

<<博感情法则>>

图书基本信息

书名：<<博感情法则>>

13位ISBN编号：9787565606687

10位ISBN编号：7565606685

出版时间：2012-3

出版时间：首都师范大学出版社

作者：刘水发

页数：222

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>

## &lt;&lt;博感情法则&gt;&gt;

## 前言

情感，是人们态度整体中的一部分，是人对于客观事物以及他人所形成的一种主观色彩的个人认知，包括一个人的喜、怒、哀、乐，也包括一个人对某些物体、事件、他人的爱、恨、喜、恶。

由此可见，情感完全是发自一个人内心的主观情绪，很难以客观的依据去判断其是非对错，比如你很难说一个人没有缘由地喜欢你、愿意亲近你就是完全的合乎情理，你也不能说一个人毫无道理地讨厌你、敌视你就是十足的“十恶不赦”，这其中的“没有缘由”或者是基于对方对于你的不同认知，或者是因为你自身所存在的某些长处或短处。

那么，这样一种似乎完全是由他人的主观情绪所催生的个人情感与你的人生发展又有何必然联系呢？为什么说“博感情，赢人生”，为什么他人的情感会上升到与你的个人发展息息相关的高度呢？

这完全是由情感的重要作用所决定的。

对于情感的重要作用，《心理学大辞典》中是这样阐述的：“情感是适应人生存的心理工具，是人际交往中通信交流的重要手段，是维系人类于社会中生存发展的寄养。

”人，是生存于社会之中的个体，人需要在社会中立足、发展，获取成功的人生，而社会是什么？

要知道，社会是由人这样的无数个体所组成的集合体，从这个意义上讲，个人要在社会中谋求生存发展以及人生的成功，其本质上就是要与不同的人群打交道，通过与他人的交往来完成自身意愿，实现自身的期望。

试想，如果你脱离人群，就无异于处在孤立的荒岛之中，又何谈自身的发展与成功呢？

而与他人交往、磨合的过程，无疑是需要和他人进行情感交流与沟通的，并且要尽可能地赢得他人的情感认同。

这个道理非常简单，人要谋求发展、获取成功，首先必须要得到他人的支持与认同，并且要得到他人的帮助。

那么，他人为何愿意接受你、支持你、帮助你，愿意成为辅助你成功的原动力呢？

也就是说，要如何去赢得你自身发展所需的他人的给予呢？

这无疑需要以情感作为牢固的根基。

正所谓“亲者痛，仇者快”，在任何情况下，能够给予你所需的人必然都是那些在情感上认同你的人，这样一群人不是毫无缘由地就聚集到你身边来的，他们需要你用你的“情感经营艺术”去与之建立融洽、和谐的交往关系。

古人云，“得道者多助，失道者寡助”，说的就是这个道理，唯有你用心去经营了你的人脉、构建了你的人脉关系、搭建了你的人脉金字塔，你才会在自己人生发展的道路上实现“天时、地利、人和”，保障你得到“人和”之力的鼎力协助。

在人生的发展当中，无论是做人、做事，无论是创业、谋职，无论是工作、生活，如此等等，都是“多个朋友多条路，多个冤家多堵墙”。

可见，在一个人的人生发展当中，人脉的力量所发挥的作用和所具有的意义是巨大的，也是无可估量的，它是保障一个人得以发展的命脉之基。

既然在社会交往中的人脉构建与情感经营如此重要，那我们又该如何去赢得他人情感、建筑自己的人脉金字塔，从而开拓自我的人生呢？

我们要如何通过对他人的情感支持来赢得和创造自己的人生辉煌呢？

这便是这本《博感情法则——建立你的感情资产》所要为您讲述的“社交大艺术”，它将为你打造一把开启他人情感之门的金钥匙，使你轻而易举地博得社会的支持、人际的情感和人脉的支持，从而赢得成功的人生。

## <<博感情法则>>

### 内容概要

《博感情法则:建立你的感情资产》分社交博感情——助你社交如鱼得水；商战博感情——大商家赢在无硝烟处；管理博感情——成功管理无须铁的冰冷三篇。

情感，是人们态度整体中的一部分，是人对客观事物以及他人所形成的一种主观色彩的个人认知，包括一个人的喜、怒、哀、尔，也包括一个人对某些物体、事件、他人的爱、恨、喜、恶。

## <<博感情法则>>

### 书籍目录

上篇：社交博感情助你社交如鱼得水

Chapter 1 社交生活中的“情感脉络”

每个人的身边都有一座金矿

医生朋友帮你维系健康

律师朋友让你远离纠纷

商家朋友给你更多优惠

警察朋友是你生活的“护身符”

教师朋友为你省下“补习费”

赢得多少朋友决定了你的发展空间

你的家人是你取之不尽、用之不竭的“资源库”

