会得到上级领导的提拔和重用，从而改变你不满意的情况，所以一定要“表现”出自己的敬业精神来。说白了，你有敬业精神是第一步，如何表现这种精神则是第二步了，我们要学会在“表现”二字上下功夫。

5、获得上级领导的好感：心怀抱怨不可取

有的下属总是感叹自己才高八斗、学富五车，可是总得不到领导的赏识，因此就经常私下抱怨：可惜了我这一匹千里马，无奈却没有识才的伯乐！其实这种抱怨是要不得的，尤其被上级领导听到这样的抱怨，那你在他心目中的印象肯定会一落千丈，最后真的什么也得不到了。

下面这个例子就证明了这一观点。

小王是某名牌大学的毕业生，各方面表现出不同凡响，在西安市一家博物馆三年了，虽然成绩卓著，在文史研究和对博物馆的宣传、提高博物馆知名度以及吸引游客等方面立下了汗马功劳，可就是得不到馆长的重用。

小王因此情绪较大，“怀才不遇”不被赏识的感觉时常积于心头。一日，和同事喝酒时发起了感慨：“想我自进馆以来，发奋努力，试图在事业上有所建树，在合适的位置上做出自己的贡献。时至今日，虽然兢兢业业，成就人所共知，怎奈无人重视、无人欣赏，也是枉然。真是‘千里马常有，而伯乐不常有’呀！”世上“没有不透风的墙”，本来已经准备提升小王为主任的馆长，得知小王之言，心里着实有些不是滋味，思之再三，还是暂时放弃了准备提升之念。

小王之所以会与提升无缘，就在于他一味地从自己的利益出发抱怨没有识才的“伯乐”。试想这样说不等于是打馆长的脸吗？因此，在办公室里不要轻言抱怨，假如你真的不被重视，应当首先审视、思考自己。

退一万步讲，就算是你很有才华，很有学识，但是如果你的领导心中对你有了看法，有了不良印象，他怎会成全你呢？当然，你是一个人才，处于没有伯乐的境况确实让人惋惜。但只有采取合适的方法和步骤，使上级领导发现你、重视你，你才能实现自己的理想。所以，在这种情况下，你得学会与上级领导多多沟通才是。

6、赢得上级领导赏识：多与他（她）沟通

要想得到上级领导的赏识，提高你在他心目中的地位，经常与他沟通则是必不可少的。从反面来说，你脱离领导，不和领导接触，那他对你一点印象也没有，不仅会丧失表现的机会，还会丧失担当重任的机会，从而给你的发展造成许多的不利。从这个意义上讲，不与领导沟通可以说是一种对自己的前程和发展极不负责任的态度和行为。只有与上级领导加强沟通后，接触多了，领导对你的能力和作为有所了解后，他才经常会交办一些事情，面对这难得的机会，你一定要尽心尽力圆满地完成，为自己的发展前程铺好每一块砖。

此外，在与上级领导沟通和交流中，还应注意态度要大方、自然，并且有足够的勇气使自己能以一种轻松自然的心理与领导平等相处、平等交流工作意见。如果在与领导沟通时，言谈举止极不自然，并且胆怯畏惧、缩手缩脚，或经常由于过分紧张而弄巧成拙，那么就会给领导留下极坏的印象，你的发展和前途也会因此受到很大的影响。

总之，如果在办公室里你能做足上述几点，那么要让上级领导对你留下好印象就不是什么困难的事情。只要能在他心目中留下好印象，占据一个比较重要的位置，被重用、升职、

加薪等这些好事也就指日可待了。

（二）与主管领导做关系的技巧

与上级领导所不同的是，主管领导是你最直接的顶头上司了。与主管领导做好关系，一句话就是能察领导之言、观领导之色，琢磨他的喜怒哀乐、悲怨怒愤，并在此基础上对症下药、投其所好，尽可能迎合他的心理、满足他的需要。如此，方可赢得主管领导的好感，使他重视你、赏识你、关照你。而要做足这一块，你须精通下述技巧。

