

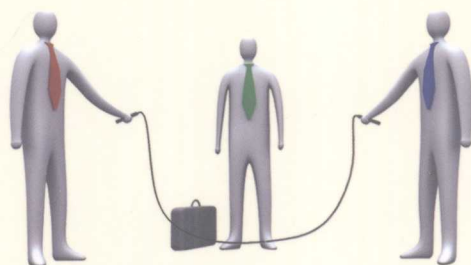
永远不要靠自己一个人花100%的力量，
而要靠100个人花每个人1%的力量。

——比尔·盖茨

关系

突破才有用

王光海◎编著



突破关系，就能博得领导的赏识和提拔，
取得下属的尊敬和支持，赢得朋友的关心和帮助，
让自己拥有比别人更多的资源，使自己的事业达到成功。

石油工业出版社

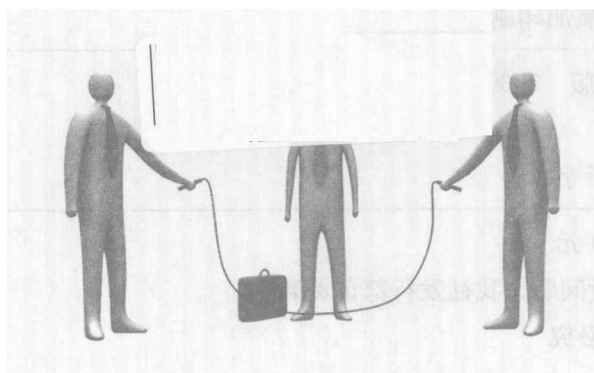
永远不要靠自己一个人花100%的力量，
而要靠100个人花每个人1%的力量。

——比尔·盖茨

关系

突破才有用

——王光海◎编著——



石油工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

关系突破才有用/王光海编著.

北京:石油工业出版社,2009.8

ISBN 978-7-5021-7259-6

I. 关…

II. 王…

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 (2009) 第 112427 号

关系突破才有用

王光海 编著

出版发行:石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号 100011)

网 址: www.petropub.com.cn

编辑部: (010) 64523643 营销部: (010) 64523603

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京晨旭印刷厂

2009 年 8 月第 1 版 2009 年 8 月第 1 次印刷

787×1092 毫米 开本: 1/16 印张: 15.25

字 数: 271 千字

定 价: 29.80 元

(如出现印装质量问题,我社发行部负责调换)

版权所有,翻印必究



前 言

中国自古以来就是一个非常讲究人际关系的社会，拥有过硬的人际关系一向是中国人评价一个人能力高低的重要标志。若某人拥有过硬的人际关系就意味着他能够利用蕴藏于其中的资源为自己办成事情，开创事业，收获财富，拥有幸福。

要想拥有过硬的人际关系，就必须具有突破关系的能力。我们看到社会上有很多人，平时的泛泛之交很多，但是一旦关键时刻总是缺乏贵人相助，致使生活之中困难重重，前进路上障碍多多，成功和幸福总是可望而不可即。之所以如此，在于这种人无法突破与他人的关系，不能与他人建立深交，成为牢不可破的铁关系。而那些具有突破关系能力的人，却总能在困难时候有人助，贫苦之时有人济，迷途之时有人引，晋升之际有人扶。正是过硬的人际资源使他能战胜各种艰难险阻，收获各种资源财富，在芸芸众生之中脱颖而出，成为一个事业成功、生活幸福的时代宠儿。

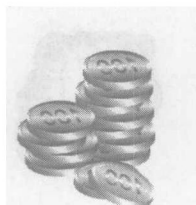
没有金刚钻，别揽瓷器活。今天，我们处于一个伟大的时代，经济社会的迅速发展，为个人提供了前所未有的成功的机会，但要抓住这些机会还需要我们具备各种能力。而突破关系的能力就是我们抓住这些机遇必须具备的能力。因此，我们必须加强这种能力的培养。

能力来自于学习实践，突破关系能力的获得也是如此。突破关系的能力并非天生，关键在于后天通过学习实践得以提高。而《关系突破才有用》一书为人们培养突破关系的能力提供了一个很好的学习素材。此书通过系统梳理古今中外仁人志士在突破关系时的得失成败的经验，得出突破关系的六种途径和方法，即有情有义、互惠互利、强化互动、尊重对方、善于结交、言辞得体；同时，还通过对大量的历史故事和日常生活中突破关系的案例分析，指出了与被求者、贵人、上司、下属、同事、朋友、陌生人、客户、异性、家人十种不同类型的人突破关系的具体方法和做法，最后，指出突破关系中必须注意的禁忌。此书把培养



