

圈子不同，不必强融



[圈子不同，不必强融_下载链接1](#)

著者:张超

出版者:北京联合出版公司

出版时间:2015-10

装帧:平装

isbn:9787550261471

【编辑推荐】

1.每个人都希望得到有效的社交关系，在这个过程中，就必须抛弃无效的低能社交，如何精准经营自己的关系，本书从实用案例出发，探讨了每个人都面对的交往问题，告诉我们如何做好自己，如何吸引到好的关系。

2.互联网时代，人们的交际结构必将发生变化：从“不想错过每个圈子”的泛泛之交，转变为“远离无效无用的圈子”的精准社交。我们需要的不再是认识多少人，而是多少人认识你。

3.本书通过把握人际关系的本质，即价值交换是一切的答案，让你把自己变成价值本体，通过提升自我价值、提升与他人的互动活跃度、发现并创造别人你的价值需求，成为人际磁石，实现从边缘到核心、从被动到主动的积极人生。

【内容简介】

圈子不同，不必强融。

你是谁，才能吸引谁。

当下社交生活中，人们被大量无效低能的社交耗费时间成本。

如何才能找到自己的核心朋友圈？价值交换是一切的答案。

本书一针见血提出价值交换是等价的：满足别人需求的能力决定你在别人眼中的价值。低价值勉强融入高价值的圈子，终将因为利益基础不同一场空。

此外，本书并不消极，书中关照到积极行动能够提升圈子的质量，因为价值交换是动态的：此刻不能融入的圈子不代表未来不属于你，你手头正在做的每一件事情，决定你未来进入哪一个圈子。

最后，本书帮你快速提升交际能力，价值交换是多层次的：想让强势客户进入你的圈子，就要在某个层次上创造需求，例如请一位名医帮客户解决健康难题，从而产生新的价值交换。

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。

出版《人脉是设计出来的》系列畅销书。《圈子不同，不必强融》更是作者提炼实用社交案例，对当下低能无效社交说不的力作。

目录: 第一章 价值交换是一切的答案

看清真实的自己

你的能力有多高 /003

没想象中那么努力 /005

弥补不足增加价值 /006

委曲求全没有用

尊严来自于实力 /009

允许自己不帮别人 /011

别激发他人的强势 /013

不断让自己增值

实在是一种资本 /015
看得清，经得起折腾 /016
投资自己才一本万利 /018
每种性格都有优势
性格不是问题 /021
坏脾气和性格无关 /023
没有人天生急躁 /025
敢真实地表达你自己
想出色要找准时机 /027
利用非正式场合 /029
用记录做表达 /030
小处不当，自贬身价
该严肃的场合别豪迈 /032
尊重自己的职业 /034
别贪恋免费的午餐 /035
你的眼光决定你是谁
往前再看一步 /038
让自己长线发展 /040
看他人不可坐井观天 /042
你说的话带你到哪里
从内心理解对方 /044
和顺的话让事态和顺 /045
越否定越虚弱 /047
第二章 把适合你的好圈子维护好
身边的人是资源
建立人群关系 /053
别无度索取 /055
内向的人也有空间 /057
向你不在乎的人示好
示好是门技术活 /059
给别人更远的梦想 /060
让别人记住你的好 /062
最聪明的“笨拙”
聪明造成的困境 /064
有意义的笨拙 /066
求发展，不求小欢喜 /067
创造价值赢来平等
把弱气场变强 /069
一句话打动别人 /071
影响强势的人 /073
让周围一切有价值
比别人多件秘密武器 /075
一眼看透对方的圈子 /076
还人情要及时 /078
用肯定消灭他人的抵触
扎针帮不了别人 /080
心情放松，抵触感降低 /082
肯定他人的价值 /084
圆融之道不伤人
谨慎守来好结果 /085
多做好的假设 /086
培养乐群气质 /088
处理好信息才能处理好关系
辨别真假信息 /091

