

益创教育科学研究所 编写

做个 “圈子”里的

小红人

完全轻松



西苑出版社
XIYUAN PUBLISHING HOUSE

◆ 完全轻松手册 ◆

做个“圈子”里的小红人

益创教育科学研究所 编写

西苑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

完全轻松手册：做个“圈子”里的小红人 / 益创教育科学
研究所编写. — 北京：西苑出版社，2000.11

ISBN 7-80108-464-0

I. 完… II. 益… III. 人际关系 — 通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 76972 号

责任校对：严小明

责任印制：孟祥纯

完全轻松手册 · 做个“圈子”里的小红人

编 写 益创教育科学研究所

出版发行 西苑出版社

通讯地址 北京市海淀区阜石路 15 号 邮政编码 100039

电 话 68173419 传 真 68247120

网 址 www.xycbs.com E-mail aaa@xycbs.com

印 刷 北京市登峰印刷厂

经 销 全国新华书店

开 本 850 × 1168 毫米 1/32 印张 8

字 数 120 千

2001 年 1 月第 1 版 2001 年 1 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-80108-464-0/C · 07

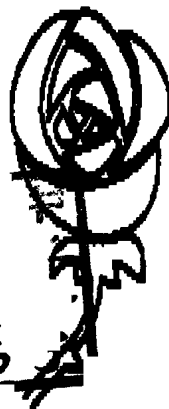
全四册定价：48.00 元（本册定价 12.00 元）

（凡西苑版图书有缺漏页、残破等质量问题本社负责调换）

1

朋友“圈子”大转盘

给你的“圈子”分个类	3
搞清你的“圈子”的类型	3
“画个圈圈占块地”	10
拥有你的“圈子网”	13
谁是你“圈子里的人物”	14
“学业圈子网”——师生	15
“术业圈子网”——师徒	18
“手足之圈”——学友	22
“友情铁圈子”——忘年交	23
“另类圈子”——酒友	31
“新概念圈子”——竞争对手	36
“特殊之圈”——红颜知己	59
“梦幻之圈”——旧恋人	73
“圈子”的大小显示你的身价	76
你的“圈子”有多少含金量？	76
怎样的“圈子”才是真诚的？	79
巧结“圈子”网络图	84



2

巧拉“圈子”的基本战术

- 掀起“圈子”的盖头来 93
- 抓住“圈子”的共同点 93
- 利用“圈子”中的牵连关系 97
- 创造机会相识“圈子” 100
- 给“圈子”留下良好的“第一印象” 101
- 到什么“圈”唱什么歌 103
- “圈子”里的妙诀与禁忌 105
 - “圈子”妙诀 105
 - “圈子”的大忌 111

3

轻轻松松进入“圈子”的技巧

- 打造进入“圈子”的通行证 117

笑脸才是打开“圈子”的钥匙	117
“圈子”欢迎多听少说的人	119
记住：“圈子”是欢迎赞美的	122
在“圈子”里尽量让对方做主角	127
投“圈”所好	129
站在“圈”外的角度看问题	131
不要争夺友谊	133
勇于承认错误	135
消除“圈子”中的误解	138
向“圈子”道个歉	144
攻无不克的“圈子”法则	145
“圈子”不需要猜疑	145
“圈子”不要“口头支票”	146
“圈子”需要原谅	148
“圈子”的铁律——重诺守信	150
“圈子”平衡术——有舍才有得	151
“圈子”联络术——来往有节	153
莫让“圈子”难堪	155
“圈子”送重礼	157



4

毁灭“圈子”的败局

观念败局	161
缺乏相处的“圈子规则”	161
“圈子”高压	164
“圈子”中不能求同存异	166
随意考验“圈”里的朋友	169
在“圈”里金钱来往不慎重	171
个人意志代表“圈子意志”	176
策略败局	179
滥用“圈子”资源	179
提出让对方为难的要求	182
干扰对方的正常生活	184
“圈子”中的势利眼	187
在“圈子”里强人所难	190
行为败局	193
论“圈”是非	193
轻视“圈子”	195



妒忌“圈子”	198
在“圈子”中充“胖子”	201
强“制”友谊	203

5

友情急救站

学一点“圈子”戏法	209
借鉴别人结交“圈子”的经验	209
在“圈子”里有邀必赴	210
善于察言观色	212
“圈子”要你压压性子	215
“圈子”欢迎你的幽默乐观	219
当“圈子”需要你的时候	221
当你被“圈子”所伤	224
不要怀疑所有的友谊	224
另外寻找一片晴空	226
宽以待“圈”，宽以待人	227
清除心理的阴云	229



