

(香港)南王授权唯一合法版本

CON南王
南王商业经典07
CON BOOK SERIES

CON BOOK SERIES

((香港)南王作品

商界关系学

SHANGJIEGUANXIXUE

靠关系赚钱的秘诀

关系就是生产力 / 日本·松下幸之助

我之所以今天能小有成就 / 关键在于同我所接触

到的大多数政府官员是好朋友 / 希望集团·刘永好

一个人的成功 15%靠他的能力 / 85%靠他的关系 / 美国·卡耐基



四川科学技术出版社

南王商业经典 07
商界关系学
——靠关系赚钱的秘诀

著 者 南王作品 宋 林/主笔
责任编辑 李宗昌
封面设计 火凤凰工作室
版面设计 翁宜民
责任校对 陈 翔
责任出版 李 珉
版发行 四川科学技术出版社
成都盐道街 3 号 邮码 610012
本 850×1168 1/32
印张 12.8125 字数 265 千
印 刷 彭山彩印厂
版 次 1999 年 1 月成都第一版
印 次 1999 年 1 月第一次印刷
印 数 1—5 000 册
定 价 22.80 元
ISBN 7-5364-3999-7/F·278

■本书如有缺损、破页、
装订错误，请寄回印
刷厂调换。

■如需购本书，请与本社
邮购组联系
地址/成都盐道街 3 号
邮编/610012

■ 版权所有·翻印必究 ■

《南王商业经典》书系

主编：成都南王（国际）实业有限公司

610031·成都市二环路西三段 93 号 1 幢

电话：028-7763493/7788592 传真：7788592

执行主编：刘一泽

指导编辑：刘 亮

实战的经典

——代序

序
言

苏拾平

我们生长在一个充满机会的地方，对未来抱持积极乐观的态度，虽然总有许多困难要克服，但我们坚信脚踏实地的努力，一定能够欢呼收割。

因为所在之地充满机会，所以我们心无旁骛全力卯劲；因为态度积极乐观，所以我们勇气十足主动出击；因为努力而脚踏实地，所以我们讲求成效不徒托空言。这就是“实战”的精神。这也正是《南王商业经典》书系所倡导的精神。

而此时此刻，以这种实战的精神，至少有三个领域能够充分发挥：其一，在商场上，面对竞争应付挑战；其二，在专业工作中，磨练技巧掌握要领；其三，在个人生涯里，追求成功自我实现。

显然，在实战的世界里，我们不能纸上谈兵、光说不练，更不能套用任何未曾验证的理论模式。我们相信，经验智慧是在无数攻防中累积、衍生，是在不断实践中领悟启发；我们勤于演练、随时有备而出，因为不能打没有把握的仗，因为机会稍纵即逝不容许侥幸松懈；我们未雨绸缪，该想的，今天就

想，该做的，现在就做，明天与未来，都没有后悔的权利。

因此，这一系列，有两条路是要一直走下去的：

第一、引介取用国外最新、最有实用价值、最适合国情的经营智慧。

要想超越前进，就不必再多走冤枉路。举凡先进国家的经验教训、心得实录，不论观念、策略、战术、管理、兵法，只要有意义，我们都要学，都要撷取。况且，在国际化的冲击下，登上世界舞台展现身手势在必行。多一分准备，就多一分胜算，所谓“知己知彼，百战百胜”正是这个道理。

第二、整编重现中国人本土的、现场的、能够历久弥新的经验谋略。

经验不能徒凭移植，还是要靠实地扎根收成。不止企业的成长奇迹、企业家的切身体认，需要整理、记录，古圣先贤所遗留让国人独享的智慧资产，更需要挖掘、新诠。我们相信，建立“中国式管理”的架构绝不是一蹴可及的，而要靠多方面注入心血、多角度探索结合，才能够逐渐逼近而浮现成形。

路是人走出来的。我们仍将不断策动鼓舞有心人参与其事、贡献所长、共襄盛举，如果您是同好，盍兴来乎？

标竿既经揭示，企图也说明白，现在，成果陆续呈现在这里，欢迎验收、取用。

（本文原为《实战智慧丛书》主编的话，本书引用时略有增删）

目 录

目 录

实战的经典——代序

..... 苏拾平 (1)

