第一图书网, tushu007.com

<<小成功靠朋友大成功靠对手>>

图书基本信息

书名：<<小成功靠朋友大成功靠对手>>

13位ISBN编号：9787511300553

10位ISBN编号：7511300553

出版时间：2010-1

出版时间：中国华侨出版社

作者：韩彪

页数：285

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

第一图书网, tushu007.com

前言

生活在这放飞梦想的时代里，获得成功是每个人的不懈追求，在竞争激烈的市场经济时代，成功就意味着欲望的满足——财富、权力、尊严……但凡对生活抱有希望的人，有谁不渴望鲜花和掌声，有谁不期待崇敬的眼神，有谁不喜欢众星捧月般的感觉。

因此，在追求成功的路上，面对困难与坎坷，大多数人都会抱着顽强、执著的态度迎难而上。

但是，在这个复杂多变的社会里，仅凭一腔热情已经难以找到自己的立足之地，当遇到自己能力所办不到的事时，只有依靠别人的力量，才自己尽快找到成功的方向。

小成功要靠朋友，大成功要靠对手！

如何对待朋友和对手是一种艺术，更是一门学问。

很多人之所以一辈子碌碌无为，就是因为他活了一辈子，也没弄明白朋友和对手对于成功的意义。

一个人，在事业的起步阶段是离不开朋友的支持和帮助的。

所谓“千里难寻是朋友，朋友多了路好走”，多一个朋友，你就会多一条路，多一个朋友，你就多了一个成功的机会。

朋友是你的心灵伙伴，当你茫然无助的时候，朋友会为你指点迷津；当你一蹶不振的时候，朋友能使你重新振作；当你忘乎所以的时候，朋友能让你清醒冷静；当你需要帮助的时候，朋友会给你雪中送炭。

因为朋友，你认识了自己的优缺点，提升了自己的竞争力，你的事业发展有了靠山，你的人生像插上了的翅膀，在准备腾飞。

第一图书网, tushu007.com

<<小成功靠朋友大成功靠对手>>

内容概要

在追求成功的道路上，面对困难与坎坷，大多数人都会抱着顽强、执著的态度迎难而上。
但是，在这个竞争日益激烈的社会里，仅凭一腔热情已经难以找到自己的立足之地，当遇到自己能力所办不到的事时，只有依靠别人的力量，才会找到通往成功的捷径。
　　靠朋友，你认识了自己的优缺点，提升了自己的竞争力，你的事业发展有了靠山，你的人生像插上了翅膀，让你展翅翱翔。
　　靠对手，你有了前进的动力，你会认清方向，不断进取，跟对手合作，等于强强联手，会无人能敌。
因为对手的存在，你的人生升华到了另一个阶段。

