

# 《每天学点关系学》

## 图书基本信息

书名：《每天学点关系学》

13位ISBN编号：9787512407503

10位ISBN编号：7512407505

出版时间：2012-4

出版社：段洁 北京航空航天大学出版社 (2012-04出版)

作者：段洁

页数：158

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《每天学点关系学》

## 前言

广泛良好的人际关系虽不至于让你上天遁地，但足以改变你的命运，为实现你的财富梦想奠定坚实的基础。有人脉，任何生硬、冰冷、无情的东西都会变得人情、暖意十足。当你去参加面试的时候，恰巧面试官中有一位是你的老乡，还曾与你的父辈有过交往，这无疑会为你的面试成功增加许多砝码；当你的事业陷入危机时，往往会发现可能朋友和同学正在背后默默地支持和援助；当你茫然地追寻自己的爱情且不知所措时，也许身边的缘分正向你悄悄招手。人脉往往就是在无形中起着关键性的作用。无论在职场、生意场上，还是亲戚关系或朋友圈中，人脉无处不在，可利用的关系更是数不胜数，但有些关系却时常被人们所忽略。本书在教你认识人脉、转变思维、突破自我的局限性之外，还将由浅入深，由近及远地教你发现、梳理、利用身边一切可以利用的人脉。即便你目前的人脉资源有限，本书也将开拓你的思维，引领你去创造能通往财富之路的有用人脉。这将是一本全面教你将人脉转化为财富的工具书，重在实用。对每个人来说，都是一部具有参考与指导意义的生财宝典。如果说30岁之前赚钱靠专业，那么30岁之后赚钱靠的是人脉。人脉即钱脉，世界首富比尔·盖茨说：“一个人永远不要靠自己一个人花费100%的力量，而要靠100个人每个人花费1%的力量。”“人多力量大”成为新时代的口号，而且越来越多的人开始明白这个道理：你认识的入的价值，决定你的价值。本书的核心读者群体为年轻人，具有“年轻人成功枕边书”的效果。以往针对年轻人的励志书往往只从某个切入点进行表述，而且过分注重年轻人的主观能力，很少将年轻人的成功定位在关系学上，甚至有人将关系学简单地定义成厚黑学。其实，当代年轻人面临着更多来自四面八方的压力，生存和发展的难度不断加大，因而人脉关系也更值得年轻人去借鉴和学习。本书推陈出新，从更加贴合社会现实的角度出发，为年轻人的发展出谋划策，帮助年轻人捕捉更多成功的机会，相信会受到年轻人的热烈追捧。在本书的编写过程中，我得到了一些朋友的帮助和支持，他们是贾铁宁、刘艳艳、赵贺、夏远辉、张皓、王冰、雷韵、潘洁、程乐乐、武安利、常娜、李元、贺媛等，在此一并表示感谢。

# 《每天学点关系学》

## 内容概要

《每天学点关系学》以做人做事要懂得的“关系学”为着眼点，主要讲述年轻人建立广泛人脉的必要性和实用方法。人脉、社交、营销、恋爱、婚姻、处世等各种人际关系，《每天学点关系学》中都有精彩论述。在教读者认识人脉、转变思维、突破自我的局限性之外，《每天学点关系学》还将由浅入深、由近及远地教读者发现、梳理、利用身边一切可以利用的人脉，引领读者去创造能通往财富之路的有用人脉。

# 《每天学点关系学》

## 作者简介

段洁，男，大众消费心理研究专家，国内多家网站财经专栏特约作者，拥有丰富的理财实践经验，曾先后为数百位客户设计个性化理财方案，擅长运用多元化的理财工具，增强家庭资金抗风险的能力。已出版《读懂女人》、《做人做事要有禅机》等十几种生活体验图书，深受读者欢迎。

