

富豪圈层的向上社交



来源——公众号【ROSIELLU】付费文章

花费——1078元

作者背景：

Rose ,外籍华裔，从小生长在北美。

毕业于世界名校多伦多大学，主修艺术史，副修文学和世界历史。

父母在中国90年初改革开放期间作为最早一批回中国内地投资经商的华裔，让Rose从小也受到中国文化熏陶，有着一口流利的中英文和上海话。

大学毕业后，曾在北美银行和香港的金融业工作，结合自身的成长背景，让她拥有极为广阔的国际视野。

发现自己不喜欢金融业后，她凭借着自己对美妆和艺术的热爱，独身一人勇闯洛杉矶好莱坞美妆圈。并在创业第一年就成为火爆好莱坞的睫毛品牌Lillylashes的供应商，Kim Kardashian, Beyonce和Lady Gaga更是该品牌的忠实粉丝；以及和卡戴珊还有Bella Hadid的彩妆师合作登上Vogue China的线上报道。她2019年创立美妆品牌Iconic Rose。以此连接中西方市场，将好莱坞美妆艺术带给中国广大爱美的女性。

2020年全球疫情的影响下，被迫暂停美妆品牌的运营和融资，2020年疫情期间她分享自己的创业经历，国际化的成长经历视频，以及中西方文化内容，引发很多中国观众的共鸣，短短2个月内涨粉10万+

长达2-3年的疫情，让Rose看到社会上有太多无助的人需要帮助，2022年她选择在洛杉矶的人道主义博物馆做义工，负责推进比弗利山庄的一些艺术类慈善项目（分享过vlog）。她认为人生的事业不止需要创造财富，也应该造福社会，做对社会有正面积积极影响和有意义的事。希望可以给到大家最真实的讯息和经历，帮到大家。

初级系列

第一篇 有钱人的身价分类

如何辨别真假有钱人？

网上大家最喜欢问第一个问题，但其实这个问题是根本没法真正回答的，你听到的所有回答都是片面的。让一个一辈子没接触过有钱人的人去分辨有钱人，就是叫盲人摸象，他得到的都是支离破碎的片面信息：既对，可是又不全对所以还是不对。为什么？因为他是盲人。也就是说他可能永远都不会知道大象长啥样。唯一能解的就是让他的眼睛得到视力，此外无解。也就是说，除非你自己变有钱有资产，然后进入一个高净值圈子，接触大大小小的富人后，你才能真正开始学会分辨，因为普通人最大的问题就是他对金钱没有清晰的认知。否则都是别人告诉你一堆片面的信息而已。

打个比方：小时候压岁钱你一共得到5000块，会认为自己是巨富了，长大后拿5000块工资顿时发现这点钱不算什么。这就是人在成长/升级过程中才慢慢了解每一块钱的价值，和利用这个数目的钱可以得到什么样的物质生活。然后你工资涨到5万一个月了，你对月薪5000的人，他们的特点和生活水准就大致了如指掌。因为从上看下永远更透彻和容易。那么首先，来分享下富裕阶层的圈层吧，这里分享的都是从我自身角度来写的，没有绝对的标准答案。资产都是按银行的标准，真金白银的钱或者资产，上市公司的股份等等，不是估值。

富裕阶层的身价分圈状况：小富：6000万-1亿人民币左右

这个就是国内北上广深。在国外就是国际大都市（洛杉矶，纽约等）里最普通常见的富人了，基本除穿不愁，小日子比较滋润，有产（房子）阶级，大头基本都在住宅里。这类人群还可以细分他们的资产类型：可能有些可出租的公寓房，能每个月收租，或者无房贷，然后有个厂啊或者小而稳的公司啊可以接生意，赚米。旅游啊啥的还是会做做攻略，看性价比，也不一定会住顶级酒店，头等舱，完全看个人的习性了。也不是想买啥就买啥的身价。

这类人大部分的特性：基本不会觉得自己很有钱，觉得自己很普通，最接近普通中产的那类，最接地气。他们身边很多朋友也和他们差不多，他们甚至还有很多普通人（工薪）朋友的，没啥过大的无法跨越的代沟。这个背景的小富二代如果家里资产都很稳定安全的话，可能会平时稍微挥霍点，买奢侈品，吃好的。但是要喜马拉雅，件件衣服都是chanel, louis vuitton, 法拉利天天飞起来的生活，这个档次的说实话有点困难。除非真的是个不懂事的败家小孩。很多小红书上发很多奢侈品名牌啊那类炫富的，顶多就在这个层。

这个层面基本还在秀吃的，穿的，物质层面的东西。这类人/家庭也会买点投资理财基金，重疾保险啥的（防止家里顶梁柱倒了，一夜回到解放前）网上说的很多：“我们公司同事家里很有钱，来我们这个没前途的小公司上班就是没事做闲着，就找个轻松活”的基本就是这类。”这个级别富豪圈子里都称不上富二代，最多就是“小开”。哪怕按照发达国家的银行标准，这身价也不属于“超高净值人士”，只能算高净值人士，（超高净值人士需要可投资的身价在3千万美金以上，并且主宅价值不能算进去。）属于富人里的穷人，穷人眼里的富人。国外也会有少数老钱家族划落到这个身价的，但是他们的身份背景还是会把他们和普通背景的小富区分开，不会在一个圈子。这在后面的章节不同类型的有钱人分类再聊。

中富：2亿-10亿+人民币左右各行各业背景复杂

这个层面的不单单是有资产（房），大概率不会只有一套自住的房产，可以在不同城市有几套自住的了。然后基本都是有中型-大型公司股份的生意人了。大概率出行会住顶级酒店和头等舱（不过还是看

个人习惯吧，部分老一辈的会节约很多）私人飞机大概率是养不起的（除非特别虚荣，一定要打肿脸充胖子的那类生意人）生活和家庭的开销是不愁，大部分烦恼在生意和资金周转上（具体看啥行业了，能细分的太多了）这个阶层里靠上点的基本在业内也有一定地位，社会上也是有头有脸的人。比较注重圈里一些人际交往，会比较努力想靠上。因为这个身价的平时可以接触到大富了，所以更不会觉得自己很有钱，知道天外有天，这个身价（如果是富一代的话）只是刚刚踏入这个圈层的门而已。一些没落的贵族老钱有些目前也是这个身价左右，但是他们的家族名誉和根基要牢很多，家族历史原因，关系网还是非常庞大和受人尊重的（相比同这层的富一代的话。）这个层次的估计是压力最大最浮躁的，革命尚未结束的那种。会害怕往下掉。

这层面基本开得起任何豪车的，但是他们知道他们想进入的大富圈子也不稀罕啥车，啥表了。而大富圈玩的东西他们还玩不动，就会有点累了，比如高级的艺术品收藏，私人飞机游艇啥的。还有就是比拼人脉和社会资源，地位。这个层次的要躺平比较难，可能反而比不上前面的小富轻松休闲，因为能接触到的层次开始不一样了，属于刚刚开始开眼界阶段，要学一堆新玩意继续向上努力（前面提到的没落老钱除外）。

这类人不太可能让孩子在一个没前途的小公司上班，轻松的混日子因为这种家庭的孩子基本会要求上个名牌大学undergrad本科，不可能跑到小公司去混日子一辈子的。后代的职业规划和自身圈层完全不符合，会被周围人笑话的。然后这个圈子国内外的背景区别蛮大的，各行各业区别也很大。最杂的圈层。

大富：10亿-100亿+人民币

这个基本都是具有市值有名气的公司里中至大股东了（隐形富豪很多，做b2b端或者冷门行业的话大众可能就不熟）。自住的房产的话全球中外都肯定有了，而且都是豪宅。私人飞机看个人需求，大部分不一定会买。头等舱或者包机也很方便。顶级的私人俱乐部，拍卖行（看个人兴趣了）常客，基本会出入一些最顶级的场所，私密的餐厅等。家里很多都有御用的私人厨师，司机等等一堆人为他们服务的。财务啊法律啊都有专业人士团队等。日常的生活琐事他们基本不管了。信托，家族办公室，银行vip私人理财啥的。看个人需求偏向了。

他们人脉网都非常广和深，基本就是你自以为非常前端的信息说给他们听，他们好久前就听说知道了，毫不惊讶了。平时亲密接触的都是差不多层面的，和普通工薪族有一定鸿沟。会收藏艺术品等。兴趣爱好要看个人了，孩子都会培养一下马术高尔夫滑雪网球潜水帆船等等。开始对私人游艇啥的感兴趣了。子女一般贵族私立学校，基本不太和普通工薪家庭孩子接触了，除非他们大了去夜店玩，平时的生活和普通人就没太大交集了。（也有极个别的，看什么国家什么城市和情况了）这类人基本会好几个国家安家，不会一直待在一个地方/国家。全球飞全球跑是常态，多国籍是标配。

这个圈子其实不大了，大家不是互相认识就是互相知道对方。想要认识叫人牵个线非常容易。大家也都比较互相尊重，都是有头有脸的大人物。这些家庭的掌门人要考虑家族传承啊，或者继续往上走就需要更多的资源，权力等。这类比前面的中富要平稳了，至少在财富分布上，会开始鸡蛋分在别的篮子，扩大商业版图，积极结交政治啊实权人士。国外的话，总统来家里吃饭也是可行的，这么一比中富又受不了了，他们可能就最多请个国会议员。所以永远比不完。这里说的生活方式是这个身价可以达到的，但是并不代表所有的大富身价一定会去买私人飞机。每个人的生活习惯和需求不一样，没法一概而论。

超级富：1000亿以上

这类是你们新闻上媒体上知道的顶富了，他们的产业基本上全地球人都听说过了，微软啦，苹果啦，特斯拉，亚马逊，阿里巴巴之类的。里面分类就只能分科技新贵类或者金融大鳄/老钱实业类了。剩余的就是垄断类的老钱家族了。这个身价哪怕是暴富的也是科技行业了，不可能是没文化的暴发户。想不出其他行业能突然暴富到这个水平的，除了赌博毒品。其余的都是垄断类高门槛的行业（医药，媒体，石油能源等等，例如：迪斯尼）这个群体没啥多说，手头的资源可以影响社会，新贵老钱大家没有啥鄙视的，这个圈也就这点大，再鄙视就没人玩了。大家都是金字塔尖的人了。

