

<<关系突破才有用>>

图书基本信息

书名：<<关系突破才有用>>

13位ISBN编号：9787502172596

10位ISBN编号：7502172599

出版时间：2009-8

出版时间：石油工业

作者：王光海

页数：230

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>

<<关系突破才有用>>

前言

中国自古以来就是一个非常讲究人际关系的国家，拥有过硬的人际关系一向是中国人评价一个人能力高低的重要标志。

若某人拥有过硬的人际关系就意味着他能够利用蕴藏于其中的资源为自己办成事情，开创事业，收获财富，拥有幸福。

要想拥有过硬的人际关系，就必须具有突破关系的能力。

我们看到社会上有很多人，平时的泛泛之交很多，但是一旦关键时刻总是缺乏贵人相助，致使生活之中困难重重，前进路上障碍多多，成功和幸福总是可望而不可即。

之所以如此，在于这种人无法突破与他人的关系，不能与他人建立深交，成为牢不可破的铁关系。

而那些具有突破关系能力的人，却总能在困难时候有人助，贫苦之时有人济，迷途之时有人引，晋升之际有人扶。

正是过硬的人际资源使他能战胜各种艰难险阻，收获各种资源财富，在芸芸众生之中脱颖而出，成为一个事业成功、生活幸福的时代宠儿。

没有金刚钻，别揽瓷器活。

今天，我们处于一个伟大的时代，经济社会的迅速发展，为个人提供了前所未有的成功的机会，但要抓住这些机会还需要我们具备各种能力。

而突破关系的能力就是我们抓住这些机遇必须具备的能力。

因此，我们必须加强这种能力的培养。

能力来自于学习实践，突破关系能力的获得也是如此。

突破关系的能力并非天生，关键在于后天通过学习实践得以提高。

而《关系突破才有用》一书为人们培养突破关系的能力提供了一个很好的学习素材。

此书通过系统梳理古今中外仁人志士在突破关系时的得失成败的经验，得出突破关系的六种途径和方法，即有情有义、互惠互利、强化互动、尊重对方、善于结交、言辞得体；同时，还通过对大量的历史故事和日常生活中突破关系的案例分析，指出了与被求者、贵人、上司、下属、同事、朋友、陌生人、客户、异性、家人十种不同类型的人突破关系的具体方法和做法，最后，指出突破关系中必须注意的禁忌。

<<关系突破才有用>>

内容概要

具有突破关系能力的人，往往在困难之时有人助、在贫苦之时有人济、在迷途之时有人引、在晋升之际有人扶，因此，他们能战胜各种艰难险阻，收获各种资源财富，让自己在芸芸众生中脱颖而出，成为一个事业成功、生活幸福的人。

<<关系突破才有用>>

书籍目录

第一章 突破关系的重要性 成功需要具有突破关系的能力 突破关系能让你脱颖而出 突破关系建立好人脉 突破关系可以获得他人的帮助 突破关系有助于工作和生活 突破关系能获得事业的发展 掌握突破关系的要诀 妥善管理自己的人脉网

第二章 利用情感来突破关系 感人心者,莫先于情 以真心换取真心 感情投资回报高 适应别人情感需求的方法 善于运用亲情 利用乡情结交关系 用情维系师生关系 爱人者,人皆爱之 获得人情效应首先要懂人情

第三章 利用相互间的利益来突破关系 找准双方的共同利益 从他人的利益入手 吃亏是福 处世要讲究双赢

第四章 利用相互问的关系来突破关系 充分利用六度分离效应 多交点带圈的朋友 有效利用家庭结交朋友 在活动中创造关系 多和一流的人在一起 建立起自己的人脉账户 广交朋友有助于办事 建立和善用你的“人际档案”

第五章 利用联系互动来突破关系 时常保持联络 联系互动才能情感互动 助人才能有人助 亲戚之间需常来常往 行为要做到入乡随俗 雪中送炭暖人心 买点人情原始股 做人要讲究诚信

第六章 利用谈吐技巧来突破关系 用赞美赢得对方好感 坦白地交流情感 选好交谈的话题 倾听比倾吐更重要 幽默让人备受欢迎 真诚地进行赞美 掌握高效的沟通方法 称呼得体学问大 学会讲人情话 得理也须饶人 道歉得人心的技巧 增加谈吐的魅力 选择恰当的说话时机 掌握玩转语言的技巧

