

L D R G X X

领导人运筹关系的大学问

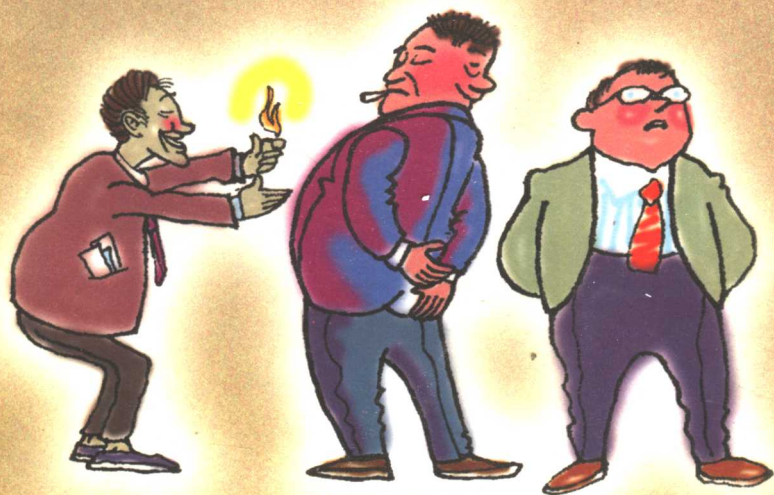
领导人关系学

广智 / 编著

官运亨通的玄机在于善用关系

怀才不遇的根源在于藐视关系

小人得志的秘笈在于玩弄关系



内蒙古人民出版社



LINGDAORENGUANXIXUE

领导大学成功术

织一张关系网，令下属不敢造次，令同僚不敢得罪，甚至你的上司都不敢轻易触你霉头。领导人关系学，教你驾驭人性、操纵人心；使你行走社会，畅通无阻；让你以强人姿态生存。领导人关系学，是领导人的护身符，是从政者的防弹衣，使你远离祸水，不受欺侮。



ISBN 7-204-03378-7



9 787204 033782 >

ISBN 7-204-03378-7/Z · 108

定价：24.80元

领导人关系学

广智 编著

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

领导人关系学/广智编著. - 呼和浩特: 内蒙古人民出版社, 1999. 2

ISBN 7-204-03378-7

I. 领… II. 广… III. 领导-工作-通俗读物
IV. C967.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 38619 号

领导人关系学

编 著 广智
责任编辑 刘亚伟
封面设计 太阳作业
出版发行 内蒙古人民出版社(呼和浩特市新城西街 20 号)
经 销 新华书店
印 刷 呼和浩特东亚彩印厂
开 本 850×1168 毫米 1/32 开
16 印张 350 千字
版 次 1999 年 2 月第 1 版
1999 年 2 月第 1 次印刷
印 数 0001-5000 册
书 号 ISBN 7-204-03378-7/Z·108
定 价 24.80 元

卷首语

社会是一张关系网。

领导，作为单位里的“头头”，处在上司、下属与左右同僚的包围之中，“领导位置是非多”，你可能比一般人有着更多的意想不到的麻烦。

因此，处理好各种关系的是是非非，来不得半点含糊。作为领导，对于关系学的了解和研究，尤显得更为重要，无论在什么环境和条件下。

有的人因为不懂关系学，不知失去了多少升迁机会，不知花了多少冤枉钱，并且无意中总是得罪人，总是比别人活得累……

《领导人关系学》告诉你如何处理好与你的上司的关系，如何使你的部下更能干，使你在工作中如鱼得水，在人际关系上左右逢源。令下属不敢造次，令同僚不敢得罪，甚至你的上司也不敢轻易触你霉头。

《领导人关系学》教你驾驭人性、操纵人心的学问，训练你行走社会、畅通无阻的本领，传授你以强人姿态生存的实用战法。

官运亨通的玄机在于善用关系，
怀才不遇的根源在于藐视关系，
小人得志的秘笈在于玩弄关系。

目 录

序 章 我不是教你诈

1. 逢人只说三分话 (1)
2. 场面话可讲不可信 (3)
3. 火烧屁股也别恼 (6)
4. 警惕睡在你身边的“赫鲁晓夫” (8)
5. 当心“一见如故” (11)
6. 好水手会使八面风 (13)
7. 功臣可“杀”不可留 (16)
8. 能言善辩也要点到为止 (18)
9. 实话不要直说 (21)
10. 篱笆扎得紧,野狗钻不进 (23)
11. 把人情用在刀刃上 (25)
12. 做人不能心太软 (28)
13. 好领导能屈能伸 (29)
14. 多给好处,不如巧给好处 (33)
15. 小人可“亲”不可爱 (34)

