

每天学点

现 | 代 | 阅 | 读 | 书 | 系

每天学点 关系学

成功的根基，处世的秘笈
好人脉是人生的助力器

段 洁 ◎ 著

人际交往中无往不胜的智慧法宝

广泛良好的人际关系虽不能让你上天遁地，
但足以改变你的命运，为实现你的梦想奠定坚实的基础。



MEITIAN XUEDIAN GUANXIXUE



北京航空航天大学出版社
BEIHANG UNIVERSITY PRESS

每天学点

现 | 代 | 阅 | 读 | 书 | 系

每天学点 关系学



段 洁 著



北京航空航天大学出版社
BEIHANG UNIVERSITY PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

每天学点关系学 / 段洁著. — 北京 : 北京航空航天大学出版社, 2012.4

ISBN 978-7-5124-0750-3

I . ①每… II . ①段… III . ①人际关系学 - 通俗读物
IV . ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 045302 号

版权所有, 侵权必究。

每天学点关系学

段洁 著

责任编辑 崔昕昕

*

北京航空航天大学出版社出版发行

北京市海淀区学院路 37 号 (邮编 100191) <http://www.buaapress.com.cn>

发行部电话: (010) 82317024 传真: (010) 82328026

读者信箱: bhpress@263.net 邮购电话: (010) 82316936

涿州市新华印刷有限公司印装 各地书店经销

*

开本: 700 × 960 1/16 印张: 10.5 字数: 161 千字

2012 年 4 月第 1 版 2012 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5124-0750-3 定价: 26.00 元

若本书有倒页、脱页、缺页等印装质量问题, 请与本社发行部联系调换。联系电话: (010) 82317024

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：你认识的人的价值，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。

第一章 重视挖掘人脉，积累无形资产 /1

1. 血浓于水的亲情最可靠 3
2. 有事找老乡，义无反顾来帮忙 5
3. 曾经的同学是我孩子的老师 7
4. 邻居常来往，业务也增长 9
5. 对手的对手是朋友 11
6. 同事之间互相帮衬利于工作 13
7. 客户也是你生活中的贵人 15

第二章 别等到需要时才想起朋友 /19

1. 时常聚会增进感情 21
2. 两个人的快乐更长久 22
3. 锦上添花易，雪中送炭难 24
4. 沟通无极限，灵犀一点通 26
5. 相同的兴趣拉近彼此间的距离 29
6. 共同的利益能使关系更紧密 31
7. 同理心是最亲密的心灵对话 32
8. 帮他人得到他们想要的东西 34

第三章 到哪里找那么好的人，配得上我明明白白的青春 /37

1. 缘分不停留，如何能牵手 39
2. 男人怎么坏，女人你才爱 40
3. 让男人动心是化学反应 42
4. 名利时代下的经济考虑 44

5. 处理好与异性的关系	46
6. 给爱情加层保鲜膜	48
7. 要找爱你的男人做老公	50
8. 爱上彼此的缺点，才算真正相爱	52

第四章 婚姻不是杂拌菜 /55

1. 女人何苦为难女人	57
2. 男人该圈养还是该散养	59
3. 情趣搞怪，给爱情加点浓度	61
4. 两个人的“钱”途谁来把握	63
5. 适度吵架有助于家庭和谐	65
6. 别等“痒”时着急“挠”	67
7. “性福”指数不高，幸福感不会强	69
8. 父母是孩子最好的老师	71

第五章 为梦想插上翅膀，给职场装上 GPS /75

1. 用“偷菜”的劲头去加班	77
2. 闲言琐语不要讲	79
3. 不居功更不抢功	81
4. 低俯之草更经风霜	83
5. 找根大梁自己挑	86
6. 办公室是个小社会	89
7. 人事变动前需要“热身”活动	91
8. 把猎头当做升职加薪的“砝码”	92

