

职 业 培 训 自 助 系 列



业务关系的 建立与利用

国际通行职业生涯零风险设计

(德) 古德伦·费伊 / 著



任何成功都不是偶然的！！

W 百花洲文艺出版社

21 二十一世纪出版社
21st Century Publishing House

业务关系 的建立与利用

国际通行**职业生涯零风险设计**

[德] 古德伦·费伊/著
马怀琪 马梦妮 高青 蒲台等/译

版权登记号:14-2002-456

图书在版编目(CIP)数据

业务关系的建立与利用/(德)费伊著;马怀琪,马

梦妮译. —南昌:百花洲文艺出版社,2002

(“职业培训自助”系列丛书)

ISBN 7-80647-407-2

I. 业... II. ①费... ②马... ③马... III. 人际关系学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 045387 号

Original title: Kontakte Knüpfen und beruflich nutzen by Gudrun Fey

Copyright © Fit for Business, Walhalla Fachverlag, Regensburg/Düsseldorf2002

Chinese language edition arranged with HERCULES Business & Culture

Development GmbH, Germany

业务关系的建立与利用/(德)费伊著;马怀琪,马梦妮等译

责任编辑 魏钢强 汤四芳

出版 百花洲文艺出版社(南昌市新魏路 17 号)

发行 二十一世纪出版社(南昌市新魏路 17 号)

经销 各地新华书店

印刷 中国电影出版社印刷厂

版次 2002 年 8 月第 1 版 2002 年 8 月第 1 次印刷

开本 880 × 1230 1/32

印张 6.875

字数 116 千

印数 1 - 5,000 册

书号 ISBN 7-80647-407-2/G · 87

定价 14.80 元



◆ 借助关系网可以使一个人在事业上获得更大的成功，本书作者阐明了建立关系网的各种可能性以及实现这一目标的途径，并提出了一些指导意见：

- * 学会建立关系，为了你的前程有目的地加以利用

- * 网络战略：包括主动倾听和交谈

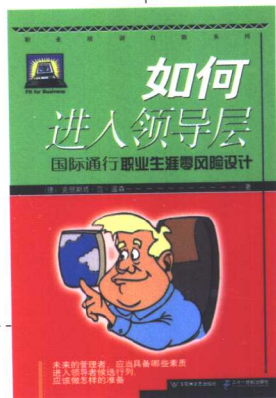
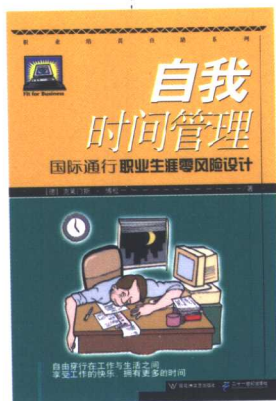
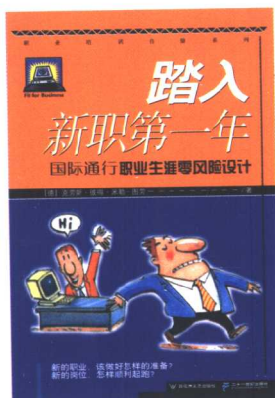
- * 为自己“赢得”一位导师：能力非凡的后起之秀最受青睐，最容易得到奖掖和提携

- * 采取主动：无论是在工作中还是在会议上，无论是请客吃饭还是在协会和俱乐部的活动中，都要积极行动

◆ 本书作者古德伦·费伊博士，大学所修专业为哲学、语言学和企业管理。自1974年以来一直从事成人教育工作，为经济和管理方面的领导与员工举办演讲和公共关系培训班，1997年起担任斯图加特市“学与练”继续教育公司负责人。



要么创建属于你的关系网，
要么加入到一个已有的关系网中，因为
成功绝非仅靠个人的能力



责任编辑：魏钢强 汤四芳

李棟設計
010-62200706 + 孙希前

序 言

事业需要关系网

在你熟悉的人们中间，有些人所付出的努力并不比你多，但在职业生涯中却能比你更快地飞黄腾达，获得的成就也比你大。当你看到这种情况时，是不是感到有点恼火？假如，这种情况确实不是由于你们能力上的差别造成的，那么，究竟是什么帮助他们取得成功的呢？据我看来，往往是这些人平日留心建立、并且有目的地加以利用的各种关系，在这中间起了重要的作用，或者简单点儿说，是业务上的关系网络帮了他们的忙。