# 《每天学点关系学》

## 书籍目录

第一章重视挖掘人脉，积累无形资产 1.血浓于水的亲情最可靠 2.有事找老乡，义无反顾来帮它 3.曾经的同学是我孩子的老师 4.邻居常来往，业务也增长 5.对手的对手是朋友 6.同事之间互相帮衬利于工作 7.客户也是你生活中的贵人 第二章别等到需要时才想起朋友 1.时常聚会增进感情 2.两个人的快乐更长久 3.锦上添花易，雪中送炭难 4.沟通无极限，灵犀一点通 5.相同的兴趣拉近彼此间的距离 6.共同的利益能使关系更紧密 7.同理心是最亲密的心灵对话 8.帮他人得到他们想要的东西 第三章到哪里找那蛮好的人，配得上我明明白白的青春 1.缘分不停留，如何能牵手 2.男人怎么坏，女人你才爱 3.让男人动心是化学反应 4.名利时代下的经济考虑 5.处理好与异性的关系 6.给爱情加层保鲜膜 7.要找爱你的男人做老公 8.爱上彼此的缺点，才算真正相爱 第四章婚姻不是杂拌菜 1.女人何苦为难女人 2.男人该圈养还是该散养 3.情趣搞怪，给爱情加点浓度 4.两个人的“钱”途谁来把握 5.适度吵架有助家庭和谐 6.别等“痒”时着急“挠” 7.“性福”指数不高，幸福感不会强 8.父母是孩子最好的老师 第五章为梦想插上翅膀，给职场装上GPS 1.用“偷菜”的劲头去加班 2.闲言琐语不要讲 3.不居功更不抢功 4.低俯之草更经风霜 5.找根大梁自己挑 6.办公室是个小社会 7.人事变动前需要“热身”活动 8.把猎头当做升职加薪的“砝码” 第六章维护良好的客户关系，播下财富的种子 1.把手中的名片，变成人脉存折 2.让消费者主动上门的杀手锏 3.迎合顾客的兴趣 4.用尊敬换尊重 5.想客户所想，急客户所急 6.长远利益更重要 7.要随时倾听客户不满的声音 8.借名扬名，互利也双赢 第七章成功社交，走向阳光灿烂的人生 1.主动去交友，无人能代劳 2.自信的风度是崇拜的因素 3.善意是存在别人心底的温暖 4.少说是银，沉默是金 5.破除陌生的壁垒，不要吝啬赞美 6.用宽容的力量融化冰雪 7.增加自己被“利用”的价值 8.你“投之以桃”，他“报你以李” 第八章打理关系，让财富滚滚涌来 1.学会高位蓄水，成就财富梦想 2.把握关键人物，才能扭转乾坤 3.结交小人物中的“黑马” 4.笼络人心，夯实财富基础 5.把对手拉到自己的一边 6.在优质人脉中，挖掘财富增长点 7.珍惜每一个帮助别人的机会 8.利人才利己，建立属于你的人脉圈