Chapter 2 社交中博取感情的黄金法则

增加亲密，攻“心”为上

将诚信视为人的第二生命

真心才能换来众人实意帮

尚德尚贤，重用“客卿”作高参

要责己以严，应待人以宽

Chapter 3 社交生活中博取感情的常用技巧

倾听是最好的支持

饶恕是人生最大的美德

为了朋友的喜悦而喜悦

善用同理心，设身处地为他人着想

运用饭局进行人脉销售

朋友生日要牢记

节日祝福不能忘

在朋友需要时做“及时雨”

Chapter 4 维系感情比培养感情更重要

平时多烧香，切莫临时抱佛脚

有事没事常联系

登门拜访，叙旧迎新

礼尚往来

助人就是助己

Chapter 5 社交中如何扩大感情圈

熟人介绍：朋友的朋友也是朋友

参加活动：走出自我封闭的小圈子

发起活动：创造曝光的渠道

关注网络：从虚拟走向现实

把握出行：人在旅途都是朋友

勇于搭讪：坚持主动推销自己

随心随性：陌生人才是最宽阔的交友渠道

善用名片：亮出你的身份证明

记住门牌：你的邻里是你最有力的朋友

化敌为友：与你对立的人很有可能会成为莫逆之交

中篇：商战博感情——大商家赢在无硝烟处

Chapter 6 兵家商场，以博取感情赢得发展

情感投资，以人脉创造商机

## <<博感情法则>>

在自己意气风发时，要懂得广结善缘

恩泽社会，必得万众之力

面对公众的误解，以事实证明自己

政府“人情”帮你应对政策

行业“人情”为你开疆扩土

技术“人情”是发展的基础

媒体“人情”帮你提升知名度

### Chapter 7 博取客户感情，赢得最大的合作

与客户不仅是金钱关系，也是一种情感关系

没有真诚和热情，就不要妄想打动谁

用生动的肢体语言和声音语言打动客户

产品可同质化，而卖产品的人无法同质化：先做人，后做生意

权威和专家受人推崇，要成为为客户解决问题的专家

通过第三方证实我方能力，能很好地消除客户对风险的担心

为客户调整自己的处世风格，建立和谐的客户关系

基于国人的“不欠”和“回报”心理，用“人情”关系维持

客户关系

### Chapter 8 博取对手感情，获取“强强联合”

对手不一定是敌人：要正视而不是仇视对手

虚心改进：借助竞争对手看清自己的不足

有钱大家赚：善待对手和盟友

感激对手：他们的存在让我们充满活力

善的循环：把好处留给对手，自己也会得到好处

### Chapter 9 向商战中的著名感情专家学习

胡雪岩：圆而通神的“红顶”商人

比尔盖茨：利用一切关系成就辉煌

哈维麦凯：人际关系的万能先生

王永庆：所有人信赖的好朋友

### 下篇：管理博感情——成功管理无须铁的冰冷

#### Chapter 10 博取下属情感，赢得管理上的支持

要懂得每个员工既是在工作着，也是在生活中

改善员工健康生活的每一天

区别对待不同年代、不同年龄的员工

适当满足员工的需求与欲望

给部下足够的面子

记住下属的姓名

管理以员工的心甘情愿为前提

持之以诚，换回真心

尽力做到让员工“安”心

#### Chapter 11 博取员工感情，这些用人技巧最管用

善待员工：从员工希望并愿意接受的方式出发

知人善任：适时重用才华出众的员工

以大局为重：大胆起用会“挑刺”的员工

信任下属：给他们一个自由发挥的空间

任人唯贤：善用比自己优秀的下属

大胆起用：充分挖掘新员工的潜能

成就卓越：懂得运用尊重的力量



## &lt;&lt;博感情法则&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：什么是“情感脉络”，社会活动之中的“情感脉络”要怎样去构建？

这无疑是人生发展之中的一门“大学问”，是人们想要谋求人生发展所必须攻克的一个“大课题”。一个人想要成就自己的成功人生，就必须懂得开启身边的人脉金矿，利用好身边的关系，而这就需要我们广结善缘，并且要善待身边的人。

我们要记住：广结善缘与善待身边的人，就是我们开启身边这座人脉金矿的钥匙。

至于广结善缘要从何去做，哪些社会人士是你的必交之友，哪些朋友会在什么特定的情况下给予你有力的协助，哪些情况之下你该去寻求哪种人脉关系的“救援”，这更是人生发展当中的一门“大艺术”。

这一章就将带你走进“社交情感大课堂”，将这门“人际情感构建大艺术”细致地展现给你，并教给你掌握这门“大艺术”的绝佳技巧。

每个人的身边都有一座金矿说到贵人，也许你会不自觉地叹息：人生能遇到几个贵人呢？

要寻找贵人那真是难上加难！

而贵人真的难以寻求吗？

事实不然。

其实我们身边每一个人都是我们潜在的贵人，在某些时候他们都会成为能够给予我们各种帮助的人。而是否能够开启这座金矿，关键在于我们是否能够意识到这座金矿的存在，是否能够掌握开启这座金矿的钥匙。