第一章 领导更需要关系学

1. 众人拾柴火焰高 (37)
2. 体会下属的用心 (40)

3. 尺有所短,寸有所长	(47)
4. 一碗水要端平	(53)
5. 领导不领,水牛掉井	(61)
6. 给自己留下一点遗憾	(67)
7. 学做“恶人”,不当“烂好人”	(70)

第二章 好领导巧走关系网

1. 放下臭架子	(75)
2. 当众拥抱你的敌人	(78)
3. 低头认错无损于威信	(81)
4. 形象包装少不得	(85)
5. 敞开你的房门	(87)
6. 领导有泪不轻弹	(91)
7. 笑是一把刀	(96)

第三章 正副职相处有窍门

1. 红花当然配绿叶	(102)
2. 一根绳子上的蚂蚱	(105)
3. 手不要伸得太长	(108)
4. 大野心低姿态	(111)
5. 领导永远是对的	(115)
6. 走下层路线	(119)
7. “山头主义”搞不得	(123)
8. 人活一张脸	(127)
9. 浇灭头儿心中的妒火	(130)
10. 官场如球场	(132)

第四章 如何调教你的下属

1. 新官上任夹尾巴 (134)
2. 防止“后院失火” (137)
3. 领导就是领导 (140)
4. 喜怒不可形于色 (144)
5. 会学弯弯绕 (146)
6. “好好先生”当不当 (147)
7. 背靠大树好乘凉 (156)
8. 多在业余时间下功夫 (157)
9. 士为知己者死 (159)
10. 不要抓住人家的小辫子不放 (160)
11. 不要不拘小节 (163)
12. 别把下属当保姆 (165)
13. 好枪不打出头鸟 (166)
14. 不对别人缺德, 只对别人祝福 (168)
15. 强扭的瓜不甜 (169)
16. 低调处理好处多 (170)

第五章 如何避免得罪人

1. 悄悄记住小人物的名字 (176)
2. 把鲜花献给身边所有的人 (181)
3. 朋友也需分彼此 (183)
4. 领导肚里能撑船 (188)
5. 打人不打脸, 骂人不揭短 (192)
6. 量小非君子 (196)
7. 红脸白脸唱双簧 (198)

8. 软绳子捆得住硬柴禾	(202)
9. 得理更让人	(205)
10. 要阳谋不要阴谋	(209)
11. 用你是看得起你	(214)
12. 开刀别忘打麻药	(217)

第六章 如何对付难缠的人

1. 忍一时风平浪静	(222)
2. 人人都有“贱”骨头	(227)
3. 用其所短, 导其所长	(231)
4. 绕开石头走路	(234)
5. 大人不计小人过	(236)
6. 多个敌人多堵墙	(238)
7. 顺眼看人路子宽	(240)
8. 流言并非都可畏	(244)
9. 只有白痴才拒绝赞美	(250)
10. 路边野花不要采	(251)
11. 惹不起躲得起	(257)
12. 痛打落水狗	(263)
13. 退一步进三步	(264)

第七章 女领导的关系经

1. 显微镜下的“女强人”	(267)
2. 尽情张扬女性的魅力	(271)
3. 找个男人做朋友	(272)
4. 关紧你的卧房门	(276)
5. 别让男领导的太太醋海扬波	(278)

6. 保守男领导的小秘密 (280)
7. 同性未必是对手 (282)
8. 男人最爱听女人的夸奖 (284)
9. 男人的心思你要猜 (286)
10. 男人永远长不大 (289)

第八章 巧混人缘出人头地

1. 换种态度去待人 (296)
2. 让人感到自己的重要 (299)
3. 拉近心与心的距离 (304)
4. 花花轿子人抬人 (308)
5. 人心都是肉长的 (313)
6. 帮人即帮己 (320)
7. 爱你没商量 (324)

第九章 领导人尴尬中的脱身术

1. 给人一个体面的台阶 (329)
2. 遮羞并非是坏事 (336)
3. 该出手时就出手 (339)
4. 巧言妙语破谗言 (345)
5. 何不幽它一默 (347)
6. 以子之矛攻子之盾 (352)
7. 小不忍则乱大谋 (359)
8. 诈愚卖楞, 装败求生 (364)

第十章 夹起你的翘尾巴

1. 一个篱笆三个桩 (366)