写在前面的话..... (9)

上篇 “钱”途无量 ——商界老板关系学

第一章 商海行舟把稳舵

——老板与社会各界关系学

1. 不懂政道 就别经商 (16)

认识初级阶段国情/国家大政策 利益总攸关/既要找市场
又要找市长/关心国家就是关心自己/老板更要讲政治

2. 酒香也怕巷子深 (35)

新闻媒介意味什么/尊重新闻媒介/制造新闻吸引媒介/全

力支持新闻媒介/善交“无冕之王”

3. 远亲不如近邻 (53)

老板与社区公众的关系/努力为社区公众服务/加强与社区公众的沟通

4. 两手抓 两手都要硬 (58)

科技就是利润/文化的含金量

第二章 同舟共济与你死我活

——老板之间关系学

1. 把握本质 分清主流 (70)

老板众生相/影响老板关系四大因素/把握老板心理的方法/如何与大老板交往

2. 虚心以待 真心以学 (84)

树立“情商”新形象/学会给别人面子/己所不欲 勿施于人/如何赢得别人合作/人不求我我求人/对手的价值/跟你的敌人握手/三句怕说的话/苏格拉底的小秘密/会见的基本技巧/无坚不摧的“武器”

3. 商战 兵不厌诈 (109)

疾战则存 力战必胜/佯敌之意 杀将千里/不动如山 动如雷霆/骗你没商量/商战不讲人情/兵以诈立 商以利动/以迂为直 釜底抽薪

第三章 双赢策略 剑走双锋

——老板与下属关系学

1. 恩威并济 不拘一格 (126)

批评的艺术/不要挥舞权杖/老板的EQ/分寸即魅力/原则中的原则/钱攻为下 心攻为上/做一块“吸铁石”/善于认错 更善于纠错/以俭为本 以身作则/工作之外的工作/耐性贵如金/女老板的仁爱术/不要过分宽容女职员

2. 识才、用才的艺术 (159)

鲶鱼效应的启示/用人才不用奴才/以德取人和以才取人/现代“庞涓论”/赏与罚 双刃之剑/慧眼识英才/“给钱”和“钓钱”/用人不疑 疑人不用/请将不如激将

第四章 量弘识高 返璞归真

——商界老板自我形象塑造

1. 走出老板形象误区 (182)

吃喝显“雄风”/“潇洒”玩一回/钱多 面子就大/夸富与攀比

2. 树立儒商新形象 (192)

儒商时代的到来/盗亦有道 商道何在/反求诸己 全面修为/铸文化为黄金

下篇 左右逢源

——商界职员关系学

第一章 掀起老板的盖头来

——职员与老板关系学

1. 避实就虚 区别对待 (206)
分清老板的类型/土老板面面观/天下月亮一样圆/怎样打动儒商的心/对付拙劣老板的技巧/老板软弱不可欺/以迂为直 以退为进/老板不是亲人/如何应付女老板
2. 正本清源 自我定位 (224)
第一原则 忠诚可靠/第二原则 自觉主动/第三原则 职业道德/第四原则 热忱工作/第五原则 勇担责任/第六原则 善于沟通/第七原则 保持距离
3. 法无定法 能者为先 (236)
错误的妙用/做老板的灵魂下级/尊重的奥妙/当老板无助时/越级报告 凶多吉少/社交圈子的影响/不可误入雷区/警惕危险信号/幽默要有限度/找准秘书的位置
4. 万法归宗 升职加薪 (262)
学会自我推销/吸引老板的目光/以老板的利益为重/年龄无优劣/博得好感的技巧/传播谣言者戒

第二章 精诚团结与尔虞我诈

——职员之间关系学

1. 侠心交友 素心做人 (278)
兼相爱 交相利/宽容别人即宽容自己/无信则不立/平等相处是准绳/抓住理性的“缘”/热忱 内心的神/别吝惜你的赞美/真诚贵如金/自我修养的魅力
2. 知己知彼 战之至也 (304)
知人知面要知心/应付七种同事的绝招/警惕七种危险同事/怎样与朋友同事相处/性格互补 如虎添翼/空间距离的