第六章 维护良好的客户关系，播下财富的种子 /95

1. 把手中的名片，变成人脉存折	97
2. 让消费者主动上门的杀手锏	100
3. 迎合顾客的兴趣	102

4. 用尊敬换尊重	104
5. 想客户所想，急客户所急	106
6. 长远利益更重要	108
7. 要随时倾听客户不满的声音	111
8. 借名扬名，互利也双赢	113

第七章 成功社交，走向阳光灿烂的人生 /115

1. 主动去交友，无人能代劳	117
2. 自信的风度是崇拜的因素	120
3. 善意是存在别人心底的温暖	122
4. 少说是银，沉默是金	125
5. 破除陌生的壁垒，不要吝啬赞美	128
6. 用宽容的力量融化冰雪	130
7. 增加自己被“利用”的价值	133
8. 你“投之以桃”，他“报你以李”	135

第八章 打理关系，让财富滚滚涌来 /137

1. 学会高位蓄水，成就财富梦想	139
2. 把握关键人物，才能扭转乾坤	141
3. 结交小人物中的“黑马”	144
4. 笼络人心，夯实财富基础	147
5. 把对手拉到自己的一边	149
6. 在优质人脉中，挖掘财富增长点	152
7. 珍惜每一个帮助别人的机会	155
8. 利人才利己，建立属于你的人脉圈	157

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

戴尔·卡耐基曾说：“一个人的成功，15% 归功于他的专业知识，85% 却要归功于人脉关系。”处于人生及事业起步阶段的年轻人，想要日后获得成功，就不能忽视身边的每一个人脉资源。

在众多人脉资源中，亲人关系应该是最为可靠的资源。“打仗亲兄弟，上阵父子兵”，能够同甘共苦、不求回报的人，往往只有亲人。当我们失意时，最贴心的关怀来自亲人；当我们寻求帮助时，最稳固的依靠也是亲人。血缘上的亲近，使这种感情具备了天然的资源优势。

刚刚大学毕业的刘恒南下到广州发展，可是很长时间也没有找到合适的工作，许多公司甚至故意借着试用期的机会，非法榨取新员工的劳动力。刘恒每次辛苦熬完三个月的试用期后，不是被老板随便找个理由开除出去，就是被单位拖欠工资而被迫选择离开。

自己在试用期的辛苦全部付之东流，只换来一些微薄的生活费，有些公司甚至一分钱也不给，这让刘恒深感迷茫。之后他每次找工作都胆战心惊，对于招聘公司的试用陷阱，他几乎形成了条件反射，一听到“试用期”三个字，他就非常害怕。

为此，他托了许多同学和朋友帮忙，希望找到一个比较靠谱的工作，可是他们介绍的工作始终不太理想，或多或少都存在各种各样的风险，刘恒很不放心。有一次，他的一位同学竟将他骗到传销组织中，幸亏刘恒识破才逃过一劫。

刘恒对找工作彻底失去了信心，在广东待了两年，不停地换工作，始终没有稳定下来，感觉快要崩溃的他甚至有意返回老家。看到刘恒一直没有找到合适的工作，家里人也十分焦急，父母为他联系了很多亲戚，好不容易打听到刘恒的一个远房表姑在广州居住，于是赶忙让他去这位表姑家走亲戚。

在与表姑的攀谈中，刘恒听说表姑家的儿子也在广州工作，而且是一

家外贸公司的高级主管，得知刘恒正在找工作，表姑热心地答应让自己儿子帮忙联系。当晚，表兄弟俩便见了面，毕竟有血浓于水的亲情，二人一见如故。听说刘恒的处境后，这位表哥当即答应他全力帮助。

没过多久，表哥便利用自己的人际关系，帮刘恒找到了一份比较理想的工作，在一家外贸公司做跟单员。这一次，刘恒顺利通过试用期的考核，一个月后就成为公司的正式员工，他终于在广州稳定下来。