这个圈子的日常生活和中小国家政要差不多了，我的合伙人在纽约开了个玩具博物馆类型的店，有一天她的店长经理接到电话说有贵宾要包场参观，带孩子来玩，然后列了一大堆安全措施保密工作，经理没见过这仗势就报告给我合伙人了。后来她和我说：对方来前还让自雇的保安团队全场先检查一遍。她还以为总统要来了哈哈哈。后来我们知道这人是谁了。某个科技大佬（世界排前10）的前妻，带着孩子来玩。还有一个千亿的大佬，他大游艇里有个小游艇，先接客人小游艇，乘到他的大游艇哈哈。然后那个小游艇也比大部分的富豪的游艇大，然后开到他的私人小岛，基本上就不和圈外的任何人接触了。这地球没有他们买不起的东西，单单物质的话。他们活在不同的宇宙，他们的小宇宙自己就是太阳，宇宙中心。这类人基本上脑子和普通人不一样了，他们的生活是没有任何条条框框限制了。所以要去火星了。这地球对他们来说没啥好玩了。

第二篇：新钱老钱鄙视链 从核心辨别有钱人档位

新钱老钱真的有鄙视链吗？

看到某些人天天在那里说什么老钱看不起新钱的，什么老钱都是优雅的代名词，低调谦虚，看不起没根基的新贵啥啥的。这类人基本没接触过什么新贵，更没接触过老钱，都是道听途说罢了。老钱恰恰是最珍惜新贵的，因为聪明人都知道，一个圈层必须时刻有新鲜血液注入，否则是会枯萎的。就像一个国家特别重视出生人口和年轻人，否则社会过渡老龄化问题就很严重。那些新贵背后的资本很多就都是老钱啊，人家其实都是抱团一起的，不是普罗大众以为的分裂互相鄙视的。

朋友的虚拟币平台公司几年前拿到投资，投资的家族就是某些阴谋论里整天提到的老钱家族。人家新科技领域也要参与的嘛，不能被时代抛弃啊。新贵老钱只不过表面的行事风格出身背景等等不同而已，到了某个圈层背后其实都是一个利益团体了，壮大自己的板块必须这么操作。所以网上天天大论这些鄙视论，拿穿衣风格啊开的车啊等等来批判新贵区分老钱，好像自己很懂老钱，很有品味，这类基本就是工薪族：no money。

现在其实很多圈子里比较高认知的人并不是很看得起部分腐朽的老钱的，尤其那些垄断很多地皮啊，生生世世靠收租过日子的那类老钱。我很惊奇为啥国内一些自媒体还会吹嘘追捧这类老钱家族，在国外他们基本就是被骂社会寄生虫的那类。因为这类家族对人类文明史并没有任何的贡献了，占着一些地皮啊，地球的能源啊，和吸血没啥两样。不用过分追捧所谓的老钱，不比谁高贵。而且他们很多特别无聊，是性格特别特别特别boring。边界感很强，虽然很礼貌温和。是行为比较保守固态。

如何从深层核心处辨别真假有钱人？

如果你没达到一眼识别那个水平，那么最简单的就是看一个人关注和痴迷炫耀什么。从下到上大致分类：

1小物件：名牌包包鞋子手表奢侈品衣服珠宝等等

2大物件：豪宅豪车等

3精神物质：高级艺术品名画等绝世珠宝瓷器等等

4精神：做慈善，专注社会贡献等

5人脉：自己的社交网络，翘得动的大人物（前面大富里说的请总统来家里吃饭）在社交圈的地位

6资源：社会资源，自然资源，有价值的各类资源/项目

7权利/影响力/实权：这个不多说了。

很多人问爱马仕是不是暴发户背的，就这么说吧，把爱马仕比做泡面，大家都喜欢吃泡面，垃圾食品，很香，可以满足非常低级的原始欲望。地球人不管大富小贵穷人都会吃，据我所知哈哈。老外的话就换成炸鸡薯条好了。可是如果一个人365天顿顿三餐吃泡面垃圾食品，你会觉得他是个有真正高质量生活的富有高阶人士吗？no。只会觉得这人没营养，生活质量还不咋的。这就好比一个人365天只会晒名牌，说明啥，说明他也没啥其他的東西可晒的了。。他还在富裕阶层刚刚脱贫的物质满足阶段。很多人看不起暴发户，其实暴发户和前面说的科技新贵还是有区别的。科技新贵门槛很高的，大部分人不会觉得他们是无脑无品暴发户。让人看不起的暴发户的特征是：

入门门槛低（拆迁啦，单纯靠嫁人啊，做某些暴利可是对社会无贡献的产业啦等等）+ 精神/文化层面没有跟上物质层面+无礼无品疯狂炫耀等等。

鄙视链：秀小物件<秀大物件<精神物件<人脉/资源<权利/影响力/精神

就这么说吧，大富和超级富的圈子基本没人会天天拿个包出来秀，这么做反而拉低自己的档次，中富比较靠上的也不会了。辨别有钱人软件比硬件靠谱，因为豪车可以租，包包可以是人家送的，这种东西谁都可以找方法弄来。但是软件的东西不可能一夜间得到，比如：国际化的视野，这个就是必须漫长的积累和有金钱的基础，旅游啊，自身成长环境形成对世界各地人文的了解和不同文化的理解等等。就是俗称的眼界。流利的掌握多国的语言的能力，同样也靠漫长的时间，不可能速学。各方面的社交能力和礼仪，大部分经商家庭从小都耳濡目染的。

气质这种东西也装不了，我曾经印象非常深，几年前上海参加某个高级宴会活动吧，有个女生，从头到脚都是名牌（cartier手镯，valentino铆钉鞋，dior包包，把烂大街的品牌单品全都集中一起，就是那个画面）可是最暴露她的格格不入的是：她的眼神和气质，和对人的态度，满脸不屑（自负），可又充满嫉妒和敌意，对同场的同性上下的打量（自卑），非常不舒适和大方礼貌。这样的人在某些高

级场合/活动是会有，成年人大家也知道她们是怎么进来的，包括做啥类型的“职业”，过于露骨的话就不说了，所以大家基本不会搭理。

还有粉丝问：那一些空姐啊啥，由于职业原因，也是全世界飞，多国语言，不也是形成了你提到的国际视野和多国语言能力吗？和富豪不是很像？恩是对，但不全对。这里最终的差别就是：有产阶级和无产阶级的区别。首先，富豪背景长大的人，他们是全球或者好几个城市有自己的家，可以扎根的那种，下飞机是回自己的家。他们是可以深深融入每个他们拥有住宅的城市的核心社交圈的，比如纽约啦，上海啦，温哥华啦，到处是家。空姐不是，仅仅是工作原因每个城市触一下，下飞机是住宾馆，更别提融入每一个飞过的城市的核心圈子了。这里面的思维和生活方式的区别太大了。

第三篇：假名媛假精英辨别手册

一堆粉丝给我发了很多资源要求辨别。哎，恨不得我出金口诀。列个大致的自媒体假名媛防雷清单吧：

——虚头巴脑的头衔，社交媒体上写一大堆，比如3家公司董事长，4个协会会长，6个学校的特邀演讲人blah blah blah，感觉比比尔盖茨还要财大气粗。尤其要防雷那个所谓的福布斯30以下精英榜，基本就是没啥真实力但是爱唬小白，特别虚荣。（曾经有人问我什么喜茶的创始人也是福布斯30以下精英啊，人家有著名品牌有实力的好不好，区分不了吗？）

——30岁以上还在不断拿曾经的名牌学历做唯一人设背书，什么哈佛姐姐，耶鲁叔叔（如有雷同纯属巧合）不断营销。这类就是毕业后8-10年估计都没啥事业成就，只能拿学历吹了。

——发一大堆高级的环境/活动的照片：五星级酒店，到处旅游，名牌奢侈品，豪车，啥奢侈品邀请活动等等。但是基本无家的照片。这么爱炫的人他要有自己的豪宅早就发照片了。

——背景不明，从来没任何的自我介绍，也没有分享过任何和自己相关的信息，天天聊很大的话题：“世界格局”“富豪思维”“未来经济”啥啥的。聊的话题之高大上，让你差点以为是中版Ray Dalio(不认识的自己百度). 现实中可能住在一房一厅，还是租的。

——最后是创造伪富豪需求的类型，教你所谓的上层社会的礼仪等等。。让人花上万去学所谓高端礼仪啥的，如怎么拿刀叉吃橘子等等。适当的礼仪可以学，但是有些东西真的就没必要了，估计外交官都用不上，没意思。有人说：那说不定你层次不够还没到需要用这种礼仪的地步呢。嗯嗯，英国女王估计一辈子都没用几次呢。还有，谁说公共场合不能补口红？你们自行百度英国女王公共场合涂口红的照片真正的礼仪不是说你会使用哪个刀，哪个叉你真的拿错了也不会怎样。真正的礼仪是在公众场合让别人觉得舒服，被尊重。而不是仅仅因为别人拿错了刀叉，或者西餐喝汤勺子没从内往外舀等这种无伤大雅的小错误就看不起别人，翻白眼。那才叫没教养。

第四篇：富二代比你努力的毒鸡汤

大家口中说的：“富二代比你还努力”的毒鸡汤

如果我让你们不用担心这辈子的任何生活花费，给你们买好豪宅，设立好信托基金够你用几辈子，你们只需要每天：练习骑马，画画，学外文，学网球和其他运动，以及读书，乐器课等等。然后我帮你们全部安排好学以上这些的日程表，我相信你们大部分人都会蹦蹦跳跳开开心心天天来报道吧？

所以网上偶尔看到吹捧什么欧洲某王室某公主每天的学习日程啊啥的，说人家多努力啊blah blah。。哎。。这完美安排好的人生真的叫努力吗。。。？很多普通人和穷人不是不努力，而是没有努力的方向和动力，甚至没有可努力的平台。。大部分普通人想要努力，可是连往上走的门在哪都不知道，到处撞的头破血流，还没有任何实质的成果。时间久了肯定心累，甚至怀疑自己是否还有机会，排山倒海的压力，天天还要为生计发愁。