谈吐随性，前途堪忧 /092
交深言深，交浅言浅 /093
有效沟通就要解决问题
会听才会说 /096
想不发火有妙招 /098
口头赢未必赢 /100
第三章 在圈子里让别人愿意靠过来
随时推销自己
别让面子捆绑你 /105
电话总不响，你就打出去 /107
敢于分享你的经历 /108
多做传播，口渴之前先掘井
钓到的鱼也要勤喂食 /111
打上自己的烙印 /113
把影响力“变现” /114
让优秀的人离你很近
和谁在一起 /116
给大人物写信 /118
没有话题就交流读书 /119
没人稀罕群发的笑
不要向所有人示好 /121
尊重自己，心有准则 /122
公开场合的自重 /124
展示优势，把自己变磁石
展示你的精气神 /127
展示你的能量 /128
为自己投资 /130
合作是一门艺术
合作就是合理控制 /132
先兵后礼得感激 /133
轻信他人就是挑战自己 /135
有能力让客户对你忠诚
投递名片留印象 /138
对客户说“这不适合你” /140
客户爱发火，不是针对你 /141
让别人成为感恩的人
再修复的关联 /145
感激是种结交手段 /146
学会忘记，轻松上路 /148
第四章 开发新资源，不被老圈子限制
坚持自我不等于封闭
别给封闭找借口 /153
低调需要资格 /154
以事为先，突破自己 /156
软实力影响你的圈层
影响他人的能力 /158
多个技能来傍身 /160
样样会，样样有机会 /162
没有方向感，圈子成圈套
找圈子别盲目 /165
圈子里也并不安全 /167
丰富比单一好 /168
约见是项大工程
约见之前做功课 /170

60秒展示出气场 /171
合理控制小插曲 /174
自恋的人不易被感动
珍惜自己的付出 /176
真诚不能解决所有问题 /179
辨别轻诺寡信的人 /181
看出对方的隐秘心思
号称排斥的是他想要的 /183
瞬间的表情有玄机 /185
串联对方的行为 /187
让时间帮你成为最对的人
耐得住时间 /190
服务之后再服务 /192
维护长期形象 /194
让各色老板都成为资源
老板吝啬有机会 /196
汇报工作好处多 /197
讲究原则无烦恼 /199
· · · · · (收起)

[圈子不同，不必强融 下载链接1](#)

标签

社交

自我提升

圈子不同，不必强融

沟通

学习

学习方法

随笔

学习一下

评论

连书名都盗用别人的文章实在不敢看内容呵呵呵呵

作者张超和我名字一字之差，从书中看是一个有阅历的职场老手。书中没有太多教条，都是一些很实用的方法，再加上作者自身的经历实践，非常实用，很多见解确实很独特，值得一读

总觉得书的内容跟题目有点远，不过满满的小干货~

这鸡汤味有点呛鼻。。说白了就是一本微博语录杂锦集。。。。

碎片阅读刚刚好，公交车上瞅一眼。豆友评价的不错，就是个微博集合体。用了所谓的案例灌输一些鸡汤。咋评价好呢，看进去了就有用，没看进去就没有用。

太扯淡了，浪费了一个好书名。

人与人之间的确是不同的，深层想法上的不同无法强融。

虽然功利，把人脉看得过重，不过还是有些启发作用。

职场中人小撇步

其实你可以在知乎或者豆瓣上获取这本书里面所有的知识，不过看一下也还是可以的。

你只看见了鸡汤蒸腾的样子，却未品尝鸡汤真正的味道。因而无知自大与懒惰随流的人，给了这本书低星。

呵呵

这类型的书都差不多

“当我们把不成功归结到一些客观因素上的时候，就意味着我们可以肆无忌惮地选择失败了，借口永远是无穷无尽的。”

20160722.看的比较快 有些东西还是有点道理的 如果是一篇文章读起来好一点 这样一本书拿过来读着也挺没趣的。

看了作者的《人脉是设计出来的》三部曲，这本书就是三部曲的杂糅，文字例子都是一样的，没啥新意。

其实刚开始的时候对真本书充满着期待，《圈子不同，不必强融》这个书名看起来很有吸引力，但是翻开书看完以后发现有点文不对题的感觉，文章让我们要全方位发展和成长，这类型的书现在很多，有点看累了，但是如果这本书早于之前那些励志书翻阅的话是很吸引人的，所以还是为作者点个大赞。

火车站买的，本身对沟通处理就是弱点。想学却还是做不好。

本来是想更新一下朋友圈的。此更非彼更，是也该淘汰一批朋友换新的了。然后读这本，想看看能教我什么淘汰朋友的办法。结果还好，算是找到了吧。作者对人的观察也很

细致，比一般的职场书实用多了。

讲的都是些微博上随时一搜就搜得到的内容 只是集成了一本书的模样罢了

[圈子不同，不必强融_下载链接1](#)

书评

之前在网上看过一篇文章，圈子不同不必强融，讲了一个姑娘的故事，很动人。看到这本书，原以为是故事书，故事书不适合现在的我，可后来发现是一本很实用的处理人际关系的书，正好是我需要的。
你是谁，才能吸引谁，把这个道理刻入脑海，才能在人际关系中保持自我、不被动。此...

[圈子不同，不必强融_下载链接1](#)