



动力 编著

赢

在关系

善用关系，改变一生的命运

社会上的每一件事

都在明里暗中交织在错综复杂的关系网中。

一个人，三十岁以前靠专业赚钱，

三十岁以后靠关系赚钱。

创建有效的、丰富的关系是制胜法宝。

地震出版社

赢在关系

YingZai GuanXi

动力 编著



 地震出版社

图书在版编目(CIP)数据

赢在关系/动力编著. —北京:地震出版社, 2005. 11

ISBN 7-5028-2776-5

I. 赢… II. 动… III. 人际关系学 IV. C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第122083号

地震版 XT200500189

赢在关系

动力 编著

责任编辑: 张晓波

责任校对: 孙铁磊

出版发行: 地震出版社

北京市民族学院南路9号

邮编 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国新华书店

印刷: 北京楠萍印刷有限公司

版(印)次: 2005年11月第一版 2005年11月第一次印刷

开本: 787 × 1092 1/16

字数: 215千字

印张: 19.5

印数: 0001~8000

书号: ISBN 7-5028-2776-5/Z · 373 (3408)

定价: 29.90元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)



关系丰富的人，他的能量也就越大。
 关系已经是人成功的一项资本，
 如何借助构筑好的关系网办事，
 也是人生的一门学问。



前言

当我们在办事遇到不顺或者是四处碰壁的时候,一定会想:“如果我能有足够多关系的话,他们一定可以帮我顺利地完这件工作的。”“如果和那位关键人物能够牵扯上什么关系的话,那么做起这件事情来就可以方便多了。”现在这个竞争的社会,就像一个没有硝烟的战场。在这个看不见硝烟的战场上,如果没有足够丰富的人际关系资源的话,那么你的成功就是很难的。

本书就是根据现在人际关系的特点和规律,介绍人际关系的重要,对如何更好的利用人际关系、建立人际关系的技巧等方面提供了实用、高效、便捷的妙略。

本书不仅介绍了人际关系的重要性,还介绍了组建关系的技巧和方法、运用关系办事及处事的原则和集萃。阅读本书,会让每个读者都能从中了解利用关系的重要,从中掌握到利用关系办

事的诀窍。

人际关系是一种十分微妙的东西,是无处不在、无时不在的。这种无形的东西已经完全渗透到社会的每一个角落之中,甚至已经渗透到了人的心灵深处,所以,它不但影响着个人的行为,而且也影响和决定着社会的存在,自然也就会影响和决定你的成败。要相信,只要我们拥有了完善的关系网,我们就是最后的赢家!





目 录

MU LU

第一章 有了关系好办事 3

机会和运气不是每个人都有的,那么,为什么一些人可以在逆境中披荆斩棘的走出来?而另一种人,却在困难面前倒下去,从此一蹶不振,更有甚者,甚至会走向自暴自弃,或者走向死亡。这儿的差别就在:有的人有人际关系,有的人没有人际关系。有了人际关系,机会和运气就会处处光顾;而没有人际关系的,就会不顺。

第一节 关系的重要性 3

第二节 关系广 机会多 20

第三节 关系用得好,事事没烦恼 34

第二章 办事有关系 再难也容易 45

有关系才能办好事、好说话。现今在社会要办成一件事,都要动用明里暗中文织的错综复杂的关系网,不会拉关系,不善于拉关系的人是不容易把一件事顺顺当当地办成的,更不用提难办的事情了。现在的社会,英雄也难过熟人关了。有了熟人,才有人情,有了人情,才好说话,也才能把难办的事顺利地办成。

第一节 朋友多了路好走 45

第二节 挖掘你的关系资源 58

第三节 借力办事 成功更易 74

第三章 有关系 事竟成 89

一个成功的人士,只有30%是由于他的专业知识和技能,另外70%要靠他的人际关系与处世技巧。在现在这个竞争的社会,如果只有专业,没有关系,个人竞争力就是一分耕耘,一分收获。但若加上良好的关系,则个人竞争力将是一分耕耘,数倍收获。无数事实也充分证明:人际关系是成功的一个因素。

第一节 关系是成功的重要因素 89

第二节 一个好汉三个帮 98





第三节 事业成功可用的关系网	106
第四节 储备人际关系	111
第四章 人和万事和	119
在竞争日益激烈的现代社会,人际关系是一个人生存发展的基本条件。只有好好建立自己的人际关系网,并且善于利用人际关系网,才能更好地把事情办好,才能在竞争中立于不败之地。	
第一节 借梯登高	119
第二节 互用人际关系	128
第三节 利用各种关系	136
第四节 加固关系	144
第五章 关系就是财富	153
虽然关系不是金钱,但它却是一种无形的资产,更是一笔潜在的财富。如何借助人际关系网来办事,是一门人生的学问。	
第一节 关系就是力量	153
第二节 关系决定财富	159
第三节 关系通 财源来	166
第四节 借人气增财气	173

第六章 职场关系好 事业步步高 181

成功的事业,是用和谐的人际关系来做根基的。在职场上人际关系对个人的发展同样起着至关重要的作用。良好的人际关系能让你在职场中保持持久的动力。

第一节 人际关系在职场中的重要性 181

第二节 良好关系增加升职机会 201

第三节 营造良好的职场关系网 212

第七章 构建关系网 229

每个人都是生活在社会群体中的个人,关系就是我们社会交往的一种纽带。可是人际关系并不是一日之间可以建立起来的,它需要长期经营。所以,要更好的利用关系,首先要学会建立良好的关系。