第七章 利用良好姿态来突破关系 尊重是与他人交际的前提 保持一团和气 任何时候尊重每一个人 把别人放在心上 保持彬彬有礼的形象 给予别人帮助和鼓励 微笑拥有奇特的魅力 做到宽和待人 细微之处见真情 充分关注他人的细节

第八章 突破与被求人之间的关系 学会与老朋友讲交情 用行动证明的诚意 善借亲缘巧办事 把“关系”变成办事资本 与朋友多交换人脉资源

第九章 突破与贵人之间的关系 找到你生命中的贵人 巧用方法得到贵人青睐 有效博得贵人的好感 和贵人要经常保持联系 学会借用靠山的力量 与贵人建立交情的方法

第十章 突破与上司之间的关系 把上司变成自己的贵人 善于与不同类型的领导相处 充分维护领导的权威 坦诚接受上司的批评 学会赢得上司的信赖 掌握向领导汇报的技巧 关键时刻挺身而出 努力成为上司的好助手 注意和上司进行沟通

第十一章 突破与下属之间的关系 下属是自己成功的得力助手 和你的员工分享利益 对下属容短护短有讲究 学会给部下送礼 真诚地去关心员工 积极化解与手下的矛盾 学会为下属喝彩 与下属平等相处

第十二章 突破与同事之间的关系 常到同事家做做客 敢做更要敢当 真心地帮助同事 利用情义打动同事 更深入地理解同事 与同事愉快相处的要诀 重视同事之间的应酬 注意消除同事之间的误会 培养与同事合作的能力 与同事保持良好关系的准则

第十三章 突破与陌生人之间的关系 巧妙替人下台阶 有效进行寒暄 有效进行倾听 把握酒桌上的应酬技巧 掌握“套近乎”的策略 学会密切关系的诀窍 人际交往因人而异 学会适当透露点隐私 努力进行有价值的交往

第十四章 突破与异性之间的关系 寻找双方的共同点 顺从女性的心思 创造共同体验的机会 在对方需要协助时进行帮助 擅用赞美的技巧 敞开心扉予人洞察 给她一份节日的惊喜 爱要正确进行表达

第十五章 突破与家人之间的关系 为爱多担待一点 真诚地欣赏对方 婆媳相让促进幸福和谐 相互体谅和包容 殷勤有礼乃相处之道 对孩子要尊重和信任 凡事不必过分认真 细心之处见真情 与爱人相互支撑 宽容大度方能赢得爱

<<关系突破才有用>>

章节摘录

第一章 突破关系的重要性 成功需要具有突破关系的能力 曾经有一篇文章提出了这样一个观点：如果一个社会上的普通人在35岁之前仍未建立起牢固的人脉网，那他的人生将会有很大的麻烦。

文章还指出，这个人脉网应包括这些人：我们的同事，受过我们恩惠的人，我们倾听过他们问题的人，与我们有着相同爱好的人，等等。

人脉关系的质量影响着一个人的事业和生活的方方面面。

人脉关系越和谐，你的工作成果和个人成就也会越突出，事业中的乐趣也就越多。

你在事业之外的幸福和个人生活的质量也取决于你与他人交往的方式，取决于你能否轻松地建立并维持友好、诚挚和长久和谐的私人关系，一言以蔽之，即取决于你与他人突破关系的能力。

一名西方商人在中国经商8年后得出一个认识：在中国为人处世，特别要花心思，这是一个重人情胜过实效、不看僧面看佛面的国度。

这种认识虽然有失偏颇，但也不是没有根据的。

很多时候，做人确实比做事重要。

人脉好、有声誉的人，凡事都可以轻而易举地办成。

反过来，不少恃才傲物的人往往到处碰壁，荒废满腹经纶，以致终生默默无闻。

外国成功学者普遍认为，喜欢别人，又能让别人喜欢的人，才是世界上最成功的人。

成功的人大多乐于交往并且善于与他人进行关系突破。

他们能够广泛获得别人的帮助与关心，能够获得领导的赏识和提拔，获得下属的支持与爱戴，获得朋友的协助与喜欢，因此，他们能够拥有比别人多得多的资源来让自己的事业达到成功。