从前，人们置身其中的关系网络是自然形成的。这种网络就是家庭，它的牢固程度是不言而喻的。除此之外，还有以村落为基础的共同体。在这样的集体之中，所有的人相互之间非常熟悉和了解。

但是到了今天，很多人默默无闻地生活在大城市的某个角落，邻居之间的了解仅仅限于点头之交。即便是共处一个小地方，如果这个地方主要要是用于休闲场所，邻里之间也很少会发生接



序 言

触。

这样看来,你要做的,要么是自己创建属于你的关系网,要么是加入到一个已有的关系网中。这本书将告诉你,为了你事业上的成功,应该如何运用网络战略以及怎样充分发挥它的作用。

古德伦·费伊博士

目 录

- 第一章 事业上的成功究竟取决于什么/6
- 第二章 什么是“关系网”/16
- 第三章 合理、充分地利用关系网的优势/22
- 第四章 测试:你是否属于网络型的人/44
- 第五章 发展你的交际能力/82
- 第六章 采取主动/96
- 第七章 努力增进相互之间的联系/106
- 第八章 怎样把“联系”转化为“关系”/124
- 第九章 建立用户关系网/130

第十章 在工作中建立关系网/146

第十一章 利用业余时间建立关系网/170

第十二章 为自己建立一个卓有成效的关系网/186

第十三章 有目的地在因特网上编织关系网/190

第十四章 对照表:关系网规则/196

第十五章 导师带学生——关系网的特殊形式/202

第一章

事业上的成功 究竟取决于什么

- ◆成功决非仅靠个人的能力/6
- ◆与人合作才能真正利己/10
- ◆“礼尚往来!”/13

成功绝非仅靠个人的能力

仅仅依靠个人的能力单打独斗从来难以取得成功。即使那些所谓的个人奋斗者，在其背后也总是有一个相应的支持网络，或者至少有一个给他发展和展示机会的人。

IBM 公司在美国所做的一项调查表明，在涉及升职的问题上：

- ▶ 个人的成绩只占 10%，
- ▶ 形象占 38%，
- ▶ 知名度占 60%，这是一个最重要的因素。

为了更加知名并在众人心目中有一个正确的形象，你必须成为关系网中的一分子。另外，你还需要一些支持和帮助你的良师益友。

稍微需要那么一点儿运气

成功也需要有其他一些因素的帮助，其中最主要的便是人们常说的“运气”。在你前进的道路上，要想在适当的时刻碰到一个适当的人，当然需要有那么一点儿运气。

比如，在一次大学的舞会上，一位教授把一位女

生介绍给一位与自己关系密切的企业家，——这位女生因为成绩优秀而深受其青睐，——而该企业正好能给这位女生提供一个她梦寐以求的职位。这不能不说是一种运气。

但是，事情难道就这么简单吗？其实不然。这件事情是由很多因素促成的：

- 一、这位女大学生的成绩出类拔萃；
- 二、她因此而成为教授的得意门生；
- 三、她参加了这次舞会；
- 四、这位教授碰到了她；
- 五、那位企业家也参加了这次舞会；
- 六、教授给她和企业家做了介绍；
- 七、她又给企业家留下了非常好的印象。

所以，这位企业家才认为值得在自己的公司中给她提供一个位置。

还取决于时机

对于成功，正确的时机也是很重要的。特别是艺术家，他们的成功往往取决于其艺术作品是否符合时尚，而且还得有人肯定他们的作品。如果找不到任何人做他们的后援，出钱赞助，那么他们只能忍饥挨饿。

业务关系的建立与利用

任何人都离不开“关系网”

从前,人们谈起“赞助人”、“关系户”或者“门路”时往往带有贬义,而今我们是从积极的意义上来研究利用(关系)“网络”(Networking)。你对关系网依赖到何种程度,既是业务上的问题,也是你的个人目标问题。因为不论你在职业方面拥有何种优势,也只有(!)通过其他人和同其他人合作才能成功并将成功保持下去。