1、学会做主管领导肚里的蛔虫

心理学认为，人们意见、观点一致时，彼此就会相互肯定，反之，就会相互否定。所以，那些溜须拍马之徒，在谄媚巴结他的主管领导之前，总是先细细揣摩他的喜好，然后尽量迎合他，满足他的欲望。更妙的是，有的拍马谄媚高手，不只特别注意研究他所谄媚的对象，还能够抢先一步，将领导想说而未说的话先说了，想办的事而未办的事先办了，表现出极大的主动性，这是拍马中的高手，是最被领导所欣赏的角色。

隋炀帝杨广就是这样的“人物”。

谁都知道，隋炀帝是中国历史上最为奢侈荒淫的一个皇帝，可是他在登上龙位之前，还曾给他的老父亲隋文帝留下了一个生活俭朴的好印象。

隋文帝作为一个开国之君，生性节俭，对于已被立为太子的大儿子杨勇衣饰的华贵很是不满，曾告诫他说：“自古帝王，从来没有生活奢侈而能长久的，你是太子，要以俭约为先。”并送给他一件当年的旧衣服和打仗时所吃的腌菜一盒，让他不要忘了创业时的艰难。并且，隋文帝的独孤皇后又最憎恶男人亲近女色，她对太子嫔妃如云也很反感。

当时杨广正在阴谋夺取太子的位置，他看出了父皇母后的好恶以后，便刻意迎合，虚情矫饰，把自己装扮成一副十分俭朴规矩的模样，每当隋文帝和独孤皇后来到他的居所时，他便事先将自己那众多的宠姬美妾以及他们所生的子女另藏别处，只留下明媒正娶的萧妃在身边，连往来侍候的奴婢，也都是一些非老即丑的女人，穿戴无华。室内原有的华丽陈设全都撤下，一律换上陈旧的家什，乐器上的尘土也留着不擦，还故意将琴弦弄断，仿佛好长时间无人玩弄一样。

隋文帝与皇后果然上当了，对大臣们一再夸赞杨广是如何的不近女色，不喜声乐。杨广就用这种手段，挤掉了杨勇，而谋到太子的位置。

所以，一个真正称得上“大师级”的拍马之人，不只要了解主管领导的心理、禀性、好恶，还要了解他所处的环境及人事关系，这样，不只能做到先行一步，还能做到棋高一着。

2、巧妙对主管领导表示忠心

如何对主管领导表忠心，这是一门做足主管领导关系的深奥学问。表忠心要恰当，要深入主管领导的心里，做到这一点，领导自然就把你当成“自己人”了。那怎样才能做到这一点呢？我们一起来看看下面这个故事。

这个故事发生在南宋时期。当时臭名昭著的秦桧担任宰相，权倾朝野，一言九鼎，于是乎，溜须者有之，拍马者有之，各种各样的奇珍异宝从四面八方流进秦桧的相府里。

广东经略使方务德为此伤透了脑筋，始终没有想出给秦桧送什么礼物好。一天，他探听到一个消息：宰相府中经常举行晚宴。他马上灵机一动：既然举行晚宴，就一定会点蜡烛，就送一批蜡烛吧！

蜡烛是什么好东西？可以作为礼物送给相爷？

方务德的精巧就在这里。他知道：作为一个宰相，什么奇珍异宝都是很难打动的，而对其忠心却是秦桧最希望得到的。方务德就是要通过献蜡烛来表明自己的“一片丹心”。

一般的蜡烛，其功用就在于照明，可是方务德要制造的蜡烛，就是要出新出奇，要以此引起秦桧的注意。于是他就命令下属在蜡烛里加上各种各样的香料，精心制造出了一批点起来的时候香气四溢的蜡烛。蜡烛刚一制好，方务德就令一名心腹快马加鞭，限期送到相府，并且专门叮嘱，给相府的管家送上一份厚礼，并吩咐如此如此……

