

中国式人际关系经营宝典

这是一本教你怎样与人结交、怎样利用人际关系发展自我的书，
适合有志于发展自己事业、探索社交活动方法的人，
尤其是从事行政公务、经商生意、营销管理等职业者。

朋友圈

让朋友遍天下的人脉经营术

林伟宸◎编著

朋友多少决定格局大小
朋友优劣决定人生优劣

白金限量
典藏版



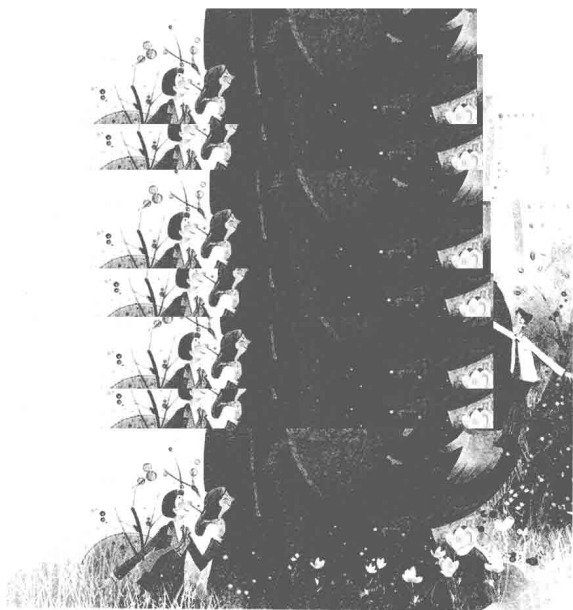
中国华侨出版社

中国式人际关系经营宝典

林伟宸◎编著

朋友圈

让朋友遍天下的人脉经营术



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

朋友圈:让朋友遍天下的人脉经营术 / 林伟宸编著. —北京:中国华侨出版社, 2011.1

ISBN 978-7-5113-1089-7

I. ①朋… II. ①林… III. ①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(2011)第 001918 号

朋友圈:让朋友遍天下的人脉经营术

编 著 / 林伟宸

责任编辑 / 尹 影

责任校对 / 李向荣

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/17 字数/240 千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2011 年 4 月第 1 版 2011 年 4 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-1089-7

定 价 / 29.8 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com

前言

Preface

在中国,拥有更为广阔的“朋友圈”不仅是人们日常生活中的润滑剂,也是推动个人事业成功的催化剂。独木难成林,一个周围缺乏朋友的人是注定会在成功的道路上走得极为艰苦的。

条条大路通罗马,好的“朋友圈”是个人走向成功的捷径。俗话说:“一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮。”如果你能够最大限度地与周围的人建立起良好的朋友关系,并利用他们的优势,就可以有效地提升自身的竞争力,并可以使你的事业发展更上一层楼。

在现实生活中,很多人也深知“朋友圈”对自身发展的重要性,也想通过各种方式去不断地拓展自己的“朋友圈”,但却往往因为各种不得当的做法,虽然也付出了努力,却收效甚微。

其实,经营和维系好自己的“朋友圈”,既是一门学问,又是一门艺术。要拓展和经营好“朋友圈”需要注意个人的服饰、容貌、仪表,更要关注自己在公共场合中言行方面的每一个细节,需要你学习与掌握一些与领导、同事、客户、同学、老乡以及网友等不同人交往的方法与技巧,需要你具有无私的心、真情的投入与付出,需要你主动去关心周围的人,用博大的胸怀容纳别人、宽恕别人。而这

本书《朋友圈：让朋友遍天下的人脉经营术》则会具体地教大家如何去做到这些。

本书共分上、下两篇，上篇不但介绍了“朋友圈”对自身发展的重要性，还包括如何去甄别朋友，如何去与构成“朋友圈”的不同成员相处。下篇则重点告诉读者与陌生人结交的方法与技巧，并与陌生人结交后如何去经营与维系好与他们之间的关系，以及交友要避免的一些雷区，只要读者能按照这些步骤与方法一步步地去做，便可以顺利地拓展和扩大自己的“朋友圈”了。

本书通过列举大量的事例，着重向读者介绍了拓展和经营“朋友圈”的一些重要的方法与技巧，有较强的实用性。相信它将会是你打造自身黄金“朋友圈”的法宝，是你通向成功之路的捷径法则。

最后，希望本书能给读者带来轻松愉悦的阅读感受，编者在这里向广大读者致敬。

目 录

Contents

上篇 理念篇

❖“朋友圈”是一座挖不尽的金矿❖

◎第一章 一个篱笆三个桩——朋友圈的重要性◎

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。

1. 什么叫做“朋友圈”	2
“朋友圈”的形成	3
“朋友圈”的等级	4
2. 改变命运,少了“朋友圈”不可能实现	5
朋友越多,成功越容易	6
人际关系越好,机遇就越多	8