第一节 好关系 靠播种 229

第二节 构建关系网注意要点 238

第三节 建立关系的技巧 257





第八章 如何维护和拓展关系网 279

现今社会的发展中,资金、技术和人力资源已经成为三个主要要素,其中人是三个要素中最重要的一个。如果你想要聚财,那么首要的就是先聚人。

第一节 改善人际关系 279

第二节 拓展人际关系 288

参考书目 301

第一章

有了关系好办事

为什么一些人可以在逆境中披荆斩棘地走出来，而另一种人却会在困难面前一蹶不振呢？差别就在于：有的人有人际关系，有的人没有人际关系。





第一章

有了关系好办事

机会和运气不是每个人都有的，那么，为什么一些人可以在逆境中披荆斩棘的走出来？而另一种人，却会在困难面前倒下去，从此一蹶不振，更有甚者，甚至会走向自暴自弃，或者走向死亡。这儿的差别就在：有的人有人际关系，有的人没有人际关系。有了人际关系，机会和运气就会经常光顾；而没有人际关系的，就会不顺。

第一节 关系的重要性

在东方哲学里，关系就是生产力。在西方，关系是最稀缺的商业

资源。关系是一个很庞杂的概念，也是一个很复杂的社会现象。

关系决定人生

良好的关系能为我们的成功插上翅膀，因此锻炼人际交往能力就显得格外重要。无论我们走到哪里，“人熟好办事”的潜规则都是适用的。即便是在强调个人奋斗的美国也是如此，甚至，美国人眼中的“拉关系”全然没有汉语语境下的贬义，对他们而言，说某人拥有强大关系网是种褒奖。他们将关系视为资源和财富，因此，“拉关系”便是正常的社会活动，只要不违法，大可“八仙过海，各显神通”，根本用不着“犹抱琵琶半遮面”，还有人甚至以“拉关系”为生，专靠为人牵线搭桥赚取中间费。也就不奇怪遍布全美有大大小小的游说公司和公关公司……良好的关系资源对于标榜“见面三分熟”的中国人来说显得更为重要了，要想获得事业上的成功，必须建立自己的关系网。如果你的关系上有达官贵人，下有平民百姓，而且有人在你春风得意时为你鼓掌喝彩，在你有事需要帮忙时为你两肋插刀。这时候，你就会深刻体会到“关系”的力量！

我们和不少朋友的交往虽然愉快，但关系却不一定能长久。分析得出结交朋友的过程分为如下两个阶段：一是因某种缘分与别人邂





近，对对方产生好感，然后交流，进入“熟识”阶段。相处时觉得有趣或愉快通常都在这个阶段。二是熟识之后开始有一种共患难的意识，彼此间产生友谊。认为朋友会对我们有帮助通常在这个阶段。这个阶段的友谊联系性强，彼此间也容易产生超过利害关系的亲密感。交往的本质其实也就是互相启发和学习。彼此从不断摸索中逐渐改变和成长，以建立起稳固而深厚的友情。

在工作和生活中，如下三类朋友可以作为我们的智囊：

(1) 提供有关工作的信息和意见。这种人大都从事记者、杂志和书籍的编辑、广告和公关工作，即使你不频频相扰，对方也会经常提供宝贵的意见，“电话智囊”就是这一类。

(2) 提供有关工作方式和生活态度的意见。这种人多半是专家，甚至是本行内的第一人，可以把他们视为前辈或师长。

(3) 与工作无直接关系。原则上不是同行，而通常是我们参加研讨会、同乡会及各种社团时认识的，有些也是“酒友”。他们不但可以是“后援者”甚至有时是我们的“监护人”。

关系与我们的工作和生活都是密切相关的，生活当中关系的发展不可避免会用到一些业余时间，如可以定期安排和亲朋好友间的活动。工作和生活应该有区别，工作关系的建立，则应利用休息或零星时间进行联系，在现代忙碌的工作中，对内外人际关系的建立应把握

对人的最高热诚，利用好完成重要工作的时间空挡，和同事、上司可利用午饭时间或上班休息时间，与不同人员进行交流，在不影响达成工作目标的前提下，良好的交流定会促使工作更高效的完成。

举个例子来说，人力资源部门在推行方案或是进行各种新计划时，首要的一点是必须获得最高管理层的支持。首先，提前与领导沟通，就以后可能出现的问题和碰到的困难告知领导，领导心里就会有底。在真正推行起来的时候，一旦碰到问题就可以随时获得高层的帮助。其次，如果得到领导重视，领导发了话，下面就没有人敢不听了。倘若某个部门经理不想听你的，但是他必须要考虑到领导。因此，良好的关系对于工作是很有利的。

现今市场经济社会，每个人都有不同程度的压力感。如果你正处于只能维持最低生活水平或者事业发展的紧要关头，把友谊放在头等重要的位置上显然是解决不了生计问题且不利于事业发展的。多帮有用处的人并不意味着不帮好朋友，两者并不矛盾。按中国传统心态来看，社交不应该有目标而只能“淡泊而纯真，别无所求”，奉行一种无为哲学。谁在交往中注重对方的使用价值，然后想方设法接近并利用他，就会被认为“太势利”。而现代社会的交际观念则认为社交有三个基本目标：信息共享、情感沟通和互求、互助。我们不能只强调前两者而拒绝相求、相助，为了相求、相助而社交并不是“势利”，



赢在关系