妙用/学会巧妙的撤退/拒绝与被拒绝/招人忌是蠢才/应付
难堪的局面/谣言止于智者/与男性公平竞争/拒绝“政治
把戏”/口是心非的女性/走后门的女性/敢对异性说 NO

第三章 强中更有强中手

——职员自我形象塑造

1. 认识自我 激发潜能 (348)
“本钱”不可丢/君子爱财 取之有道/寸金难买寸光阴/习
惯就是力量
 2. 战胜自我 魅力无穷 (365)
抛弃“魔鬼的情欲”/不做愤怒之神/正确对待失败/自
强者的外衣/重塑思维 创新致胜
- 后记..... (383)
- 南王书系精彩书摘..... (385)

实战的经典

——代序

序
言

苏拾平

我们生长在一个充满机会的地方，对未来抱持积极乐观的态度，虽然总有许多困难要克服，但我们坚信脚踏实地的努力，一定能够欢呼收割。

因为所在之地充满机会，所以我们心无旁骛全力卯劲；因为态度积极乐观，所以我们勇气十足主动出击；因为努力而脚踏实地，所以我们讲求成效不徒托空言。这就是“实战”的精神。这也正是《南王商业经典》书系所倡导的精神。

而此时此刻，以这种实战的精神，至少有三个领域能够充分发挥：其一，在商场上，面对竞争应付挑战；其二，在专业工作中，磨练技巧掌握要领；其三，在个人生涯里，追求成功自我实现。

显然，在实战的世界里，我们不能纸上谈兵、光说不练，更不能套用任何未曾验证的理论模式。我们相信，经验智慧是在无数攻防中累积、衍生，是在不断实践中领悟启发；我们勤于演练、随时有备而出，因为不能打没有把握的仗，因为机会稍纵即逝不容许侥幸松懈；我们未雨绸缪，该想的，今天就

想，该做的，现在就做，明天与未来，都没有后悔的权利。

因此，这一系列，有两条路是要一直走下去的：

第一、引介取用国外最新、最有实用价值、最适合国情的经营智慧。

要想超越前进，就不必再多走冤枉路。举凡先进国家的经验教训、心得实录，不论观念、策略、战术、管理、兵法，只要有意义，我们都要学，都要撷取。况且，在国际化的冲击下，登上世界舞台展现身手势在必行。多一分准备，就多一分胜算，所谓“知己知彼，百战百胜”正是这个道理。

第二、整编重现中国人本土的、现场的、能够历久弥新的经验谋略。

经验不能徒凭移植，还是要靠实地扎根收成。不止企业的成长奇迹、企业家的切身体认，需要整理、记录，古圣先贤所遗留让国人独享的智慧资产，更需要挖掘、新诠。我们相信，建立“中国式管理”的架构绝不是一蹴可及的，而要靠多方面注入心血、多角度探索结合，才能够逐渐逼近而浮现成形。

路是人走出来的。我们仍将不断策动鼓舞有心人参与其事、贡献所长、共襄盛举，如果您是同好，盍兴来乎？

标竿既经揭示，企图也说明白，现在，成果陆续呈现在这里，欢迎验收、取用。

（本文原为《实战智慧丛书》主编的话，本书引用时略有增删）

目 录

目 录

实战的经典——代序	苏拾平 (1)
.....	
写在前面的话	(9)

上篇 “钱”途无量 ——商界老板关系学

第一章 商海行舟把稳舵 ——老板与社会各界关系学

1. 不懂政道 就别经商	(16)
认识初级阶段国情/国家大政策 利益总攸关/既要找市场 又要找市长/关心国家就是关心自己/老板更要讲政治	
2. 酒香也怕巷子深	(35)
新闻媒介意味什么/尊重新闻媒介/制造新闻吸引媒介/全	

力支持新闻媒介/善交“无冕之王”

3. 远亲不如近邻 (53)

老板与社区公众的关系/努力为社区公众服务/加强与社区公众的沟通

4. 两手抓 两手都要硬 (58)