3.遇到困难,朋友会施予援手	9
朋友能为你解决生活中的困难	9
朋友能为你解决工作中的困难	11
4.以友为镜可以明得失	12
可更深入、更全面地了解社会	12
可更深入、更全面地了解自己	14
可更深入、更全面地顿悟人生	15
5.尽早开始创建你的“朋友圈”	16
有“播种”总会有“收获”	17
肯“用心”才能获“丰收”	18
6.让你的“朋友圈”发挥出巨大的力量	19
首当其冲,理顺圈中关系网	19
有意识地去补充和完善关系网	20
端正心态,让朋友关系发挥效能	21
方法用得对,力量才会大	24

◎第二章 有好眼光才会有好朋友——怎样甄别朋友◎

“朋友圈”能够对人的一生产生积极的影响,但同时也会对人产生一定的消极影响,这主要取决于你所交的朋友是“益友”还是“损友”。和正直善良的人交朋友,就能够得到朋友的帮助,自己就能受到积极的影响;而与一些邪恶的人交朋友,会使自己陷入邪恶的深渊之中,甚至会将你置于死地。所以,在创建自己“朋友圈”的过程中一定要谨慎,与周围的人交往时要擦亮你的眼睛,仔细甄别他们对你是有“益”还是有“损”,只有好好经营“益友”,远离“损友”,我们才能顺利地达到自己的目标。

1.你的朋友决定你的“富贵指数”	26
要离开自己的交际舒适区	28
突破人际交往的瓶颈	29
2.朋友越多,不一定路就好走	30
多与那些能为你办事的人结交	31
提升你的可利用“价值”	32
3.选择你真正的朋友	35
好朋友要具备三个条件	36
辨别真伪朋友有良方	37
从细微处读懂对方	38
4.这几种朋友,你要远离	40
自私自利、见利忘义者不可交	40
狡诈虚伪,恩将仇报者不可交	41
好赌、好色者不可交	42
酒肉朋友不可交	43
5.你应该与哪些朋友保持距离	44
嫉妒心过重的人	45
鸡蛋里能挑出骨头的人	46
张嘴乱说的人	46
多愁善感的人	47
6.哪些朋友你需要特别表示感谢	48
替你承担责任、“挨板子的人”	48
替你清理善后、“扫尾巴的人”	49
替你“装点门面的人”	50
替你考虑利害关系、“敲警钟”的人	51

7.把握住生命中的贵人	52
生命中的贵人千金难买	52
好好把握你的“贵人”	54

◎第三章 物以类聚,人以群分——朋友圈的组成◎

我们的领导、同事、客户、同学、老乡、邻居以及网友,等等,都可以对我们的事业与生活产生极大的影响。要想使“朋友圈”对我们产生积极的作用,我们就要善于结交周围这些能对我们产生积极影响的朋友,针对我们与他们的特殊联系,利用有效的方法将他们纳入到我们的“朋友圈”中,让我们的人生道路走得更为顺畅。

1.“领导圈”——影响你前途的圈子	57
主动去了解领导	59
与领导交朋友有绝招	61
和与领导关系密切的人交朋友	62
2.“同事圈”——共同上进的圈子	64
不同级别不同应对	66
把握交往尺度,公私要分明	67
注意自身的言行	68
3.“客户圈”——造就业绩的圈子	69
投其所好,让客户接纳你	70
真诚地对待客户	72
多顺着客户,让客户开心	74

关注客户的利益	76
4.“同学圈”——真诚相助的圈子	78
多参加同学会,拓展“同学圈”	79
参加培训班,拓展“同学圈”	80
选择合适的交往方式,深化同学关系	82
5.“老乡圈”——义不容辞的圈子	84
乡音是打开老乡关系圈的契机	85
乡情是你与老乡共同的感情依托	86
乡产能使老乡对你“另眼看待”	86
6.“邻里圈”——及时受益的圈子	87
主动给邻居帮忙	89
礼尚往来好人缘	90
让邻居知道自己的困难	91
好事同庆	92
7.“网友圈”——给你惊喜的圈子	93
利用简单的即时通信工具结识朋友	95
频发电子邮件,增进友情	95
在论坛、博客、网站里“呼朋唤友”	96

下篇 实践篇

◆ 结交新朋友,维护老朋友 ◆

◎第四章 结交新朋友的七大步骤◎

或许很多人认为,创建和扩大自己的“朋友圈”,必须要有迷死人的活泼个性,但若你的个性天生就是保守平实、刚毅木讷,难道就没有机会去成为一个交际高手了吗?当然不是。提升你的人格竞争力,只要懂得运用正确的方法,完全可以成为一个有超强磁力的交际高手。按照下面的7个步骤去做,你就一定能结交到诸多的新朋友,成为“朋友圈”中最受欢迎的那个人。

