

趁年轻， 打造朋友圈

影响你一生的人际交往课



你认识谁比你是谁更重要！

所有成功的人，都视朋友圈为最宝贵的财富，并且高效地运用朋友圈的关系。

你的好运，很多都是平常人际交往细节的结果。

你也有理由相信，总有一个人能让你少奋斗20年！

嘉慕◎著



海天出版社（中国·深圳）

趁年轻， 打造朋友圈

影响你一生的人际交往课

嘉慕◎著



 海天出版社（中国·深圳）

图书在版编目 (CIP) 数据

趁年轻，打造朋友圈 / 嘉慕著. — 深圳：海天出版社，2014.4

ISBN 978-7-5507-0844-0

I. ①趁… II. ①嘉… III. ①心理交往—青年读物②心理交往—少年读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第017471号

趁年轻，打造朋友圈

CHENNIANQING, DAZAOPENGYOUQUAN

出品人 陈新亮
责任编辑 顾童乔 张绪华
责任技编 梁立新
封面设计 元明·设计

出版发行 海天出版社
地 址 深圳市彩田南路海天大厦 (518033)
网 址 www.htph.com.cn
订购电话 0755-83460293(批发) 83460397(邮购)
设计制作 蒙丹广告0755-82027867
印 刷 深圳市新联美术印刷有限公司
开 本 787mm×1092mm 1/16
印 张 17.5
字 数 234千
版 次 2014年4月第1版
印 次 2014年4月第1次
定 价 39.00元

海天版图书版权所有，侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题，请随时向承印厂调换。



什么资源是取之不尽，用之不竭的？什么投资得到的回报是无价的？什么是世界上最珍贵的资源？当然是好朋友！我们每个人都有自己的“朋友圈”，在现代社会中，拥有更为广阔的“朋友圈”是一个人极为重要的资源，它不仅可以使你的生活过得更为顺畅，也可以促进你的事业进一步发展。一个人的人际关系决定他的眼界和所处的位置，人际关系的广度和深度决定他的财富和前途。中国是人情大国，人际交往就像空气那样重要。打造朋友圈是我们每个人的必修课。

不仅在中国，朋友圈得到了人们的关注，在美国，也有这样一句流行语：“一个人能否成功，不在于你知道什么(what you know)，而是在于你认识谁(whom you know)”提醒着人们人际交往的重要性。当前十倍速知识经济时代，朋友圈已成为专业的支持体系。对于个人来说，专业是利刃，朋友圈是秘密武器，如果光有专业，没有朋友圈，个人竞争力就是一分耕耘，一分收获，但若加上朋友圈，个人竞争力将是一分耕耘，数倍收获。

建立朋友圈也就是建立自己的社交网络。实际上如果没有社交，就没有欧洲的文艺复兴，我们知道的贝多芬、莫扎特、爱尔维修、卢梭，如果没有当时的社交圈，他们是混不出名堂来的。如果没有社交，就不会有奢侈品的销售，就没有圈子营销，就很难组织社会活动与家庭派对；如果没有社交，人们获得各类资源的成本要大得多。当哈佛大学社会学教授布坎南用社会资本的高度来说社交的时候，说明社交水平直接涉及我们行为的投入产出率了。

任何人的人际交往能力均可通过社交技巧的训练而得到提升。人际交往是一种

行动技能，不是光靠读书、听课就能得到的，必须不断地进行训练，直到成为习惯。你回头看看过去的生活，你在吃上花了很多时间，在穿上花了很多时间，在玩上花了很多时间，在学习上花了很多时间，但是一总结，你发现自己不成功的原因，在于自己从来没有在打造朋友圈上花过一分钟的时间。

朋友圈就好比一座无形的金矿，拥有了这座金矿，你就掌握了取之不尽的财富。富人认识到了这一点，所以富人富了；穷人没有认识到这一点，所以穷人穷了。一辈子都认识不到这一点，于是，穷了一辈子，就因为他不懂得什么是朋友圈。

