

<<社交圈>>

图书基本信息

书名：<<社交圈>>

13位ISBN编号：9787560277226

10位ISBN编号：7560277225

出版时间：2012-7

出版时间：东北师范大学出版社

作者：章岩

页数：207

字数：158000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;社交圈&gt;&gt;

## 前言

出来混的人都要读 在这个世界上，到处都是有才华的“穷人”。他们才高八斗、学富五车，为何最后却落了个穷困潦倒、一事无成的下场呢？而许多并没有什么才华的人却能功成名就、春风得意？为什么我们的人生竟会如此不同？

究其原因，就是气场！

在某种程度上说，是否懂得气场关系学，决定一个人的一生是飞黄腾达，还是穷困潦倒！

成功的人身边，总是成功的人，而失败的人身边总是失败的人。

他们处于同一个气场圈子。

看看你周围的人，和你关系相近的人，他们是不是也和你一样？

开一辆宝马车的人和骑着破旧自行车的人，很难在一起说话，因为速度不同。

即使宝马车降下速度，骑自行车的人仍会感到不舒服。

究其根源，是气场不同造成的分割意识。

不管你是新入社会的雏儿，还是老油子，有一件事你应该知道——在这个世界上，往往是物以类聚，人以群分的，这是一个人为人处世的本能。

因为一个人和另一个人相遇了，他会在第一时间分辨对方是自己的同类还是异类，如果对方和自己气场相近，志同道合，那么两个人很有可能进一步认识、结交，进而成为朋友。

但是，‘如果不是一条路，那么就会分道扬镳。

如果你“混”社会，同样要提高自己的气场，通过自己的气场来打动和吸引你想要结识的贵人，从而获得你想要的成功。

当然，即使是追求一个有气质的女子或者一个有气度的男子，你也要修炼自己，让自己和他（她）的气场相近，不要让对方与你有气场上的隔离。

如何修炼你的气场，成为他们中的一员？

这正是本书要告诉你的。

第一，你应该见世面。

只有大世面，才能历练大气场。

刘姥姥第一次进大观园会眼花缭乱，进了多次之后；-就适应了。

你也如此。

当然，闯荡不属于你的气场圈子，你一定会感到不适应，坚持下去，你就会提升你的气场。

具体怎么做？

这是本书第一章要告诉你的。

第二，见到大人物、大气场的人，你应该怎么做？

没有一个人是天生的大气场，如果他有，那么，人们只不过是慑于他背后的“气场”，如父母、家族。

大人物的大气场也不过是历练出来的。

你可能走他曾经走的路，’即使你现在气场不足，也要挺直你的腰板，否则，一辈子也不可能在这个圈子里站起来。

具体怎么做？

这是本书第二章、第三章、第四章要告诉你的。

第三，气场不是虚的，而是实的，举手投足背后的气场，是细节。

如果你想要提高气场，那么，无论是衣装，还是坐立，或者如何说话，都是有讲究的。

关于具体的穿戴技巧以及说话之道等，你可以查看本书的第五章。

第四，气场背后是“入场”。

人与人打交道，不外乎人情世故，而在这里面，学会做人做事是气场的根基。

要想让人一眼看出你非平常人，你就应该学会在人前表现自己的气场，吸引他人的注意力。

具体如何做？

<<社交圈>>

这是第六章要告诉你的。

第五，不管你如何修炼自己的气场，你还是你。

你只不过补足了自己漏气的环节，让你的气场更为强大而已。

所以，不管你如何在气场上修炼自己，也不要把自己的“本源”打碎，这是你最耀眼的部分，更应该珍惜。

所以，即使历练了万千，也只不过是成就你独一无二的气场！

搞定人际。

关系离不开气场，而气场就是这样一步步炼成的。

当然，气场修炼不一而足。

