

练达



如何成为社交高手

打破狭窄的生活圈子，
把自己带进一个上进又开心的世界。

林特特

著



江苏凤凰文艺出版社
JIANGSU PHOENIX LITERATURE AND
ART PUBLISHING CO., LTD.

图书在版编目 (C I P) 数据

练达：如何成为社交高手 / 林特特著 -- 南京：江苏凤凰文艺出版社，2019.4

ISBN 978-7-5594-3100-4

I. ①练… II. ①林… III. ①女性 - 人际关系学 - 通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2018) 第284008号

书 名	练达：如何成为社交高手
作 者	林特特
责 任 编 辑	唐 婧 黄孝阳
出 版 发 行	江苏凤凰文艺出版社
出版社地址	南京市中央路 165 号，邮编：210009
出版社网址	http://www.jswenyi.com
发 行	北京时代华语国际传媒股份有限公司 010-83670231
印 刷	北京富达印务有限公司
开 本	880 × 1230 毫米 1/32
印 张	8
字 数	130 千字
版 次	2019 年 4 月第 1 版 2019 年 4 月第 1 次印刷
标 准 书 号	ISBN 978-7-5594-3100-4
定 价	49.80 元

序

你好，我是林特特，欢迎来到我的社交管理课。

我常常听到很多女性朋友的抱怨——

到了新单位，怎么迅速让同事中午吃饭的时候带上我？

怎么和男同事走得近，协作好，又不会招来非分之想？

男人喝酒吹牛的饭局，其实我不爱参加，可人家会不会觉得我不随和？

我一见生人就紧张，还是跟熟人在一起更自在，圈子总是打不开。

又是工作又是孩子又是家务，我的朋友越来越少。

为什么别的家长总是跟老师有得聊，除了学习，我想不出还能说啥？

这些困扰，都是你的社交问题，也许我这门社交管理课，能够帮到你。说句玩笑话，这门课并不是教你怎么成为交际花。女性担负着复杂而多样的社会角色，社交管理是自我管理的重要一步，尤其对女性而言，它是对你人生角色的管理和分配。

开讲之前，先来个自我介绍。

我是林特特。这个名字被很多人知道是因为写作，我的代表作《以自己喜欢的方式过一生》，畅销超过百万册。这也离不开很多女性读者的支持。

但我并不是专职作家，而是一名职业女性，从事出版工作十几年，获过国家级奖项。

我还挺不安分，这两年离开体制自己创业，创办文化公司，也拿过千万投资。

我还是一个五岁男孩的母亲，陪伴他是现阶段我最重要的人生任务。

最近我还刚刚跑去中戏读了一个编剧课程。

你看，我和你一样，每天都要面对——工作、家庭、爱好、自我如何平衡？

我还有点小贪心，我什么都不想落下，什么都想做好，因此，我致力于强化自我管理。

我24小时掰成48小时，在每天都在和不同的人打交道，千方百计让每个角色都顾全的过程中，我的实践心得形成了方法论，过去几年，先后在中石化、百合网、读者集团、龙湖地产等大型企业做过自我管理培训。同时，在全国三十多个城市，线上、线

下做过上百场讲座。

在交流中，在来信、来电的咨询中，我发现女性占比更高。而在众多自我管理方向中，社交是最受关注的，也是最适合成为个人生活突破口的。

女人在成长的不同阶段，要应对的主要矛盾不同，社交的重点也不一样。

年轻的时候，我们要做加法，多看世界，多见不同的人。有了家庭和孩子以后，一方面要做减法，一方面要提高效率。

但无论哪个阶段，都要不断丰富自己的人生体验，这种丰富，加和减都应是有意识的、自觉的、主动的。

我这门课的目的：

首先：帮助你更轻松地面对人际交往，既解放自己，又让爱的人接收到我们爱的讯息。在保持自我的前提下，成为一个有温度的人，享受爱，也付出爱。

其次：想要提高效率，就要学会分层维护人际关系。人际关系也要画重点。

有的人因为性格，因为和你的亲密关系度，你需要每天对他嘘寒问暖。有的人只需隔三岔五问候一下。还有的人经年不见，关键时刻向你求助，你及时反应即可。更多的人你见着了寒暄下，在朋友圈时不时点个赞，就算完成了社交礼仪。

如何分层，如何恰到好处的回应、维护，这种分寸感的培养是我这门课要完成的任务。

再次：教你掌握社交主动权。

一个成熟、独立的人，哪怕在职场、家庭的被动、被安排的交往中，也会有意识地尽可能掌握主动权，最终获得对人生的控制权。

最后：扬长避短，游刃有余。

虽然女性大多面子薄、胆子小、圈子窄、害怕说“不”、害怕被说“不”。但女性普遍也有同理心好、沟通能力强、耐心亲和的优势。只要我们愿意，我们完全有能力发展新关系，维护旧关系。

