

# 把你的朋友圈用起来



[把你的朋友圈用起来\\_ 下载链接1\\_](#)

著者:张超

出版者:北京联合出版公司

出版时间:2015-4-1

装帧:平装

isbn:9787550245631

怎样建立一个有活力的朋友圈？

如何把半陌生人转化为能帮到自己的人？

如何对朋友圈进行分类、备注、更新？

……本书提供应对以上问题的方法。

当然，社交网络与互联网产品看似让你拥有无限对话的人与机会，但它无法超越人的传统特性，例如一个人的头脑只能容纳数量有限的朋友，亲密关系总是要依赖足够的情感、心理和时间投资。所以，这里的朋友圈没有局限在互联网产品，更包含你在生活中的朋友圈。

本书基于对人性的把握，分析人与人之间的微妙关系、利益关系、情感互动，从本质上讲透关系，让你为人处世能够做到干净利落，四面周到。

### 【编辑推荐】

★最实用的交际必备书：当下社会，重要的不是你认识多少人，而是你认识多少种人！

想在关键行业都能拥有“自己人”，就要去搞定你朋友圈中最难搞的人。难搞的人一旦被攻克，会比那些“老好人”给你的支持力量大得多！

如何与难搞的人建立平等关系？人与人的互动关系常常是玩乐关系与有利关系，要随时转化这两种关系，例如：你约客户打高尔夫，这就比约客户喝茶的效果要好，因为运动会让两个人建立一种平等、友好的感觉，这种感觉会从玩乐关系慢慢渗透到有利关系。

★27个微妙案例+10年被广泛运用的圆融之道：本书能切实给读者的生活带来好处！

礼仪书常常教我们要学会微笑，可是根据作者参与沟通与谈判的实战经验提醒：两方相见，弱势的一方先笑！

如果你要拜访客户，一般要先过客户的助理这一关。助理事务繁杂，他只能通过简单的观察来初次判断你是否有分量。你板起面孔、严肃说话，助理能迅速帮你约见客户。反之你的笑容越多越被动。闯荡社会，练习让自己的表情干净、干练、没有多余的信息，这比照镜子露出八颗牙齿更管用。

★帮助读者应对新媒体时代：单点对单点→单点对多点→单点对多面，适应快节奏生活。

书中每个细微善意的提醒都让你一通百通：对待半陌生人，不维系就转成了陌生人，维系得好就是你的支持力量。想拉近关系，就要降低交通成本，在一地约一人，不如在一地约三拨人，还要多与其他圈子中的活跃分子见面。

不要忘记备注好对方三个特性，即行业、居住地、职位。这样如果你出差去上海，不但能快速找到上海的朋友，还能快速找到上海某一行业内的朋友，更能通过细分找出该行业内担任总经理助理职位的朋友。

### 【媒体评论】

你要想知道你今天究竟值多少钱，你就找出身边最要好的3个朋友，他们收入的平均值，就是你应该获得的收入。——俞敏洪

每个人都有两种职业资产：软资产和硬资产。

软资产：无法直接变现的，是你无形的推动力：大脑知识、信息、人脉及人脉建立起来的信任感，掌握的技能，声誉和个人品牌，优势。硬资产：在资产负债表上列出的东西，现金、笔记本等固定资产。当你身处瓶颈期、转折期时，有了这些你才可以有底气做大胆的举措。——（美）里德·霍夫曼

作者介绍:

张超，以圆融之道举重若轻，帮助读者解决人际交往中最棘手的问题。

在他看来，提升思考的高度，转换看事物的角度，就能迅速与陌生人制造机会、建立关联；也能使原本陷入僵局的关系出现转机、开始流动；最终实现：不论关系远近、性格好坏，价值观是否相同，你接触的所有人都将成为对你有利的人。

代表作品：《人脉是设计出来的》《人脉是设计出来的·实战篇》《人脉是设计出来的·关键篇》《一语胜千言》。

目录:"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 搞清对方如何抓住你  
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  
"

