

<<好关系是搞出来的>>

图书基本信息

书名：<<好关系是搞出来的>>

13位ISBN编号：9787501240739

10位ISBN编号：7501240736

出版时间：2011-7

出版时间：世界知识出版社

作者：马银春

页数：284

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<好关系是搞出来的>>

### 前言

在好莱坞，流行一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么(what you know)，而是在于你认识谁(whom you know)。

”美国成功学大师卡耐基经过长期研究得出这样的结论：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。

”《富爸爸，穷爸爸》的作者罗伯特·清崎曾说过：“我富有的父亲说，如果你想做一名成功的生意人，人际关系是你最重要的技巧。

他还说，如果你想在生意中成功，你应该不懈地学习和提高自己的人际关系技巧。

”因此，人际关系其实是每个人要面对的最重要的课题，同时也是可以扭转乾坤的生产力。

人际关系就是生产力，这话不错，但同时，这种关系也是一种能力，体现在每个人身上，得到的结果却各不相同。

说白了，人际关系这一能力的强与否，也体现了你事业的成功与否。

当然，大家在评论一个人时，有时会说“那个人处事差劲，不想跟他相处”，当别人这样评价一个人的时候，就表明所评价的人没有处理人际关系的能力，好关系自然与他无缘。

人生的成功，必定是人际关系的成功。

人脉资源是一种无形的资产，是一种潜在的财富。

表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。

在商务谈判中，即使你拥有扎实的专业知识，是个彬彬有礼的君子，并且具有雄辩的口才，这些成功因素汇聚在一起，商谈却未必能够成功。

但如果有一位关键人物协助你，为你说话，那么你的谈判将会变得异常顺利。

人脉资源越丰富，赚钱的门路就越多；你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、越多。

这些话看似落俗套，但却已是不争的事实！

如今谁不知道“关系”的重要性？

又有什么地方不需要“关系”？

小到衣食住行，大到生老病死，“关系”无所不在。

在社会中，个人的生活需要“关系”，企业单位的生产发展也离不开“关系”。

关系已成为这个社会的润滑剂，社会的潜规则。

就是一些非常讨厌办事处处需要“关系”的人，也可能不得不在一些自己必须面对但又无法解决的问题上做出妥协和让步。

“搞关系”，这无疑是最具中国特色的人际交往模式。

从某种意义上来说，它已经成为中国人心照不宣的成功秘诀。

会搞关系的人能洞察不同人的心理，对不同的人说不同的话，遇什么人办什么事，只要需要，他能使任何人都成为自己的好朋友。

当他求人办事的时候，自然左右逢缘，财源滚滚。

本书将告诉你：怎么去结识那些对你的事业有帮助的朋友；怎样发挥朋友的力量来帮你做生意；怎样处理与朋友间的各种关系；怎样与朋友维系长久的友谊；怎样做好生活中的应酬交际；怎样在人际关系上进行感情投资…… 如果你的人际关系正处于低谷中，那么本书将成为你人脉的转折点：如果你的人际关系良好，那么本书将成为你人脉更上一层楼的台阶。

## <<好关系是搞出来的>>

### 内容概要

人生的成功，必定是人际关系的成功。  
人脉资源是一种无形的资产，是一种潜在的财富。

人脉资源越丰富，赚钱的门路就越多；你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、越多。

《好关系是搞出来的》(作者马银春)将告诉你：怎么去结识那些对你的事业有帮助的朋友；怎样发挥朋友的力量来帮你做生意；怎样处理与朋友间的各种关系；怎样与朋友维系长久的友谊；怎样做好生活中的应酬交际；怎样在人际关系上进行感情投资……

## <<好关系是搞出来的>>

### 书籍目录

#### 第一章 “搞”定你的人脉关系网，有关系就有人脉

1. 人脉的力量
2. 为财运结交人脉
3. 天时不如地利，地利不如人和
4. 有人脉就有财富
5. 经营好自己的人脉关系
6. 人脉关系是成功的基础
7. 圈子越大，信息越多
8. 拓展人脉关系，改变生存环境

#### 第二章 “搞”定朋友，朋友多了路更宽

1. 朋友是你一生的财富
2. 忠诚的朋友是无价之宝
3. 朋友间也需要距离
4. 尊重朋友的隐私
5. 诚信换来真友情
6. 不能一味地依赖朋友
7. 朋友间需要适当的夸张
8. 睁开你的慧眼结交朋友
9. 朋友间真心换真心
10. 帮助朋友就是给自己铺路

#### 第三章 “搞”定贵人，缩短你的奋斗时间

1. 贵人是你的“福音”
2. 用你的真诚打动贵人
3. 邻居是离你最近的贵人
4. 展现才华，将贵人请进门
5. 进取心是赢得贵人相助的基本条件
6. 亲戚是走出来的
7. 贵人看好睿智者
8. 敢借，才能“借”来成功
9. 攀龙附凤也未尝不可
10. 找准你的“黄金搭档”