说我自己身边的吧，圈子里几个地产男生富二代，野心勃勃要做啥啥大项目了，第一件事就是找爸爸，他们启动项目最难的部分也仅仅是说服自己爸爸，只要爸爸点头同意，资金到位，他们就可以开始大干了。他们很多还很天真的觉得自己在干的过程遇到很多困难但是都靠自己努力解决了。殊不知那些根本不是什么真正的困难，只不过是些任何项目都要经历的波折而已，不妨碍大局的。没有老爸点头，我身边圈子那些富x代男我观察下来基本没看到几个能完全靠自己在一个和爸爸无关的陌生领域干成啥大事的。

所以在网上很多人吹嘘xx家族继承人做了xx地产项目多成功啊啥的。部分是有眼光，但是大部分的功劳就是：站在巨人肩膀上，自己动了动手，调了下资源这事就成了，而已。还有几个搞了几个大项目，破产了。圈子里很常见了。我自己比较佩服几个圈子里的科技新贵+富二代，那个真的是靠自己，因为老一辈根本不懂这玩意，靠不了爸爸。还有认识几个金融的富二代，很厉害，都是靠自己硬本事的。哪天哪怕倒了我觉得他们也可以重新站起来的。所以我几年前离开家里人靠自己创业尝试后，再对比自己大学刚毕业通过家里轻松得到的工作机会，我是深有体会。

富二代表面看上去比普通人努力的核心原因是：把人生比作道路，把钱/资源比作光，富二代的路是光明的，他们可以清晰的看到远处的目标以及脚下要走的路和方向。他们可以选择努力奔跑过去，也可以骑马过去，也可以走马观花悠悠的逛过去。甚至可以先玩下别的，然后再回到那条光明大道上，大方向还是不会错的，根本无需担心。而普通人甚至穷人，他们的道路是黑暗的，穷人的话估计是伸手不见五指的，走到阴沟悬崖都不知道，一不小心就掉下去了，没有回头路。他们只好很小心，充满疑问迷茫慢慢摸索，就怕撞到啥妖魔鬼怪。当你的所有努力都有响当当的正面回应，你也会充满干劲的。

不过我这里也不是叫你们彻底否认一些富二代的努力成果，我觉得富x代要论成功，那就必须比自己祖辈更成功，那才能算成功。比如你出生小富，可是你最终靠自己变成中富/大富，那也算跨越阶层了，肯定是有本事眼光的。如果一辈子留在自己出生的圈层，那也算不上什么努力/励志。其实富二代创业失败概率更大，不信你自己看富豪榜就能总结出规律了。没有破釜沉舟的勇气和决心。有退路的人遇到困难一般都会往后退，这其实是富二代的劣势。我身边很多富二代创业失败的，不稀奇，商场是很残酷的，即使有明星给他们背书站台，不代表普罗大众一定买单。很多富二代对大众市场的理解其实比不上普通人，因为他们缺乏对普罗大众的共情，这也是劣势。所以说，很多东西都是天时地利人和。有利有弊的。

第五篇：有钱人的4种投资风格

如果你是一个在追逐有钱客户的人士，你必须知道如何让有钱人把钱和资源注入你的项目，那么你就一定要了解有钱人的几种不同的投资风格。同时，你也可以从这4种风格里看到你自己属于哪个风格，

这样你就可以去找和你同样风格的投资人，会加大你的成功概率。

这4种风格的差别主要在：他们对项目时间的概念，达到目的的方法，以及对失败的看法。据我观察可以分为4种

1. 机缘型

这类有钱人投资时是听从内心和直觉，他们并不会关注设置目标数字，更不会有详细的商业计划步骤，他们比较随性随意。这类人的成功往往是误打误撞，所以会被贴上“运气好”的标签，但是如果深层去探索这类人成功的原因，就是他们敏锐的第六感和直觉，让他们无意中发现了一些商机，虽然他们可能并不知道这些商机未来会怎样，但是他们很相信他们的直觉，他们内心的声音是：“这个项目感觉挺好的，我试试吧。”这类投资人是活在当下的，所以他们对失望的承受度比较高，如果项目有令他们失望的地方，他们也会很快调整心态。同理，他们对未来的期待也不会过高，所以他们不会花费太多时间在未来的策划。这类有钱人做项目时思想上非常灵活，会根据当下的情况不断调整。他们不喜欢步骤分明的计划，因为他们会感到被约束，也不想过于关注未来，只想专注当下。这类人对失败的理解也很不同，他们很少感到极大的失败挫折，因为他们相对关注当下，也比较自信，这个风格的有钱人最大驱动力就是好奇心和兴趣。他们对枯燥的事物没有任何兴趣。他们不执着，不谨慎，也不自律，他们的好奇心才是真正的驱动力，仅仅这些好奇心就会推动他们不断前进和探索。代表人物乔布斯如果你的客户是机缘型，你在介绍产品的时候可以重点强调：目前该产品在市场上非常有潜力和独特，因为还没有同类型产品出现，市场竞争还不是很激烈。我们现在先做就会抢占先机。引领潮流。你们必须强调产品当下的优势，吸引他们的好奇心和兴趣。机缘型的富豪基本是天生的，他们也永远无法变成其他类型。

2目标导向型

和上面的完全不一样，这类有钱人有非常清晰的投资或者人生目标，并且会完全专注于那个目标。他们不在乎外界的影响，也乐于独处，他们的所有行为就是为了能够达到目的。他们有长期的目标，知道自己的人生目标，很清楚自己需要做什么才能达到这个目标，所以有相应的长期计划。他们有宏伟的蓝图，虽然过程中会做相应的调整，但他们的方向是不会变的。对比前面的机缘型，目标导向型更关注未来，他们当下的所有努力就是为了未来的目标。他们是典型的工作狂。他们厌恶失败，无法接受，会想一切办法获取更大成功来弥补过去的失败，他们认为命运掌握在自己手里。这类富豪的驱动力是做人生赢家，他们必须胜利，不能失败。他们会牺牲一切去达到他们的目的目标，他们更不害怕竞争，如果你的客户是目标导向型，你需要给他一份关于项目详尽的投资BP（商业计划书）：从行业背景，市场需求，目标用户，竞品分析，产品优势，投入产出比，投资回报周期等各个方面分析和介绍。当他发现你跟他一样看重产品的长线发展，他会重视你的项目。

3.成功导向型

这类可能会综合前2类，他们是比较受人欢迎的，也比较会得到大众的认可青睐。相比大众，他们会更容易获得成功，大家也会觉得他们的成功是理所当然应得的。

他们的2个强项是：1他们想获得大家的喜欢 2他们比较踏实

他们既注重未来，也在乎过去。同时他们在当下会回顾过去犯的错，确保未来不犯。

对于目标，他们比较自律，责任心也比较重，但是他们不会像目标导向型这样只看目标，不顾及其他的一切。失败对这类富豪的打击比较大，甚至会有点抑郁。会比机缘型富豪更难以接受失败，但是比2目标导向的更能接受失败。这类富豪的驱动力是只想拥有美好的人生，也喜欢被人尊重。对比目标导向的，这类富豪不喜欢过多的竞争，平稳的上升是他们理想的生活。靠谱，努力，给予满意的结果是他们的特性。他们喜欢探索目标消费者的深层需求，做出相应的产品去满足这个需求，这类富豪不喜欢过度的营销。正因为这样，他们的消费者更信任他们，所以复购率很高。这类富豪拥有较高的情商，是人群里比较受欢迎的，如果你的客户是成功导向型，你需要强调产品的稳定型和品牌调性以及用户口碑，甚至强调品牌私域用户的养成计划，提升消费者复购率。这些是成功导向型投资人会关注的点，他们希望做的是稳定长线的生意，不喜欢过度营销。希望大家都能获得满足感。

4.发展型

这类富豪很多时候表面看上去有点像机缘型，但是他们不是。但他们没有机缘型那么重的责任心。发展型风格的富豪一开始看上去也是非常随性的，没有太多框架目标和策划，但是发展型的缺乏目标，计划的深层原因是他们对自己能力的不自信，所以他们会隐藏在机缘型风格下，“这项目我可以试试”的心态，感觉和前面的机缘型很像，可是内心并不觉得自己可以成。这类富豪很多时候做的项目结果比他们想象中还要成功，这时候他们会发现自己的一些自身成功的因素，然后反复尝试复制这些成功的要素。然后他们可以开始设置一些目标，然后慢慢获取目标。

这类富豪早年都非常谦虚，也非常谨慎。他们成功后大概率会向第3类靠拢：成功导向型。但是这个过程很慢。这类成功的富豪是花了极长的时间，慢慢积累自己的自信的。在取得巨大成功后，这个类型最终可能成为目标导向型，并且不再害怕和人竞争。

许多初期创业做生意的人士是从这个类型开始的，如果你的客户是盲盒型or赌徒型，你需要展示你的成功案例或经验，有成功的方法论，表现出对这个项目坚定的目标感和领导力，并表示项目成果可复制可裂变，预告风险，如何规避或面对风险，在这一点上你们要形成互补。

发展型的初型对时间的看法：过去的大部分是失败的记忆，未来是可怕的不可预估的，而当下是犹豫不决的。

发展型成功后，对时间的看法会转变为：过去的失败是经验总结，未来是可控的，充满希望，而当下是充满机会的。

这个类型的早期是最能接受失败的，因为他们压根没想过自己会成功。

这个类型也是最相信“失败乃成功之母”这个言论的。

这个类型的早期驱动力是：对失败的恐惧和不想失望。

可能你会觉得有些矛盾，但其实很多成功的人最初创业的时候并不渴望成功，他们只是不想做一个一事无成的失败者。

你需要表现出对这个项目的绝对信心和坚定的目标感，在这一点上你们要形成互补。并强调这个项目最大的风险在哪里，让他们知道。

如果你的客户是成功导向型，你需要强调项目的稳定性，以及用户的体验，他们尊重用户，希望获得用户的认可，可强调用户的养成计划，怎么吸引用户，留住用户，提升用户感受。这些是成功导向型客户会关注的点，他们希望做的是稳定长线，获得好口碑的生意，不喜欢过度营销。