告别“圈子”的艺术 232

割席分坐,果断绝交 232

主动结束友谊 235

不伤感情的绝交术 238

如何处理好因失去朋友而带来的痛苦 243



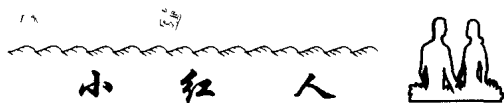


朋友

圈子

大转盘

原书空白



给你的“圈子”分个类



搞清你的“圈子”的类型

时下有很多流行语，把一拨一拨从事相同职业或是有相同兴趣、爱好的人划分在某一个范围里，取名曰：“圈子”。“圈子”似乎无所不包，无所不有。比如“娱乐圈”、“影视圈”、“出版圈”、“股民”、“彩民”等等。

实际上，所谓的“圈子里的人物”也就是我们通常所称的“哥们儿”、“朋友”。所谓“圈子”也就只是一种新的称谓而已。同时，这里说的“圈子”也并非政治上所说的“结党营私”、“拉帮结伙”。

我们都知道，朋友有很多类型，了解朋友的类型及其不同的特点，对于正确开展交往，选择合适的社交对象，合宜地把不同类型的朋友安置在不同的层次上，从而建立一个令人满意并受益终生的“朋友网”是大有助益的。

同样的道理，如果一个人要在“圈子”里有所图谋、有所建树，换言之，也就是做一个“圈子里的红人”，那么，适当地学习和研究一些有关“圈子”的“兵法”应当说是很有必要





的。这本小小的册子也许对于你会有所帮助。

人人都知道,好的朋友、坏的朋友都会影响人的一生。古人有“亲贤臣,远小人,仁人圣王之道也”的圣训。今天,我们去建立自己的“圈子网”,也同样需要从“识人”开始。

滥结“圈子”的危害,我们平时在生活中可谓是屡见不鲜。相反,有选择地组建、结交自己的“圈子”,则可以保证朋友的质量,这比盲目地追求“圈子中朋友的数量”要更有意义得多。一句话,有计划有选择地组建好自己的“圈子”,是提高社交效率的有力保障。



有的人从表面上看气势不凡,可是在选择“朋友圈”的问题上却显得毫不慎重。他们的“圈子”相当混乱,不是些自己毁灭自己的人,就是些对人毫无帮助的人。

其实,任何人都能反映自身的问题,“圈子”像一面镜子,照耀着“圈子”里的每一个人。

除非你选择和结交的“圈子”里的人都是些完全的可靠者,否则就应该明智地作出结论:他们根本不值得去结交。这种人需要他们认为比自己差的人的捧场或崇拜,因为这样他





们才能显得比别人更高一筹。这种人不可能获得满意的友谊。

人们所需要的真正的“圈子”，是那些能与你分享欢乐和为你分担忧愁的人。你可以常与他们交谈，一起外出，一起做事。但这些朋友是不会从天上掉下来的。

关于有选择地组建自己的“圈子”，美国作家布莱在《友谊》一书中说道：“要找朋友，最简单的方法就是造个表，列出你希望要找的朋友的所有特点。”

瑞士心理学家斯尼德开办了一些友谊俱乐部。他劝人们把自己所需要的“圈子里的人”的一切特点都列在表上，不要受束缚。

我们不妨来看看斯尼德的“样表”：

1. 我不需要大胖子做我“圈子里的人物”，我清楚这是缺乏肚量，但我有自己的权利，有自己的偏爱。

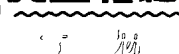
2. 我喜欢感情外露的人，我不认为自己特别拘谨，因而喜欢与爱笑的、必要时会大喊大叫甚至会发火的人在一起。我喜欢那些不怕碰甚至不怕拥抱的人。

3. 我认为“圈子”里应该有各种各样的人才够刺激。我有个开卡车的朋友，我们都喝啤酒，常在一起聊天。他并不是我最好的朋友，但我们建立了共同交往的基础，我们都喜欢交谈。