方务德的蜡烛送到之后没几天，秦桧在相府举行宴会，从下午开始一直到傍晚还没有结束，这时天色渐渐暗了下来，秦桧下令“掌灯”。

那个受了方务德好处的管家故意说：“且禀相爷，家中的蜡烛用完了，正好广东经略方务德送来一箱蜡烛，还未敢使用……”

秦桧随口说：“那就拿来用吧！”

方务德的蜡烛点起来了，不一会儿，整个房间异香扑鼻，主客都感到十分诧异，经过细一查，香味原来是从蜡烛里飘出来的。

秦桧感到奇怪，令把全部蜡烛取过来查看。管家急忙把整箱蜡烛都搬了上来，仔细一数，与正在点着的一支加在一起，一共 49 支。

秦桧是“精明”人，按理来说，送礼的东西一般都是整数，忙问：“怎么回事？”

管家说：“小人不知。送蜡烛的广东差人还在这里，一问便知。”

不一会儿，管家就把方务德的心腹带了进来。这个心腹说：“这箱蜡烛是经略大人亲自监制的，专门奉送相府使用。一共只造了 50 支，可这些蜡烛是专门给相府定做的，经略大人不敢轻慢，试点了一支，不敢用其他的蜡烛来充数，因此只有 49 支，还望相爷恕罪！”

秦桧一听，心中十分高兴，把方务德当成了自己的“忠臣”，认为诚心可佳。史书上现在还留下秦桧“待方益厚”的字句，可见方务德的妙计深得“溜须”之精髓。

3、自己做好事，功劳归领导

作下属的，最忌讳自伐其功，自矜其能，凡是这种人，十有九个要遭到猜忌而没有好下场。当年刘邦曾经问韩信：“你看我能带多少兵？”韩信说：“陛下带兵最多也不能超过十万。”刘邦又问：“那么你呢？”韩信说：“我是多多益善。”这样的回答，刘邦怎么能不耿耿于怀！韩信的命运自然可想而知。

那么怎样做到既可得到建功立业所带来的好处，受到主管领导长期的宠爱，又可避免因此而产生的危险呢？我们的拍马大师们想出了一个妙招，那就是“有功归上”。用一句流行的话说，就是“干得好是由于上级领导的英明、伟大，干得不好是由于我们执行上级领导的决策不够得力，水平不高”。试问对于这样的属下，哪一个领导能不喜欢、宠信呢？

唐朝李泌深谙“有功归上”之道。李泌在唐代中后期政坛上，是一位颇有点名气的人物。他历任玄宗、肃宗、代宗、德宗四代皇帝，在朝野中外很有影响。

唐德宗时，李泌担任宰相，西北的少数民族回纥族出于对他的信任，要求与唐朝讲和，结为婚姻。这可给李泌出了个难题，从安定国家的大局考虑，李泌是主张同回纥恢复友好关系的；可德宗皇帝因早年在回纥人那里受过羞辱，对回纥怀有深仇大恨，坚决拒绝。事情僵在那里。正巧在这时，驻守西北边防的将领向朝廷发来告急文书，要求给边防军补充军马，此时的大唐王朝已经空虚得没有这个力量了，唐德宗一筹莫展。

李泌觉得这是一个可以利用的时机，便对德宗说：“陛下如果采用我的主张，几年之后，马的价钱会比现在低十倍！”

德宗忙问什么主张，他不直接回答，先卖了个关子，说：“只有陛下出以至公无私之心，为了江山社稷，屈己从人，我才敢说。”

德宗说：“你怎么对我还不放心！有什么主张就快快说吧！”

李泌这才说：“臣请陛下与回纥讲和。”

这果然遭到了德宗的拒绝：“你别的什么主张我都能接受，只有回纥这事，你再也别提，

只要我活着，我决不会同他们讲和，我死了之后，子孙后代怎么处理，那就是他们的事了！”