第六篇：如何优雅的进入社交场合的小技巧

No one can make you feel inferior without your consent

踏入高层次社交场合和圈子最重要的是什么？根本不是金钱或者名牌包包，是大家都想不到的，最重要的是舒适度！

你人生的高度由你的舒适度决定！

你的人生高度永远不会超出你舒适度的。

比如，你和你的老同学，闺蜜，兄弟去家里学校附近你熟悉的商场逛街，喝奶茶，吃美食，你是很放松的对不对？你不会非常紧张吧？不会在心里想我该左手还是右手拿奶茶啊？等等。你肯定是非常轻松愉快的。

可是这时候，我让你换下你的休闲装，穿上正式的晚礼服，坐在一个宴会长桌上，在你面前琳琅满目摆满酒杯和各种尺寸的刀叉，旁边坐着的都是各行各业的大佬，你这时候还像和朋友逛街和奶茶吃香酥鸡的那种轻松感吗？很多人想象到这里可能已经手心冒汗了，这样的场景你一定在担心到底用哪个刀叉，手放哪里，周围的人你怎么和它们说话，你是否浑身不自在？

这就是因为这个场景已经超出你的舒适度了。

如果你要向上社交，你必须学会提高自己的舒适度。

意思就是：只有你内心对周围的事物和人感到匹配，你才会感到舒适，感到舒适后你自然而然会自信舒展。

第一，首先要练习你的体态，无论你穿多贵的衣服，如果你的体态和你的衣服不匹配，社交场合人们首先注意到的是你的体态，而非着装。哪怕你拎着爱马仕穿着香奈儿进入高级的宴会，你的体态眼神姿态依旧会出卖你。

人的体态眼神可以暴露很多信息，越是高层次的人越注重这些。

高级的内容我有分享那些身着爱马仕香奈儿的女孩在高级晚宴依旧不被圈内人接纳的原因。

体态是可以通过练习获得的。

比如你现在听课的时候体态是怎样的。请经常贴墙练习你的体态。

还有个小小的技巧，如果你在某个社交场合感到不舒服，立刻调整自己的体态，抬头挺胸，舒展自己的肋骨。

和人交谈时正面朝向别人，不要低着头侧身说话。

在高级的内容我会分享一个美国名媛外交官告诉我的社交场合和说话对象的正确距离。

第二，任何社交场合你必须保持正面乐观的态度，永远不要有任何抱怨。

更永远不要在任何人的面前诋毁你的前任，无论他有多糟糕。如果任何人在社交场合问你分手原因，永远不要透露细节，就说我们不适合。记住，你不需要过多解释你自己的人生选择和感情。诋毁前任是loser的行为，永记。

第三，社交小白也要学会握手练习。握手不要过度用力，也不要苍白无力，我在社交场合认识新的人能从他们的握手风格力度等感知到他们的个性。请你们多做练习。

第四，社交眼神的训练。和人说话时要看着别人眼睛，但不要拼命盯着，让人不舒服，同时不要东张西望，给人感觉你贼头贼脑。说话不看人也非常令对方难受。如何练习？杂志上剪下正面看着你的人的头像，用手机去录，然后练习看着人像说话，你可以看到自己的姿态和眼神等。

第五，社交请保持一定的松弛感。这里大部分社会小白或者初入高阶层圈子的人最需要克服的是你的不自在感。这时候你该熟练掌握一些小技巧，转移对方的注意力，比如提问对方一个问题，并且全神贯注去倾听对方的答案，这样你可以自然而然的放松了。

很多人会告诉你：做你自己。可是没人告诉你这是什么意思。

这里最重要的一点是学会自然的表达你自己。

如果你是机智活泼型的，不要强迫自己变成沉稳温和型的，同理，你是沉稳型的就不要强迫自己成为机灵气氛组类型的，否则只会感觉尴尬。

你必须接受你本身的性格类型和最适合你的表达方式。

越是正式的场合你越要有种随性松弛感，所以你必须练习穿着正装，让自己适应这样的打扮。如果你在这些场合无时无刻担心自己踩雷，担心自己用错刀叉，担心自己说错话，担心自己手放错地方，那你永远无法达到那个舒适感，你要学会剔除你内心的不自在，学会高度接纳自己，如果你的内心都无法接纳你自己，你又怎么会被你渴望靠近都高阶层圈子的人接纳呢？

如果你每次社交完，大脑不断重放：呀哟，我好蠢哦怎么说那些话，啊哟我好想拿错杯子了，好笨哦等等这样的自我批评，那你需要了解富豪有钱人圈子的规则外，还要提炼自己的内心。

高级系列

第一篇：富人类型的6大划分

很多人只会根据互联网的一些片面信息，区别老钱新钱，其实有钱人里面还有细分的，如果你对每个有钱人都一视同仁，你可能会在社交甚至合作策略上犯重大失误。在初级内容里，我以大致的身价划分了富人，但是在富豪圈里面，有钱人又可以分为大致的6个类型。他们的房屋，选择的衣服，旅游目的地地的选择，吃东西的方式，社交的习惯，甚至养的宠物都可能千差万别！千万不能把他们一视同仁哦。如果你初入高级社交圈，你必须学会区分不同类型的有钱人，这里我会告诉你们不同类型最看重什么，他们的人生动机，最能打动他们的又是什么。

1) 老钱低调贵族派

这个派系国外发达国家较多，因为国情的关系，大部分的中国老钱后代也在海外居多。用时间衡量的话，这个家族的财富至少有100年的年龄。

穿衣格言：如果我的衣服需要靠大logo别人才能知道这是高级的衣服，那这衣服的质量还是不行。这句话基本概括了他们的穿衣理念。

生活娱乐方面：基本在国外乡间都会有度假屋，他们的童年很多就是夏天乡间小屋度假避暑，冬天加拿大瑞士滑雪，不玩单板，基本都是双板哦。马术是常见的爱好，也会自己养马。

教育方面：基本从小就是贵族寄宿学校，大学会读爷爷辈就读的同所大学，基本会学习文科类科目。

结婚对象：一般会选择同阶层的名媛。

事业方面：基本会询问他们的专属理财专家的建议，也会非常关注国际市场金融新闻，Wall Street Journal, New York Times, Washington Post是他们必读的报纸。这类老钱不需要靠自己做生意工作赚钱了，主要就是负责管理家族的投资，保本就可以了。剩余的时间他们花在兴趣爱好以及慈善。每个月1-2次他们会参加一些董事会，如某银行的董事会和某博物馆的。他们的名媛妻子可能会是一些大型艺术类表演（芭蕾舞团）的投资人。这也是为什么很多艺术家是老钱贵族类人士的座上客。他们也会捐款给医院，并且把医院的侧楼以家族姓氏命名。这些老钱贵族都会有祖传的豪宅，一般都是体积巨大的，有些在郊区。豪宅的内饰低调典雅为主。绝对不会有凡尔赛宫的奢华，他们认为那是暴发户的口味。

穿衣打扮方面：他们不追逐时尚热点，也不喜欢靠衣装博出位。他们喜欢自然的材质比如开司米，真丝，全棉，亚麻等等。正大红色衣服是这个类型的贵族老钱女性喜欢的以及配套的口红和指甲油。皇室蓝，亮黄，粉色这些亮丽的颜色也可以衬托出她们衣服的高级材质和质感。（参考英国女王）只有晚上她们才会穿黑色，因为白天会显得太沉重严肃正式。可是很多不懂老钱贵族的人误以为老钱只会穿黑白灰。那是完全错误的观念。

他们不会有纹身或者过多的体环，最多就是女生2个耳垂各一个洞。男生不会打任何环。

社交方面：他们看重什么？他们从小被灌输的第一个概念就是：他们的姓氏是他们需要守护的最大财富，包括维护维持家族的声誉和资产。他们极为注重隐私，拥有非常强的边界感，公平公正也是他们对待下属的准则。

他们最大的特征就是在和人交流时会全神贯注倾听对方，绝对不会开小差，玩手机，做其他事等等行为。他们绝对不会告诉除了家人和亲密朋友之外的人任何关于他们自己的私事。他们平时的行动待人接物都是笃悠的。不会慌张紧急。表情动作也不会夸张。讲话平缓，不大声。更多是寒暄，不会过多聊金钱相关话题。如果你在他们面前炫耀自己的成功，他们会用平缓的语气说How nice for you. 他们会大方接受赞美，但会尽快转移话题，不让过多的关注点停留在他们身上。他们极少道歉，他们认为犯错是很正常的，不必时刻道歉。同理，他们很少过多解释自己。

用一个词来形容老钱贵族就是：真实。真实对他们来说就是：简单，直白没有过多的修饰，这包括他们的着装，室内装潢，用词，等等。他们在行为上可能显得保守，但是他们在思想上很开阔自由的。如果你不属于他们的阶层，但是你的内核和他们接近：真诚，真实，简单他们也会非常愿意接受你。如果你希望得到他们的投资，确定你的产品是高质量和质感的，真实的。这是他们最看重的。

2) 老钱虚荣派

If you have it, flaunt it. 你有啥就炫啥吧。这是对老钱虚荣派的最好写照我认识一个父母老来得子的老钱贵族，这个儿子被他父母形容为“极度有创意”而非叛逆。这个儿子由于和父母较大的年龄差，被家族无限的宠爱，形成了他的性格比较自由奔放，他视老钱父母的家族传统为枯燥乏味的令人窒息的。他对家族历史也不感兴趣。他骄纵的个性导致了自己被3所寄宿学校开除，只好聘请私人教师读书。他会约会不属于他的阶层的女性，因为他嫌同阶层的名媛太无聊了。他的女朋友有夜店酒吧女，便利店店员，五花八门。他的第一任妻子是内衣模特，离婚后他娶了第二任妻子，是电影明星。再次离婚后娶了第三任，一个样貌平平家境平平的女生。可是他的父母很高兴，因为这个老婆不多事，不像前2任妻子。这位任性老钱基本靠职业经理人打理他的家族基金，比起创造财富他更会花钱。他会投资一些电影，就为了捧红自己的情人。