提高突破关系的能力奉为主臬，巧妙地凝聚理论性与实践性、思想性与可读性、可操作性与指导性于一体，相信读者通过学习，掌握了此书提供的方法和途径并加以实践后，在突破关系的能力方面会有一个质的提高。

千里之行，始于足下。朋友们，请不要再犹豫和彷徨，就让我们从阅读此书开始，一起来打造我们突破关系的超强能力，拥有通往成功和幸福的杀手锏吧。



目 录

第一章 突破关系的重要性

中国是一个关系社会，因此，培养突破关系的能力非常重要。具有突破关系的能力，你就能够广泛获得他人的帮助与关心，能够获得领导的赏识和提拔，获得下属的支持与爱戴，获得朋友的协助与喜欢，从而让你拥有比别人多得多的资源来让自己的事业达到成功，使自己的人生获得幸福。

成功需要具有突破关系的能力	2
突破关系能让你脱颖而出	3
突破关系建立好人脉	4
突破关系可以获得他人的帮助	5
突破关系有助于工作和生活	6
突破关系能获得事业的发展	7
掌握突破关系的要诀	9
妥善管理好自己的人脉网	10

第二章 利用情感来突破关系

感人心者，莫先乎情。人是一种感情的动物，人的行为是靠情感支配的。每个人都渴望拥有亲情、友情和爱情，都渴望别人的理解、信任和支持，这一点即使在重物质轻精神，日益物化、商品化的今天，也仍然没有改变。因此，要想突破与他人的一般关系，就必须懂得利用情感这种手段。

感人心者，莫先于情	14
以真心换取真心	14
感情投资回报高	16
适应别人情感需求的方法	17
善于运用亲情	19



利用乡情结交关系	20
用情维系师生关系	22
爱人者，人皆爱之	24
获得人情效应首先要懂人情	25

第三章 利用相互间的利益来突破关系

利益是人类社会交往的永恒主题，互惠互利是人际关系深入发展的基本准则。因此，如果你想要与他人突破一般的关系，建立深厚的情谊并使之成为你生命中的贵人，就必须掌握从利益方面突破关系的策略和技巧。

找准双方的共同利益	30
从他人的利益入手	31
吃亏是福	32
处世要讲究双赢	33

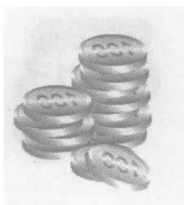
第四章 利用相互间的关系来突破关系

俗话说：他山之石，可以攻玉。要想与他人建立深厚的交情，就应该从自己的各种关系入手，因为这样可以让自己找到一种接近自己想结交的人的链接，也可以让他方有认知和认同你的基础，这样突破与对方的关系也就容易得多了。

充分利用六度分离效应	36
多交点带圈的朋友	37
有效利用家庭结交朋友	39
在活动中创造关系	40
多和一流的人在一起	41
建立起自己的人脉账户	43
广交朋友有助于办事	44
建立和善用你的“人际档案”	46

第五章 利用联系互动来突破关系

“不走不新”，“常走常新”，这是中国人对于密切人际关系的一贯观点。人与人之间只有通过时常联系以及常来常往，才能沟通联系，深化感情，密切双方



的关系。因此，交往上的互动是突破人际关系的有效途径。

时常保持联络	52
联系互动才能情感互动	53
助人才有人助	54
亲戚之间需常来常往	55
行为要做到入乡随俗	56
雪中送炭暖人心	57
买点人情原始股	58
做人要讲究诚信	60

第六章 利用谈吐技巧来突破关系

良言一句三冬暖。一个人的说话水平，可以决定他的社交层次。说话水平高的人，谈吐隽永，言辞得体，往往更容易被人尊重，受人欢迎，能赢得他人的友谊、信任、支持和帮助，从而也就能够成功地突破与他人的关系，在为人处世方面自然容易获得成功。

用赞美赢得对方好感	64
坦白地交流情感	65
选好交谈的话题	66
倾听比倾吐更重要	67
幽默让人备受欢迎	69
真诚地进行赞美	70
掌握高效的沟通方法	72
称呼得体学问大	75
学会讲人情话	77
得理也须饶人	79
道歉得人心的技巧	80
增加谈吐的魅力	82
选择恰当的说话时机	84
掌握玩转语言的技巧	85



第七章 利用良好姿态来突破关系

人与人之间的关系本质上是平等互利的，因此，要想突破与他人的关系，拉近与对方的距离，就需要在姿态上下一番功夫，让他人觉得你是可交可信的。不然的话，你就会在与他人的见面与交往中留下不好的印象，从而让自己失去与别人建立深交的机会。