希望通过本书，你能够获得你想要的气度、风度、魅力、吸引力，在社会的历练下，成为一个气场强大、备受青睐，的人，从而在社交场上所向披靡，无往而不胜！

毫无疑问，这是一本最实用的社交书，一本将气场潜规则一语道破的书！

每一个出来混的人都要读！

## <<社交圈>>

### 内容概要

《社交圈：关系拓展术》直接切入社交的核心，深入浅出地告诉你关系拓展的秘诀，在理想与现实之间教你实用的社交技巧，全面提升你为人处世的智慧；从社交源头出发，探讨社交的真相，提供如何建设社交网络、如何巩固社交网络、如何丰富自己的内涵、如何让自己的社交圈更有含金量、如何搞定大人物等。

<<社交圈>>

作者简介

章岩，本名张兵，全球知名草根心理学家，致力于心灵修养、社会关系、家庭教育的研究。出版《人脉圈》《气场》《先交朋友，再做生意》《每天懂一点人情世故》《我不是教你玩阴的——鬼谷子的心理学诡计》《跟对人，做对事》等经典图书，畅销全国各大书城，风靡美国、日本、韩国及东南亚、台湾地区。

## &lt;&lt;社交圈&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 社交真相——在感到口渴前挖好井  
找出别人生活的动力——赚钱、寻找爱情还是改变世界  
帮别人实现心灵深处的渴望，你就能成为别人生命中不可缺少的人  
在口渴前挖井——在用到别人之前，你就要一直保持联系  
别独自用餐——和别人一起吃饭是最有效的人际沟通方法  
朋友请你吃饭，不要觉得理所当然，要礼尚往来  
要想被别人看作特别的人，你就要让别人觉得他在你眼里很特别  
社交的本质就是帮助他人成功，同时让自己更成功
- 第二章 社交需要厚脸皮——命运因脸皮厚薄而不同  
厚着脸皮和不认识的人说话  
世界就是一个大卖场，每个人都在愿或不愿地“卖”自己  
你在社交中想要什么——越清楚要什么，越能找到实现的方法  
主动与别人联系，别人没有回音，你要继续与他们联系  
厚着脸皮求助于人，但要做好别人说“不”的打算  
了解与你交往的人，你就能很容易得到赞赏  
对别人的兴趣感兴趣，你很快就会成为他们生活的一部分
- 第三章 如何建立你的社交网络  
建立“渴望认识的人”名单  
列出清单——不仅要列出相关的单位，还要列出单位里有话语权的人  
提前做好准备工作——打算见谁，怎么见，在哪里见  
跟进是关键——见面后24小时内应当跟进，一个月后再联系  
社交中暗示自己有价值——你能为他们做什么  
社交中表达可靠性——提及与自己相关的人或单位  
社交中告知急迫性和便利性——“真巧，我们距离很近哦”  
打造个人“智囊团”——关键时刻帮你出主意的人有哪些  
尊重每一个人，把门卫看作盟友而非敌人
- 第四章 如何巩固你的社交网络  
增加自我曝光率  
聚会的好处——提供一个场所来结交志同道合的人  
社交聚会时，准备谈论的材料  
公开发言——让别人记住你的最简单有效的方式  
不要与最好的朋友形影不离，尽可能多地拜会别人  
当有人告诉你他遇到了点问题，你要想想有什么办法  
不仅要参与，更要做组织者  
在自己面前听别人说话，不在别人面前听自己说话  
聪明就是对聪明的人说聪明的话，对愚蠢的人说愚蠢的话  
建立信任——让别人信任你与他们联系时动机单纯
- .....
- 第五章 做个有内容的人  
第六章 不断为你的社交网络“加料”  
第七章 建立你的个人品牌  
第八章 是朋友，还是敌人——社交中要懂的人性弱点  
第九章 举手投足皆学问——社交中最受用的礼仪常识  
第十章 扩大社交圈最有效方法是把你的圈子与别人的圈子相连