每一个伟大的成功者背后都有其他人的支持。

没有人是自己一个人达到事业的顶峰的。

假如你决心成为出类拔萃的人，千万不能忽视突破关系的能力的培养。

不过，在现实生活中，有许多人对突破关系的重要性并没有深刻的认识，通常也不愿花时间在上面，只是到了关键时刻，才发觉自己的人脉关系太少。

其实，培养我们的突破关系的能力，经营我们的关系网，就是为我们日后的成功埋下伏笔。

突破关系能让你脱颖而出 李江是个勤勤恳恳的人，他工作认真负责，自认属于“实力派”。

然而，李江在单位工作了近五年却依然是个小科员，许多和他同期进单位的同事不是被外调就是被提升，只有他孤孤单单地坚守原位。

李江为什么不能出人头地呢？

去他们单位看看就知道了。

李江在单位里和谁都不冷不热，同事们相约去聚餐、唱KTV的活动，李江很少参加，即使去了也是坐在一边看杂志；他不愿意给同事提供帮助，自己也轻易不求助于同事……久而久之，领导和同事对他都失了兴趣，只有分配工作时才会想起他来。

他的辛勤努力，同事即使看在眼里也不会对他有一句赞赏；领导也没有注意到他的认真诚恳，只是觉得他工作还算负责而已。

就这样，李江还在勤勤恳恳地工作着，不过他依然是个小科员。

李江也渴望出人头地，不过他用错了方式。

实力是一个人取得成功的基础，但人脉突破也同样是不可忽视的辅助力量。

一个人如果只有实力，没有人脉，那他就会像李江一样，很难获得领导的青睐，也很难得到出人头的机会。

所以我们应该记住这一点：实力加上好的突破关系能力才能帮你走向成功。

大多数人相信：“只要我尽本分把事情做好，达到该有的业绩，上司就会对我如何如何。

”结果，事实并非如此。

在某些主管眼中，他认为你的表现不过是做了分内该做的事，除非他认为你确实很重要，你的作为让他感到脸上有光，公司不可一日没有你，否则你很难得到升迁。

<<关系突破才有用>>

再者，如果公司有人和你条件相等，主管也通常提拔和他自己相近的人而不是你。

小郑和小吴2002年大学毕业后，一起进入某单位工作。

论才干，两人不分上下，但小吴嘴甜、活络、会来事儿，小郑却有点木讷。

就是这一点差别，让两人的地位很快发生了变化。

刚进单位时，老主任就对他们说：“在我这里，你们只能通过自己的本事来取得成绩，获得晋升，歪门邪道是绝对行不通的！”

两个人都有真才实学，试用阶段的工作完成得都很不错，老主任还特意表扬了他们一次。

但一段时间后，小吴就已经不是刚进单位时的那个小吴了，他成了办公室里的大红人：单位里谁的电脑出了点问题都要喊小吴；下班后男同事拉他一起去喝酒打球；周末他腾出时间义务帮同事的孩子补习功课；知道老主任喜欢抽自制的烟卷，他特意让父亲从山里带来一捆自家种的烟叶……就这样，单位里每个人都夸小吴好，老主任也觉得小吴工作成绩好，才能出众，又不浮躁，作为年轻人，实在很难得。

一年之后，老主任将小吴提拔为宣传干事，结果不但没有人非议，大家还都夸老主任是伯乐，慧眼识珠，像小吴这么优秀的年轻人早就该提拔了。

从此老主任更器重小吴了。

而小郑呢？

一年多来，几乎没有什么人注意到他的存在，尽管他的能力也很不错，但因为突破关系的能力太差，他很难得到让自己充分发挥才能的机会。

小吴的成功除了因为自己确实有真才实学外，和他良好的突破关系能力也有莫大的关系。

他的好人脉使自己的一举一动格外受人注目，自己的优秀才能也因此得到了大家的认可，不仅如此，好人脉也为他的升迁扫除了障碍，没有人嫉妒他，没人说他的坏话，这对一个初入社会的年轻人来说，无疑是非常重要的事。

而小郑在这方面做得却很失败，他没有正确处理好办公室内的人际关系，结果虽然也付出了很多努力，但却无法受到重视：所以，在工作单位里，我们必须建立良好的人际关系，突破与领导以及同事之间的关系，否则你就很难打入公司的核心，出头的机会当然也就小之又小。

