

<<社交圈>>

图书基本信息

书名：<<社交圈>>

13位ISBN编号：9787121147951

10位ISBN编号：7121147955

出版时间：2012-1

出版时间：电子工业出版社

作者：赵曙光

页数：260

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>

## <<社交圈>>

### 内容概要

在中国生存，不懂点社交技巧几乎等同傻子。

真正的聪明人，从来都是把社交放在第一要务，他们总是主动出击，不断地拓展自己的社交圈子。

通过结交高层次的人脉关系，他们为自己的人生铺平了道路，也为自己的事业奠定了坚实的基础！

这本书所提供的技巧，就是教你如何在社交圈里游刃有余、左右逢源，轻松获取高端人脉的超级指南

。

作者通过经典的案例、精练的社交技巧，生动地讲述和展示了社交圈里的各种知识、技巧和方法。

如果你想成为一个富有的人，想让自己的事业经营得更大，就一定要对这些规则了如指掌、运用自如

！

## 作者简介

赵曙光，山东济宁人，毕业于山东大学，混迹于广告、网络、出版等行业多年，现居北京。主要作品有《营销策划八大法宝》、《商战奇谋三十六计》、《羚羊为什么奔跑》、《升职有心机》、《让优秀成为一种习惯》、《享受简单和谐的人生》、《非常口才》等。

## <<社交圈>>

### 书籍目录

#### 第一章

社交圈是你成功的关键所在

建立人脉有哪些好处

朋友决定你的命运

你是一个值得交往的朋友吗

如何才能获得真友谊

运用饭局、社团拓展人脉

好朋友也要“保持距离”

多认识一些带圈的朋友

什么样的朋友靠得住

交友的两大原则

#### 第二章

人脉有多广，你的事业就有多大

学会尊重别人

人格比“名”更崇高

宽容是对文明的考验

为人处世应曲直相宜

不要自吹自擂

不要瞧不起任何人

交友的巨大效益

吸引朋友的最好方法

多交高端益友，少交低级损友

“商业友谊”不可取

#### 第三章

走进社交圈，摸透人性是关键

人脉圈里的“连锁反应”

做事太绝，等于把自己逼上绝路

和“怪脾气”的人灵活相处

示弱也是一种智慧

试着结交功成名就的人

有贵人引路，胜过埋头奋斗

注重社交细节，不断增进友谊

与尊贵者交往，要得体、自然

“舍”与“得”的人脉投资课

#### 第四章

求人办事，要懂攻心术

广结善缘，关键时刻凸显威力

平时多联系，日后好相助

托朋友办事，自己先要吃点亏

求人办事的实用技巧

送礼要送得恰当

小节不慎伤人心

运用“人情效应”

君子之交淡如水

#### 第五章

## <<社交圈>>

创建你的人脉银行

人情账户非常重要

多一份恩惠，多一份回报

雪中送炭更容易积攒人情

黑脸开戏，红脸收场

帮他人“打圆场”，为自己网罗人

迅速与对方拉近距离

既要讲感情，也要讲功利

为人处世应当让三分

要照顾对方的“面子问题”

宽以待人，有理也要让三分

第六章

友谊需要不断保养

整理好你的“朋友簿”

小心朋友突然的热情

没能力帮忙时，就不要死撑

千万不要触碰朋友的雷区

这样做会引起朋友反感

一定要学会换位思考

人际关系需要经常“保鲜”

请尊重朋友的习惯和隐私

不要显得比对方更聪明

小不忍则乱大谋

对待朋友心胸要开阔

付出是最有效的社交术

第七章

商场社交，经营人脉就是经营事业

对商人来说，人脉就是财脉

积极打破谈判中的僵局

注意那些流动的人脉资源

实惠、人情双收

鹬蚌相争，渔翁得利

双赢才是王道

害人害己的恶性竞争

和气生财

防人之心不可无

第八章

职场社交，与上司相处的黄金法则

做一只频传捷报的喜鹊

台前唱戏，台后做人

与上司要保持合适的距离

踏实做事，不要出位

别把关系搞砸了

灵活的职场之道

必要时勇于为上司挺身而出

妥善处理好领导意见的分歧

不要频繁参与老板的私事

## <<社交圈>>

与领导相处切忌锋芒毕露

切忌当面顶撞上司

注意说话的忌讳

### 第九章

管理社交，与员工相处的社交法则

做好感情投资

讲究批评艺术

奖金激励不可少

和员工分享利益

施以小恩

尊重不得力的员工

亲贤臣，远小人

学会为员工喝彩

善待每一个员工

做领导就应该宽容大度

### 第十章

社交禁忌，交友一定要谨慎

一诺千金，一言百系

少一个敌人，就多一个朋友

不要轻易与人争吵

怎样获得好人缘

如何应对“难缠的人”