## &lt;&lt;社交圈&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：找出别人生活的动力——赚钱、寻找爱情还是改变世界 在这个世界上，每个人都活在自己的梦想里。

这个梦想因人而异，要么是为了赚钱，要么是为了寻找爱情，要么就是为了改变世界，不管男人还是女人，老板还是员工，中国人还是外国人，都离不开这三种内心的原始冲动。

这就是人性潜能的最旺盛的原动力。

为了拥有良好的社交关系，你必须洞察别人内心的需求，看清他最想做的事情是什么。

要想让自己在社交场上游刃有余，就必须牢记这句话——要想钓到鱼，就要像鱼一样思考。

所以，想和别人交往相处，先下工夫了解清楚对方。

而要了解一个人，有一个最简单的方法，那就是摸清这个人生活的主要动力是什么。

基本上，当你了解了一个人生活的动力，也就基本上能把握其性格、喜好、弱点等关键的社交问题。

任何一个人活着都有特定的追求，不管是俗或雅，是实际或者虚幻。

这种追求构成了我们生活的动力与希望，这种动力与希望对我们每一个人来说，都是极具诱惑力的。

知晓别人的生活动力，了解清楚他积极的生活态度是因为对金钱的狂热，还是对爱情的追求，抑或带着改变世界的疯狂理想，就等于抓着了这个人的“七寸”，了解了他的本质。

只有这样，下一步的社交生活才能有目的、有效果地开展。

有这样一个真实的故事，讲述的是一个叫小天的小伙子在职场滚打摸爬，一路高升，各种职业他都能胜任。

这个小伙子的特点就是能够在和人交往之前下一番苦功了解对方生活的动力。

他在一家管理咨询公司面试时，总裁问了几个关于他业余爱好的问题。

在交流的过程中，小天发现这位总裁很喜欢带着妻女外出旅游。

之后，在顺利进入公司后，小天继续观察，果然不出自己所料，总裁确实是一个十分顾家的人，其生活的动力就是让自己的妻女能够生活得美好幸福。

掌握到总裁积极生活的动力之后，小天私下做了很多工作，查了很多适合家庭聚会、旅游、享受生活的地方。

然后，碰上工作之余和总裁闲聊时，小天就会有意无意地提及哪里旅游比较好，或者自己刚好和家人去哪里度假感觉很好之类的话题。

这样，总裁总是能够从和小天的聊天中得到一些感兴趣的信息。

时间长了，总裁十分愿意在工作之余和小天唠唠家常，两人关系也就越来越好，自然也就对小天的事业起到了不少的帮助作用。

其实，小天的做法就是取了个巧，下了一些常人容易忽略的工夫，也就是前文提到的——弄清楚社交对象的生活动力。

当然，从这个小故事里我们也能看出来，弄清楚对方的生活动力，是可以给我们带来最直接的好处的：一是可以增加我们和对方谈话的目的性；二是有助于引起对方的注意；三是可以达到自己的社交目的。

就是这么一个小小的工夫，就可以让我们在社交生活中抢占先机，先发制人，让自己处于主动的地位。

既然先下工夫掌握别人的生活动力有如此大的社交功效，我们应该如何做一个有心人，在生活中切实地抓住别人生活的动力呢？

简单来说，有两点最直接有效的方法：一是多观察。

做一个社交场合的有心人，便踏出了成功社交的第一步。

在明确你的社交对象之后，不妨做一个细心的人，仔细观察其言行举止，勤记录，看看他在接触不同的事物时兴趣度和注意力的变化。

这样，一段时间相处下来，便能够观察出你的社交对象对什么事情感兴趣，从而了解到他的干劲和动力来源，更甚至能够全面了解到他的性格，探究其性格与他人不同的根源性所在，这对日后进一步的社交活动来说是尤为重要的，可以让你知己知彼，游刃有余。