的确，与求助其他关系相比，借助亲人关系办事的成功率往往会更高。替亲人解决困难，人们一般都会尽心尽力，认真负责到底，而且请求亲人帮忙的风险和代价都要小得多。一般而言，求别人办事，不仅不好意思开口，可能还要付出一定的代价，但是亲戚之间就可以免俗，办事也更让人放心。亲人能够设身处地为你考虑，甚至把你的请求当成一种责任和义务，所以如果条件允许的话，求助的方向和目标首先应该定位在亲戚上，亲人才是最可靠的帮手。

亲情关系虽然十分可靠，但是平时一定要注意培养感情，加强相互之间的联系往来，不要使关系变淡。亲情关系是以血缘关系为基础的，维持亲情则需要后天的培养。正如刀能够砍断东西，靠的是铁刃坚硬锋利的特质，但是如果长时间不磨，也可能会生锈变钝。同样，如果亲人之间长时间不联系，双方就很容易忽略和淡漠这份感情。亲人之间经常走动不仅是伦理道德上的要求，更是生存的客观需要，永远不要等到无路可走时，才想起自己有这么一个亲戚。

许多人利用亲戚资源时，喜欢选择性地进行交际，以有钱有势的目标为主，贫困无能的则老死不相往来。其实，亲戚之间最忌讳“求富时，低头笑脸；遇贫时，昂首白眼”的势利行为，不能以贫富论亲疏。

亲戚关系靠的是血缘，而不是财富，以贫富状况来界定亲疏关系，会严重影响亲情的稳定性，而这样的亲情也不可靠。平时刻意疏远没钱没势的亲戚，万一哪天有求于人，那么别人也会以其人之道还治其人之身，对你不理不睬。

家人、亲戚永远都会站在你的立场想问题，当你遇到困难时，他们理

所当然地会伸出援手。正因为亲情的作用明显，我们平时更应该重视亲戚之间的往来，以正面积极的心态来维持亲情、应用亲情，而不要掺杂太多庸俗、势利的成分。纯洁的亲情往往最为可靠，所能发挥的效用也最大，只有维护好亲情关系，才有能力更好地应对外界复杂的社会人际关系。

2. 有事找老乡，义无反顾来帮忙

中国人对于老乡关系极为看重，古人就将“他乡遇故知”列为人生四大喜事之一，足见老乡情节和老乡关系的重要性。的确，在所有人际关系中，老乡关系是最为奇特的一种关系，它不像亲情那样具备血缘关系，也不像友情那样拥有长时间积累下来的、坚固的情感基础，更不像领导、同事关系那样在工作中产生情感交流。虽然老乡关系不一定具备多么坚实的情感基础，也不一定经过多长时间的交流和接触，但即便是萍水相逢、初次见面的同乡人，老乡关系也能立即发生效用。

老乡关系的存在不需要情感交流作为基础，之所以能起作用，完全是因为它能产生情感的共鸣，即思乡之情。每一个身处异乡的人几乎都会产生这种情感，一旦相遇，就会把对方当成自己的精神寄托。而老乡关系可谓即联系即利用，生效速率也非常快。

人一旦背井离乡，那么“家”的意义也会变得更加宽泛，到了外地后，故乡就称为家，到了国外，国内就称为家。所以在外地碰见老乡就像碰见自己的家人一样，老乡当然也愿意帮助自家人。在人生地不熟的异乡，老乡可以作为很好的向导和帮手，所以出门在外必须懂得动用老乡关系。

老家在福建的凌枫初到深圳打工时，一个当地人也不认识，下了火车，他都不知道该何去何从。看着满大街的人流车流，他觉得有些孤独和落寞。这里既没有朋友，也没有亲人，想要找工作谈何容易，就连最起码的吃住问题也解决不了，他只能背着行李在大街上乱逛，一边搜寻招聘启

事，一边寻找落脚的地方。

他一直逛到晌午也没有发现一个自己能干的工作，此时肚子早已饿得咕咕叫，于是他准备找一家便宜的小店吃口饭再接着找。这时，他突然看到不远处有一家福建沙县的特色小吃店，因为自己就是沙县人，看到沙县的小吃店，就像看到亲人一样。他十分高兴，认为老板应该也是沙县老乡，或许可以让老板帮忙。