你不必怀疑这种论调。

研究组织管理的剑桥大学勒文森博士就说得很清楚：“所有的组织必定有小派系。

因为，组织是由互相扶持的个人或团体共同组成的，以完成工作。

”你不妨探出头去，四处望望，想想周围那些已经坐到好位置的人，是不是都有好的人脉。

突破关系建立好人脉 突破关系，说到底就是一个人是在与他人的交往过程中，超越与他人的一般关系，与他人建立起一种互信互利的良好人脉关系。

突破关系，就能拥有好的人脉，办事就会同心同德，遇到困难，众人就会尽力帮助。

总之，无论商场还是职场，突破与他人的关系，建立好人脉都会给你带来意想不到的收获。

著名青年企业家王英俊就是利用突破关系获得成功的一个例子。

王英俊有很多外国朋友。

这其中既有外国的企业家，也有外国的一些著名人物，如美国著名银行家坦姆斯·斯通和日本企业家竹下登。

英俊高科贸有限公司刚刚成立，王英俊马上就想到，应该利用坦姆斯·斯通的国际影响，推动英俊公司走向世界。

于是，他便向斯通发出了邀请，斯通欣然应邀。

当听到王英俊“凡有利于中美友好的，我都做；凡不利于中美友好的，我都不做”的许诺时，斯通也允诺：“那么，今后你要我办事，我不要你的钱。

以后，斯通多次访问英俊高科贸有限公司，为英俊高科贸有限公司快速地与世界各国建立广泛的联系起到了很重要的作用。

王英俊非常重视人脉的建立和突破。

他常常做出一些超越公务关系，表示私人友情的举动。

一次有个日本客户对王英俊说，最近一个时期实在太紧张，突然脱发。

<<关系突破才有用>>

记在心上的王英俊回国后，马上买了30瓶疗效较好的毛发再生精送给他。此外，他还送给客户一件中国瓷雕，在一只瓷盒上印了那位日本企业家的照片。他说：“这些礼品并不贵重，它只表示情意。

”王英俊称之为“动脑筋的礼品”。

王英俊不但重视与著名人物的交往，对普通客人也同样是有情有义。

一次，王英俊接待了一位德国客户。

下飞机时恰逢大雨，那位客人浑身湿透了。

王英俊一见，立刻派人把那位商人的衣服弄干，烫平，10分钟内送还。

德国客人为此深受感动，不仅谈成了生意，而且还成了王英俊的好朋友。

王英俊曾经说过：“买卖不成人情在。

这是中国老工商业家的法宝之一。

生意人要讲究商业渠道。

但同时必须讲究人情渠道。

有时人情渠道比商业渠道更重要。

板起面孔，硬碰硬，一定做不好生意。

俗话说商场如战场。

但商场毕竟不是战场。

商场要用心、用情。

”在许多人的眼中，商场就是战场，充满了尔虞我诈，你死我活的斗争，根本没有什么人情好讲。其实不然，要想不在商场上的激烈竞争中垮掉，你就必须像王英俊一样懂得培养人脉，善于突破关系

突破关系可以获得他人的帮助 人生成功的重要因素之一，就是必须广交善缘，并且成功突破与他人的关系，获得他人的帮助。

任何一个成功的人，他所取得的成功毫无例外的都不是仅仅靠个人的力量取得的，而往往是得力于朋友的帮助，得益于良好的人脉关系。

时时左右逢源，处处如鱼得水，自然也就事事顺心如意，财源广进了。

香港巨商曾宪梓在发迹前，曾有一次背着领带到一家外国商人的服装店推销。

服装店老板打量了一下他的寒酸相，就毫不客气地让他马上离开店铺。

曾宪梓碰了一鼻子灰，只好快快不快地离开。

回家后，曾宪梓认真反思了一夜。

第二天早上，他身着笔挺的衣服，又到那家服装店，恭恭敬敬地对老板说：“昨天冒犯了您，很对不起，今天能不能赏光吃早茶？”

<<关系突破才有用>>

媒体关注与评论

建立人脉关系就是一个挖井的过程，付出的是一点点汗水，得到的是源源不断的财富。

——哈维·麦凯 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。

——比尔·盖茨

<<关系突破才有用>>

编辑推荐

突破关系，就能博得领导的赏识和提拔，取得下属的尊敬和支持，赢得朋友的关心和帮助，让自己拥有比别人更多的资源，使自己的事业达到成功。

<<关系突破才有用>>

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>