社会就是一个巨大的关系网络，无论是古代还是现代，一个人要想在社会中谋求生存发展和人生的巨大成功，都必须懂得要如何去发掘、利用社会这个巨大的关系网。

没有人际关系的人、孤军奋战的人很难获得人生发展，也一定不会成为最后的赢家，这个道理简单易懂，无须多言。

那么，我们要如何在纷繁复杂的社会交往中去建立自己的人际关系，增强自己的人际情感呢？

这便需要我们从身边入手，放眼去寻找、发掘身边的贵人。

说到贵人，也许你会不自觉地叹息：人生能遇到几个贵人呢？

要寻找贵人那真是难上加难！

如果你这样想，那你就大错特错了。

要知道，我们身边的每一个人都是我们潜在的贵人，在某些时候他们都会成为能够给予我们不同帮助的人。

正如哲人所言，“我们每个人的身边都有一座金矿”，是否能够开启这座金矿，关键在于我们是否能够意识到这座金矿的存在，是否能够掌握开启这座金矿的钥匙。

世界首富比尔·盖茨是我们很多人艳羡、仰慕的大人物，而比尔·盖茨的成功除了他自身所具备的智慧、才干、魄力、坚毅的精神条件之外，成就他的巨大的因素便是他身边的这座“人际金矿”。

比尔·盖茨说：“我之所以获得如此巨大的成功，除了我主观的奋斗之外，一个最重要的原因，就是我身边处处存在着能够给予我巨大帮助的贵人，比如我的母亲、我的妻子、我的合作伙伴、我的外国朋友、我的属下，他们以各自的能力为我的成功铺筑出了一条宽阔的大路。

”面对记者对这座金矿之说略带迷惑的询问，比尔·盖茨笑着回答说：“首先，我说我的母亲是帮助我成功的贵人，是因为她不仅在生活中竭尽所能地照顾我、关爱我，让我拥有一个充满爱的成长环境，她还在我的事业发展中给予了我莫大的帮助，我20岁时的第一笔合同，就是我母亲帮我做的中间介绍，她向IBM的董事长介绍了我，才使我拥有了这个开创人生的一个转折的机会；我说我的妻子是我成功的贵人，是因为她不但在生活中像我的母亲一样给予我无微不至的照顾与关爱，妥善处理家里的一切事务，使我拥有一个可以安心开拓事业的大家庭，她还给了我莫大的鼓励与支持，当我遭受重大挫折的时候，她都会用她的理解、鼓励给我重建希望；我说我的合作伙伴是我的贵人，是因为如果没有他们，我怎么能够成功签下一份份商业合同，来发展自己的事业呢？

譬如保罗、艾伦及史蒂芬，他们不仅为微软贡献自己的聪明才智，也贡献自己的人脉资源；我说我的外国朋友是我的贵人，是因为如果没有他们，我又怎么能够将自己的事业在全球范围内拓展呢？



## <<博感情法则>>

他们是我的微软走向全球化的第一引导人；我说我的下属是我的贵人，是因为如果没有他们，谁为我的微软贡献才智、创造财富呢？

正是他们的兢兢业业、团结合作，才保障了微软公司的蓬勃发展啊！

您看，这就是存在于我身边的人脉，难道他们不是帮助我走向成功的贵人吗？

”比尔·盖茨在初创微软公司的时候，他只是一个平凡得不能再平凡、普通得不能再普通的寻常之人，然而在他之后的人生发展当中，有力地借助了身边这些“贵人”的扶助，充分发掘了身边这座金矿潜藏的巨大能量，因而才取得了自己非凡的成功。

比尔·盖茨的话告诉我们一个道理：不要忽视我们身边存在的这些人，包括家人、朋友、同事以及那些有可能成为朋友的陌生人，因为他们随时都有可能在我们需要的时候助上我们一臂之力，将我们的人生推向巅峰。

不要以为比尔·盖茨的人际金矿是一个神话，我们必须相信，在任何人身边都存在着这样一座取之不尽、用之不竭的大金矿，并且我们的人生发展需要这样一座金矿。

在人生的发展中，很多外界因素在左右着我们的发展方向和发展进程，而这些身边的人便是其中最为重要的一种因素。

他们为我们的人生发展提供了成功的动力和能量，会在最关键的时刻为我们指引方向、答疑解惑，会在我们最需要帮助的时候为我们雪中送炭、点燃希望。



## <<博感情法则>>

### 编辑推荐

《博感情法则:建立你的感情资产》讲述的“社交大艺术”，将为你打造一把开启他人情感之门的金钥匙，使你轻而易举地博得社会的支持、人际的情感和人脉的支持，从而赢得成功的人生。情感是适应人生存的心理工具，是人际交往中通信交流的重要手段，是维系人类于社会中生存发展的寄养。

<<博感情法则>>

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>