4. 我喜欢那种不必每周或每月都要见面的朋友。万一我非常忙，我们为什么不能推迟再见面的时间？

5. 我喜欢直截了当地谈论“圈子中每一个人的友谊”。谈这种友谊是怎样发展的？它是否适用于别人？我喜欢将这一切都摊开来。





斯尼德的“列表法”是否对我们有用？是否向我们提供了一种全新的组建自己“圈子”的新思路、新视角？

其实，他列的这个表主要说明他喜欢与什么人交朋友，而且列表也只是方法之一。但它说明的是，既然要建立自己的“圈子”，就不能抱着一种什么都无所谓的态度，应该三思而后行。

物以类聚，人以群分。

朋友的类型多种多样，“圈子”的类型也应该是多种多样。按不同的标准，我们试划分出下列六种在“圈子”中称得上是自己朋友的人。

一、依活动的主要方式

按活动的主要方式分，有导师型、同事型、娱乐型以及讯息型四种。

1. 导师型

结交“圈子”中导师型的朋友，会使你在学业或事业上得到指点，从而可以在人生的道路上少走歧路。

历史上和现实中不乏这样的例子：有的人竭尽全力，但在事业上一筹莫展，结果“圈中一句话，胜读十年书”。

导师型朋友不一定非是自己的师长，凡是在某一领域有着丰富经验的人，都有可能成为自己“圈子”中的导师型朋友。

2. 同事型(同窗型)

这一类“圈子”中的朋友与你交往的主要方式，是在工作或学习上的联系与帮助。同单位、同科室或相同业务部门的同事，或自己求学期间的同学，都可成为同事(同窗)型“圈子”里的朋友。





由于你与他们之间有着固定的联系渠道(即同事、同学或工作关系、学习关系等),因此,你与他们更容易成为朋友;而且由于共同关系的存在,你们之间的友谊也会较之其他类型朋友之间的友谊要稳固得多,长久得多。

因此,在“圈子”中,同事型朋友是一个人的一笔巨大资产,是其“圈子网”中一个稳定而有力的环节。

3. 娱乐型

有人戏说“人生就是一出戏”。此话虽不十分尽然,但也点出了人生的另一评价。

游戏和娱乐是人生的内涵之一,而许多娱乐活动是需要两人以上才能开展的,因此,“圈子”中娱乐型朋友的产生,可算是应运而生了。

在我们的现实生活中,娱乐型朋友是俯拾皆是的,如牌友、棋友、球友等等。虽然娱乐型朋友与你交往的主要方式是娱乐,但娱乐型朋友在你生活中的作用不可小视。

许多知己和密友就是以娱乐开始结交的。许多人(包括一些组织或团体)都是透过娱乐来改善或维持相互间的友谊,甚至去达到一定的目标。

因此,多多结交“圈子”里娱乐型的朋友,是充实自己生活的一条捷径。

4. 讯息型

这类“圈子”中的朋友,一般是交游甚广,他们对新鲜事物有一种特殊的敏感,常被人称作“消息灵通人士”。

跟“圈子”中的讯息型朋友打交道,会获得许多最新的讯息,从而对自己的工作或事业有所帮助。

在现代社会,讯息已成为不可缺少的宝贵财富。从事商业





工作的朋友可能对此会有更加深刻的体会。

在竞争激烈的商场上，讯息就是金钱，讯息就是生命，谁先掌握了讯息，谁就掌握了主动权。有时，一条讯息可以挽救整个企业，也可以使整个企业破产。由此可见“圈子”里讯息型朋友的重要。

二、依从事的职业

我们交往的“圈子”，按所从事的职业分，有商人朋友、官员朋友、教师朋友、企业界朋友、律师

朋友，等等。

这一类朋友在我们的“圈子”中，时时、事事无孔不入，无所不包地深入我们社会生活的方方面面。因为过多、过细，也因为太多的微妙和我们日常生活中的必不可少，他们对一个人一生的影响都是相当巨大的。

三、依朋友的年龄

按“圈子”中朋友的年龄分，有同龄朋友和非同龄朋友（若年龄相差很大又可称忘年之交）。这一类型的“圈子”中的人物，常常是我们情感和心灵在疲劳之时，最好的栖歇处。

四、依社会地位

“圈子”按所处的社会地位分，可以把“圈子”中的人物分为高阶层朋友、中阶层朋友和低阶层朋友。

一般而言，某个人处于社会中的哪一个层次，那么他的朋友大多数也是跟他处在同一层次上。

做个“圈子”里的小红人