进了小吃店后，凌枫随便点了一盘拌面，便趁机用家乡话与老板攀谈起来。老板一看是福建老乡，心里也十分高兴，听说凌枫在这里举目无亲，工作也没找到，就好心地留他在店里住了一夜。凌枫对老板十分感激，于是就在店里帮忙打扫卫生、忙前忙后。

老板看到他如此懂事，也就更想帮他找份工作。他告诉凌枫说附近有一个福建老板经常来店里吃饭，他经营着一家建筑公司，或许可以帮上一点忙。店老板趁着福建老板前来就餐的机会，把凌枫的事告诉了他，这个福建老板正想找个小助手，现在有老乡来求职，当然更好，细细打听之下，发现凌枫居然与他来自同一个乡镇，这下两人的关系更近了，他立刻就同意带凌枫先去公司里看一看。

凌枫十分重视这个难得的机会，工作十分卖力，态度也十分认真，这让同为老乡的老板非常满意。没过多久，凌枫就顺理成章地成为老板的助理。

老乡关系的形成以地域情结为纽带，维系这种关系的媒介就是乡情，但是这种乡情并不是每次都能生效，它只是为你联络感情提供了一个平台，并不是老乡关系的全部。想要充分借助老乡关系，就必须学会去培养它，积极主动地联络老乡。平时尽量多参加一些老乡会，彼此联络一下感情，增强相互之间的信任。

在陌生的地方拓展自己的事业和人脉关系具有一定的难度，在无亲无朋的时候，可以从老乡入手，借助老乡的力量来扩大自己的交际圈，将他们的人脉关系转化为自己的人脉关系，将他们的信息变成自己的信息。借助老乡关系，可以极大地进行资源共享，这样成功的机会就会加大。

如果仅仅因为不认识，而把老乡当成陌生人，这样就有可能失去许多成功的机会。

老乡有时候会结成一个群体和帮派，目的就是为了团结力量，确保能够争取到更大的利益。一个精明的人懂得借助这种体制来为自己谋福利，因为他明白对手一样在利用自己来壮大势力，这是互惠互利原则下的合作行为，一旦你有所求，老乡自然就愿意伸手帮忙。

与此同时，老乡关系的负面作用也很明显，许多人借着团结老乡的名义，非法聚众结社，进行违法活动，危害社会治安，有些人甚至打着老乡的幌子欺诈同乡。所以，在与老乡接触的时候，应该认真辨别，谨防上当受骗。尽管如此，老乡始终是不可忽视的人力资源，对于在异乡奋斗拼搏的人来说，动用老乡关系是一种明智而有效的生存方式，具有很大的作用和意义。

3. 曾经的同学是我孩子的老师

在学生时代，学生们每天在学校里与同学们相处的时间甚至超过了与父母在一起的时间，这份同窗之情堪比手足之情。学校就像一个大家庭，同学们长期处于一种比较和谐、友好的氛围之中，关系往往非常紧密。大部分的朋友可能就是一起学习的同学，他们有着共同的学习经历，具备同甘共苦的情感基础，道德观、价值观相似，所以感情往往比较稳固。同学关系往往夹杂着亲情和友情，关键时候找同学帮忙，不失为一个好办法。

许多人都乐于帮助同学，唐玄宗时期的宰相姚崇就是这样一个人。姚崇有一个同学叫张宗全，两人曾经一同寒窗苦读，交情不浅，关系十分密切。姚崇深知张宗全学识过人，气度非凡，为相之后，就向唐玄宗举荐了自己的老同学。唐玄宗于是对张宗全进行了一番考核和检查，确认其才能后，立即将张宗全封为三品大官。

人们在学生时代普遍比较单纯，也没有浓厚的功利色彩，即便进入社

会后，这份单纯真挚的情感也能一直保存下去。学生时代也是人们接受文化知识的时期，在这期间相识的人们彼此间更容易留下良好的印象，相比较其他场合结识的朋友，人们会更信任同学，也更愿意帮助同学。

