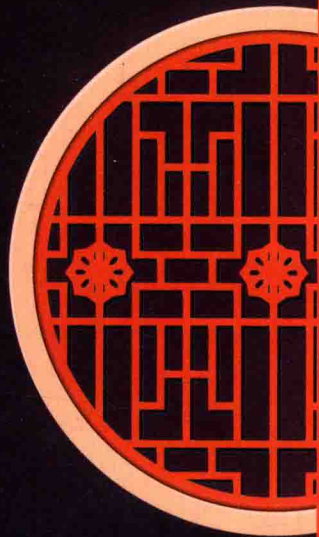


罗浮山国学院藏书系列

曾仕强

著

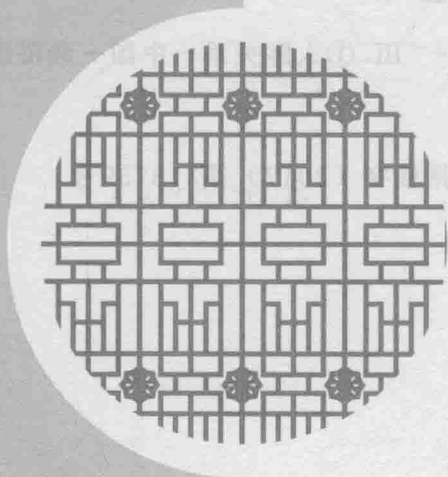
中国式人际关系



罗浮山  
国学院  
藏书系列



曾仕强



中国式  
人际关系

常州大学图书馆  
藏书章

南方出版传媒  
广东经济出版社  
·广州·

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

中国式人际关系/曾仕强著. —广州:广东经济出版社,2018.4  
ISBN 978-7-5454-6025-4

I. ①中… II. ①曾… III. ①人际关系—中国—通俗读物  
IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第318739号

出版人:姚丹林  
责任编辑:易伦 甘雪峰  
责任技编:许伟斌  
装帧设计:柏拉图

### 中国式人际关系

ZHONGGUOSHIRENJIGUANXI

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路11号11~12楼)
经销	全国新华书店
印刷	北京联兴盛业印刷股份有限公司 (北京市大兴区春林大街16号1幢等2幢)
开本	787毫米×1092毫米 1/16
印张	18
字数	177 000
版次	2018年4月第1版
印次	2018年4月第1次
书号	ISBN 978-7-5454-6025-4
定价	68.00元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换。

广东经济出版社常年法律顾问:何剑桥律师

• 版权所有 翻版必究 •

目录 / CONTENTS

第一章 人际关系简单化

一、人际交往的十大要领

二、经营感情要合理

三、建立正当的媒介

四、麻将应该这样打

五、人际关系的禁区

六、人际交往的禁忌

七、人际交往的误区

掌握好十大要领 /003

经营感情要合理 /005

建立正当的媒介 /009

麻将应该这样打 /015

人际关系的禁区 /017



壹

人际关系简单化



贰

如何同自己相处

一切从自己做起 /023

给人留下好印象 /032

人靠衣服马靠鞍 /040

努力之后是运气 /045

忍得住来是英豪 /048

凡事都追求合理 /052

遇事先求能自保 /056



叁

如何同他人相处

先弄清对方是谁 /065

害人之心不可有 /069

防人之心不可无 /078

广结益友助长进 /081

友情勿留下遗憾 /089

以恭维代替奉承 /093


合理地重视自己 /101

圆通而不是圆滑 /104



肆

治天下者家为先

- 
- 家庭中终身修行 /109
- 家人使人更幸福 /112
- 亲子关系是重心 /115
- 亲子关系的基础 /119
- 教子女更具弹性 /126
- 父母先改变观念 /129
- 从子女立场出发 /139
- 帮子女做到自主 /143
- 夫妻关系要和谐 /147
- 夫妻和睦助教养 /150
- 孝敬长辈是美德 /153
- 不敬就谈不上孝 /157
- 孝不是盲目顺从 /159
- 要适时回报父母 /163
- 心中须牢记父母 /166