这类老钱做慈善捐款的时候，基本不太会匿名。他很需要慈善组织点名答谢他。他也更喜欢收集现代艺术，也喜欢投资他认为未来会涨价的艺术品。他在继承祖宅后就把那些房子卖了，甚至会把祖传的一些古董在苏富比拍卖掉。他常驻的住宅非常摩登，而且每3年就换内饰。汽车他选择较为高调的劳斯莱斯，每年换最新的型号。他本人的衣服只穿一个季度。他的妻子从不重复穿一样的衣服，而且只穿明显的名牌，她也会看不起任何不穿名牌衣服的人。他们会佩戴比较夸张耀眼的首饰。

这类任性炫耀派老钱永远不会浪费时间在他們不想搭理的人身上，甚至懒得伪装礼貌。他们永远不会和服务员聊天。他们平时很喜欢八卦圈内的人和事，但他们最喜欢聊他们自己。谦虚低调不是他们的作风，如果你不知道他是谁或者他的背景，他会立刻直白的告诉你。像前面的低调贵族派，他们也从道歉。

他们一般不会自己带孩子，孩子出生就是保姆带，到7岁的时候就会被送到寄宿学校。这类孩子只有到读大学的年龄才会和父母更亲密的来往，可是这个时候他们和孩子更像朋友，而非家长。他也会为所有的孩子设立信托基金，确保每个孩子人生无忧。

这类老钱的社交活动是极为丰富的，也是奥斯卡典礼等大型晚会的常驻宾客。他们回到曼哈顿的家后基本上每晚都有夜生活，每天的晚餐都在纽约最火热的餐厅，被明星，政客，艺术家，记者，作者等等围绕。

一个词形容他们的人生驱动力就是：刺激

他们追求极为刺激振奋人心的生活，越璀璨绚丽奢侈的生活越让他们振奋。他们是非常极端的人，也是非常自我的。他们是派对的中心，是名利场的主角。

如果你不属于他们的阶层，你想得到他们的青睐，你必须取得巨大的，又极为知名的世俗意义的成功。

3) 虚荣追逐名利派新贵

他们对衣装的名言是：我通过巨大的努力换来了成功，所以我值得最昂贵的奢侈品和衣服。这类富豪一般都是普通甚至穷苦出身，成长环境也普通，公立学校读书，他们早年会有自卑感，他们大学成绩一般优异也会申请奖学金，甚至兼职打工付大学学费。这类新贵很多早年属于大家说的凤凰男，在早期婚姻选择上也会倾向于能够帮助他们的人。不过即使他们的婚姻比较实用派，也不代表一定没有爱情，这也分人。有时候他们的婚姻也会非常成功，在夫妻共同打拼的那些年，他们的目标非常一致，互相之间也会有尊重。当丈夫的事业开始盈利了，他们很多会让妻子不要工作了，专注家庭后勤和维护社交关系网。这类凤凰男会参考自己贫穷父母的例子，并尽量不让自己的家庭也陷入那样缺乏社交关系网的窘迫地步。他会希望妻子能为他拓展和维持社交网，你如果要做这类男性的妻子就必须担当这些责任。作为新贵，他们平时在生意场可能会和一些达官贵人打交道做项目，但是私下的社交场合他们可能还不会被邀请，而对于此时已经拥有财富的他们来说，被这个阶层真正的接纳才是头等目标。而慈善捐款是他们用钱打入这个社交圈的最好门票，通过这种方式，他们渐渐的认识了他们所在城市的顶流人士，并被邀请到他们豪宅的家宴，这属于富豪圈最高规格的亲密招待方式。

他们的豪宅是缩小版的法国宫廷，里面的内饰也是模仿凡尔赛宫Louis 14的古董家具。

这类富豪对保姆家政等人员相对苛刻严格，要求多且高。他们的服饰logo是必备的，巴不得全世界都知道他们衣服穿的是什么品牌。Logo对他们来说是成功的勋章。他们的服装紧跟潮流，每季度的衣服都会处理掉。他们喜欢开司米和真丝，因为价格昂贵。但是他们不在意全棉，觉得太普通。他们也会穿很多昂贵的品牌的合成纤维类。他们喜欢让人认为他们有钱了好久，会错误的以为老钱喜欢穿沉闷的黑白灰，于是他们会买一堆单色和米色的衣服去模仿他们心中的老钱。他们如果碰到贵族老钱很多时候并不知道对方的身份和阶层。他们也喜欢戴劳力士等名表。

这类新贵是相对的完美主义和比较虚荣的，毕竟是自己爬上来的。他们会根据你的衣服和车子衡量你，如果你衣着寒酸，他们不会想和你多打交道。他们特别在乎别人的看法，也非常容易被奢侈品柜员忽悠，从而购买大量当季最火爆的款式。正因为内心的自卑，任何社交场的错误会让他们非常尴尬和自责。他们私底下也喜欢批判别人，他们对人也比较没有耐心。在社交场合他们非常在乎自己是否给人留下深刻印象。

他们会经常向他们认为比自己高阶的人道歉和解释自己。他们也会很有目的性的把自己的朋友划分成不同的组，根据背景和社会地位等等。他们对比自己高阶的人会拍马屁讨好，所以他们心里认为比他们低阶层的人也该理所当然拍马屁讨好他们。如果他们的朋友从高位跌落或者破产，他们会立刻把这人从他们的社交名单剔除。他们对孩子的要求极高，他们认为他们的孩子是他们人生的延续，所以会经常打骂孩子。孩子的成功对他们来说非常重要。

声望2字是他们人生的最终追求。他们的衣服，车子，和朋友都是可以为他们增加声望的。

如果你想得到他们的青睐，你要保证你的产品或者项目可以提升他们的声望。

4) 实用派踏实新贵

这类新贵都是普通甚至贫困出生，和前面的新贵一样，他们也是新中国改革开放最多类型的富豪。他们的特征是努力踏实朝着目标方向走。他们边创业边成家，这类富豪很多都是夫妻老婆店起家，稳定努力的积累财富，哪怕他们开始盈利赚钱了，也不会立刻去买豪宅，只有等彻底发达了，他们才可能选择搬家，而且他们选择搬家的很大原因是为了孩子读好的学校。他们一般会为子女选择好的地区的公立学校，并不会一心想让孩子挤入上流社会而去读私立学校。他们搬到一个不错的地方后就安家，不会像前面的虚荣派新贵，不断需要升级自己的豪宅。

他们的儿女也是传承他们踏实的特性，会读比较好的大学。这类新贵的孩子不会开超跑等奢侈的车，外表也不会打扮的非常浮夸。他们花钱态度和普通人差不多，不会铺张浪费。他们知道父母的钱来之不易，更不会浪费在奢侈品牌衣服上。他们虚荣心不强，更不会被奢侈品柜员忽悠买一大堆衣物。节约对他们来说是美德。

这类富豪外表行为模式等等真的和普通工薪族无差，这类富豪就是很多人口中说的：刚认识他们我根本不知道他们这么有钱。

他们也不会在乎你在他们面前是否炫耀，他们对服务员也是平等的态度。他们也不在乎正式的礼仪，他们认为对人尊重就是最大的礼仪教养，如果他们不知道西餐用哪个刀叉他们不会觉得丢脸，也不会隐藏这个事实，他们会用他们自己想用的那个刀叉。

他们说话比较直和简单，不喜欢弯弯绕绕复杂的关系。这类新贵他们在发达后做的慈善都是从内而发的，不像前面的虚荣型新贵，纯粹是为了名利场的入场券。实用踏实派新贵甚至经常匿名做慈善，对他们来说名利不是他们的人生目标和追求，他们真心想帮助别人。

节俭是他们最大的标签，他们不喜欢任何形式的浪费。所以他们从来不在乎别人对他们的评判。他们只穿他们想穿的衣服，只吃他们想吃的东西，只去他们想去的地方旅游，也只交他们想交的朋友。他们不会像虚荣派新贵一心往上爬。他们非常自信踏实。他们也不屑于和任何人攀比，更不会因为你比他们有钱有地位而讨好你。他们也不需要被讨好。

如果你想获得他们的青睐或者投资，你必须说服他们你的产品或者项目可以如何帮别人省钱。（强调你的产品具有实用性和可持续性发展）

5) 明星派有钱人

很多网红也可以包括在这类有钱人里，就是靠出名获得金钱利益的有钱人。就是大家熟知的电影明星啊，歌星啊等等。这类就不多说了，大家也基本很熟悉。他们的服饰首饰等都是较为浮夸的，为了增加明星光环。他们也喜欢买豪宅，豪宅的位置和大小必须匹配他们的名气咖位。

他们所呈现的一切基本都是为了公关，他们的私生活只有最亲密的人和经纪人知道。他们的社交基本围绕他们的工作和公众形象，如慈善晚宴，大型艺术活动，颁奖晚宴，富豪的私宴等等。

他们对自己的隐私非常在意，如果身边人爆料媒体他们的公众形象和事业都会受到影响。

这类有钱人最大的人生向往和驱动力就是做一个知名的人物和获取巨大的名利。只有在公众场合被认出追捧，被媒体报道，他们才能确定他们是一个真正的公众人物。对他们来说，在公共场合不被认

出，没人认识在乎或者讨论他们，是最致命的打击。

6) 破产派过山车有钱人

这类有钱人的财产不稳定，背景有时候相对复杂。有些是老钱或者富二代出身，可是家族落寞了他要靠自己重新起来，所以他又会有新贵的一些特征。他们一般都是极度敢冒风险的创业者，而且他们有破产重来的勇气，

