

<<做生意就是做关系>>

图书基本信息

书名：<<做生意就是做关系>>

13位ISBN编号：9787514501025

10位ISBN编号：7514501029

出版时间：2011-9

出版时间：中国致公

作者：中石

页数：264

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>

## <<做生意就是做关系>>

### 前言

一个人要想聚财，就先要聚人；若是有了人气，自然会有财气。

良好的社交关系就是财富，良好的社交关系就是能力。

尤其是在我们这个极其讲究“人情面子”的国度里，关系的作用更是不可低估。

社会上有些老板或生意人，在自己的“一亩三分地”上吆五喝六地抖威风，一言九鼎，神气十足，可一旦离开了自己的势力范围，就两眼一抹黑，寸步难行；而另外有些人，虽然事业不大，地位不高，财力未必丰厚，但是却仿佛有着呼风唤雨般的神功，所到之处，没有摆不平的“对手”、解不开的难题、过不去的火焰山，能够左右逢源，得心应手。

生意人之间的差距为什么会有这么大？

就是因为拓展关系的本事有大小之分。

成功商人共有的是什么？

也许有些人会说是“财富”。

没错，但是在聚揽财富的过程中相信他们每一个人都会有一本厚厚的名片簿，而这也说明了广结人脉资源的本事才是获取最终成功的主要因素。

社会是由人际关系编织而成的网络，这个网络的每一个结都是“利益”的交织，只有那些会“做人”的人，才能通过自己的笑脸，通过自己的唇舌，通过打动人心的交际手段，将这些利益聚拢到自己的手上。

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，你就必须懂得培养人缘，与各种人保持良好的关系。你是商场中人，不是官场中人。

虽说商场犹如战场，但商场毕竟不是战场。

商场上的竞争要“用心、用情”。

但凡一个优秀的生意人，往往是对自己的人际关系驾轻就熟的人。

他们深谙人心，懂得如何运用相应的心理法则，使对方“掏心掏肺”，肝胆相照；他们善于拓展人脉，聚拢人气，大家共生共赢；他们精通交际应酬之道、求人用人之法，将人脉能量转化为自身的能量，为自己的事业成功提供强大的助力；在生意圈中，他们善于防范“厚黑”伎俩、化解各种恩怨，营造一个内聚力而不是内耗力的环境，让经商的圈子更有凝聚力……营造完美的生意关系，是一个赢得人心、赢得合作的过程，是需要用心血去经营的。

它需要耐心，更需要智慧；需要胆识，更需要谋略；需要做人的技巧，更需要收服人心的手段。

做生意就是做关系。

它既是一门艺术，也是一种技巧。

它是所有立志于成大事、赚大钱的生意人，必须学习的重要一课。

编著者

## <<做生意就是做关系>>

### 内容概要

一个成功的生意人，往往是对自己的人际关系驾轻就熟的人。他们深谙人心，懂得如何运用相应的心理法则，使对方掏心掏肺，肝胆相照。他们善于拓展人脉，聚拢人气，大家共生共赢；他们精通交际应酬之道、求人用人之法，将人脉能量转化为自身的能量，为自己的事业成功提供强大的助力。

## <<做生意就是做关系>>

### 书籍目录

#### 第一章 人脉即财脉，关系能生钱

##### 1. 人脉越丰富，赚钱的门路越多

千万不要怀着一份过于“势利”的短浅眼光去经营人脉，看到别人现在飞黄腾达、大富大贵、出金入银，就一副小人嘴脸伺候着；而看到别人现在是个穷困潦倒的小人物，就忽视、轻视、鄙视别人。

殊不知，三十年河东，三十年河西。

老人言：“说不定哪块云彩就有雨呢！”

##### 2. 组织人脉，网罗商机

所谓“互惠互利”，对方为了实现自己的利益势必会分给你部分实惠，没有人愿意毫无缘由地把利益送给不相干的人。

##### 3. 人到用时方恨少

“人不可貌相，海水不可斗量。”