你可能拥有“天时”，运气很好，机会总是光顾你；你可能占据“地利”，做的行业是当下最火爆的行业；但是——这些都不如“人和”，唯有“人和”才是成事的得力助手！当你拥有人和，即便你貌不惊人，你仍然可以鲤鱼跳龙门、麻雀变凤凰！真正高明的人，从来不会坐等自己的贵人“降临”，而是主动出击，将自己的贵人从朋友圈里找出来。

朋友圈子是张网，就像挂在老宅子房梁上的一张硕大蜘蛛网，你很难知道它是什么时候出现的，却总能见到无数飞蛾子粘在上面动弹不得。朋友圈如出一辙，你的事业，兴趣爱好，乃至另一半都可能像“飞蛾子”一样，被朋友圈网罗住后稳稳属于你。

趁年轻，赶快打造你的朋友圈吧。

第一章 黄金有价，朋友圈无价

——赢在朋友圈 /001

- 第1讲 投资朋友圈，改变命运 /002
- 第2讲 成功第一要素是朋友圈 /003
- 第3讲 朋友圈不会让你怀才不遇 /005
- 第4讲 朋友圈推动事业前进 /007
- 第5讲 朋友圈投资是最好的投资 /010
- 第6讲 朋友圈帮你找到贵人 /013
- 第7讲 丰富的朋友圈是座金矿 /016
- 第8讲 与贵人最远距离是6个人 /018

第二章 魅力赢得好人际关系

——赢在第一印象 /021

- 第9讲 第一印象是张社交名片 /022
- 第10讲 好形象是一种资本 /024
- 第11讲 创造良好的交谈氛围 /026
- 第12讲 微笑拉近彼此距离 /027
- 第13讲 衣装是人的门面 /028
- 第14讲 简洁有效的开场白 /030
- 第15讲 做个漂亮的自我介绍 /031
- 第16讲 恰当地称呼初次见面的人 /033
- 第17讲 回避错误的称呼方法 /035
- 第18讲 举手投足尽显风采 /037
- 第19讲 记住对方的名字 /039
- 第20讲 学会“没话找话” /040
- 第21讲 通过寒暄找到突破口 /041
- 第22讲 找到与对方的共同点 /043
- 第23讲 利用现有网络拓展朋友圈 /045

第三章 战略性构筑朋友圈

——打造朋友圈 /047

- 
- 第 24 讲 要在海洋上垂钓 /048
 - 第 25 讲 患难朋友是潜力股 /049
 - 第 26 讲 结识生命中的伯乐 /051
 - 第 27 讲 实践中识别真伪朋友 /053
 - 第 28 讲 勿以善小而不为 /054
 - 第 29 讲 小秘密迅速拉近距离 /056
 - 第 30 讲 让对方觉得他很重要 /057
 - 第 31 讲 品语察言识人心 /058
 - 第 32 讲 “眼睛的语言” /060
 - 第 33 讲 打通情感需求通道 /062
 - 第 34 讲 赞美是最美的语言 /064
 - 第 35 讲 有自信的人最美 /066
 - 第 36 讲 得体服装增强自信 /068
 - 第 37 讲 练习在电梯里和人谈话 /070

第四章 经营朋友圈需要修炼的品质

——朋友圈修炼 /073

- 第 38 讲 热忱可以分享或复制 /074
- 第 39 讲 亲和力唤醒他人热情 /075
- 第 40 讲 宽容别人是给自己机会 /077
- 第 41 讲 “以心换心” 的原则 /080
- 第 42 讲 谦虚赢得别人的信赖 /083
- 第 43 讲 诚实守信避免朋友圈透支 /084
- 第 44 讲 要有勇气坚持原则 /086
- 第 45 讲 为语言裹上“糖衣” /088

第五章 经营朋友圈，让人际交往通达顺畅

——朋友圈维护 /091

- 第 46 讲 朋友圈维系需保鲜 /092
- 第 47 讲 朋友圈需要精挑细选 /094
- 第 48 讲 做好名片管理 /096
- 第 49 讲 虚心请教达到双赢 /098
- 第 50 讲 创造机会与人相识 /100
- 第 51 讲 电梯里的公共礼仪 /102