这类人一般多段婚姻，因为他们的人生经历和性格。他们的生活方式是根据他们相应时间的财产，巅峰期就住在顶级豪宅，低谷期甚至要租房住。

这类富豪很难去笼统定义他们，他们的人生就是过山车上上下下。他们大部分开朗热情奔放，是社交场容易结交的对象。他们相对比较自信，毕竟经历过的成败太多。

用一个词形容他们的人生终极追求就是：挑战

这类人是真正把人生当作游戏来体验的，他们喜欢挑战，不喜欢一成不变的生活。典型代表人物是特朗普。他们一般可以笑到最后。

如果你想获得他们的资源和青睐，千万别隐藏你过去失败的经历，更不要担心你的项目是否风险太大，只有这些才会引发他们的共鸣。

第二篇：社会小白高端社交的基础法则宝典

首先，我们从最基础的开始，当你下定决心要步入比自己高层的圈子，甚至是富豪的圈子，你必须摒弃很多你自己圈层的习惯。不要再把它带到这个圈层，你必须牢记：是你要融入别人的阶层，而不是别人要融入你。所以必须放下你所有错误的认知，幼稚的世界观和习惯上的惰性。

1. 你的网络名片：不做无名氏

在这个互联网时代，基本上微信就是你的名片。一个刚认识你的人要了解你，甚至快速判断你，就是从这里开始的。希望每个社会小白好好打理下自己的这张名片，这是你的第二张脸。

我建议头像用自己的照片，可以清晰看到你的脸，可以是生活照或者自拍。这样别人至少可以轻松想起你是谁，千万不要做网络透明人，没有任何自己的照片。我个人的话，微信一直定期清理的，这种无脸无朋友圈人士一般都直接删，因为这种网络账号散发的所有信号都告诉我：他是个社会边缘透明人。

我个人是不想和一个连脸是啥样，名字叫啥都无法从微信以及朋友圈得知的人交往的。我只觉得奇怪和不安全。我从来没认识任何一个稍微有点社会地位的人，是没有任何照片，连脸都不敢在自己朋友圈露的，一个都没有。微信的名字一定要写自己的名字，哪怕不是中文全名，至少英文名和姓。

千万不要用奇奇怪怪的什么网络名字，否则人家哪个大客户啊啥的突然想找你，只记得你名字，可是微信搜索搜索不出来，那你不是丢失一个机会么。你平时和人打交道是用哪个名字，你微信就必须有

那个名字。

记住：你做的一切都是让别人方便找你，这是通讯工具的核心意义。

同理，我观察了下自己的微信，基本上大佬都是用自己名字的，因为他们有很强的自我意识，微信这种比较私人的通讯工具没有理由躲躲藏藏的。

朋友圈尽量发高质量的，你不用一直发，但是最好是：别人一看你的朋友圈可以大致了解你做什么行业/事业，以及一些你的生活爱好。就可以了。

有些人看到这里会说：网络不安全啦，朋友圈头像名字要被偷啊blah blah blah。我觉得特别奇怪的是，微信是个很私密的通讯工具，他又不是公开的类似微博或者b站这种社交平台。

微信你完全可以在隐私那里彻底关掉乱七八糟人加你的渠道：

比如不能通过电话号加你，不能通过微信号加你，等等很多设置。

我本人作为华裔自2014年来中国就开始用微信了，到现在2023年，我从来没遇到过任何这种乱七八糟的事。我从来不加陌生人，更不会让莫名其妙的人躺在微信里，都会定期立刻删除清理。而且从来不开启任何通过号码/用户名加我的功能。所以基本上除了社交场合见过面的人可以加我，其他人根本没渠道加我。你如果作为一个无背景的社会小白，其实别人已经没有任何渠道可以了解你，然后连你的微信头像朋友圈名字都是卡通人，你觉得这样的微信谁想深入认识你，谁会把你当回事？人家怎么把你介绍给客户/大佬？？介绍个幼稚卡通人名片和名字吗？？（啥叫有头有脸的人物，请思考下）你把自己上升的道路从微信交换开始的那一刻就彻底堵死。还有人更奇葩的杠：那你加我的话你可以自己备注啊。是你想向上走，向上社交。所以辛苦的人该是你，你该打造你的名片。而不是要求别人来备注你那个奇怪的社会小透明卡通人物头像账号是谁谁谁。成年人上了社会，大家都很忙，没人需要为你的名片负责。

2. 网络礼仪以及回复速度

在网上，微信上，和比自己社会地位高的人交流的话，尤其别人回答你的问题之类的，最起码说谢谢。而且最后聊天尽量你是聊天的终结者。而不是对方。这是你对别人回答你问题后的尊重。

不要小看这些礼貌，都是别人对你的印象。然后别人问你话，尽量在合理的时间内给答复。我曾经公司招过一个助理，我发现很多社会小白以及低价值的人有个共性，就是老板给他一个任务，他从来不跟进。比如问他：发的包裹快递单号呢？他就一直不回答。为什么不回答？因为单号还没出来。可是这是完全错误的沟通方式，因为你不发声，对方根本无法知道到底啥情况。对的做法就是：目前单号没出来，出来了立刻给您。很难想象很多人最基本的礼仪都不知道，网上永远不发声不答复人是最不礼貌的。尤其是自己的上司/客户等等。养成好的沟通习惯。

我这些年的经验和观察发现，我身边越是大佬类的人物网络回复速度越快，基本没有拖拖拉拉的，反倒是那些工薪族，问他一个话要拖好几天回复，感觉比总统还忙，久而久之根本不敢交给他做任何任务，就是不靠谱的感觉。（后面实例会分享，一个聪明，讨人喜欢，无背景的美国亚裔男，因为此特性，踏入了比弗利山庄的名媛圈后，结果还是无法跃升）前面2点是最基础的一些网络知识，后面几点开始讲高层社交圈和普通人社交圈不同的特质，以及他们比普通人更在乎的点。

3.隐私：口风严谨

越是高阶层的人越注重隐私，因为关于他们的信息太值钱了。

普通人基本很难彻底体会和领悟这个点。

普通人很多是没有什么隐私的，他们平时交往习惯了问啥答啥，反正也没什么东西需要保护，包括资产，资源等等。

有水平的人听人问话交流的方式就可以大概知道一个人的圈层背景。

比如菜场大妈说：“老王啊，你儿子哪里上班啊，工资多少啦”

老王：“我儿子xxx商场做行政呀，工资么一个月8000块。你女儿呢

大妈：“我女儿做秘书助理呀，差不多，7000块呀。

普通工薪人很多就是这么赤裸裸的交流的，也形成了很多普通家境出身的孩子上了社会也很不注重个人隐私，既然不注重自己的隐私，那么自然而然不会觉得别人的隐私有啥好注重的。

他们觉得大家互相这么交流没啥不好的，很正常。

他们更没有“保护他人隐私”的习惯。因为他们自己也没有什么可保护的资产或者隐形的资源。

所以高阶层的人只能提防和远离他们，省的被拖累。（后面也会写一个普通女生因为这一系列雷被踢出局的实例）

4. 缺乏边界感

其实边界感是介于上面说的隐私的基础上的，尊重他人隐私的人自然而然在交往中就会有边界感。

越是高层的人士边界感疏离感越强，他们不喜欢过于热情和自来熟的陌生人，尤其想窥探他们的人。

因为想从他们身上得到好处/资源的人太多了，所以他们有别于普通人社交场合的姿态。

对于过头的舔狗+过于热情抱大腿的人天生会更警惕和反感。

中国古话也有说君子之交淡如水。大家都是保持一个好的边界距离。不要探别人的隐私，不要问冒昧的问题。

5.冒昧的问题/言论

我曾经的金句：一张嘴就暴露自己的水平这在后面的踩雷实例会具体说，也是大部分普通人向上社交会犯的最普遍的错误。大部分人严重缺乏比他上层的圈子的认知，所以经常用自己的有限的，甚至较为低端的认知去揣测比他上层的人士，甚至用错误的方法去套近乎，很容易让人反感。造成自己因不当的提问而冒犯别人，从而让别人立刻知道：这人和我们不是一路人。你一旦暴露了这点，向上社交就会及其困难。因为你说的每句话问的每句话都可能是雷点，会让人避之不及。后面的课我会用实例去举例让你更容易理解

6. 社会称呼

我所有的老粉都熟知我极其讨厌网络陌生人跑上来直接喊姐姐的。

还有比如在社交场合听到姓王就叫人家王姐之类的。

以前我记得有些观众因为我是华裔，以为我不懂中国的习俗，还顺带教育我这是中国的文化。

我只想说：无论你是否土生土长的中国人，其实你只了解你所处的阶层圈层的日常习惯，你并不了解比你往上的阶层圈子的人的日常习惯。就好像普通工薪族和上市公司老板福布斯富豪同样是中国人，他们的日常交流习惯肯定完全不同，哪怕他们是同一国的人，说着一样的语言。

所以还没搞懂状况就跑上来教育别人所谓的传统文化只会显得自己冒昧无知。

怎么称呼人最能体现你是什么圈子的，也是你自报家门的方式，

在任何超一线城市例如上海的高端场合：红酒会，奢侈品私下的贵宾活动，或者苏富比佳士得的顶级艺术品拍卖会没有人会进去乱喊姐姐的。

我确切的告诉大家：你进了这种场合去叫里面的女士为姐姐或者阿姨大婶的，没有人会想理你，甚至会面面相觑的发自内心的提问：你是怎么混进来的

因为你称呼人的方式真的和这个圈层格格不入。

这圈子里面没有一个人会想被你莫名其妙的攀亲戚。

哥哥姐姐在这里不能作为对陌生人的称呼，除非对方真的是你亲戚。

曾经有人反驳我说称人先生女士很奇怪，我反而觉得这类人很奇怪：如果你对类称呼很不习惯，那只能暴露了你平时社交圈的水平，甚至由此猜测你平时都没去过任何正式的场所。

你去多了这类场合就会习惯了，不会觉得尴尬不适应，我在初级课就说过舒适度在跨越阶层的重要性。而你对这类称呼的舒适度也会自然而然吸引高阶层的人，他们会觉得你和他们是同类。我记得我自己很小的时候和父母去类似这些场合，就很习惯这样的称号。你姐啊哥的叫，只能让别人觉得尴尬。一个称呼的好坏，完全取决于被称呼者的感受，而不是你的喜好。而且前面说了，是你要向上社交，所以是你去融入这个圈层的习惯，而不是别人要接受你的日常称呼习惯我和我的粉丝经常说叫我Rose就好。再说个称呼相关的：我曾经上学的时候认识一个女生，她很没有边界感。她很喜欢叫她的男朋友为老公，我那时候听到就很不习惯，因为我们都还是学生，男友就是男友，为什么叫老公？很难听。而且给人感觉她是个很随便没有分寸的人。她自己这么叫就算了，有一次她提起我那时的男友，就在那里大呼小叫说rose的老公。我当时非常反感，就觉得他只是我的男友，不是我老公，不想让其他人误会。