## 伍

### 摆正心态闯职场

- 处理好职场人际 /171
- 该如何应对上司 /176
- 遵守公司的规定 /179
- 努力成为好员工 /182
- 干部让员工舒心 /185
- 干部让平级安心 /193
- 干部让老板放心 /197
- 干部懂主伴关系 /205
- 干部要堂堂正正 /210
- 干部要承上启下 /216
- 老板要恩威并施 /218
- 老板要严于律己 /229
- 老板要关怀员工 /236





陆

社会发展靠企业

- 企业的待客之道 /253
- 了解顾客的需要 /255
- 保持定期的接触 /258
- 老板的个人公关 /260
- 凡事以义气为重 /262
- 构建互惠的网络 /264
- 委曲才能促求全 /266
- 企业合作促发展 /267
- 分工是为了合作 /271
- 营造良好的风气 /273
- 善尽企业的责任 /275
- 为社会提供就业 /277



壹

人际关系简单化





## 掌握好十大要领



中国人从小就被灌输建立正确人际关系的意识，中国人的一切都是从人际关系开始的。成功的人际关系，是中国人共同的愿望。中国人普遍相信一条定律：在家靠父母，出外靠朋友。“靠”的意思，当然是“依靠关系”。于是靠得住或靠不住，便成为中国人十分重视的变量。靠不靠得住，必须经过比较长时间的考验。而朋友众多，选择靠得住朋友的概率也比较大。中国人主张“四海之内皆兄弟也”，便是希望广泛地结交朋友，然后从中寻找知己。就算不能成为知己，朋友也总比陌生人要强。

很多人用其一生来寻觅若干具有良好人际关系的知己，以期成大功、立大业。如果说中国人一生都在努力建立靠得住的关系，大概并不为过。伯牙、子期虽然谱写了《高山流水》的千古绝唱，但在现代社会，像伯牙这样的人却不值得推崇。知己难逢，我们最好扩大交友的范围，然后由疏而亲，由浅及深，在众多的朋友中寻觅知己。

为了建立良好的人际关系，我们需要掌握一些技巧。庆幸的是，中国人善于把复杂的東西简单化。人际关系的建立技巧可以简化为十大要领，分别是一表人才、两套西装、三杯酒量、四圈麻将、五方交游、六出祁山、七术打马、八口吹牛、九分努力、



## 人际关系简单化

004 ~ 005

十分忍耐。这十个要领是建立良好人际关系的要诀，缺一不可，必须合理应用，以确保成效。十大要领通俗易懂，学会以后一辈子都不会忘记。要领虽然只有十个，但内涵丰富，不可局限于字面上的意思。按照这十点去做，基本不会产生太大的过错。

十个要领可以归纳成五个方面：人际关系的起点、人际关系的媒介、人际关系的交往、人际关系的技巧、人际关系的修养。这五个方面，中国人用一句话就可以概括，即一阴一阳之为道。这十个要点就是道，归纳成的五个方面都是一阴一阳、两两相对的，例如，一表人才是指先天的，两套西装是指后天的。

## 经营感情要合理



世界上一切的事物都不是静止的，人际关系也是一样：不是越来越亲密，就是越来越疏远；不是越来越好，就是越来越坏；不是越来越信赖，就是越来越猜疑。总之，始终是动态的。我们常说维持现状，那是自欺欺人，凡事都不可能维持现状。所以人际关系是要经营的，经营人际关系与经营事业一样，只要一段时间不经营，就会变冷淡了。

尤其是当今社会，变动非常快，比如电话，一阵子不联系的话，就可能找不到人了，所以我建议人们要做好几件事情：

第一，每年把电话簿更新一次。最好在元旦的时候，一是比较有空，可以把电话簿拿出来，按照上面的号码一个一个地打；二是可以有个借口，说：“我知道你平时很忙，不敢打搅你，现在是元旦假期，问候你一下。”碰到打不通的电话，就赶快把电话号码划掉。电话簿每年要更新，它才有用。

第二，要把电话号码按地域分区。这样做，是为了你有机会去某地时，可以给当地的各位朋友都打个电话。不然的话，他们会责怪你：“来到我的地方都不和我打个招呼，你眼里还有我这个朋友吗？”我在深圳有几个朋友，每次到了深圳我不去拜访他

们，因为怕打搅他们，但是总会给他们一一打个电话，打不通算你幸运，这样既打了招呼，又不会给彼此添麻烦。朋友要经常联系，但不要互相打搅。这样可以加强对方对你的好印象，使对方对你越来越有好感。