2. 人情味要做足	(370)
3. 水清无鱼,人清无友	(372)
4. 金无足赤,人无完人	(373)
5. 关键时刻露一手	(375)
6. 友谊多多,魅力多多	(377)
7. 别硬敲别人的脑袋	(379)
8. 良药不一定苦口	(384)
9. 谁也不喜欢命令	(388)
10. 人间需要“和事佬”	(395)
11. 哈哈镜中打圆场	(400)
12. 是骡子是马牵出来溜溜	(402)
13. 恭维不蚀本	(409)

第十一章 不做亏心事,不怕鬼敲门

1. 敢于对温柔说“不”	(422)
2. 道声“谢谢”又何妨	(429)
3. 你的柔情我永远不懂	(436)
4. 女下属的“豆腐”吃不得	(440)
5. 凭真本事吃饭	(446)
6. 身正也怕影子歪	(450)
7. 苍蝇只叮有缝的蛋	(456)
8. 赞美女性:什么地方下手最敏感	(459)
9. 学会耐心倾听女人的唠叨	(461)
10. 纸包不住火	(463)

序章

我不是教你诈

我不是教你诈，是教你认清人生，做个好领导。不可因为人性的好，而忘了人性的坏；也不可因为人性的恶，而忘了人性的善。

1. 逢人只说三分话

和人初见面，或才见过几次面，就算你觉得这个人不错，而你也喜欢他，但也不该把你的心一下子就掏出来。

有一句话说：“逢人只说三分话，不可全交一片心”。意思是说，对还不了解的人，无论说话或作为，都要有所保留，不可一厢情愿。

告诉你不要一下子就把心掏出来，并不是教你做个虚伪、城府深沉的人；而是人性复杂，你若一下子就把心掏出来给对方，用心和他交往，那么就有可能“受伤”！

关系学大师说：把心掏出来，这代表你的真诚和热情，但是你把心掏出来，他也把心掏出来的人不太多，而且也有掏“假心”的人！若这种人又别有居心，刚好利用了你的弱点，好比薄情郎对痴情女一般，那么你的日子就不好过了；而会玩手段的人，更可以因此把你玩弄于股掌之中。

也有一种人，你把心掏出来给他，他反而不会尊重你，把你看轻了。对这种人来说，太容易得到的感情，他是不会去珍

惜的，那你的付出不是很不值得吗？

另外还有一种状况，你一下子就把心掏出来，如果对方是个谨慎的人，那么你反会吓着了，因为他怀疑你这么坦诚是另有目的！如果是这样，你不是弄巧成拙，就是弄坏了有可能发展的情谊？

此外，你把心掏给人家，结果没有得到相等的对待，那种被“抛弃”、“背叛”的感觉是很不好受的。

关系学大师说：与其把心一下子掏出来，不如慢慢观察对方，有了了解后再“交心”。你可以不虚伪，坦坦荡荡，但绝不可把感情放进去，要留些空间作为思考、缓冲——不掺杂感情因素，那么一切就好办了。

不要把心一下子就掏出来，这和修养、道德无关，而是顾虑到现实！

心理学家说，人若有心事，应该说出来，才不会在心里郁积，闷出病来。

这个说法基本上是没错的，但我认为，要说可以，但不能“随便”说。

所谓“随便”是指：

一、没区分心事的等级。

二、没区分对象。

换句话说，如果你的心事必须一吐为快，一定要想到：这件事能对他讲吗？

之所以处理心事要这么慎重，是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，最糟糕的是脆弱面易被别人掌握住，会形成他日争斗时的致命伤，这一点不一定会发生，但你必须提防。

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与牢骚，你对某人的不满与批评，当你快乐地倾吐这些心事时，有可能他日被人拿来当成修理你的武器，那时，你是怎么死的，你自己都不知道哩！

那么，对好朋友应该可以说说心事了吧！

答案还是：不可随便说出来！你要说的心事还是要有所节选，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！

家人呢？能不能说？

仍然强调：不可随便说出来！除非你的配偶对你有充分的了解与信赖。但两个不同个体，智慧与经验总有缺乏交集的地方，你的配偶对你的心事的感受与反应有时并不是你能预期的，譬如说，她（他）因此对你产生误解，甚至把你的心事也说给别人听……。

关系学大师说：闭紧心扉，心事“点滴不漏”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。如果你本就是这样的人，那无太大关系，如果不是，给了别人这种印象是划不来的。所以，偶尔也要说说无关紧要的“心事”给你周围的人听，以降低他们对你的揣测与戒心。