尊重是与他人交际的前提	90
保持一团和气	91
任何时候尊重每一个人	92
把别人放在心上	95
保持彬彬有礼的形象	98
给予别人帮助和鼓励	100
微笑拥有奇特的魅力	102
做到宽和待人	103
细微之处见真情	107
充分关注他人的细节	109

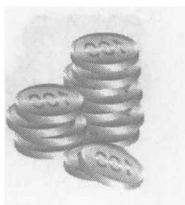
第八章 突破与被求人之间的关系

人生在世，不论处于何时何地，都有求人办事的需要。但有的人求人必应，办事则成，而有的人则是求人不应，办事不成，这就与他们能否正确突破与被求人的关系有关。因此，要想让自己的事办得成功，就必须掌握突破与被求人关系的技巧。

学会与老朋友讲交情	112
用行动证明的诚意	113
善借亲缘巧办事	116
把“关系”变成办事资本	120
与朋友多交换人脉资源	123

第九章 突破与贵人之间的关系

在攀向事业高峰的过程中，贵人相助往往是不可缺少的关键环节。有了贵人



的帮助，不仅能缩短你成功的时间，还能加大你成功的筹码。如果你自知能力一般，毅力有限，那就更需“贵人”相助。这就需要你注意平时在与贵人相处的过程中注意方法，突破与贵人的关系。

找到你生命中的贵人	126
巧用方法得到贵人青睐	128
有效博得贵人的好感	130
和贵人要经常保持联系	132
学会借用靠山的力量	134
与贵人建立交情的方法	137

第十章 突破与上司之间的关系

在一个单位或者机关内部，能否与自己的上司突破关系，使上司把你当作自己人，从而关心你的前程和发展，从某种程度上来说可以决定你的前途与命运。因此，要想使自己前途无量，平步青云，你就必须掌握与上司相处的艺术，让领导认同和重视你。

把上司变成自己的贵人	142
善于与不同类型的领导相处	144
充分维护领导的权威	146
坦诚接受上司的批评	147
学会赢得上司的信赖	149
掌握向领导汇报的技巧	151
关键时刻挺身而出	152
努力成为上司的好助手	154
注意和上司进行沟通	155

第十一章 突破与下属之间的关系

“人心齐，泰山移”。在现代社会，任何人都不可单枪匹马地干成一件大事，而必须借助整个团队力量。要使下属心甘情愿地为你效力，圆满完成自己的职责以及成就一番事业，这就需要当领导的你突破与下属之间的一般关系，赢得他们的认同和尊重。



下属是自己成功的得力助手	158
和你的员工分享利益	158
对下属容短护短有讲究	160
学会给部下送礼	161
真诚地去关心员工	162
积极化解与手下的矛盾	163
学会为下属喝彩	164
与下属平等相处	166

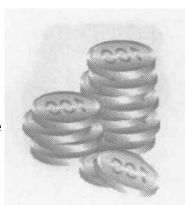
第十二章 突破与同事之间的关系

同事是我们工作时间内必须朝夕相处的人，与同事关系的好坏严重地影响到一个人工作成绩的大小以及心情的好坏。比如说在请求同事帮助时，人缘好的人一呼百应，同事们很乐意助他一臂之力。人缘差的人却缺乏号召力，同事们都不太愿意帮忙。因此，我们必须学会突破与同事之间的一般关系，使同事们成为愿意帮助你的真正朋友。

常到同事家做做客	170
敢做更要敢当	171
真心地帮助同事	172
利用情义打动同事	173
更深入地理解同事	174
与同事愉快相处的要诀	176
重视同事之间的应酬	177
注意消除同事之间的误会	179
培养与同事合作的能力	180
与同事保持良好关系的准则	183

第十三章 突破与陌生人之间的关系

没有人一生下来就拥有众多的朋友，也没有人一开始就能有贵人相助，这些都是在结交陌生人的基础上发展起来的。我们每天都需要与不同的陌生人打交道，如何恰当地与陌生人相处，赢得他人的认同，为今后的进一步交往打下良好的基础，是每个现代人都应该了解和掌握的一项技能。



巧妙替人下台阶	188
有效进行寒暄	189
有效进行倾听	190
把握酒桌上的应酬技巧	191
掌握“套近乎”的策略	192
学会密切关系的诀窍	194
人际交往因人而异	195
学会适当透露点隐私	198
努力进行有价值的交往	199

第十四章 突破与异性之间的关系

要想寻找到自己的另一半，就必须学会突破与异性之间的一般关系，让对方成为自己的知己。突破与异性之间的关系除了真心实意以外，还需要我们掌握一些行为的策略、言语的技巧，这样才会获得异性的注意和好感，打动对方的心，找到自己幸福的另一半，收获爱的硕果。