科技就是利润/文化的含金量

第二章 同舟共济与你死我活

——老板之间关系学

1. 把握本质 分清主流 (70)

老板众生相/影响老板关系四大因素/把握老板心理的方法/如何与大老板交往

2. 虚心以待 真心以学 (84)

树立“情商”新形象/学会给别人面子/己所不欲 勿施于人/如何赢得别人合作/人不求我我求人/对手的价值/跟你的敌人握手/三句怕说的话/苏格拉底的小秘密/会见的基本技巧/无坚不摧的“武器”

3. 商战 兵不厌诈 (109)

疾战则存 力战必胜/佯敌之意 杀将千里/不动如山 动如雷霆/骗你没商量/商战不讲人情/兵以诈立 商以利动/以迂为直 釜底抽薪

第三章 双赢策略 剑走双锋

——老板与下属关系学

1. 恩威并济 不拘一格 (126)

批评的艺术/不要挥舞权杖/老板的 EQ/分寸即魅力/原则中的原则/钱攻为下 心攻为上/做一块“吸铁石”/善于认错 更善于纠错/以俭为本 以身作则/工作之外的工作/耐性贵如金/女老板的仁爱术/不要过分宽容女职员

2. 识才、用才的艺术 (159)

鲶鱼效应的启示/用人才不用奴才/以德取人和以才取人/现代“庞涓论”/赏与罚 双刃之剑/慧眼识英才/“给钱”和“钓钱”/用人不疑 疑人不用/请将不如激将

第四章 量弘识高 返璞归真

——商界老板自我形象塑造

1. 走出老板形象误区 (182)

吃喝显“雄风”/“潇洒”玩一回/钱多 面子就大/夸富与攀比

2. 树立儒商新形象 (192)

儒商时代的到来/盗亦有道 商道何在/反求诸己 全面修为/铸文化为黄金

下篇 左右逢源

——商界职员关系学

第一章 掀起老板的盖头来

——职员与老板关系学

1. **避实就虚 区别对待** (206)
分清老板的类型/土老板面面观/天下月亮一样圆/怎样打动儒商的心/对付拙劣老板的技巧/老板软弱不可欺/以迂为直 以退为进/老板不是亲人/如何应付女老板
2. **正本清源 自我定位** (224)
第一原则 忠诚可靠/第二原则 自觉主动/第三原则 职业道德/第四原则 热忱工作/第五原则 勇担责任/第六原则 善于沟通/第七原则 保持距离
3. **法无定法 能者为先** (236)
错误的妙用/做老板的灵魂下级/尊重的奥妙/当老板无助时/越级报告 凶多吉少/社交圈子的影响/不可误入雷区/警惕危险信号/幽默要有限度/找准秘书的位置
4. **万法归宗 升职加薪** (262)
学会自我推销/吸引老板的目光/以老板的利益为重/年龄无优劣/博得好感的技巧/传播谣言者戒

第二章 精诚团结与尔虞我诈

——职员之间关系学

1. **侠心交友 素心做人** (278)
兼相爱 交相利/宽容别人即宽容自己/无信则不立/平等相处是准绳/抓住理性的“缘”/热忱 内心的神/别吝惜你的赞美/真诚贵如金/自我修养的魅力
2. **知己知彼 战之至也** (304)
知人知面要知心/应付七种同事的绝招/警惕七种危险同事/怎样与朋友同事相处/性格互补 如虎添翼/空间距离的

妙用/学会巧妙的撤退/拒绝与被拒绝/招人忌是蠢才/应付
难堪的局面/谣言止于智者/与男性公平竞争/拒绝“政治
把戏”/口是心非的女性/走后门的女性/敢对异性说 NO

第三章 强中更有强中手

——职员自我形象塑造

1. 认识自我 激发潜能 (348)

“本钱”不可丢/君子爱财 取之有道/寸金难买寸光阴/习
惯就是力量

2. 战胜自我 魅力无穷 (365)

抛弃“魔鬼的情欲”/不做愤怒之神/正确对待失败/自
强者的外衣/重塑思维 创新致胜

后记..... (383)

南王书系精彩书摘..... (385)