也许你会说，做人这样子实在很痛苦，我的回答是：谁说做人是快乐的？

2. 场面话可讲不可信

一踏入社会，应酬的机会就多了，这些应酬包括去人家做客、赴宴、酒会、会议及其他聚会等。

不管你对该次应酬满不满意，“场面话”一定要讲。

什么是“场面话”？简言之，就是让主人高兴的话。既然说是“场面话”，也就可想而知是在那个“场面”才讲的话，这种话不一定代表你内心真正的想法，也不一定合乎事实，但讲出来，就算主人明知你“言不由衷”，说的话有应酬之嫌，也会感到高兴。说起来，讲“场面话”实在无聊之至，因为这几乎和“虚伪”画上等号，但中国人的社会就是这样，不讲就不通人情世故了。

该怎么说场面话呢？以下的举例可做参考。

——去人家做客，要谢谢主人的邀请，并盛赞菜肴的精美丰盛可口，并看实际状况，称赞主人的室内布置，小孩的乖巧聪明……

——赴宴时，要称赞主人选择的餐厅和菜色，当然感谢主人的邀请这一点绝不能免。

——参加酒会，要称赞酒会的成功，和你是如何有“宾至如归”的感受。

——参加会议，如有机会发言，要称赞会议准备是如何周详……

——参加婚礼，除了菜色之外一定要记得称赞新郎新娘的“郎才女貌”……

说“场面话”的“场面”当然不止以上所举，不过一般大概离不了这些场面。至于“场面话”的讲法，也没有一定的标准，要看当时状况决定。不过切忌讲的太多，点到为止最好，太多就真的虚伪而且肉麻了。而且说场面话时，最好选择事实来发挥，不要无中生有，否则会弄巧成拙。

总而言之，“场面话”就是感谢加称赞，如果你能讲好“场面话”对人际关系必有很大的帮助，你也会成为受欢迎的人。

其实，说“场面话”的重要性，只要把你自己想像成主人就知道了。

但场面话是否能够相信？

场面话——可说不可信！

关系学大师说：“场面话”是人性丛林里的现象之一，而说“场面话”也是一种生存智慧，在人性丛林里进出久的人都懂得说，也习惯说。这不是罪恶，也不是欺骗，而是一种“必要”。

一般来说，“场面话”有以下几种：

——当面称赞人的话。诸如称赞你的小孩可爱聪明，称赞你的衣服大方漂亮，称赞你教子有方……。这种场面话所说的有的是实情，有的则与事实有相当的差距，听起来说来说去虽然“恶心”，但只要不太离谱，听的人十之八九都感到高兴，而且旁人越多他越高兴。

——当面答应人的话，诸如“我全力帮忙”、“有什么问题尽管来找我”等。这种话有时是不说不行，因为对方运用人情压力，当面拒绝，场面会很难堪，而且会马上得罪人；缠着不肯走，那更是麻烦，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，总之，有“缓兵之计”的作用。

所以，“场面话”想不说都不行，因为不说，会对你的人际关系有所影响。

不过，千万别相信“场面话”。

某甲在一公家单位服务，十几年没有升迁，于是通过朋友牵线，拜访一位经管调动的单位主管，希望能调到别的单位，因他知道那个单位有一个空缺，而且他也符合资格。

那位主管表现得非常热情，并且当面应允，说：“没问

题!”

某甲高高兴兴地回去等消息，谁知半个月、一个月、两个月过去，一点消息也没有，打电话去，不是不在就是“正在开会”。问朋友，朋友告诉他，那个位子已经有人捷足先登了。他很气愤地问朋友：“那他又为什么对我说没有问题？”他的朋友也不知如何回答才好。

这件事的真相是：那位主管说了“场面话”，而某甲相信了他的“场面话”！

关系学大师说：对于称赞或恭维的“场面话”，你要保持你的冷静和客观，千万别为两句好话就乐昏了头，因为那会影响你的自我评价。冷静下来，反而可看出对方的用心如何。

对于拍胸脯答应的“场面话”，你只能持保留态度，以免希望越大，失望也越大；只能“姑且信之”，因为人情的变化无法预测，你既然测不出他的真心，只好保持最坏的打算。要知道对方说的是不是场面话也不难，事后求证几次，如果对方言辞闪烁，或避不见面，或避谈主题，那么对方说的就真的是“场面话”了。所以对这种“场面话”，也要有清醒的头脑，不然可能会坏了大事。

3. 火烧屁股也别恼

有句话说：“要消灭他，先激怒他！”

激怒他，那不是挑起他的斗性，反而替自己带来麻烦吗？

此间有理，然而挑起他的斗性正是激怒他的目的之一。本来他是不打算同你斗的，但你挑起了他的斗性，你便有了对手，有了对手，不管斗上多久，总会有个“结果”，而“麻烦”当然是“副产品”，但如果能“消灭”他，这“麻烦”便不算