寻找双方的共同点	202
顺从女性的心思	202
创造共同体验的机会	203
在对方需要协助时进行帮助	205
擅用赞美的技巧	207
敞开心扉予人洞察	208
给她一份节日的惊喜	209
爱要正确进行表达	210

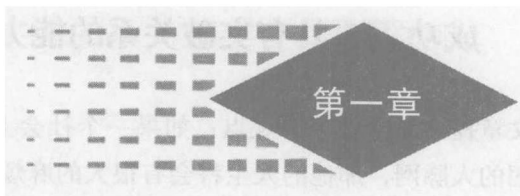
第十五章 突破与家人之间的关系

家庭是幸福的摇篮。但是一家人生活在一起并不意味着就能幸福和睦地相处，因为每个人都有着自己的个性和利益。这要求掌握与家人相处的技巧，突破与家人的关系，从而念好家庭这本难念的经，让家庭成为播撒幸福和创造幸福的中心。

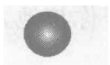
为爱多担待一点	214
真诚地欣赏对方	215



婆媳相让促进幸福和谐	216
相互体谅和包容	218
殷勤有礼乃相处之道	219
对孩子要尊重和信任	220
凡事不必过分认真	222
细心之处见真情	223
与爱人相互支撑	225
宽容大度方能赢得爱	229



第一章



突破关系的重要性



中国是一个关系社会，因此，培养突破关系的能力非常重要。具有突破关系的能力，你就能够广泛获得他人的帮助与关心，能够获得领导的赏识和提拔，获得下属的支持与爱戴，获得朋友的协助与喜欢，从而让你拥有比别人多得多的资源来让自己的事业达到成功，使自己的人生获得幸福。



成功需要具有突破关系的能力

曾经有一篇文章提出了这样一个观点：如果一个社会上的普通人在 35 岁之前仍未建立起牢固的人脉网，那他的人生将会有很大的麻烦。文章还指出，这个人脉网应包括这些人：我们的同事，受过我们恩惠的人，我们倾听过他们问题的人，与我们有着相同爱好的人，等等。

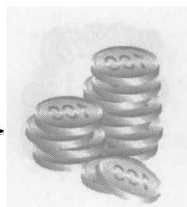
人脉关系的质量影响着一个人的事业和生活的方方面面。人脉关系越和谐，你的工作成果和个人成就也会越突出，事业中的乐趣也就越多。你在事业之外的幸福和个人生活的质量也取决于你与他人交往的方式，取决于你能否轻松地建立并维持友好、诚挚和长久和谐的私人关系，一言以蔽之，即取决于你与他人突破关系的能力。

一名西方商人在中国经商 8 年后得出一个认识：在中国为人处世，特别要花心思，这是一个重人情胜过实效、不看僧面看佛面的国度。这种认识虽然有失偏颇，但也不是没有根据的。很多时候，做人确实比做事重要。人脉好、有声誉的人，凡事都可以轻而易举地办成。反过来，不少恃才傲物的人往往到处碰壁，荒废满腹经纶，以致终生默默无闻。

外国成功学者普遍认为，喜欢别人，又能让别人喜欢的人，才是世界上最成功的人。

成功的人大多乐于交往并且善于与他人进行关系突破。他们能够广泛获得别人的帮助与关心，能够获得领导的赏识和提拔，获得下属的支持与爱戴，获得朋友的协助与喜欢，因此，他们能够拥有比别人多得多的资源来让自己的事业达到成功。

每一个伟大的成功者背后都有其他人的支持。没有人是自己一个人达到事业的顶峰的。假如你决心成为出类拔萃的人，千万不能忽视突破关系的能力的培养。不过，在现实生活中，有许多人对突破关系的重要性并没有深刻的认识，通常也不愿花时间在上面，只是到了关键时刻，才发觉自己的人脉关系太少。其实，培养我们的突破关系的能力，经营我们的关系网，就是为我们日后的成功埋下伏笔。



突破关系能让你脱颖而出

李江是个勤勤恳恳的人，他工作认真负责，自认属于“实力派”。然而，李江在单位工作了近五年却依然是个小科员，许多和他同期进单位的同事不是被外调就是被提升，只有他孤孤单单地坚守原位。李江为什么不能出人头地呢？去他们单位看看就知道了。李江在单位里和谁都不冷不热，同事们相约去聚餐、唱KTV的活动，李江很少参加，即使去了也是坐在一边看杂志；他不愿意给同事提供帮助，自己也轻易不求助于同事……久而久之，领导和同事对他都失了兴趣，只有分配工作时才会想起他来。他的辛勤努力，同事即使看在眼里也不会对他有一句赞赏；领导也没有注意到他的认真诚恳，只是觉得他工作还算负责而已。就这样，李江还在勤勤恳恳地工作着，不过他依然是个小科员。