7. 中间人/介绍人的重要性

如果你初入一个比自己高阶的社交圈，那个带你入圈的人非常重要，你必须时刻牢记别人介绍资源人脉给你这样的人情。很多人不懂中间人的重要性，甚至常常做出过河拆桥的事情。比如：中间人介绍你给大佬a认识，你加了对方面微信，可是你从来不点赞中间人的朋友圈，只点赞大佬a的，朋友圈跳赞是最愚蠢的行为，在不伤害你毫发的情况下，为何要冷落不尊重中间人？这样做损人不利己（让中间

人觉得丢脸，你也不会有好处）从如此小的行为就可以看出的白眼狼特征，会让你在人生上迁道路越走越窄。

8.高级社交场合少用网络用语

很多宅男宅女和一些社交经验少的人，由于平时习惯沉溺网络，经常会在高阶或者领导面前用网络用语。除非你在自媒体公司上班，平时正式的社交场合还是少用网络语比较好，尤其有长辈的情况下，他们可能不明白你在说什么，也会给人感觉你沉溺网络，并且没有丰富多彩的现实生活。大部分的富豪，高净值人士的生活都是多姿多彩的，并没有太多时间沉溺网络靠网络打发时间。

9.说话缺乏礼仪：没大没小，缺乏尊重

在网络沟通发达的今天，很多时候和领导客户等沟通都是文字形式，这时候你必须非常注意你的用词，一不当会显得不尊重。比如某个员工对老板说：你最近好卖力哦。可是他自己明明是员工，居然说老板卖力，那个用词就非常不妥当，到底谁是老板？高阶层圈子非常注重这方面的礼仪和用词，尤其打字的时候，多加礼貌用语，否则对方阅读会感觉口气非常生硬，影响对你的印象。在高端的餐厅也要和服务员说谢谢，不要用命令的口气和他们说话，非常无礼。

10.正确的社交距离

越是发达国家，越注重personal space（个人空间）这个概念。

某个美国的名媛外交官曾经教过我，人和人的社交场合距离最近的距离是18英尺（45cm）也就是说，你如果站立的比这个距离还小，那你可能造成别人感觉你太过贴近，在高端的社交场合如酒会宴会，绝对不要站在离别人小于45cm的距离。

当然，也不要和人交谈时离别人太远，显得生疏。

大致的参考是：

亲近的人：45cm

朋友：45cm-120cm

公共：120cm-3米

大家拿出皮尺，可以练习下并且记住这些距离。

11.不要乱指点江山：给人一堆不请自来的意见

很多社会小白非常喜欢展现自己的聪明才智，就会错误的在比自己更成功的人面前提一堆不请自来的建议。其实人家根本不需要也不屑。牢记，当你是社会小白的时候，谦卑点，多赞扬别人，而不是提不请自来的建议。Nobody wants your opinion. 除非对方主动问你建议，否则不要提！

小白指点大佬江山，惹人讨厌，冒犯人，并且有种侮辱他人的智商的感觉。大部分小白能想到的东西，大佬早就知道了。

很多人在职场，没有彻底搞清楚自己的位置，到处给上司和客户指点江山，却不知道这样做只会损害自己的利益。

12. 礼物

实在不知道送什么礼物就选硬通货：茅台，中华，雅诗兰黛精华，skii神仙水之类的，大家都知道，即使对方不用，他也可以转手送人。

包括费列罗巧克力，全世界没啥人不爱吃。

你没钱，对方是富豪的情况下，你可以送非常独特的食物类，比如曾经有人送过我荔枝口味的葡萄，新品种，我一吃就爱上，好特别。或者送大家都喜欢吃的精美零食。

同样的价格，一定要送某个分类里最贵的。

比如说，3000块的包包送领导/大客户不适合，可能档次不够，但是3000块的电动牙刷顶级的品牌顶级的型号，这就很显贵了，或者dyson吹风机。必须在这个品类里的最高价位。有个粉丝按照我的方法，说她请了同学过生日喝当地网红店最贵的一杯奶茶，对方非常满意开心。其实这个金额并不大，但一定是选择的品类里最贵的。

大牌的大物买不起的话，情愿送小的。比如大牌的小耳环，小胸针。这类是奢侈品里的小物件，可是品牌的档次还在，就很送的出手，送谁都不掉价，也不会嫌弃。

13. 认准自己在圈子的角色

这条是可以呼应前面的好几条规则，很多人踩雷的原因就是没搞清楚自己在圈子里的角色，作为初入高阶层圈子的小白，你必须找准和自己实力匹配的位置，就如当年武则天从尼姑庵里再次入宫，她很清楚她再次入宫的自己的位置。要想向上社交，必须能屈能伸，放下自己的自负心。太多人被家里保护的太好，总认为很多东西理所当然，其实上了社会，没人欠你，尤其是社会无背景的小白，就必须付出比别人更多的精力努力。要学会找到圈内最适合自己的角色，嘴甜的就提供情绪价值，靠谱爱策划的就主动做社交圈负责安排大家玩乐行程的，要有服务意识，让贵人们慢慢信任你，不要越界。哪怕你只有忠诚这个品质的，那你就做谦卑的小跟班，牢牢保守圈内人的秘密。如果你在社交场合比较安静，那至少不要在宴会扫了大家的兴致，比如说有个女孩在某个晚饭桌上说自己减肥，这个不吃，那个太油腻，反正一直在那里说，就很惹人讨厌。如果我是主人我不想请这样的人来。你减肥和别人无关，你在这些社交场合唯一的职责真的就是不要扫大家的兴，尊重主人。你不吃可以不大声说出来，没人会塞你嘴里。

14. 不同圈层的问候方式

你打交道时候的用词和习惯的不同，可以让高阶层的人立刻识别你是否熟悉他们圈层的习性。

我知道一个比弗利山庄的名媛，她的父母是欧洲老钱，然后是做外交官的，从小到大住了10多个国家吧，然后她家族目前在世界各地都有住宅，这样的人最怕别人问她什么问题呢？就是普罗大众的where are you from?

这也是很多圈内人不想和工薪族穷人打交道的的原因，因为太累了，他们的问题让她没办法回答，她需要把她曾经生活过的所有国家列出来，太多了。而且她的出生地并不是她生长的地方，又要解释一堆，好累。

他们太富有了，地球是他们的家，到处都有家，不知道怎么回答where are you from?

这里透露一个全网独家的黄金问法，可以让超级富豪全世界有家的人立刻知道你对他们圈层非常了解的问法，遇到这种类型的人，你该说：where are you currently based? /你现在的居住地在哪里？或者where are you mainly based?/你的主居住地在哪？

我在初级课说过，大部分大富身价的人都会有不止一个家，而且都在不同城市甚至国家，你这样问的话会显得你绝对是非常了解圈内人士的。不过碰到普通人就别这么问了，显得太奇怪啦。大部分普通人不会有那么多居住地的。这是真正属于大富阶层的问话方式。

15. 先露肚皮法则

最Low的社交方式就是拼命套对方的信息，却不肯透露自己半字。

你想别人和你交心那你自己先交心 而不是只问别人问题 不透露自己任何信息。

我家的狗想和邻居的狗做朋友，他都会主动示好，露肚皮。

可惜很多人不懂连狗都懂的社交规则。

你如果初入社交圈，害怕自己冒昧，又想了解对方的，你可以主动露肚皮，透露你自己的一些信息，比如你想知道对方的行业，你可以先透露你自己的。而不要一味的去索取对方的信息。让人觉得你懂事，有分寸。尤其作为社会或者圈子的小白的时候。那么对方就可以有选择回应你。比如说你不知道对方是否单身，你可以说你自己目前是单身，如果对方想和你交流讯息，他就会说哦我也是。

16. 餐桌基本礼仪

西方有个餐桌禁忌，就是double dipping.就是食物蘸酱后，咬了一口，然后再次蘸酱。我已经见过无数人踩雷了。真的很震惊那么多人不懂这么基础的礼仪。比如薯条蘸了番茄酱，咬了口，就不要再蘸第二次了，除非只有你一个人吃。其实放在中国也是一样，吃白斩鸡要蘸酱油，你咬了之后的鸡就不要再蘸公共的蘸料了，真的很恶心。

还有人追问：那可不可以用没咬过的另一头去蘸。否则没有料的味道了。

真的没必要为了几口蘸料把自己弄的很难看，得不偿失，小家子气。你口水占过的东西就不要再出现在大家的视野里了。你真的想吃，也可以跟服务员多拿几份蘸料，让大家都舒服。

请记住你是去向上社交，请时刻注意自己的社交形象。

17. 在别人的私下朋友聚会分发工作名片受主人邀请去私下的聚会，非工作性质的，千万不要和在场的客人递名片，这是极度无礼的行为，给人感觉你在利用主人举办私下朋友间的活动的机会趁机去拓展你的工作业务，很令人讨厌反感哦。

尤其是家宴或类似性质的社交场合！这类朋友聚会的场合你必须聊一些轻松的话题，如音乐啊，兴趣啊，红酒啊等等（根据场合）你作为客人你的角色就是要帮主人维持轻松的聚会氛围，而不是递交工作名片，引起大家的焦虑。不要在这种非工作的轻松场合提到任何能引起人压力的话题：如金钱，体重，工作等等。

18. 过度功利的社交：天天“互换资源”毒鸡汤挂嘴上

受一些自媒体影响，整天把所谓的“和富人交往就要资源互换思维”，其实你真的到了这个圈层会发现里面的人并不一定是这样的想法，你以为你的某些有价值的资源/才能可能在他们眼里根本不算什么资源，或者你的才能是可替代性很高的。根本没有和他们互换资源的等级