胡雪岩出身穷苦，但他的事业越做越大，主要原因是他的人际关系非常好。他有一个诀窍：“走官场先拜宝眷，会同行先说油水。”

到生疏的地方创立事业，最要紧的是建立人际关系，有人好办事。找人，找什么人呢？找官场的人，可以有个靠山；找同行的人，能够打听行情。官场、同行都有人协助，对事业的建立和发展，必定有很好的助益。

找做官的人之前先去找他的眷属，不要先去找他本人。因为做官的人最怕惹事，对陌生人的警觉性很高，生怕会看错人使自己惹上麻烦。他们打惯了官腔，摆惯了官架子，说惯了冠冕堂皇的官话，一下子调整不过来。倒不如想办法找官夫人，出了状况，做官的可以用一句话就把责任推掉：“怎么有这回事，我完全不知道呀！我家里的人从来不插手公务，不可能有这种事情。”从官夫人处打通关系，再见官谈事情，通常很有效。

会见同行就要开门见山地说明给对方多少好处。大家都是内行人，用不着拐弯抹角，不妨开门见山，把如何分享油水说清楚，免得互相猜疑，反而增加沟通的障碍。油水分享得宜，其他就比较好谈。见面不说油水，对方以为不付费白请教，当然不肯供应

情报，说不定还会提供一些不正确的信息，混淆视听。该讲的话一句不可少，不该讲的话一句不可多，这就是人际关系拿捏得恰到好处表现。

有一次左宗棠问胡雪岩：“你一个小小商人，出手这么大方，献给我这么多米，为什么？”胡雪岩心里好笑：你这样问，叫我怎么回答？我当然不会告诉你，这些米本来是要卖给太平军的，因为我要赚钱，不小心被你们劫到，我只能说是献给官兵的。胡雪岩很聪明，他回答：“国家兴亡，匹夫有责，我只是略尽绵薄之力，作为一个老百姓，本来就应该这样。”这样一说，滴水不漏。

有的人叫别人替他打牌时交代：“赢了算你的，输了算我的。”做人要有这个气魄，如果说：“你替我打，只许赢，不许输。”那谁还敢替你打？很多人就是因为输不起，才破坏了人际关系。能不赢最好不要赢，这样，你的人际关系才会好；如果时时刻刻想赢，最后一定会输得精光。

一个人要多多参与社交活动，但要把握分寸。一个人会唱歌好不好？有一个人，本来很得老板的赏识，但是公司连续几次提升干部都没有他的份儿，原因很简单：每次公司组织唱卡拉OK，因为老板歌唱得不好，所以每次老板唱歌他都助唱。他以为这是帮老板壮声色，殊不知，本来老板唱得不好，一般人还没有感觉出来，他这一帮忙，人们立即听出高下来了。老板心里十分害怕出丑，偏偏他不识相。所以我觉得，很多事情都不能怪别人，一定要回头想想自己有什么做错的地方，天下没有怀才不遇这回事。





当领导的一定要记住，平常不要主动去拉别人参加什么活动。我们中国人是以领导为中心的：领导喜欢打高尔夫球，下属马上去练习高尔夫球；领导喜欢钓鱼，下属就练习钓鱼。因为中国人的眼睛是往上长的，下属很自然会去揣摩领导喜欢什么。所以当领导的人根本不用倡导，只要以身作则，下面的人自然就会响应。但是，所有的人际关系媒介都应正常化、正当化，凡是跟黄赌毒有关的，千万不要沾染。

有时候，领导也会拿这一点来测试下属，做下属的一定要提高警觉。如果领导问：“这附近有没有什么消遣的地方？”有的人积极推荐，要唱歌到哪里去，要跳舞到哪里去……领导一听就知道，这个人平时不务正业，只想着吃喝玩乐。从另一个角度讲，做业务的人，如果连附近的娱乐场所都不清楚，那他就不太适合做业务，因为他们要经常与客户联络感情，离不开这些场所。但是，做业务的人沉迷此道也不对，跟客户来往，不需要进行不正当的活动，因为做生意，条条大道通罗马。正当性、正常性的活动照样可以联络感情，如果超越了这个限度，最好要有防备，否则有一天会吃大亏。