- 1.以最短的时间走进新朋友的内心 98
- 树立自信,增强自身魅力 99
- 良好的外在形象,让陌生人第一眼就对你产生好感 103
- 行为举止优雅得当,让对方眼前一亮 107
- 让你的声音充满魅力 109
- 一个有利的交谈地点,可以打开对方的心境 111
- 给对方一个微笑,迅速拉近彼此之间的距离 113
- 握住对方的手,将热情传给对方 116
- 虔诚地递上自己的名片,让对方牢牢记住你 119

2.瞬间打动人心的开场白	121
恰当地称呼对方,体现你的礼貌	121
真诚问候,博取好感	124
寻找共同点,勾起他人兴趣	125
真诚请教,激发对方的热忱	127
引起好奇,让对方产生探索欲	129
巧开口,让对方一见如故	130
适当夸张自己,激发对方结交你的欲望	132
得体地自我介绍,让对方认识大方的你	133
3.真诚而自然地沟通	136
在什么场合说什么话	136
选择一个好的交流话题,让对方敞开心扉	138
交流时要拿出你的真心	139
关心对方,把话说到对方的心坎上	142
激发对方的表达欲望	144
掌握必要的交际用语,美化你的言辞	146
柔和的谈吐令人信服	148
4.在交谈中找出对方说话的发力点	151
捕捉说话者的真正意图	151
从口头禅窥探他的内心世界	153
说话的语言特点暴露他人的内心	154
对不同性格的人应不同对待	156
5.隐藏自我,给对方表现的机会	158
让我们做一个最佳配角	159
难得糊涂是对他人的敬重	160

把对方作为交谈的重点	162
善于倾听,让对方产生沟通的快感	163
6.赢得新朋友好感与信任的技巧	165
迎合对方的兴趣	165
多在背后说说对方的好话	167
略施小惠能赢得对方好感	168
交谈中要善于活跃气氛	169
适时运用幽默,让对方更喜欢你	171
不要表露出一些不受人欢迎的习惯	173
7.加深印象,创造下次接洽机会	175
欢聚终有别,把握时机结束交谈	175
期待再相见,道别的话儿这样说	177
留下好形象,要掌握相送的礼节	179

◎第五章 朋友圈永续经营的九大黄金法则◎

我们与陌生人顺利地结交之后,接下来就要经营和维系好我们与他们的关系,这样才会使他们在以后的道路中对我们产生更大的作用。如何经营和维系好与朋友之间的关系呢?只要你遵循以下九个法则,便会使你与朋友的关系更上一层楼,最终将会对你产生更大的,更为积极的作用。

1.长远——友情不是“一锤子”买卖	182
结交新朋不要冷落了旧友	184

2.爱他——维护长久友谊的基本方法	185
在小事上对朋友表示关心	188
适时指出朋友的错误	189
3.尊重——维护友情的必备素质	190
放低姿态,顾及朋友的面子	192
学会适应并影响对方	192
对你的朋友表示充分的信任	192
不要嘲笑朋友的缺点	194
4.谦虚——维持融洽友谊的基础	194
保持低姿态	196
不要过度膨胀	197
谦虚要适可而止	197
5.诚信——让友情长存的“保鲜剂”	198
不要轻易许诺	200
约会迟到一定要解释	200
6.赞美——给别人快乐,也给自己快乐	201
要真实诚恳	203
说话要得体	203
要合乎时宜	204
赞美要适度	205
7.包容——让朋友与你相处得更自然	206
包容朋友的失误	207
避免斤斤计较	208
能屈能伸,吃亏就是占便宜	208
包容自己的缺憾	209

8. 分享——你的是朋友的,朋友的也是你的	210
与朋友分享功劳	213
与朋友分享利益、信息	213
与朋友分享自己的快乐	213
9. 缄口——维护朋友的隐私底线	214
管好你的嘴	215
不要去触碰朋友的隐私	216

◎第六章 要避免的交友雷区◎

有人说,只要付出真心,就不怕周围缺朋友。这句话是不错,交友过程中也存在许多雷区,一旦我们不小心地陷进去,就会白白浪费你的真心。所以,在平时的交往过程中,一定要注意避免触碰这些雷区,使自己免受损失。

1. 交友“歪”理——观念上的误区	217
“只和我喜欢的人打交道”	218
“友情可以用‘数字’来衡量”	220
“事没办成,不必去感谢对方”	223
“朋友欠自己的人情要常提”	225
2. 只唱主角——忽视交流中的角色互动	227
像审问犯人一样与对方交谈	228
对别人发号施令,自己永远是主角	230
在失意者面前高谈阔论	231

3.出言“击”人——忽视交谈对象、场合	233
总爱发表社论性言论	234
乱开朋友的玩笑	236
当众“揭露”对方的“丑事”	239
故意贬损他人	243
4.情绪失“控”——忽视交往中的情绪管理	246
依一时的情绪去要求朋友	247
轻易在朋友面前发脾气	249
与朋友发生争吵	251

上篇 理念篇

“朋友圈”是一座挖不尽的金矿