广结善缘，少结、尽量不结冤家，能够为你的事业创造一个良好的外部环境，使你能够在这环境中随心所欲，干好自己的事业。

##### 4. 发现能给自己帮忙的人

在日本要想干事情，关系网不可缺少，有效的关系网能够使事业突飞猛进。

日本人很信任一张大人物的介绍信、一张名片或者个权威人士的电话。

##### 5. 多结交事业成功的人

“感谢周围的人们对我的帮助”，这是多数成功人士常常挂在嘴边的话。

商场中是否有人缘，很大程度上左右着事业的发展。

所以，每个人都应该从年轻时代起建立良好的高层次的人际关系。

##### 6. 搞定“重要人物”，财源滚滚而来

素有“点石成金的万能商人”之称的美国亿万富翁哈默，其事业起步就与他和列宁的关系紧密联系在一起。

在美国乃至整个西方资本主义世界的商人中，哈默是到苏维埃红色政权土地上发展商贸和进行投资的第一人。

##### 7. 抓住人际资源中的“优先股”

要想赚钱，就得广交朋友，积累各方面的人际资源。

遇到困难时，可以利用这些资源来着手解决！

有人曾统计过，成功创业者有。

700t，是靠人际关系资源，300h，是靠知识。

##### 8. 帮助他人，就是帮助自己

他对朋友忠诚如一，对友谊极为尊重，因此，他也同样赢得了朋友们的尊重和支持。

他帮助了别人成功，反过来，别人使他获得了更大的成功。

##### 9. 扩大和改善人际关系

事业有成的关键是成功者精通人际关系的处理。

一个人的成功有85%归功于他的人际关系，而他的专业领域只占到15%。

## <<做生意就是做关系>>

### 10. 让导师带给你难得的机会

戴夫·汤马士说：“有不少一流人物都愿意助人一臂之力。与其等待有人收你为徒，不如找个适当的人拜他为师。”

### 11. 提着“猪头”找庙门

商界中人，无论怎样的朋友与合作伙伴，他们之所以与你相交、合作，都是或多或少有利益要取得，切不可因此而看不惯。

其实，……

……

第二章 闲时勤“烧香”，生意难时有人帮

第三章 钱财往来，算好背后的“人情账”

第四章 做生意就是做人气，先赚人心后赚钱

第五章 “套近科”有术：三分钟搞定陌生人

第六章 合伙“圈钱”，生意人要会“傍大款”

第七章 生意无难一，只要肯“公关”

第八章 关系就是“靠山”，大树底下好乘凉

第九章 种豆得豆，“吃亏”就是“占便宜”

第十章 求人有诀窍，说话办事须得法

第十一章 大商人的“小九九”：人际关系一，金钱第二

## <<做生意就是做关系>>

### 章节摘录

版权页：千万不要怀着一份过于“势利”的短浅眼光去经营人脉，看到别人现在飞黄腾达、大富大贵、出金入银，就一副小人嘴脸伺候着；而看到别人现在是个穷困潦倒的小人物，就忽视、轻视、鄙视别人。

殊不知，三十年河东，三十年河西。

老人言：“说不定哪块云彩就有雨呢！”

也许你没有富爸爸，没有可减少奋斗20年的终身伴侣，但若是懂得“人脉学”，一样可以得到贵人的襄助、获得多方的援助。

人脉资源可以让你比别人快速地获取有用的信息，进而转换成工作升迁的机会，或者财富；而在危急或关键时刻，也往往可以发挥转危为安，或临门一脚的作用。

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。

从表面上看来，它不是直接的财富，可要是没有它，就很难聚敛财富。

难道不是吗？

即使你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，却不一定能够成功地促成一次商谈。

但是如果有一位关键人物协助你，为你开开“金口”，相信你的出击一定会完美无缺，百发百中！

人脉资源越是丰富，赚钱的门路也就更多；你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、赚得越多。

只要善于把握、打理、培植人脉，就能聚集人气，进而铸造人望，有了他人的鼎力相助，资金、技术、渠道还不是唾手可得，何愁大事不成？

除了爱情、亲情之外，我们每个人都要面对世间无数的人情。

关系近一点的，谓之友情，欢乐忧愁都可以分享；关系远一些的，也有泛泛之情，婚丧嫁娶要破财随“人情”；关系恶劣僵硬的，更少不得嗔怒有怨情，伤和气、伤身体。

纵观事业有成之人，有些固然是天赋异禀可恃才傲物之辈，但更多的还是朋友遍天下行走可借力的

人。

还是那句老话，人有智商、情商、财商，高到一定程度，自然可以挖掘人脉潜力、聚拢无穷人气。

一个好的人脉关系网，可以让您的个人职业生涯和生活更容易成功，带来更多的财富。

## <<做生意就是做关系>>

### 编辑推荐

《做生意就是做关系》：你有多强的人脉，你就有多大的机遇，你也就能成就多大的事情。一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。

<<做生意就是做关系>>

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>