- 第 52 讲 与人交往不记旧恶 /104
- 第 53 讲 吃亏就是占便宜 /106
- 第 54 讲 知恩图报, 懂得感恩 /109
- 第 55 讲 成功饭局的注意事项 /111
- 第 56 讲 道歉得当效果好 /113
- 第 57 讲 病从口入, 祸从口出 /114
- 第 58 讲 以德报怨显风度 /115
- 第 59 讲 互惠让朋友圈更坚实 /117
- 第 60 讲 花点时间与朋友联系 /119
- 第 61 讲 巧打圆场得好人际 /121
- 第 62 讲 给真实加点谎言的佐料 /123

第六章 如何拒绝才不伤人际关系

——人际交往拒绝术 /127

- 第 63 讲 拒绝态度一定要明朗 /128
- 第 64 讲 降低对方对你的期望 /129
- 第 65 讲 先肯定, 后否定 /131
- 第 66 讲 幽默拒绝的技巧 /132
- 第 67 讲 拒绝后, 要补偿安慰 /134

第七章 巧言沟通, 把话说到心坎上

——人际交往口才术 /137

- 第 68 讲 善于说话才会受欢迎 /138
- 第 69 讲 说话的魅力在于真诚 /139
- 第 70 讲 让对方用心地听你讲 /141
- 第 71 讲 换位思考比争辩更有效 /142
- 第 72 讲 提问, 也要讲究方式 /144
- 第 73 讲 说话, 讲究委婉含蓄 /145
- 第 74 讲 练习、练习、再练习 /146

第八章 幽默是人际交往的润滑剂

——幽默智慧 /149

- 第 75 讲 沟通润滑剂 /150
- 第 76 讲 自嘲是幽默的真正标志 /151
- 第 77 讲 双关的言外之感 /154
- 第 78 讲 幽默是破除尴尬的良方 /155
- 第 79 讲 幽默劝导让人接受 /157

- 第 80 讲 幽默反击更有力度 /158
第 81 讲 以退为进，引入荒谬 /160

第九章 每一个人都应该知道的人际潜规则 ——人际交往潜规则 /163

- 第 82 讲 尊重是获得友谊的前提 /164
第 83 讲 贪小便宜吃大亏 /165
第 84 讲 放低姿态增人望 /167
第 85 讲 为请客找好理由 /169
第 86 讲 不与他人争抢风头 /171
第 87 讲 成全对方的好胜心 /173
第 88 讲 急功近利没有好结果 /174
第 89 讲 利用开场打破僵局 /176
第 90 讲 人际关系中的马太效应 /179

第十章 领导是你的天然朋友圈 ——与领导的人际交往技巧 /181

- 第 91 讲 赢得领导的信任 /182
第 92 讲 不要抢领导的风头 /184
第 93 讲 适当地赞美领导 /186
第 94 讲 执行命令不容商量 /187
第 95 讲 如何拒绝领导 /188
第 96 讲 得罪了领导该怎么办 /190
第 97 讲 与领导换位思考 /192

第十一章 同事是你的最近朋友圈 ——与同事的人际交往技巧 /195

- 第 98 讲 让同事做主角 /196
第 99 讲 迅速融入同事圈 /198
第 100 讲 受同事欢迎的职场人士 /200
第 101 讲 赢得同事的尊重 /202
第 102 讲 及时让步，解决争端 /204
第 103 讲 谦虚地向同事学习 /205

第十二章 下属是你的未来朋友圈

——与下属的人际交往技巧 /207

- 第 104 讲 掌握批评的艺术 /208
- 第 105 讲 要学会承认错误 /210
- 第 106 讲 关心自己的下属 /211
- 第 107 讲 解雇员工如何说 /214
- 第 108 讲 把下属拧成一股绳 /215

第十三章 客户是你的黄金朋友圈

——与客户的人际交往技巧 /217

- 第 109 讲 让对方体会到自己被尊重 /218
- 第 110 讲 多对客户做感情投资 /220
- 第 111 讲 客户的面子永远是正确的 /222
- 第 112 讲 努力建立一种信任关系 /224
- 第 113 讲 尽量使用积极措辞 /226
- 第 114 讲 保持热情的乐观态度 /229