基于以上四层目的，关于女性的社交管理，我会分成七课跟你分享。

第一课，社交管理总论：了解社交管理的框架并学会基础运

用。我会带你认识三个重要数字，它们构成你社交管理的基本认知框架，是掌握社交管理的基本方法。

第二课，人际圈管理：明确你想要交往的人群，并且有技巧地建立关系。我会教你从梳理社交圈开始，将固定来往的社交对象，分类、分层，按类别、层级付诸行动。如何行动，我把自己多年实践的五个心法分享给你。

第三课，社交形象管理：明确并塑造你的社交形象。

公之于众的一切都是营销，公之于众的总和是你的社交形象。

明确你的社交主形象，让它服务于你的人生目标。

同时，网络时代要将网络作为你的社交管理的重镇，从网名、头像、公共空间更新管理起。

第四课，陌生人的社交管理：如何跟陌生人交往。

没有陌生人，就不能达成更新社交圈，帮自己不断上升的目的。这一课我们来探讨如何和陌生人交往。我会从三个方面讨论：和陌生人聊什么？怎么跟陌生人聊天最有效率？以及如何甄别陌生人的信用？

第五课，饭局管理：如何利用饭局达成自己的目标。

这一课中，我们具体研究一个人怎样为无效的饭局做减法，压缩应酬式社交对正常生活的影响？如何在被动饭局中取得主动权？什么时候又该有意识地去主动组织饭局，达到自己的社交目的？

第六课，礼物管理：怎么运用礼物让你的社交更顺遂。

如果说前面五课是基础课，从第六课开始我们就要晋级了。女性特有的细心和同理心，选对礼物，送对时机，得体的礼物就是你的社交利器。

第七课，建立专家顾问团，日常生活更有秩序。

我们善于采集和收集的基因，可是数万年进化中巩固下来的。发挥这个优势，你的生活就更有秩序。和衣食住行有关的事儿，如何通过借鉴、体验、收藏，形成固定个人供应商，生活自然方便、快捷，高性价比。

同时，让专业人士成为你的朋友，维持关系，你人生的重大问题就有可咨询、求助的对象。这一课中，我也将送给你一个彩蛋，社交生活中最重磅的礼物。

好了，让我们开始一段新的旅程吧——通过学习，让你的生活清明有序，拥有良好的人际关系，通过智慧，通过管理，不迁就、不将就，有自我，有好朋友，也有好口碑。

第一课，我先带你认识人际交往的三个重要数字。

目 录

第一课 社交管理总论：了解社交管理的框架并学会基础运用

Chapter 1

一、社交管理的目的：成为一个有温度的人 002

二、社交管理的标准：或者高兴；或者推进 003

三、社交管理的具体方法：逐类制定方案 005

第二课 人际圈管理：明确你想要交往的人群，有技巧地建立关系

Chapter 2

一、建议：和什么样的人交朋友 034

二、拒绝：和什么样的人不交朋友 042

三、人际圈管理 047

第三课 社交形象管理：明确并塑造你的社交形象

- 一、公之于众的一切都是营销 072
- 二、明确你的社交主形象 073
- 三、网络：社交形象管理的重镇 077

第四课 陌生人的社交管理：如何跟陌生人交往

- 一、和陌生人聊什么 102
- 二、省时：怎样聊天最快达到目的 106
- 三、省力：怎样聊天最省力气 108
- 四、如何甄别对方的信用 110

第五课 饭局管理：如何利用饭局达成自己的目标

- 一、给饭局做减法 132
- 二、在饭局中管理自己 137
- 三、为饭局做加法 142

第六课 礼物管理：怎么运用礼物让你的社交更顺遂

- 一、礼物的目的 158
- 二、好礼物的特性 159
- 三、礼物的心机 160
- 四、礼物的时机 165

第七课 建立专家顾问团，日常生活更有秩序

- 一、专家顾问团 183
- 二、固定供应商 188
- 三、社交管理中的特殊礼物 189

社交八问 206

Chapter 1

第 一 课

社交管理总论：
了解社交管理的框架并学会基础运用

一、社交管理的目的：成为一个有温度的人

关于社交管理，我们先要弄清楚，目的是什么？答案很简单：成为一个有温度的人。

我们每个人，都不一样，有活泼、外向的，有羞涩、内向的。但我们中的大多数，在人际关系中都对自己有个起码的定位，即，我留给别人的印象要尽可能的好，不希望这印象是冷冰冰的、冷血无情的、不通人情世故的。