李泌知道，好记仇的德宗皇帝是不会轻易被说服的，如果操之过急，言之过激，不只办不成事情，还会招致皇帝的反感，给自己带来祸殃。他便采取了逐渐渗透的办法，在前后一年多的时间里，经过多达十五次的陈述利害的谈话，才算将德宗皇帝说通。

李泌又出面向回纥族的首领作工作，使他们答应了唐朝的五条要求，并对唐朝皇帝俯首称臣。这样一来，唐德宗既摆脱了困境，又挽回了面子，十分高兴，唐朝与回纥的关系终于得到和解，这完全是由李泌历经艰苦，一手促成的。唐德宗不解地问李泌，“回纥人为什么这样听你的话？”

如果是一个浮薄之人，必然大夸自己如何声威卓著，令异族都畏服，显示出自己比皇帝都高明，这样一来必然会遭到皇帝的猜疑不满。李泌却是一个极富政治经验的人，他对自己一字不提，只是恭敬地说：“这全都仰仗陛下的威灵，我哪有这么大的力量！”

听了这样的话，德宗能不高兴，能不对李泌更加宠信吗？

李泌在处理这样一种较为棘手的上下级关系时，显示了中国职场中人的智慧：得罪人的事情我揽下，出头露脸买好的事情都归领导，这样在办公室立足、受宠也就简单不过。

4、不可轻视“枕边风”

“枕边风”一词，具有十足的中国特色，从古到今一直显示着强大的威力。林语堂曾经断言：中国一向就是女权社会，女人总是在暗地里对男人施加影响，左右着男人的心理情绪和处事态度，无形中便决定了事态的发展趋势。

“枕边风”在今天，也同样极具杀伤力。有一年，阿强所在的单位实行福利分房，小王去找了主管领导好几次，都没有拿到指标。他的心里明白，不是自己的条件不符，而是和主管领导的关系不够“铁”。他把自己的苦恼和妻子小兰说了。小兰听完阿强的话，数落起他来：“我看你别叫阿强了，叫阿笨好了。主管领导那条道走不通，你就不会走一走夫人路线？”

“夫人路线？”阿强有些模不着头脑。小兰看到丈夫那副“呆傻”模样，知道一时半会也点不通他的那根筋，就对阿强说：“你别管了，我来吧，把你们领导家的地址告诉我！”

阿强不知道妻子的好主意究竟是什么，想到小兰一向聪明，听她的准没错，就把领导家的地址告诉了小兰。

从此，小兰开始实施她的“夫人路线”计划，三天两头往阿强主管领导家跑，不是帮领导夫人打件毛衣，就是送领导夫人一些贴心的礼物，而且还与领导夫人拜了个干姐妹，整天“姐姐长、姐姐短”，叫得可亲了。

时间一长，那位“姐姐”的心也软了，她当然不忍心看“妹妹”还住在小平房里，想想她家的条件也符合要求，何不劝老公送个顺水人情呢？夫人一出面，当然马到成功，不到两个月，小兰就把金灿灿的钥匙拿到手了。

所以，要与主管领导搞关系，千万要重视“枕边风”的巨大效应，直的走不通，就走曲线的，这就名曰：“夫人路线”。

5、投其所好以接近

孙子兵法上有一句话叫做“知己知彼，百战不殆”，这是一条克敌制胜的良策。而把这句话运用到与主管领导做关系上，颇有立竿见影之效。

某企业的干事汪某，为人处世很有经验并善于交际，善于和各种各样的人打交道，尤其对领导的心思、爱好摸得特别清，“很会来事”。所以参加工作没有几年就得到领导的重用。老经理退休，新经理上任，时隔不久他就摸清楚了新经理的兴趣、爱好。新经理是位 40 多岁的人，思维敏锐、观念现代，是位敢想敢干的开拓型领导。8 小时以外新经理的兴趣就是读书，尤其喜欢哲学著作。