### 章节摘录

版权页： 1.时常聚会增进感情 好朋友之间的感情往往比较稳定，不容易被淡忘，不过再好的朋友之间也不能长时间不走动。如果很久没有联系，一旦见面不免有些生疏和尴尬，尤其是当你有求于人的时候突然联系朋友，不仅自己会觉得尴尬不已，也会让对方觉得你动机不纯，对方有可能会重新估量你们之间的友谊。人际交往是一个互动的过程，长时间不联系，感情的交流就会停滞甚至倒退。再好的感情也需要不断地经营维护，只有平时与朋友多联系，才能巩固并增进相互之间的感情。真正的友谊的确经得起时间的考验，但是友情同样需要时间来证明。有事才想起朋友，亲自登门拜访，没事时则无一字音书，这种友谊往往让人生厌，也不能维持太久。无论工作多忙，都应该尽量抽出一点时间和老朋友交流一下，时常在一起聚一聚，彼此分享一下生活、工作中的欢乐，分担一下忧虑和困惑，增进相互之间的感情。即便在电话中说一两句简单的问候和祝福话，也能让朋友觉得温暖舒服。时常联系朋友，会让对方觉得你始终都在关怀他，认为你始终将朋友放在心上，而这样的有心人一般都很受朋友的欢迎，若你遇到困难时，朋友们也一定会努力帮助你渡过难关。胡铭与何江曾经是高中同学，两人还曾住在同一个宿舍，所以关系一直不错，互相都把对方看做交心的朋友，不过高中毕业后，何江父母离异，他因此变得内向孤僻起来，也不再爱主动联系同学和朋友。原先宿舍里的好朋友都渐渐疏远他，毕业之后也就自然而然断绝了联系。而胡铭始终把何江当成要好的朋友看待，平时总是主动联系何江，发一些祝福和问候的小短信，哪怕只是象征性地寒暄几句。节假日的时候，如果条件允许，胡铭会邀请何江一同出去聚餐，双方的友情就这样一直保持下去。何江也经常打电话给胡铭，诉说生活和工作中的琐事，胡铭更乐于成为倾听者，分享朋友生活中的快乐与辛酸。双方几乎每周都要联系几次，即便后来胡铭成立了自己的公司，整天忙于事业，他依然不忘联系朋友。十年下来，两人的联系从未断绝，友谊也日益加深。2008年，胡铭的公司因为资金短缺而面临倒闭的危险，何江听说后，立即取出自己所有的积蓄，将其交给胡铭，并积极四处奔走，动用自己的一切关系，努力帮助朋友筹款。经过半个月的辛苦努力，何江最终帮胡铭解决了资金短缺的问题，使公司的资金顺利周转下去。胡铭对于何江的帮助十分感激，而何江这时淡淡一笑，打开手机相册给胡铭看，原来这里存放着十年来两人的合影。也正是因为平时常联络朋友，有急事的时候才不会手足无措，如果平时根本不联系，那么朋友就只是一个摆设，一个华而不实的称谓。平时生活中缺少往来，心不诚、意不至，等到告急求助时，朋友也会认真考虑一下你们之间的情谊到底有多重，要么婉言谢绝，要么干脆敬而远之，闭门不见。朋友们并没有非要帮忙的义务和责任。“凡事预则立，不预则废”，交友也是如此，只有平时多联系朋友，时常往来交流，尽量打好感情基础，等到你遇到困难时，朋友自然会义不容辞地伸出援手。有人说情感投资最为实惠，因为情感投资成本很小，而收获很多，联系朋友只是举手之劳，根本不用花费多少时间和精力，然而得到的却是朋友的信任和关怀以及困境时的雪中送炭。千万不要认为朋友经常往来交流是多此一举，等到有事才想起朋友时，往往已经太迟。真正重视朋友的人，一定能够尽量顾及每一个细节，尽量给予朋友更多的关怀，也只有经常联系朋友，才能保证朋友永远都会站在你的身边。

2.两个人的快乐更长久 人们在社会活动中，大部分时间其实都是在做情感交流，人的社会关系就是依靠彼此之间的感情来维系，感情的深度也就决定了社会关系的强度。要想巩固自己的社会关系基础，就要学会维系感情，即使亲朋好友之间也需要不断地沟通和交流，以增进彼此的感情。维系感情的最好方法之一就是分享，与朋友分享自己的喜怒哀乐，让朋友觉得你始终在乎和重视彼此之间的友谊和感情，那么朋友也一定会珍重这份友情，这样的友谊才能天长地久。大学毕业的晓茹应聘到上海一家公司工作，初到上海她举目无亲，成天一个人上下班，工作之余连个陪自己说话的人也没有，这让她更加觉得落寞。在晓茹眼中，上海繁华的都市夜景也显得那样冷清和单调，孤单寂寞的时候，她只能向远方的朋友诉苦。在来上海之前，晓茹并不怎么联系以前的朋友，性格内向的她觉得这没有必要。不过现在孤身一人在外工作，她才发现朋友的重要性，有事没事都想找个人聊聊天，哪怕只是听见朋友的声音，她也觉得分外地亲切。在家靠父母，出门靠朋友，可是在上海，晓茹甚至没有一个朋友可以依靠。从前的那些朋友就成了她的精神寄托，现在她几乎每天都会和朋友们煲电话粥，经常和朋友分享自己生活和工作上的点点滴滴。无论是高兴愉快的事，还是悲伤忧愁的事，她都及时地告诉朋友，让朋友和自己一起分享和分担。节假日的时候，她会给朋友们发一些祝福的短信。而她也经常会收到朋友们寄来的贺卡。晓茹生日的时候，几个要好的朋友一起到上海来陪她一起度过，这让她感动不已。随着与朋友的关系越来越好，晓茹的心情也渐渐开朗起来。正如英国思想家培根所说：“如果你把快乐告诉一个朋友，那么即将得到两份快乐。”懂得和朋友分享自己的快乐