第一图书网, tushu007.com

<<小成功靠朋友大成功靠对手>>

书籍目录

上篇 小成功靠朋友 第一章 有了朋友机遇多　1.朋友就是“情报员”　2.交际是机遇的“催产术”　3.用关系网将世界一网打尽　4.好工作来自好人脉　5.多一个朋友，多一个机会　6.要善于利用朋友提供的信息　7.人脉创造机遇　8.人际关系会影响你的命运 第二章 朋友多帮忙，发展事业有靠山　1.借助朋友关系，成就一番事业　2.找对同仁，才能共创伟业　3.朋友面宽广，你才能做强　4.运用好人脉，才好开展工作　5.一传十，十传百，提高知名度　6.朋友会让你的事业如虎添翼　7.朋友多了，生意好做　8.创业中你需要的八种朋友　9.人缘是成大事的阶梯　10.团结可以团结的力量，共同打天下　11.同行朋友多了路好走 第三章 朋友是心灵的伙伴，激励你前进　1.朋友的力量　2.财富不是朋友，朋友才是财富　3.“朋友经济”的回报　4.诚信的朋友，助你发财　5.以心换心，把同仁变成朋友　6.朋友是你永远的财富　7.工作中建立私交好处多　8.朋友是你事业发展的动力 第四章 朋友可以提升你的竞争力　1.朋友多，你的视野就开阔　2.如鱼得水，善用你的人际关系　3.和你的朋友交换人脉　4.通过朋友会扩展你的人脉圈　5.好风凭借力，送你上青云　6.运用好你的人脉动力　7.良好的人际关系收获的不只是朋友　8.异性缘，为你开创人脉半边天　9.朋友身上，你会学到更多　10.利用人际关系提高竞争力　11.通过朋友弥补自己的弱势 第五章 多交朋友，编织好你的“贵人网”　1.寻找朋友要有一双慧眼　2.让朋友之间更铁一点儿　3.有来有往友谊才会长久　4.扩大关系网的实用价值　5.多交有用的朋友　6.多帮助自己周围的人　7.找贵人不妨用点策略　8.让恩师成为自己的靠山　9.要防朋友中的小人　10.得人心者得天下　11.多进行感情投资　12.深交靠得住的朋友 第六章 提防戴着朋友面具的小人　1.对朋友不可全抛一片心，防备朋友中的小人　2.防止交友不慎而反受其累　3.交朋友也要有防人之心　4.友情突然升温要小心　5.防范当面是人，背后是鬼的朋友　6.巧妙识别小人的“庐山真面目”　7.对付“坏朋友”必要时要硬起心肠　8.对付打着朋友旗号的小人需要技巧　9.保护好自己，别让小人钻了空子　10.世易时移，朋友也可能变小人　11.交友须谨慎，别错把小人当朋友下篇 大成功靠对手 第七章 对手是动力，有竞争才能进步　1.竞争方显英雄本色　2.是敌是友，没有界限　3.收买对手为己所用　4.跟强者过招，你会收获颇丰　5.与狼共舞，促自己进步　6.对手是你成功的推动力　7.利用对手，壮大自己　8.有竞争才会有成功 第八章 被对手利用，磨炼了你的心智　1.被利用，但雄心壮志不可灭　2.对手的力量会让你真正地站立　3.在被利用中学会做人　4.被利用时要学会控制情绪　5.有进取心，必会东山再起　6.被利用也要笑一笑　7.平静地对待被利用　8.自己拯救自己 第九章 和对手合作，强强联手无人敌　1.同行未必是冤家　2.双赢是与对手合作的条件　3.强强联手会更强　4.尽量追求双赢，多与对手合作　5.合作是为了自己的发展　6.学会与对手相处，能带来财富　7.错位竞争，互补发展　8.合作中的竞争，竞争中的合作　9.取敌之长，为我所用　10.选一个好对手做“靠山” 第十章 对手欺骗了你，增进了你的见识　1.随时随地警惕你的对手　2.朋友之间最好“亲密有间”　3.牢记“防患于未然”的古训　4.职场陷阱要警惕　5.好人先告状，手脚不被套　6.不要聪明反被聪明误　7.警惕“空手套白狼者”　8.熟人也可能是骗子　9.大防之智源于洞察世事　10.留心骗子的把戏　11.做人不要太单纯　12.防止受制于人　13.莫做被诱的鱼儿 第十一章 把对手变成助你成功的贵人　1.巧施妙计，对手顷刻变贵人　2.用赞美的语言打动对手的心　3.以柔克刚，把对手当作知己　4.走合作之路，化干戈为玉帛　5.成人之美，将名声留给对手　6.将对手转化为贵人需要努力经营　7.将对手变为贵人的特殊办法　8.以德报怨，赢得对手信任　9.己所不欲，勿施于“敌”　10.给对手留尊严，善待失败者　11.用爱来化敌为友

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

第一章　有了朋友机遇多　　2.交际是机遇的“催产术”　　我们往往以为机遇是上帝赐予的，其实机遇是靠人去谋取的，只要我们把握好人际的关卡，开发好身边的朋友资源，就可以获得很多机遇，达到谋事成事的目的！

人际交往为人们提供了种种的可能性：既让你认识他人，也让他人认识你，你也可以通过他人再认识其他的人，这样你的人际网就会越来越丰富，你的人脉也会越来越广。

朋友多了，路也就广了，很多机遇就在这不经意间萌生了。

所以说，交际活动是机遇的“催产术”。

着意于开发人脉资源、捕捉机遇，那么成功的彼岸也就离我们不远了！

京城“火花”收藏家——吕春穆就是一个很好的例子。

他原本是北京一所小学的美术教师。

一天，他在杂志上看到一位教师利用收集到的火柴商标激发了学生们的学习兴趣和创作灵感的报道。

于是，他决定收集火花。

他展开了广泛的交际活动，油印了200多封言辞恳切的短信到各火柴厂家，不久就受到了六七十家火柴厂的回信，并得到了很多精美的火花。

此后，他以“花”为媒，以“花”会友。

他和各地“花友”交换藏品，互通有无，还利用假期遍访各地藏花已久的“花友”，并通过各种途径与海外的藏花爱好者建立起了联系。

在“花友”的建议和帮助下，他还先后在报刊上发表了几十篇有关火花知识的文章，并成为了《北京晚报》“谐趣园”栏目的撰稿人。

后来，他的火花藏品得到了国际火花收藏界的认可，而他也被誉为“火花大王”而名甲京城，独领风骚。

可见，人们机遇的多少与其交际能力和交际活动范围的大小几乎是成正比的。

吕春穆的成功正得益于他广阔的交际活动，他以“花”会友，结识了朋友，再通过他们认识了更多的朋友，一直把这种关系建立到了全球。

通过和朋友的交往，他获得了很多关于“火花”的信息和知识，从而，机会降临，使他走向了成功。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

很多人之所以一辈子碌碌无为，那是因为他活了一辈子，也没弄明白朋友和对手对于获得成功的意义。

因为朋友，你有了更多的机遇，你有了更强的竞争力，你有了发展事业的靠山，你的人生像插上了翅膀，让你展翅翱翔。

因为对手，你有了拼搏的激情，你学会不断完善自己，你有了壮大事业的动力，你的人生像装上了发动机，后颈十足。

朋友是你的靠山，对手是你的贵人。

第一图书网, tushu007.com

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