第十四章 亲人是你永恒的朋友圈

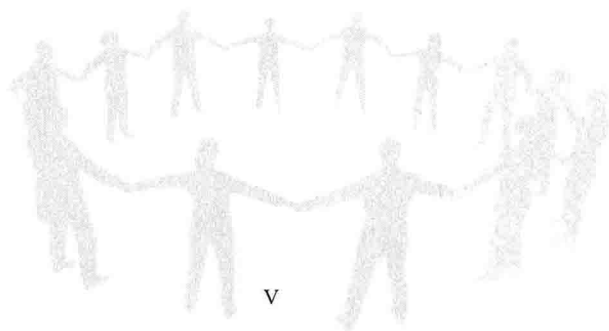
——与亲戚的人际交往技巧 /233

- 第 115 讲 利用好亲戚关系 /234
- 第 116 讲 经济账上要清楚 /237
- 第 117 讲 经常走动，加深感情 /238
- 第 118 讲 求亲戚做事要知恩图报 /240

第十五章 老乡是你的地缘朋友圈

——与老乡的人际交往技巧 /243

- 第 119 讲 老乡是天然的人际关系 /244
- 第 120 讲 异地见老乡，难时有人帮 /246
- 第 121 讲 用乡音打动他的心 /248
- 第 122 讲 如何结识老乡 /250



第十六章 学脉最富情感最纯洁

——“同学圈”的人际交往技巧 /253

第 123 讲 校友也是一种人际关系资源 /254

第 124 讲 师长让你站在巨人肩上 /256

第 125 讲 “同学圈”：真诚相助的圈子 /258

第 126 讲 多参加同学会，拓展“同学圈” /260

第 127 讲 同学：保持联络，加深感情 /262

第 128 讲 参加培训班，拓展“同学圈” /263

参考文献 /266

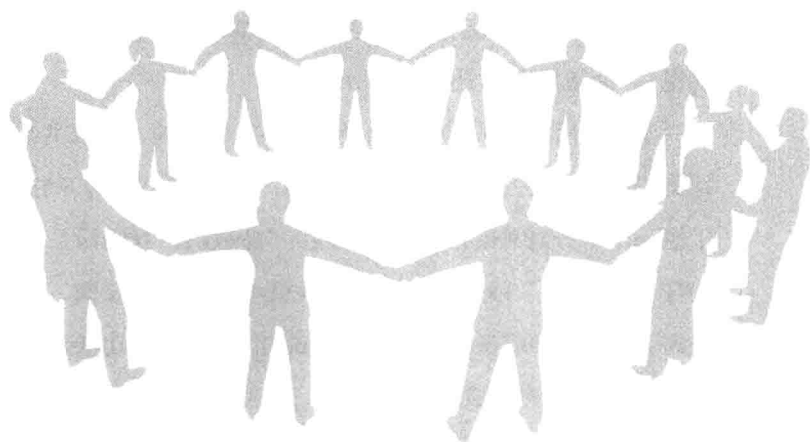
后记 /270



第一章

黄金有价，朋友圈无价

——赢在朋友圈





第1讲 投资朋友圈，改变命运

现实生活中的每一位成功人士都有一个共同特点，那就是他们都具有建立并维系一个良好的人际网络的能力。我们立身处世，虽然要自力更生，不要轻易靠人，但从另一个角度来看，社会毕竟是群体的，一个人的能力非常有限，有许多事情是独立难成的。你想，谁愿意做孤岛上的鲁滨逊呢？当你处于顺境的时候，你自然不会想到陷于困苦中的滋味，但人生道路变幻莫测，谁也不能预料将来会不会遇上困难。所以，建立一个良好的关系网络是至关重要的。

新东方学校创始人俞敏洪在北大当学生的时候，一直具备为别人服务的精神。他从小学一年级就一直打扫教室卫生，到了北大以后依然保持着良好的习惯，每天为宿舍打扫卫生，这一坚持就是四年。而且，他还每天拎着宿舍的水壶去给同学打水，并把这当作一种体育锻炼。同学每天看他打水，最后还产生这样一种情况，有的时候他忘了打水，同学就说：“俞敏洪怎么还不去打水。”