#### 第四章 “搞”定上司，大树底下好乘凉

1. 与领导友好相处
2. 向上司“喜传捷报”
3. 投其所好，揣摩上司的心理
4. 巧妙拒绝上司
5. 与上司保持安全距离
6. 知己知彼，因人而异
7. 主动向上司伸出“橄榄枝”
8. 努力赢得上司的赏识
9. 努力争取自己的应得利益

#### 第五章 “搞”定下属，得人心者得天下

1. 给下属“家”的温暖
2. 批评要讲究一定的艺术
3. “摆架子”要适当

## <<好关系是搞出来的>>

4. 把下属团结在自己周围
5. 不要与下属“打成一片”
6. 软硬齐施，双管齐下
7. 用非物质手段激发工作热情
8. 敢于集权，也要敢于分权
9. 别跟下属搞“情绪战”

### 第六章“搞定同事，营造和谐的工作环境

1. 不要在办公室里搞“小圈子”
2. 尊重对方的“领土意识”
3. 平等对待每个同事
4. 处理好与异性同事的关系
5. 警惕“办公室恋情”
6. 学会说“不”
7. 躲过办公室里的各种陷阱
8. 忽视小人物会栽大跟头
9. 多注意自己的言行细节
10. 在职场中保持自己的立场

### 第七章“搞定客户，关系好了生意才顺

1. 开个好头，生意不难
2. 广结善缘才是经商之道
3. 用事实获得顾客的好感
4. 做生意就是做人
5. 诚信是经商之本
6. 用共鸣缩短与客户之间的距离
7. 好嘴能比“好胳膊好腿”创造更大的价值
8. 一团和气好生财
9. 笑脸相迎好做生意

### 第八章“搞定亲人，家和万事兴

1. 家和万事兴，
2. 夫妻间不需要“强者”
3. 亲戚交往也要遵循规律
4. 距离产生美
5. 做好家里的“双面胶”
6. 婆媳分开住，关系更和睦
7. 对亲人也要学会“感恩”
8. 孩子也需要面子

### 第九章“搞”定对手，让你在竞争中脱颖而出

1. 对手也是一种动力
2. 用你的“软弱”感化对手
3. 同行不一定是冤家
4. 爱你的对手
5. 有和气就有财气
6. 以退为进，保全自己
7. 宽容是一种美德
8. 善待失败的对对手
9. 不要轻易树敌
10. 积极地进行良性竞争

<<好关系是搞出来的>>

## <<好关系是搞出来的>>

### 章节摘录

版权页：得知刘师傅下岗在家待业后，陈女士说自己的公司正在扩大，需要一个办理产权手续的员工，不知道刘师傅是否愿意屈就。刘师傅想，他们只是为了出租房子打过几次交道，双方又有好长时间未曾谋面，便以为这是一句客套话，并未往心里去，只是口头应承着说回家考虑一下。

哪里知道，刘师傅刚办好事回到家，陈女士就打电话问他是否下个星期就能上班。陈女士说，办房产手续对公司而言是一个重要岗位，交给陌生人不放心，刘师傅是个热心肠，又是熟人，如果方便的话，可以马上上班。

过了一周，刘师傅就到陈女士的公司去上班了。

如今陈女士的公司又扩大了，刘师傅成了公司分部的经理。刘师傅深有感触地说：“朋友多了路好走，这话一点儿也不假呀！”

可见，许多时候你面临的生活问题、工作问题，单单依靠个人的力量很难解决。

但是朋友多了会帮你出主意、出人力、出物力、出财力，和你一起解决问题，那样你前方的路就变得宽广了。

因此，世界首富比尔。

盖茨说：“一个人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。”

一个成功的人士，往往能带动和影响他身边的人，他也善于理解和接受他们，使自己与他们之间的关系更融洽，达到良好的互动。

就像一匹好马可以带领你到达你梦想的地方，一个好朋友同样可以带你实现自己的愿望。年轻的人寿保险推销员约翰来自蓝领家庭，他平时也没什么朋友。

格林先生是一位很优秀的保险顾问，而且拥有许多非常赚钱的商业渠道，他生长在富裕家庭中，他的同学和朋友都是学有专长的社会精英。

约翰和格林生活在两个根本不同的世界里，如果他们的业绩有差别，那么约翰自身因素确实应该承担一定的责任：没有人际网络，也不知道该如何建立网络、如何与来自不同背景的人打交道，而且少有人缘。一个偶然的时机，约翰参加了开拓人际关系的课程训练。

受课程启发，他开始有意识地和在保险领域颇有建树的格林联系，并且和格林建立了良好的私人关系。

。

## <<好关系是搞出来的>>

### 媒体关注与评论

我富有的父亲说：如果你想做一名成功的生意人，人际关系是你最重要的技巧。  
如果你想在生意中成功，你应该不懈地学习和提高自己的人际关系技巧。

——《富爸爸，穷爸爸》作者罗伯特·清崎



## <<好关系是搞出来的>>

### 编辑推荐

《好关系是搞出来的》：专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系

<<好关系是搞出来的>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>