• • • • • ([收起](#))

[把你的朋友圈用起来\\_下载链接1](#)

## 标签

人际交往

职场人脉

朋友圈

职场、人际交往

人际

人脉是设计出来的

个人成长

2015

## 评论

和微信那个朋友圈没关系

-----  
买错书了，原来是讲人际关系的，好吧有一点可取之处，就是写的比较报刊体

-----  
不错的职场入门书，不全部是鸡汤。

-----  
少数地方还是有点用的

-----  
和平借南开（大悦城）还

-----  
有几招挺实用的。

-----  
内容并没有书名那么俗，是一些说话做事，处理人际关系的生存学问。

-----  
不简单指微信朋友圈，但是把朋友圈当做产品来经营我觉得还是挺吓人的。翻了1/5，

说到底还是讲人际交往，职场比较需要（也看哪种职场）。有一点说的很对，组局者成大事。一般能张罗组局的人都有一定的个人魅力（此条也夸奖友邻）。

有那么几点还是有用的，多给一星。

看了作者的另外一本书《人脉是设计出来的》后，搜到这本书才看的，可是感觉没有那本写的好。书名跟内容觉得不是很统一，内容上是举例说明如何赢得客户的心，如何赢得老板的心如何跟同事好好相处。如果说上一本对于不是从事业绩销售行业的我还有比较多的在建立人脉上的启发，那这本就真的很少了。不是不够发散思维跟举一反三，只是看下来这本书更适合有具体需求的朋友吧。

第一节设计你的朋友圈还不错，后面的就跟朋友圈没什么关系了，也没太多的营养。

挺好的一本书，让我对人际关系又多了些理解。谢谢L

和作者的没多少交集，无论在人生阶段上还是所处领域上，所以没能有太多感触。但写得很用心，和读者交流了下自己在工作中的感想，只觉作者处事圆融，易于相处，挺照顾别人想法，也很能干。分不高可能是因为书名有蹭微信朋友圈热度之嫌吧。本书也涉及了微信朋友圈，但更多是在谈社交圈。

p37

人际关系是一件相当复杂的事情，如果带着目的就更复杂了。想把自己的朋友圈用起来，首先自己应该是一个有用之人，否则再多的技巧也是枉然。故事套着故事，也没有什么让人耳目一新、振聋发聩的论点，一般吧。

人际交往方面的书。有些道理还是很有用的。

-----  
笑原来是一种低姿态的表现！当我们主动对别人笑的时候，是一种不自觉的示弱，也把自己放到了一个低的姿态中，这种低姿态无所谓好坏，要看对面的人是谁。

-----  
标题党...

-----  
国内的书大部分都太水了，就是提一些观点，然后充斥着大量鸡毛蒜皮滥竽充数的小故事，然后讲些稍微有点经历的人都知道的道理，没啥营养，还是尽量看经典或者知名的吧

-----  
各种短篇鸡汤文累积起来的书，感觉并没有太大收获。定价也稍贵，然而我还是当成鸡汤小故事把它看完了

-----  
[把你的朋友圈用起来\\_下载链接1](#)

## 书评

青蓝色的封面，一句“把你的朋友圈用起来”，让人极易想到用当下十分流行的微信朋友圈，然而它是讲述你周边的生活，你的日常工作，莫被互联网微信刷了脑海中的词汇，毕竟我们不是活在手机网络里。貌似是Jobs说的话：You can't connect the dots looking forw...

-----  
刚开始看到这本书的标题的时候，我以为讲的是如何运营你的微信朋友圈~~这是一本讲如何建立人脉的书~  
对于书中的内容，我只能讲噱头大于实质吧，并不是太推荐阅读。不过阅读的本质，一定是要有什么用我们才去阅读吗，我想并不是的  
或许可以这么看，人是社会化的动物，我们不...

-----  
[把你的朋友圈用起来\\_下载链接1](#)