学会欣赏别人

君子之交绝不出恶声

交友一定要慎重选择

什么样的朋友最值得交往

要重视感情的投资

## &lt;&lt;社交圈&gt;&gt;

## 章节摘录

有人以为，朋友之间就要亲密无间，称兄道弟，甚至要成为“死党”。其实，多数朋友只是普通朋友，真正可称为“死党”的朋友并不多。

但在生活中我们也常发现，一些“死党”到后来还是散了，有的是“缘尽了”式的散，有的则是“不欢而散”式的散，无论怎么散，就是散了。

人能有“死党”是很不容易的，可是散了，却又非常可惜。

人一辈子都在不断结交新的朋友，但新的朋友未必比老的朋友好，失去友情更是人生的一种损失，因此我认为好朋友要保持距离。

这话听起来有些矛盾，好朋友才应该常聚首，保持距离不就疏远了吗？

问题就出在“常聚首”上，很多“死党”就是因为一天到晚在一起，所以才散了。

为什么呢？

人之所以会有“一见如故”、“相见恨晚”的感觉，之所以会有“死党”的产生，是因为彼此的气质互相吸引，一下子就越过鸿沟而成为好朋友，这个现象无论是对异性还是同性都一样。

但再怎么相互吸引，双方还是会有些差异的，因为彼此来自不同的环境，受不同的教育，因此人生观、价值观再怎么接近，也不可能完全相同。

当二人的“蜜月期”一过，便不可避免地要接触彼此的差异，于是从尊重对方开始变成容忍对方，到最后成为要求对方。

当要求不能如愿，便开始背后的挑剔、批评，然后结束友谊。

很奇妙的是，好朋友之间的感情和夫妻之间的感情很类似，一件小事也有可能造成感情的破裂。

我有一位朋友，他和租同一栋房子的房客成为了朋友，后来因为对方一直不肯倒垃圾，他认为受到了不公平对待，于是愤而搬出去，二人至今未再往来过。

所以，如果有了好朋友，与其太接近而彼此伤害，不如保持适当距离，以免产生过多摩擦。

人说夫妻要相敬如宾，如此自然可以琴瑟和谐，但因为夫妻太过接近，要彼此相敬如宾实在很不容易。

其实朋友之间也要相敬如宾，而要相敬如宾，保持距离便是最好的方法。

何谓“保持距离”？

简单地说，就是不要太过亲密，也就是说，心灵是贴近的，但身体是保持距离的。

能保持距离就会产生“礼”，这礼便是防止对方碰撞的“海绵”。

有时太过保持距离也会使双方疏远，尤其是经济社会，大家都忙，很容易就忘了对方。

因此，对好朋友也要打打电话，了解对方的近况；偶尔碰面吃吃饭，聊一聊，否则就会从好朋友变成朋友，最后变成只是认识。

也许你会说，好朋友就应该同穿一条裤子，彼此无私。

能这样想很好，表示你是个可以肝胆相照的朋友，但问题是，人的心是很复杂的，你能这么想，你的好朋友可不一定这么想；到最后，不是你不要你的朋友，而是你的朋友不要你。

更何况，你也不一定真的了解你自己，你心理、情绪上的变化，有时连你自己都不能掌握。

所以，为了友谊，为了人生，不要那么过于亲密，好朋友应保持距离。

多认识一些带圈的朋友，意思是多认识一些朋友多的人。

每个人的人脉网是不一样的，朋友身边的朋友也有可能成为你的朋友。

这就如同数学的乘方，以这样的方式来建立人脉，速度是惊人的。

假如你认识一个人，他从来不跟你介绍他的朋友。

但另外一个人说：“下星期我们有个聚会，你来参加我们的聚会吧。”

你到了那个聚会，发现这些人都是五湖四海的人。

带圈子来的人和不带圈子来的人的附加价值是不一样的。

我们知道在人脉网中，朋友的介绍相当于信用担保，朋友要把你介绍给其他人，就意味着朋友为你做担保。

基于这一点，你可以请你的朋友多介绍他的朋友给你认识。

## <<社交圈>>

就像我们做客户服务一样，如果你的新客户是一个很强有力的老客户介绍的，这位新客户一下子就会接受你或你的服务。

所谓“圈子”这个概念，就是当我们的人脉关系链接成社会网络的时候，你会发现通过这种方式建立人脉的成本是最低的，你不需要花更多的时间去做介绍，你也不需要花更多的时间去请客吃饭，可以节省更多的时间和精力。

我们思考问题通常只站在自己的角度，再好的个人也有自私、偏执的一面，这是因为单个人总是有思维偏差和缺陷的。

所以，认识一些带圈的朋友很重要的一点就是可以弥补我们个人在社会关系中的不足。

.....



#### 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>