## 《每天学点关系学》

，那么所得到的快乐将会更多、更持久，双方的友谊也能不断得到强化和提升，因为懂得分享本身就是一种快乐。而如果把自己的忧愁告诉朋友，那么忧愁将会减半，还可能在朋友的开导下烟消云散。很多年轻人正处在事业的起步阶段，此时应将全部精力都投入到工作岗位上，可是这一阶段也会经常遇到许多烦心事，如环境不好、同事关系糟糕、工作压力偏大等问题不断困扰着年轻人，令他们颇为无奈。处在同一年龄段的人遇到的困惑也相类似，如果将自己的境遇告诉朋友，通常会得到足够的心理安慰。刚工作不久的刘惠就喜欢与人分享自己生活中的喜怒哀乐，他建立了一个朋友QQ群，每次上网他都把最近身边发生的事与大家共享，而朋友们也喜欢跟着一起探讨。当他在工作中遇到困难或受到挫折时，也会把自己的烦恼告诉朋友，没想到原先不善聊天的朋友，也纷纷来安慰他，许多人甚至给他提出了一些很给力的职场建议。原本一些失去联系的朋友也逐渐找到并加入刘惠的QQ群中，大家在网上分享快乐、分担忧愁、相互支招、畅聊工作心情和职场心得。这样一来，朋友之间的感情迅速升温，友谊也化解了大家生活中的烦恼。朋友不光是一个得体的称呼，这种关系需要长期用心去交流与经营。友谊不仅仅是呼之即来的哥们义气，它更多地体现在日常生活的每一天，体现在交往的每一个细节中。朋友之间需要不断地进行交流，需要情感上的一种共享，这既是对朋友的重视，也是对朋友的尊重。和朋友分享快乐时，并不是为了要向朋友炫耀什么，而向朋友诉苦时，也不是为了向朋友寻求帮助，分享有时候不需要太多理由，只因为对方是自己的朋友。著名作家洛根·史密斯说：“只要在一起经历过长大和成熟的过程，就足以使最肤浅的相识变为最亲密的知己。”能够和别人一同分享人生的点滴，即便是陌生的两个人也可能成为很好的朋友，也只有天长日久的交流与分享，两个人才能成为真正交心的朋友。



# 《每天学点关系学》

## 编辑推荐

《每天学点关系学》编辑推荐：无论在职场、生意场上，还是亲戚关系或朋友圈中，人脉无处不在，可利用的关系更是数不胜数，但有些关系却时常被人们所忽略。即便你目前的人脉资源有限，《每天学点关系学》也将开拓你的思维，引领你去创造能通往财富之路的有用人脉。这是一本全面教你将人脉转化为财富的工具书，重在实用。对每个人来说，都是一本具有参考与指导意义的人脉宝典。



## 《每天学点关系学》

### 名人推荐

人生中最大的财富便是人脉关系，因为它能为你开启所需能力的每一道门，让你不断地成长，不断地获得财富，不断地贡献社会。——安东尼·罗宾 如果我们不会处理关系，那么我们就可能被孤立，既没有友谊的援助。也品尝不到幸福的滋味，甚至还可能与成功无缘。——阿尔伯特·爱德华·威根

# 《每天学点关系学》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)