新经理到任后，汪某的精神面貌发生了变化。他一改过去的习惯，讲究起了穿着、打扮。每天上班总是第一个走进办公室，给新经理留下良好的印象。因为经理的穿着很讲究、很整洁，经理上班很准时。汪某正是顺着这个思路修正着自己。

知道新经理爱读书，对哲学兴趣浓厚，汪某便利用节假日逛书店，就连旧书摊也不放过。购买了许多哲学、文学、社会学方面的书籍。然后，利用晚上去经理家“拜访”。今天送几本，明天又送几本。久而久之在送书取书的过程中很自然地 and 经理有了谈话、交往，加深了在经理心目中的印象。加之汪某本身就有一定的能力和业务素质，通过观察、考察，在经理上任不到一年的时间里，汪某就被提拔，担任了该企业一个部门的主管。

由此可见，在与主管领导相处的过程中，如果能投其所好，找到与之相同的兴趣，这样在一定程度上就可拉近了双方的心理距离。

（三）与同级领导做关系的技巧

同级领导，职位、权力与你的主管领导平起平坐，只是在公司里不同部门，分管工作不同而已。虽然与你在工作上不是很直接的联系，但这部分关系不容忽视。因为，说不定哪一天公司人事调动，你就成为他的下属了，如果你平日与他关系处理得不怎么样，那岂不今后日子不太好过？再说，与同级领导关系处好，也可为以后你在公司内“跳槽”找到依靠。所以，因公因私，把同级领导的关系做足，对你只有好处，绝无害处。

1、时刻不忘维护同级领导的威信

维护领导的“威信”，是下属和同级领导搞好关系的一条捷径。你对领导进行树立并维护威信，当领导一旦发现你的良苦用心，定会感激涕零。维护领导的威信，需要从一些小事做起，一件小事就能看出下属是不是在真正维护领导的威信。

一天，某市工业局秘书科的张科长正在办公室批阅文件。这时，本单位一位以爱上访告状闻名的退休干部谭某走了进来，说要找李副局长。张科长先热情地招呼他坐下，然后敲开了局长办公室的门，请示李副局长如何处置。李副局长此时正忙于局里的业务，不想见谭某，只非常干脆地对张科长说了一句：“告诉他我不在。”张科长回到自己的办公室，对谭某说：“李副局长不在办公室，你先回去，有什么事我可以代你转告。”既然如此，谭某也无话可说，悻悻地离开了秘书科。

约过了一个多小时，张科长起身去档案室，来到走廊，想不到竟看见李副局长与谭某在卫生间门口握手寒暄并听到谭某说：“刚才张科长说你不在办公室！”“哪里，我一直在啊！”李副局长毫不迟疑地回答，张科长顿感浑身一阵冰凉。

原来，谭某离开秘书科以后，并未回家，而是极不甘心地在办公室的走廊内来回走动，刚巧碰上李副局长上卫生间，急忙抢上前去打招呼，这才有了刚才那一幕。事后，谭某逢人就散布张科长不地道、品质太差、欺下瞒上。张科长有口难辩，刚开始感到很委屈，后来一想，李副局长这样做也是出于无奈，当秘书的应注意维护领导的形象才是，否则将给工作造成不良影响。所以，张科长从不对人解释此事，听到议论，也一笑置之。

在工作中，维护领导的形象也是属下应具备的素质。领导由于工作繁忙和其他原因，不能或不愿接见某些来访者，这是正常现象。属下根据领导的意图以各种方式回绝来访，也是工作需要，张科长遵照领导意图处理此事无可厚非。尤其难能可贵的是他在遭人误解时，也能从大局出发，坦然处之，时时处处注意维护领导的形象，并帮助领导树立“威信”，而自己却甘于遭受误解。