同学关系有一个巨大优势就是，彼此共同接受过一定的教育，相同的文化背景使他们更容易相处，工作以后也能找到许多共同语言。而同学因为学业和工作的关系，经常各奔东西，这无形中将你的人脉关系也尽可能地扩展开来。可以说同学能走多远，你的人脉关系就可以扩展到多远。

吴佳是北京某公司的业务经理。因为受到经济大萧条的影响，公司的经营很不景气，老总向各部门下达命令，要求各单位部门必须提高业务量，尽量保证公司的正常运转。作为业务方面的主要负责人，吴佳自然承担着巨大的压力，对于客户关系、市场运作、销售业绩等方面都负有直接的责任。

可是如今公司销售状况每况愈下，客户都对公司失去了信心，原先许多老客户都解除了合作关系，更别说联系和吸收新客户了。针对这种情况，整个公司都拿不出好的对策，更何况是他一人呢？

公司目前所有的困境就是由于客户短缺造的，这是最为致命的一个环节，只要解决好客户源问题，公司就能迅速脱离困境。吴佳当然知道这一点，可是说着容易，做着却非常难。每次都请神仙似的极力拉拢客户，效果却十分差，客户们就像一起约好似的，集体拒绝合作。吴佳一筹莫展，开始担心自己因为工作不力而被炒鱿鱼。

工作压力越来越大，吴佳的脾气也渐渐增大，有一天，他一回家就冲着看电视的孩子发脾气，妻子便上来和他吵了一架。妻子还愤愤地讥讽道：工作不好好干，回家发什么脾气，你不是挺有本事的吗？你不是有很多同学帮忙吗？怎么现在都不灵了？

妻子的话十分伤人，但是吴佳听了妻子的话后，突然开窍，他这时才想起自己的一个大学同学也开了一家公司，或许可以让他帮忙介绍客户。想到这里，吴佳欣喜若狂，立刻翻开通讯录联系老同学。

拨通电话后，两人寒暄了一下，吴佳直接将自己的处境告诉了对方，

老同学听说后表示会尽力帮忙，吴佳这才放下心来。两天以后，同学打电话给吴佳，并给了他一些客户的联系方式，让他与客户洽谈业务。因为老同学积极从中牵线，吴佳顺利完成任务，成功签订了不少订单，解决了公司的燃眉之急。

许多人认为同学毕业后，各自进入自己的生活圈和交际圈，很少往来，因而不好意思求人帮忙，甚至认为这是一件丢人的事情，尤其是面对那些比自己过得好的同学，容易产生自卑心理。其实完全没有必要这样想，同窗感情往往能够维持很久，一般而言，同学之间很少会出现区分高低强弱的有色眼光。

同学关系是应用范围最广，也最为普遍的一种社会关系，积极动用同学关系可以让自己的工作、生活更加顺畅。当你发现你高中时的同学是你孩子的老师，或者你老板的客户是你的大学同学时，相信你的家庭、生活、事业都会因此而发生改变。所以平时一定要多联系同学，保持双方的感情，这样在关键时刻，同学会更加愿意伸出援手。

4. 邻居常来往，业务也增长

邻居，顾名思义就是长时间毗邻而居，邻里关系的形成靠的就是地缘优势和时间优势，不过随着工业化发展的进程，以及城市化的扩张，邻居关系开始被分化和弱化，邻里之间的关系开始变得不密切，甚至出现矛盾和冲突。

现代社会中的人往往会忽视邻里关系，大有“各人自扫门前雪，莫管他人瓦上霜”的味道。其实，邻里关系十分重要，这种关系具备极强的社会功能，体现在邻居之间能够相互帮助、相互扶持，共同解决生活各类难题等各个方面。

与上一代相比，如今的年轻人似乎更加漠视邻里关系的重要性。20多岁的萧腾一年前结婚搬进新房，他很快就适应了新的生活环境，但是这个