## <<社交圈>>

二是多聊聊。

工作之余，和你的社交对象多聊聊，可以了解到他的兴趣爱好，了解到他人的志向，这并不是一件坏事。

一方面，了解他人的志向，有助于发现志同道合的朋友，同时有助于通过志向来发掘其生活的动力。

一个人的志向往往由其心底最深处的动力而引发。

你的社交对象到底是属于为了金钱而奋发的拜金者，还是为了爱情而神往的痴情人，还是为了改变周围的世界而拼搏的愤青，通过平日里有目的的聊天，就能慢慢了解清楚。

这为你日后的社交活动的进退取舍，为你朋友圈的选择，便打下了良好的基础，可以让自己的选择更为理性和明智。

## &lt;&lt;社交圈&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

中国人必须要有社交圈，靠着圈子才能干成事一靠他人也好，靠组织也好，靠古人也好，靠洋人也好，总得“靠”着什么。

“在家靠父母，出门靠朋友”，“大海航行靠舵手”，自己和个人是“靠不住”的。

甚至就连上级，有时候也得靠下级。

在中国，会做领导的，总是要在群众中发现和寻找“可靠分子”为“依靠对象”，否则便会变成“孤家寡人”，什么事情都做不成。

——易中天 我想写一本名为《Social Circles》（社交圈）的书。

我曾制作过一份非常受欢迎的演示稿，说明Google如何才能在社交领域追赶Facebook。

后来，我跳槽去了Facebook。

事实上，不仅社交网络行业需要这本书，每个行业、每个人都需要它！

——Google前用户体验工程师保罗·亚当斯（Paul Adams） 社交圈的拓展大多数时候是好事。

我们是天生的社交动物，而来自我们身边小圈子之外的影响力能够对我们的所作所为起到决定性作用。

就这两点而言，我们应该感到庆幸才是。

——哥伦比亚大学的社会学家邓肯·瓦特 人际关系处不好可能导致身体炎症恶化，进而引发一系列疾病，如心脏病、高血压、癌症。

研究人员通过对122名健康的年轻人进行跟踪观察研究，并根据他们的日记来判断其心情状态和周边人际关系后发现，保持积极向上的心态，周围人能跟自己相处良好且没有竞争关系的状态，更容易让人保持身体健康。

——《美国科学院学刊》 从今天开始，对待每个人就好像他们在今天午夜之前就将离开人世，把你所有的关爱、善良和理解都赋予他们，你的社交圈子从此将会不一样！

——全球演说狂人、《世界上最伟大的推销员》作者奥格·曼狄诺

## <<社交圈>>

### 编辑推荐

《社交圈:关系拓展术》由章岩著。

搞定人际。

关系离不开气场，而气场就是这样一步步炼成的。

当然，气场修炼不一而足。

希望通过《社交圈:关系拓展术》，你能够获得你想要的气度、风度、魅力、吸引力，在社会的历练下，成为一个气场强大、备受青睐，的人，从而在社交场上所向披靡，无往而不胜！

<<社交圈>>

名人推荐

我想写一本名为《Social Circles》（社交圈）的书。

我曾制作过一份非常受欢迎的演示稿，说明Google如何才能在社会领域追赶Facebook。

后来，我跳槽去了Facebook。

事实上，不仅社交网络行业需要这本书，每个行业、每个人都需要它！

——Google前用户体验工程师 保罗·哑·亚当斯（Paul Adams）社交圈的拓展大多数时候是好事。

我们是天生的社交动物，而来自我们身边小圈子之外的影响力能够对我们的所作所为起到决定性作用。

就这两点而言，我们应该感到庆幸才是。

——哥伦比亚大学的社会学家邓肯·瓦特 从今天开始，对待每个人就好像他们在今天午夜之前就将离开人世，把你所有的关爱、善良和理解都赋予他们，你的社交圈子从此将会不一样！

——全球演说狂人、《世界上最伟大的推销员》作者 奥格·曼狄诺

### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>