十多年后，新东方学校已经做到了一定规模，俞敏洪希望找合作者，就到美国和加拿大去寻找他的那些同学。后来他的同学们确实回来了，但是给了他一个十分意外的理由。他们说：“俞敏洪，我们回去是冲着你过去为我们打了四年水。”就这样，俞敏洪凭借着良好的朋友圈，在需要帮助的时候得到了很多同学前来相助，帮助他顺利渡过难关，达成新的成就。

战国时期的孟尝君广纳贤才，他手下有三千多门客，但大多数是地位卑微而没什么才干的鸡鸣狗盗之辈。那么，为何孟尝君要这么做，他是施舍天下士人吗？当然不是，他是以自己独到的眼光为自己储备人才，包括一些不起眼的“小人物”。他觉得，在乱世之时，每个人都有自己的才能和用处。

华人“卡耐基之父”黑幼龙先生曾经举例，在鸡尾酒会或婚宴场合，西方人在出发前，都会先吃点东西，并提早到现场。因为，那是他们认识更多陌生人的机会。但是，华人社会里，大家对这种场合都有些害羞，不但会迟到，还尽量找认识的人交谈，甚至，好朋友约好坐一桌，以免碰到陌生人。因此，“尽管许多机会就在你身边，但我们总是平白地让它流失。”

除了不能建立新的人际关系，人们还忽视了旧有人际关系的维护。现代人生活都很忙碌，没有多少工夫坐在一起交流，天长日久，许多原本牢固的关系就会变得松散起来。朋友关系就会渐渐淡漠，这是很令人遗憾的。

朋友之间的关系同样需要维护和经营，平时要多与朋友联系，同时适当拜访，这样可以培养感情。交朋友带有功利目的，但朋友间的每一次来往并不是都要以利益来估价。友谊的培养需要积累，这样的朋友圈关系不但能持久稳固，而且会更光亮。

人际 指南



从现在起，珍惜你的朋友圈资源，不断积累，让其最终成为助你成功的巨大宝藏，扭转个人命运。宝贵的缘分来之不易，要好好珍惜，别忘了经常联络，即使你很忙，也应该如此。

第2讲 成功第一要素是朋友圈

成功的种子有很多种，我们知道能力是不可或缺的，有一个好性格也格外重要，当然还需要毅力、耐心、坚强等各种作为第一等人的品质。但这些种子都是内省式的，是埋头苦干不断打磨自己以求自我完美的部分。还有人认为，成功人士之所以能够成功，是因为他们的智慧，事实上，



人与人之间的智商差距很小，每个人所拥有的智慧都足以让他获得成功。人们平时谈及能力往往联想到生活技能、工作经验、学位高低、人生积累，这是片面的理解。最重要的一点却被忽略了，那就是成功人士的朋友圈资源，这常常是隐性的、不被大家所注意的一点，而这又往往是最关键的一点。在大的能力范围中，善于交际正是最重要的一部分，与你的自我完善过程呈现平分的比例才是合理的，或者说才是“营养均衡”的。

美国前总统西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好朋友圈关系。”

新浪创始人王志东在北大读书的4年，正是中关村兴起的时候。大三时，王志东觉得在北大已无所事事，他想到第一线去找点事干，既能接触社会，学到先进的科技，也能勤工俭学。在中关村，王志东给皮包公司做过推销，也做过汉化、二次开发、系统集成等技术活。他帮一个客户把北大方正王选（北大教授，激光照排系统创始人）的系统改了，王选挺欣赏他，邀他回北大。王志东于是顺水推舟，进入北大方正。

1989年7月，王选让王志东接手一个新项目：“你能不能把微软的Windows汉化了？”从未接触过Windows的王志东，就这样懵懵懂懂地走进了Windows汉化领域。1991年6月，王志东独立完成了当时国内第一个实用化Windows 3.0中文环境——BDW in3.0，成为北大方正1991年的七大成果之一。正是因为学缘的朋友圈，使得王志东的互联网之路越走越稳。