这样一来，作为领导的李副局长不会不察，也定会为有这样的属下而感到欣慰。

2、学会在他人面前称赞同级领导

当着领导的面直接给予夸赞，虽然也是一种“奉承”领导的方法，却很容易招致周围同事的轻蔑。而且，这种正面式的歌功颂德，所产生的效力反而很小，甚至有反效果的危险。

与其如此，倒不如在公司其他部门，领导不在场时，对其适度称赞一番。这些赞美总有一天还是会传到领导耳中的。同样地，如果您说的是一些批评中伤的话，迟早也都会被泄露出去的。一个精明能干的领导，即使在他管不到的部门内，必定也会安置一、二名心腹的。

因此聪明的下属不妨利用这些“网”，让赞美的言词流传出去。一个人若连这点“智慧”都没有，那他可就很难“高升”了！

对其他部门的同事，不管是谁，也请不要忘记赞美他们。自己的下属在其他部门是否受欢迎，这也是同级领导很在意的事情。自己的部下很得人缘，领导也会觉得自己很有光彩。如果又知道，那位部下在其他部门中不遗余力地称赞他，不用说，领导对这种部下的好感度是直线上升的。

3、同级领导恩宠你，这种关系怎么处理

同级领导对你比较赞赏，夸你做事能干，甚至有时，他都当着你的主管领导的面夸赞你、褒奖你，遇上这种好事情，你先不要飘飘然而不知所以然。因为，他毕竟不是你的直接领导，所以，当同级领导对你有“宠爱”之意时，你必须考虑到你主管领导的心理感受，同时，你要揣摩出同级领导对你的恩宠是安好心，还是安坏心。经过这种心理分析后，你就不至于受宠若惊了。

因此，你要在思想上应当予以足够的重视，不能因为同级领导对你一时的恩宠而失去了更好的发展机会。

某公司萧某的经历可以给人以一定的启迪。

萧某，一家公司人力资源部职员。他一不懂经营、二不懂管理、三无业务专长，但却得到该公司财务部经理的看重，提拔他做了公司财务科科长。原因是他做事踏实、勤恳、任劳任怨，是一个值得信赖，让领导放心的人。得到了财务经理的宠爱、重用，萧某有些飘飘然起来。尾巴高翘，动不动就训斥、教训职员，在公司里的形象一落千丈。

萧某当上财务科科长不到一年时间，财务经理被调往别处任职。新上任的经理采用民主评议、竞争上岗的方式对中层干部进行大调整。萧某的命运可想而知，不但没有当上财务科科长，还被调到了一个很不起眼的部门去工作，做了一名普通的职员。

因此，做下属的在得到同级领导的宠爱之后，不要头脑发热，要头脑清醒地去分析你受宠的原因，然后再采取一定的措施去不断提高自身综合素质和业务能力，更好地保护自己受宠的地位不会丧失。

4、当受到同级领导的斥责时，怎么处理

领导是人不是神，同级领导也一样，他也有办错事的时候，此时你该如何做？奋起抗争与之对着干，还是“打掉门牙往肚里咽”？比较精明的下属大概都会选择后一种做法。

袁某开始是一家制衣有限公司的保卫科副科长。他工作扎实，尽心尽力，在公司有较好的口碑。

有一天早晨，他刚走进公司大门，便被财务部经理叫到了办公室。

“袁科长，你们保卫科是干什么的，昨天晚上安排几个人值班？值班时都在干什么？”财务经理冲着他劈头盖脸就是一顿斥责：“你有不可推卸的责任，你当月的奖金全部扣除。”

袁某心里不明白到底发生了什么事，话又说回来，即使有事也怪不上自己。昨天晚上他休假，由陈科长带班呀！再说，保卫科又不归财务部管，凭什么财务部来指手划脚啊！袁某满腹委屈无处说。

事后，袁某才搞清楚了事情的起因。原来，昨天晚上几个盗贼潜进公司财务室，盗走了