

做事，先做关系

做事，先做关系
——现代社会成功的基础

做事，先做关系

【版权页情况】

出版社：中国轻工业出版社 署名：段武军/著

书号：ISBN 7—1154—8904—1/Z·132 电子版定价：

5.00 元

版权所有：北京大理创作室

【内容导读】

这是一部吃透人际关系的灵通书！

每个人都是生活在领导、同事、朋友、家庭、亲戚的关系中，怎样与这些人打交道则是一门学问。我们知道，既然社交如此重要，那么该如何把这门学问吃个透呢？

在人与人相互交往的关系中，每个人都各有其性，自然不同的人就有不同的做人观念，有的坦荡，有的偏狭，有的豁达，有的固执，这样就形成了特殊的“关系学”。

要想在人际关系中练就一身真功夫，一则把自己变成精明人，二则把自己变成实战者。这样就可训练为“猎豹”和“活鱼”，做别人难以做成的事。故本书《做事，先做关系》为人生必修、必精之大课。

本书的特点是把做事与做关系巧妙结合起来，比较全面地考察人际关系的复杂性和可塑性。希望你能从中读出一些真正的道理，有益于自己的工作和生活。

前言

孙悟空的关系网

不少人为孙悟空鸣冤，认为其被封职位与实际贡献相比差了很多。事实上，孙悟空大落大起，从一个没有任何背景的石猴成长为佛界最高决策小组的斗战胜佛，实属成绩斐然，着实不易。

孙悟空的飞黄腾达，离不开他精心编织的关系网。

纵观孙悟空的关系网，大略可分为三个层次，这三个层次并非完全割裂，而是错综复杂，相互交错，含混不清。

孙悟空的出生，虽然有采日月之精华，集天地之灵秀，但作为一个无父无母的孤儿，他的家庭出身不比一个放羊的苦孩子优越。孙悟空清醒地看到自身劣势，出道不久便直奔花果山而去，此山聚集着他的同类，外貌与生活习性上和他毫无二致，极易博得认同感和归属感。果然，他轻而易举晋升为美猴王，这是革命的初级阶段，关系网的创建时期，即第一个层次。

这个层次的关系网完全依靠亲情支撑，对其后来

的飞黄腾达帮助不大，但孙悟空每次心情沮丧，工作失意之时，都会来此避难疗伤。譬如大闹天宫后、取经路上与六耳猕猴交手被唐僧赶跑后，都选择了这个避难所，这层关系网作为一个大后方，给他强有力的后勤保障。

孙悟空作为一个天生的政治家，嗅觉比常人要敏锐得多，他明白知识就是力量，于是，自费学习了七十二变、筋斗云等实用技术。“师以长技以制夷”（这句引用不知道是否合适），以自身的实力去敲打和侵犯鬼、魔、神诸界，结识各界权贵，从而得以编织第二层关系网。

这个层次的关系网大多是慑于孙悟空的淫威，在金箍棒下强行编织的。这里面比较奇怪的当属玉皇大帝，领导着天庭众神，下辖天兵天将，竟然奈何不了一个独角土匪，赐“弼马温”错失先局，封“齐天大圣”将死后路。取经路上孙悟空奈何不了的妖魔鬼怪，竟不少出于玉帝手下爱卿的坐骑或宠物，真是匪夷所思。孙悟空的技艺似乎并未生疏，只怪玉帝管理无方，众臣未肯尽力。或是，王母娘娘“垂帘听政”不力，玉帝可能有点“

草包”、“傻蛋”而已。

悟空踢翻炼丹炉，大闹蟠桃会，龙颜大怒，这才引发如来的加入，等他体会到“天外有天，人外有人”之理，却已被压在五指山下，剥夺政治生命 500 年。聪明的悟空由此学会了看人下菜，夹着尾巴做猴。这件不能再坏的坏事，使他领略了编织第三层关系网的奥妙。

这层关系网主要是由强大的如来、观音，甚至包括他那个懦弱无能、善恶不分的师傅唐僧构成。唐僧原无缚鸡之力，只不过会念几句“舶来”的紧箍咒，便把孙悟空玩弄于股掌之上。这层网中之人，各个皆有打击孙悟空的实力，属于标准的实权派，能为其提供升职的机会，孙悟空对他们的真正感情应该是又厌又畏。

孙悟空对不同层次关系网的态度，也耐人寻味。对第一层亲情构成的关系网，他只需要投入名气加大宣传力度，威慑群魔，偶尔送回来些酒菜水果即可维持。对第二层关系网，他有能力把握的就是天神那一块，就算求人帮忙，也是玉帝老儿、土地老儿，雷公孙子之流的称呼，极尽嘲弄挖苦之能事。而对如来、观音、

包括唐僧，他都是恭敬有加，自堕身份，曲意奉承，除了技不如人，不能排除的似乎还有无法抵御的升官成佛的诱惑。

取经路上的除妖降魔，孙悟空本人超一流的能力似乎很少发挥相应的作用，说不定他是有意识地掩盖自己的实力，因为有些现象非常奇怪。早先轻而易举战胜天兵天将的“齐天大圣”，如今竟然要大搬外援，骗谁呢？我们有理由相信，他只是通过自己行动的失败，来充分炫耀展示这些可能给他带来崇拜目光的关系网。

孙悟空的关系网，揭示了一个科学道理，即没有关系创造关系也是能够结网的，不同的关系网要通过不同的方式缔结，同时也说明了任何妄自菲薄的态度都是不负责任的。对后世极具参考价值，对今人具有不可估量的社会效益。

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

有句俗语这样说：“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