孙正义是软件银行集团公司的创始人，目前仍是该公司的总裁兼董事长。他在不到20年的时间内，创立了一个无人相媲美的网络产业帝国。

受儒家文化影响至深的日本也是一个注重人际关系的国家。孙正义的成功与他善于利用人际关系有极大的关系。从创业之初，孙正义就有意识地扩充自己的关系网，尤其是那些可以帮助他推销新产品、组织某种活动的人。他会经常翻一翻高中、大学同学录或者同一个俱乐部、同一活动小组的名单，以便发现能够帮忙他的人。他的朋友圈面积很大，

上至美国总统，下到一般的菜贩子，而且从日本到世界各地，可以说遍布海内外，这都是他长期积累而成的。

朋友圈广了，你可以分类管理，可把朋友圈分为核心层人际资源、紧密层人际资源、松散备用层人际资源。要注意一点，核心层人际资源指对职业和事业生涯能起到核心、关键、重要、决定作用的人际资源。

人际 指南

人是最大的资源，不管做什么事情，都有人的因素。被称为“赚钱之神”的邱永汉说：“失去财产，仍有从头再做生意的机会，失去朋友，就没有第二次的机会了。”

第3讲 朋友圈不会让你怀才不遇

人际网络中，我们每个人只是其中一个小小的节点，只有每个节点都起到自己该起的作用，再把这种作用联合起来，这张网才可以结实、实用，其力量才会放大很多倍。中国有句俗语，叫“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”。在同一个社会，人与人之间会存在千丝万缕的联系，谁都无法脱离社会而独立存在。

世界上并不缺乏才华横溢而又怀才不遇的人，他们通常满腹牢骚，喜欢批评别人，有时也会露出一副郁悒不得志的样子。和这种人交谈，运气不好的时候，还会被他刻薄地批评一顿。这种人有的真的是怀才不遇，因为种种原因“虎落平阳被犬欺，龙困浅滩遭虾戏”，但为了生活，又不得不屈就，所以痛苦不堪。导致他们的才华被埋没的原因，正是因为他们不懂得经营朋友圈。这并不是危言耸听，也绝非夸大其词。现代社会竞争如此激烈，有的人做起事来左右逢源，要风得风要雨得雨；而有的人却处处碰壁，举目四顾一片茫然。这两种不同的际遇，正是由于不同



的朋友圈所决定的。

某著名高校开学不久，大二的学生们在各社团组织开始了职位的竞选，礼仪队也不例外。一天晚上，学生会议厅热闹非凡，台下坐满了院学生会的重量级人物。礼仪队开始了领队的选拔。为了心中的愿望，小慧鼓起勇气第一个上台开始发言。她努力地表现自己，可她落选了。

小慧没有太过伤心，因为她觉得自己努力了，总结了自己落选的原因之后，她在日记中写道，这次落选的主要原因有二：一是没有进入学生会，学生会的重量级人物一个都没有接触，而竞选成功的，都是与学生会有联系的；二是交际能力不行，平常很少和礼仪队的姐妹交流、沟通，和她们比较生疏。

从上面的案例可以看出朋友圈的重要性，在学校尚且如此，更不用说在社会了。

在一份面对创业者的调查问卷中，有这样一道题目：“你在创业中遇到的最大问题是什么？”调查发现，“人际关系”仅次于“资金”，名列第二位。可见，人际关系资源对于创业是多么的重要！

怎样才能比别人拥有更多的机遇？这就需要良好的人际关系。“机遇”的潜台词是“人际关系”，因为人际关系广，与人关系好，机遇相对就会更多。打个比方来说，一个人际关系广、社交能力佳的人寻找工作，往往就能借助人际关系的力量比他人早得到用人信息，自然能早一步投递简历，获得这份工作的可能性也更大；有时，企业招聘的信息也仅仅对部分圈内人士公开，如果没有圈内人际关系资源，那根本无法获得这类信息。可见，有了人际关系才会有更多的机遇，才有更多获得财富和成功的可能。

朋友的数量与机遇成正比，丰富的朋友圈才能为你带来更多成功的机遇。也许你会说你只不过是一名普通的公司职员，每天过着朝九晚五的生活，但请不要忽略人缘对自己的功用，试着多结交朋友，总会有一个人会为你带来你梦想的机遇的。