成为一个有温度的人，享受爱也付出爱。但你有没有注意到，我们常常会在付出爱的过程中，被爱绑架，你周围的人似乎都能对你提要求，为了满足他们的要求你会变得很累？

所以，更轻松的爱，既解放自己，又让爱的人接收到我们爱的讯息，成为社交管理最需要解决的问题。

同时，人际关系本身是分层的，维护方式也要分层。

有的人因为性格，因为和你的亲密关系度，你需要每天对他

嘘寒问暖。有的人，只需隔三岔五问候一下。还有的人，经年不见，关键时刻向你求助，你及时反应即可。更多的人，你见着了，寒暄下，在朋友圈，时不时点个赞，就算完成了社交礼仪。

如何分层，如何恰到好处的回应、维护，这种分寸感的培养是社交管理要完成的任务。

二、社交管理的标准：或者高兴，或者推进

那么，社交管理的标准又是什么？即你面前站着一个人，他拦住你要和你谈谈，这可能会占用你一个小时；或者，你接到一通电话，是邀请你去参加一场活动的，这会占用你一个晚上。你用什么样的标准来衡量，你和面前的人谈还是不谈，你手上的这通电话，你是答应去参加这场活动，还是不去？

我们要谨记一个原则，不让无效社交耽误人生。

什么是无效社交？对你没有帮助的，不能让你正在进行的事儿得到进展的；也不能给你的心情带来愉悦，只是浪费你时间的，就是无效社交。

随着年龄增加，人生角色增多，对女人来说，时间尤为珍贵。我们像一尾鱼，鱼头、鱼身子、鱼尾巴都拿去做菜，平均分配给

各人生角色，摆成全鱼宴，招待各人生角色相对的人。

想保留自我，让自己还能思考、活动，有些兴趣爱好，提高生活质量，必须狠心，不能浪费一点时间。

两个标准：或者高兴，或者推进。

简而言之，你面前的这个人，或是你要参加的这场活动，虽然没有什么实质性、短时间能见到的效用，但也没耽误事儿，重要的是你开怀大笑了。在交谈中、聚会中，一句、两句话提点了你，让你得到滋养，刺激你今后的某一天因这一两句话形成一个创意性的行为，或郁闷时想起，因此得到抚慰。总之，你度过了一个愉快的时段，这是有效社交。

或者，你虽然不愿意去做，不愿意和面前这个人交谈，他可能是一个难打交道的客户，可能是一个不好应付的领导，可能是孩子的老师来告状的，你去参加的这场活动，你不一定能说上话，还可能遇见几位想避开的人，但能让你手上处理的事儿往前进一步，你没有特别高兴，甚至于对心情有一点点影响，但只要不是太为难，你仍然要去，因为推进了这也是有效社交。

或者高兴，或者推进，是我们衡量一个人值不值得交往，一件事值不值得去做的标准。二者符合其一就行。

反之，我们面前的人，我们要参加的活动，你既不开心又没有实际效用，只是碍于面子、人情世故，或就是怕一个人待着寂寞，以及其他的原因不能拒绝，那我们只能说，你是一个“包子”，很怂，并且正在被无效社交偷走有意义的人生。

三、社交管理的具体方法：逐类制定方案

接下来，我们来讨论社交管理的具体方法。

我们刚才定下了社交管理的总目标：做一个有温度的人。更轻松地去爱，更有智慧地分层维护人际关系。我们也定了标准：或者高兴，或者推进。尽可能屏蔽无效社交。现在，我们要学会针对不同目标，逐类制定方案。

1. 确立目标：圈出哪些人是你的社交对象

1.1 你的人生角色有哪些

先画一个圈，圈出哪些人是你的社交对象——你要管理的目标？

在此之前，问自己一个问题，“我是谁？”也就是说，你的

人生角色有哪些？拿一张白纸，写下来，用直觉，为自己画个像——我是女儿，我是母亲，我是配偶，我是儿媳妇……我是朋友，我是闺蜜，我是表妹，我是表姐，我是小姑子，我是大嫂……这是私人情感的你，家庭身份的你。

我是上司，我是下属，我是前台，我是一名精算师，我是一位医生，我是自由职业者……这是社会身份的你，职业的你。

我是文艺女青年，我是公民，我是健身爱好者，我是资深驴友，我是话剧迷，我是丝巾收藏家，我关注一切热点……这是属于自我的你。

1.2 分析每个人生角色相对应的社交管理对象

把这些列完，我们分析每个人生角色相对应的社交管理对象。比如，你是女儿，这个身份的你相应的社交管理对象，就是你的父母。

范围扩大点，除了父母，还有父母的兄弟姐妹、同事、朋友，他们在乎的人，以及为他们而交往的人，医生、社保单位的工作人员、保险经纪人等等。

你是儿媳妇，你要管理的对象是公公婆婆，但你汇报及要负责的第一对象是你的丈夫。外延扩大，你公公婆婆的亲朋好友，