举例:

一个工程师不管有多大的才能和创造性的想法,也离不开其他人的帮助,因为需要有“识货”的人,能够正确认识他的创意的价值并帮助他进行转化。

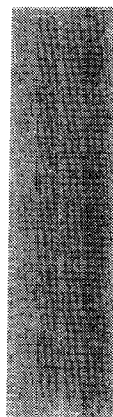
不管是自由职业者、独立业主,还是房地产经纪入、金融和保险业服务人员、手艺人、书商、饭店老板,或者其他服务行业的人员,都要依靠来自其他人的正面评价。他们必须让人觉得诚实可靠,值得信任,获得别人的好感。

对于医生和律师来说,还有一条额外的限制:他们不允许为自己做宣传广告,或者只能极其有限地做一点儿宣传,所以更加需要别人的信任和良好的口碑。

演员或者演艺界的人士，只有获得广大观众的喜爱才有自己的成功，就连哈拉尔德·容克那样染上酗酒恶习的演艺明星，当他发现，只有戒酒才能保持住观众对自己的宠爱时，也只能坚决彻底地戒除酒瘾。

服务业在很大程度上是以信任为前提的，而且需要让人们了解，因而建立市场信誉特别困难。

当我们建立自己的企业时，都想在开张时大造声势；找一个真正内行的策划顾问合作，印制大量附有短函的广告宣传册。广告邮寄行动成功与否的一个重要因素是准确的地址。但遗憾的是，能够为我们提供名址的只有一家名址录商店——卡尔·埃里希·雅诺什公司。我们发出了一万多份邮寄广告，原以为这下子我们的电话该打爆了。可最终呢，得到的却是一个无声无息令人失望的苦果。从这个例子我们可以学到一些重要的东西：“信任并不是靠邮寄广告建立起来的。”因此说，一个依靠诚信为生的企业，要想立得起来，所需要的是时间。当然，这一时间完全可以缩短，其要诀就是充分利用在书中所描述的个人发展的可能性和关系网所提供的机会，以便提高你的知名度，树立起一个值得信任的形象。



与人合作才能真正利己

拥有良好关系网的人都有一个突出的优点，那就是他们对人拥有爱心。但是，这并不是是一种利他主义，不宜把它理解为“毫不利己，专门利人”！

“结网高手”的内心深处依然是一个地道的利己主义者，重要的是，只不过他们能认识到，在绝大多数情况下，合作对于双方有利。

要点：

“善于建立关系网的高手”一般都“以人为本”，善于“感情投资”，很少等到有事或者有问题时才去结交人。对于他们来说，在这个世界上，没有任何事情比其他人更让他们感兴趣和更值得宝贵的了。他们懂得，每一个人都可以给予他们某种东西，而他们自己也可以使另外一个人的生活得到某种程度的丰富和充实。变得更有价值。

反之，如果你认为自己是一个“无事不登三宝殿”、凡事“公事公办”的人，而且了无情趣、单调乏味，那么，估计别人也会这样看待你。我认识一个农艺师，他对自己就是这样一种看法。但是，我却成功地使他相

信，即便是一个最乏味的人，也能给别人提供一些东西。比如说，他可以让自己成为一个好听众，别人便会因此而乐于接近他，因为真正的好听众并不是很多。

忠告：

如果你想提高自己编织关系网的积极性，暂时就不应过分重视质量，而应当把数量放在第一位。重要的是，在这一过程中，你会锻炼自己与他人建立并加强联系的能力。等到你把联系转化成为关系之后，你就可以在事业上加以利用了。

应当尽可能多建立一些联系。因为人们任何时候都无法知道，什么时候会急迫地需要什么样的人。

举例：

你在一次生日聚会上认识了一位让人喜爱的兽医。你眼下虽然还没有狗，但你的女儿却非常渴望养一条。换句话说，你现在知道了，一旦你的小女儿需要给狗看病时，你可以去找哪一位兽医了。

目标应当是：当你在用到一种关系之前就要把它建立起来。在这方面，坚持不懈的努力是完全必要的。

业务关系的建立与利用