

把你的朋友圈 用起来

张超 / 著

Make Full Use of **Your Circles**

朋友圈的数量不要超过150
逆着对方的心意提问，先让对方“活”起来

互联网产品再厉害，也无法战胜人性
时刻提高自己的三大战斗力：找、聊、约

打开自己去交际，再弱的人也有天然优势
转换角度，把吃的亏转化成下一次赢的能力

把你的朋友圈用起来

张超 / 著

MAKE FULL USE
OF YOUR CIRCLES

图书在版编目(CIP)数据

把你的朋友圈用起来 / 张超著. —北京: 北京联合出版公司, 2015. 4

ISBN 978-7-5502-4563-1

I. ①把… II. ①张… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第018387号

把你的朋友圈用起来

作者: 张超

责任编辑: 咎亚会 徐秀琴

装帧设计: 红杉林文化

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街83号楼9层 100088)

三河市祥达印刷包装有限公司印刷 新华书店经销

字数: 120千字 635毫米×995毫米 1/16 印张: 13

2015年4月第1版 2015年4月第1次印刷

ISBN: 978-7-5502-4563-1

定价: 32.80元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

如发现图书质量问题, 可联系调换。质量投诉电话: 010-82069336

前言

先给你的朋友圈
做个检测

朋友圈不仅指你微信上的朋友圈，还包括你全部的生活。可以说，朋友圈决定你的心态、能力和未来。

你的朋友圈有多大？质量有多高？你能调动朋友圈的多少资源？这三个问题至关重要。

重新审视你的朋友圈，你会从中发现自己的价值。

首先，朋友圈多大最合适？

朋友圈的大小没有标准答案，以微信朋友圈为例，你能控制多少人际关系是你的本事。如果你有本事搞定 65 万人自然是你能力超群，可是你有本事维护 10 个重要的关系也未尝不是你的策略。

这里要提醒的是，微信朋友圈看起来可以使我们积聚成百上千的朋友，但它作为一个产品，终究无法超越一些人际关系本身

的传统特性。例如见面三分情，即人与人之间只有线下交流过，才感觉对方可靠。

与微信朋友圈不同，我们真正在线下互动的朋友圈仍然极小，这不仅受技术限制，也受人性限制。所以我个人建议朋友圈中人数不要超过 150 个。

牛津大学教授罗宾·邓巴提出了“邓巴数字”，即 150 定律，大意是：“我们的社交圈与十几万年前没什么区别，个体能够认识、信任，并在情感上依赖的人数不会超过 150 个。之所以是 150 个，是因为人的大脑容量有限，无法承载更多。”大约十年前，邓巴开始研究英国人寄圣诞贺卡的习惯。之所以用寄贺卡来衡量人们的社交关系，是因为送卡片是种投资：你必须知道对方地址，去买卡，得写上几句话，买邮票，然后寄出去。大多数人都不愿意为无足轻重的人这样费心费力。结果发现了这样一个数字：以一个人寄出的全部卡片为例，所有收到贺卡的家庭的人口总和平均为 153.5 人，也就是 150 人左右。

其次，你的朋友圈质量有多高？

这是个看似无法量化的问题，但我们依然可以通过科学的方法来检查自己的朋友圈。比如定期检查你的朋友，做删除、更新、

添加，一个星期、一个月、三个月或者六个月都可以是你检查的频率。

对自己的朋友圈进行审视还能够及时发现自己的问题。例如，你备注在“事业线”的“客户”的数量在一周内都没有更新，你就要提醒自己下周关注一些行业活动；如果一个月都没有变动，那么不论你手头的工作有多忙，都要赶紧主动参加一些聚会了；如果不小心三个月还没有变化，你必须采取紧急措施，立即自己发起活动，安排聚会。

再比如，你备注在“生活线”的“朋友”的数量三个月都没有删减，这并不能证明你的朋友圈质量高或者你和朋友的关系维持得很稳定，相反，你要审视自己是否到了该认识新朋友的时候了。

最后，你能调动朋友圈的多少资源？

这个问题与第二个问题相关，我们不妨讲一个例子：小宋的朋友圈中，“生活类”的“朋友”很稳定，基本都是大学同学，她把这其中的朋友当作最重要的朋友，数年没有更新、替换和变动。可是，他们真的是自己可调动的资源吗？

有一次与同学小李聚会时，小宋聊到要购房，只是首付不够。

说者无心，听者有意，小李顿时开始数落自己的老公炒股赔了不少钱、自己有多么难。单纯的小宋还一直劝慰小李要把夫妻感情放在第一位。

可是没过几天，一次偶然的机，小宋和另一位同学小王聚会，小王聊起近期小李在微信朋友圈发了很多“炫富的日常生活照”，奇怪的是小宋并没有看到。她这才发现，小李利用微信“不让他（她）看我的朋友圈”的这个功能，单独屏蔽了自己，也才明白了一切：小李在防备自己向她借钱。

大学时期的感情是纯洁难忘的，但是不能太过执着。原来以为会做一辈子的好朋友，但现实总在不断地变化。既然人在变化与流动，朋友圈也必须保持相应积极的改变。我们不能苛求别人永远单纯不变，毕竟，我们自己也在变化中，不是吗？

对于年轻人来说，非但不能排斥这样的变化，反而要主动迎接变化。四十年前的人们可能一生只认识固定的一批人，而现在，人群四处流动，我们可能与曾经最亲近的朋友失去联系。一旦缺少面对面的交流，人与人的亲密程度每年都减少 15% 左右。可是，我们也看到了新的风景和新的人。在你新认识的能够面对面交流的人中，你有多强的能力增加亲密感、把他变成朋友，才是你要