李江也渴望出人头地，不过他用错了方式。实力是一个人取得成功的基础，但人脉突破也同样是不可忽视的辅助力量。一个人如果只有实力，没有人脉，那他就会像李江一样，很难获得领导的青睐，也很难得到出人头地的机会。所以我们应该记住这一点：实力加上好的突破关系能力才能帮你走向成功。

大多数人相信：“只要我尽本分把事情做好，达到该有的业绩，上司就会对我如何如何。”结果，事实并非如此。在某些主管眼中，他认为你的表现不过是做了分内该做的事，除非他认为你确实很重要，你的作为让他感到脸上有光，公司不可一日没有你，否则你很难得到升迁。再者，如果公司有人和你条件相等，主管也通常提拔和他自己相近的人而不是你。

小郑和小吴2002年大学毕业后，一起进入某单位工作。论才干，两人不分上下，但小吴嘴甜、活络、会来事儿，小郑却有点木讷。就是这一点差别，让两人的地位很快发生了变化。刚进单位时，老主任就对他们说：“在我这里，你们只能通过自己的本事来取得成绩，获得晋升，歪门邪道是绝对行不通的！”两个人都有真才实学，试用阶段的工作完成得都很不错，老主任还特意表扬了他们一次。但一段时间后，小吴就已经不是刚进单位时的那个小吴了，他成了办公室里的大红人：单位里谁的电脑出了点问题都要喊小吴；下班后男同事拉他一起去喝酒打球；周末他腾出时间义务帮同事的孩子补习功课；知道老主任喜欢抽自制的烟卷，他特意让父亲从山里带来一捆自家种的烟叶……就这样，单位里每个人都夸小吴好，老主任也觉得小吴工作成绩好，才能出众，又不浮躁，作为年轻人，



实在很难得。一年之后，老主任将小吴提拔为宣传干事，结果不但没有人非议，大家还都夸老主任是伯乐，慧眼识珠，像小吴这么优秀的年轻人早就该提拔了。从此老主任更器重小吴了。而小郑呢？一年多来，几乎没有什么人注意到他的存在，尽管他的能力也很不错，但因为突破关系的能力太差，他很难得到让自己充分发挥才能的机会。

小吴的成功除了因为自己确实有真才实学外，和他良好的突破关系能力也有莫大的关系。他的好人脉使自己的一举一动格外受人注目，自己的优秀才能也因此得到了大家的认可，不仅如此，好人脉也为他的升迁扫除了障碍，没有人嫉妒他，没人说他的坏话，这对一个初入社会的年轻人来说，无疑是非常重要的一件事。而小郑在这方面做得却很失败，他没有正确处理好办公室内的人际关系，结果虽然也付出了很多努力，但却无法受到重视。

所以，在工作单位里，我们必须建立良好的人际关系，突破与领导以及同事之间的关系，否则你就很难打入公司的核心，出头的机会当然也就小之又小。你不必怀疑这种论调。研究组织管理的剑桥大学勒文森博士就讲得很清楚：“所有的组织必定有小派系。因为，组织是由互相扶持的个人或团体共同组成的，以完成工作。”你不妨探出头去，四处望望，想想周围那些已经坐到好位置的人，是不是都有好的人脉。

突破关系建立好人脉

突破关系，说到底就是一个人他在与他人的交往过程中，超越与他人的一般关系，与他人建立起一种互信互利的良好人脉关系。突破关系，就能拥有好的人脉，办事就会同心同德，遇到困难，众人就会尽力帮助。总之，无论商场还是职场，突破与他人的关系，建立好人脉都会给你带来意想不到的收获。

著名青年企业家王英俊就是利用突破关系获得成功的一个例子。王英俊有很多外国朋友。这其中既有外国的企业家，也有外国的一些著名人物，如美国著名银行家坦姆斯·斯通和日本企业家竹下登。

英俊高科贸有限公司刚刚成立，王英俊马上就想到，应该利用坦姆斯·斯通的国际影响，推动英俊公司走向世界。于是，他便向斯通发出了邀请，斯通欣然应邀。当听到王英俊“凡有利于中美友好的，我都做；凡不利于中美友好的，我都不做”的许诺时，斯通也允诺：“那么，今后你要我办事，我不要你的钱。”