做的事。

总之，朋友圈的加加减减是必然的。虽然社交网络号称能解决这个问题，使我们想跟多少人对话就跟多少人对话，但是无论时代怎么变化，一个人只能拥有数量非常有限的朋友，因为亲密关系需要的情感和心理投资相当大，而我们拥有的情感资本和时间资本都是有限的。本书要解决的不是从技术上为你的朋友圈增加更多人的问题，而是如何与有限的人进行更高质量的互动。

本书所称的朋友圈也绝不仅仅局限在微信产品的朋友圈。互联网已经融入我们的生活，改变了我们彼此交往的方式，但互联网产品是层出不穷的，即便是微信这样的超级 APP，在将来依然有可能被新的产品所取代。本书坚信：人与人之间的微妙关系、利害关系、情感互动依然是一切交往的基础。

希望本书能给读者带来一些启发，对大家有所帮助！

目录

CONTENTS



上篇

关系不万能，
用起来才有力

第一节 设计你的朋友圈：精准有序

你先是谁，再成为谁 /003

设计朋友圈就是设计你的生活 /005

线上互动摸规律，线下互动要高效 /007

第二节 让关键的人看得到你

想方设法传播自己 /010

让自己成为一个价值洼地 /011

做足马上要谈大事的准备 /014

第三节 组局者成大事

组局藏机会 /016

自嘲获得好机会 /018

找到自己的位置 /019

第四节 把自己移到对方的处境中

别给他人“道德压力” /023

移情避免“自以为聪明” /025

多学习别人的优点 /027

第五节 求人办事无心结

求己也要求人 /031

求而不卑有气度 /033

学会主动索取 /034

第六节 无用之用：猜不到的未来之用

无用之用终有用 /037

好运气偏爱“一专多能”的人 /039

独立判断是否有用 /040

第七节 金钱是自然的奖励

把别人的信任留住 /044

把对方的每分钱当金子 /046

在无形中创造价值 /048

第八节 功能有时就是生命力

看透不说透是一种能力也是一种智慧 /051

有些事需要用时间来体会 /053

优秀不等于有用 /055

第九节 察言观色认识人

经得起那些不动声色的观察 /058

用对方的缺陷完善自己 /059

想面如平湖先心如平湖 /061

中篇

抓得住对方
最隐秘的内心需求

第一节 允许对方不是道德模范

“看透人”最靠你的耐心 /067

尊重别人的“俗” /068

多些自我要求，见招拆招 /071

第二节 让你周围的一切成为最好的匹配

你用什么配自己 /075

做事要因时制宜 /077

你与谁站在一起 /079

第三节 苦劳要适时收起来

对方如何看待你的时间 /081

苦劳有时是失职 /082

不居功才是功 /085

第四节 投其所好也会弄巧成拙

刻意迎合反会弄巧成拙 /087

以强势对强势 /089

分辨他人的真假需求 /091

第五节 消化你吃的亏

利用吃过的亏 /094

主动找机会去赢 /096

不给别人做坏人的机会 /098

第六节 摸清对方如何抓住你

- 一不小心就掉进了陷阱 /100
- 认可别人是最简单的控制 /103
- 能力强大才能控制全局 /104

第七节 让对方感觉到强大

- 你把对方变强大 /106
- 弱势的人也有天然优势 /107
- 不被重视的人更需要尊重 /109

第八节 与其纠结对错，不如去找解决方案

- 有的错，换个角度就是对 /112
- 好人需要更多的智慧 /115
- 你要有自己的抗争原则 /117

第九节 延伸思考，走得更远

- 给人真正的好处 /120
- 走到最后的胜利者是“简单”的人 /121
- 在不公平中发现公平 /124

第十节 眼光平了，看人才准

- 从对方的表现中寻找规律 /129
- 看到对方真正需要什么 /131
- 看人不在一时，长远才能有定论 /134

下篇

一手炼品德，
一手炼手段

第一节 警惕危险的另一面

别用美德伤害别人 /139

看大势，随形势 /142

好老板有时正是坏老板 /145

第二节 长心眼，不长能力

过于玲珑反而变弱势 /147

遇事有静气是能力 /149

靠担心解决不了事 /150

第三节 无声无息改造别人的感觉

约会前的秘诀 /154

感觉对了，一切才对了 /157

别让自己与环境拧着来 /160

第四节 把自己变成专家

塑造你的背景 /162

笑是对专业感的消磨 /164

接纳别人的赞美 /166

第五节 让气场强大而不是强势

走过多少路，未来就有多少路 /169

坚持值得你坚持的事 /171

有了认同才有答案 /173

第六节 简单不等于失礼

情境不同，对错不同 /176

站在对方的角度看礼节 /178

礼节要周全 /180

第七节 把彼此放到快乐的生活里

换个角度看风景 /183

以愉快的心态拒绝别人 /184

愉快比苦情令人踏实 /186

第八节 蹲下去，才能跳起来

处于逆势时需助势 /188

低头之时也豁达 /190

处在低谷时，珍惜自己的声誉 /192

上
篇 关系不万能，
用起来才有力

第一节 设计你的朋友圈：精准有序

你先是谁，再成为谁

让我们再回到前言中的案例：

有一次与同学小李聚会时，小宋聊到要购房，只是首付不够。说者无心，听者有意，小李顿时开始数落自己的老公炒股赔了不少钱、自己有多么难。单纯的小宋还一直劝慰小李要把夫妻感情放在第一位。

可是没过几天，一次偶然的的机会，小宋和另一位同学小王聚会，小王聊起近期小李在微信朋友圈发了很多“炫富的日常生活照”，奇怪的是小宋并没有看到。她这才发现，小李利用微信“不让他（她）看我的朋友圈”的这个功能，单独屏蔽了自己，也才明白了一切：小李在防备自己向她借钱。

这个故事不是在褒贬任何一个人，况且小宋自己在朋友圈的