真正已经赚到大钱的人根本不会抱着这种心态去社交的，人家只是想放松玩而已。只有社会小白才会似懂非懂的天天把资源互换挂嘴上，尤其是互换这种词，给人感觉就是个社会小白三脚猫功夫，却想拿来换取更高阶层的资源。反而让人很反感。要学会真诚和人交朋友，而不是在不熟的情况下一跑上来就很着急和人“互换资源”，这是最愚蠢的做法。

19. 学会提供价值

不要做伸手党，白嫖党，我发现很多人在网上和博主发私信索取很多东西，可是从来不懂怎么给对方提供价值，哪怕是情绪价值。连你好，谢谢这种小学生都懂的基本礼貌都没有，可想而知在社会上是扮演什么样的角色，这样的人在现实中是无法走远的。

20. 独立思考和解决问题的能力 and 态度

我做博主最受不了的那类人就是评论区已经回答过好几遍的甚至置顶的问题，还依然要继续问。这些人哪怕稍微花几秒钟看看置顶的评论就能找到的答案，可是她们不肯，就要一个劲的问。这样的人我敢保证别说高阶层的社交圈了，哪怕公司做个小职员都会被上司嫌弃，那是一种极度懒惰愚蠢的人生态度。脑子不用会生锈。

我希望读高级内容里的每个人，遇到问题要习惯自己去解决，不管是网上搜索答案也好，什么方法也好。等你实在解决不了的问题，再去提问。你问的问题是否愚蠢低级是和你的解决能力成正比的。不要给人留下一人怎么连这种问题都需要问的印象。

你问别人的每一个问题暴露了你所有的认知人生态度和行动力。我记得我10几岁的时候，一个人在国外，父母那时候还在中国做生意，我遇到一个问题，打电话问我父亲，他说你已经14岁了，遇到问题要学会自己去解决，很多都不是大不了的事情，请提高自己的解决能力。除非是重大事件我们可以帮你一起解决。他就把电话挂了。

从此之后我遇到很多问题都习惯自己去解决，自己去思考。很多人整天问，你怎么达到你目前的水平的。嗯，从14岁就独立一个人解决问题到目前几十年的积累。那么你目前有多少独立思考和解决问题的经验呢？还是说你是个凡事都要问别人的人？

21. 不要八卦和讲人坏话

我对爱八卦的人是非常反感的。这里我也要教育下观众，八卦就是指名道姓的探讨+传播别人的隐私以及没有认证过的虚假信息，八卦的特性是：搬弄是非+口无遮拦。而且大部分人八卦的目的就是为了闲聊，完全没有任何正面意义。

很多人会把八卦和别人分享真实经历混为一谈：这里最大的区别就是：比如我和我的观众分享我的一些实例的目的是为了帮助大家，教育大家，而不是纯粹为了闲聊别人。同时我所有的实例举例都会隐去姓名，大部分时候我甚至会把一些无关紧要的讯息做改动，就是为了保护好当事人的隐私。我曾经读过一些成功人士的自传，他们也会提到他们的真实经历等等，但是都不会指名道姓的，否则就成了八卦杂志了。这是有很大区别的。不讲人坏话，这是最基本的，在社交场合必须学会忍住，哪怕你真的很讨厌某个人，你都要学会忍住不说对方的坏话，这是为你自己建立圈里的口碑和信任感。

最后：没人会记得你无伤大雅的小错误

看了那么多，你是不是有点害怕焦虑自己会不会在决定向上社交的过程踩雷了？甚至有点退缩了？那我告诉你，过程中你一定会踩雷，但是这不重要，你必须每天告诉自己：我不能害怕犯错，更不能因为害怕犯错而不去向上社交，不去拓展自己的人脉资源。你还要告诉自己：我作为社会小白，接受自己在起步过程中犯错误，但我一定会吸取教训，好好调整，并花功夫去细心观察不断学习。其实很多人不明白的是，大部分的社交踩雷其实只要不是严重侵犯别人底线权益的，基本上没人会去在乎和记得太多。要学会厚脸皮，无视自己的小错误，学会转移注意力就行。只要是人，都会犯错，除非你是神或者机器人，一个样样完美不犯任何错误的人其实是很可怕的，你不觉得吗？因为不真实。

我们是有血有肉的人，都在探索人生的道路，你一定要提醒自己：你可以接受你的不完美和错误。

这里我要分享一个女生朋友的事情，有一次我带她去参加我的一个商会的沙滩活动，在海滩附近的度假酒店，她穿了夏天的裙子，贴了女生都知道的硅胶贴。可是那天有点闷热，会开完后大家去餐厅聚餐，我和她一起往餐厅的方向走，这时候背后有人叫我们，也是个参加商会聚会的男性成员，他说：你们东西掉啦！我往地上一看，好像不远处有个圆圆的小的物件在地上，我和我的女生朋友当时还没彻底反应过来，那男的就很绅士的去给我们捡，但是我看到那男的在即将捡到物件的时候，突然手立刻缩了回去。这时候我才突然看清，是我朋友的硅胶贴，因为夏天出汗，走路的时候掉了。你们可想而知多尴尬，我朋友立刻自己捡了起来，并说了谢谢。然后我们俩冲向厕所，在厕所里疯狂爆笑。之后我们从厕所出来，照样大大方方的回到聚餐的地方，像什么都没发生。继续社交。你们觉得都是成年人的地方，会有人把这当成一回事吗？根本不会。你觉得聚会完后，过几天，当事人和这个男生会记得这事吗？根本不会。只不过是件很小的事情，我们都不把这当事，大大方方自然的处理。就像没发生过就行了。

第三篇：高层次圈子为什么不带你玩了？

这里会用最真实露骨的生活实例，并且从当事人的角度完美向你解析高层次为啥不带你玩了。

只要你学会从下面的例子里举一反三，并且练习从当事人的角度看这背后的逻辑和情绪，相信你可以在高级社交场合越走越远。

Ok，开始讲第一个实例小故事

有一次我还在中国的时候，有个香港的朋友来找我玩，叫我去聚餐。那天晚餐长桌子蛮多人的，我香港的朋友就坐在我的左边，我右边坐了另一个人，咱们叫他e吧，我们和他不熟。可能是其他客人的朋友。这时候陌生人e就开始和我们寒暄，他的第一个问题就很直白：你在哪里打工啊？我这个香港的朋友其实是一个香港某个著名高级粤菜馆的老板，那个餐厅已经开到拉斯维加斯啊，迪拜，新加坡温哥华等等城市，同时他也是香港著名的夜店酒吧的老板。

我当时立刻察觉到了我的那个饭店老板朋友想翻白眼的神情，

我甚至能听到他当时的心声，他一定在想，这人是谁啊。谁是打工仔？

那个饭店老板就冷冷的对陌生人e说了句：哦我就做点小生意的。

之后我的朋友就只和我聊天，再也没有搭理e。

可是那个陌生人e依然完全没有察觉到，自己已经在这个社交场合被踢出局外了。

那么看过前面的高端社交宝典的大家应该知道，他犯的错就是问了冒犯冒昧的问题。

很多普通人工薪族平时比较少接触到一些企业老板啊富人，所以他的意识里是非常缺乏这个认知的，他内心深处时时刻刻总认为所有人都和他一样，都是工薪族，这就大错特错了。

你必须记住社会上你可能遇到各种各样背景的人，可能是老板，可能是企业的总裁，可能是富二代，富太太等等，都有可能。

所以不要去默认别人都是打工族，甚至问：你在哪里打工？这样低级直白的问题。

那么那个饭店老板为何就不搭理他了呢：深层的心理原因是：

- 1、他是开高端餐厅和酒吧的，在香港平时都是和一些名流人士玩的，所以听到陌生人e这个问题，就立刻知道他们不是一个世界的人，还知道e身边估计也都是工薪族，所以他对这种问题习以为常。那么e对于这位饭店老板就是个没有交往价值的人。你可能觉得这非常势利，但是在社会上是很常见的。
- 2、如果e可以这么直白的问这种低级的社交问题，那说明他也可以用同样的问题去冒犯圈子里其他的人，所以我的饭店老板朋友选择了和他不要再有更多的任何交流。更不会和他互换联系方式。

这也是他的选择权，没有对错。

我是坐在中间看到整个事情的过程，其实只有短短的半分钟都不到，就是这用秒计算的过程，e在这个桌子上就没有交到比自己人脉更广，社会地位更高的新朋友。

再说一个实例吧，

也是一个非常机缘巧合的场景，我和我的一个白富美朋友在酒店喝下午茶聊天晒太阳。这时候一个我的朋友的朋友，不是很熟，正好也从酒店大堂那里走过，她看到我就和我打招呼了，顺便坐了下来，反正大家都是女孩子就无所谓。

那我就互相介绍了下，3个女孩子大家就开始聊天了。我后来才发现，这个女生是卖香港保险的。可是这个女生对我和我的白富美朋友都不是那么了解，她居然就开始用保险推销的话术来试图给我们制造焦虑。

她甚至开始问我们：不买保险以后你们俩以后养老怎么办？不怕积蓄养老金不够吗？你们不考虑60岁以后的月开销吗？

我也不记得她当时说的很多保险的东西了，只是觉得非常尴尬和被冒犯。我那个白富美朋友那时候是怀孕的，就肚子隆起明显可以看到的程度保险女继续对她说：你还可以买专门给孩子的储蓄保系列，否则还要担心孩子以后上大学的学费生活费呢。

我当时坐在那里很尴尬了，我朋友的父亲是福布斯前200名的富豪，百亿身价，她的老公也是富二代，她自己包括她未出生的孩子哪会需要这种理财产品。都是有信托基金的。。。后来我打住了那个女生，并且让她知道我以后会联系她，我也不让她试途获取我朋友的联系方式，之后我没有联系她。大家觉得这个保险员在社交场合犯了什么错误？

1、她偶遇我们，而且和我们又不熟，坐到我们的下午茶桌子，那是放松的休闲的场景，她却一定要推销产品，给别人造成压力。

2、其实工作性质没有高低贵贱，可是当你在没有了解别

人的需求和他们的背景的时候，拼命去推销根本不符合别人的产品时，那你肯定会失败

3、冒昧的说话方式和言论，你们60岁养老的问题考虑好了没，包括看到我白富美朋友笼着肚子居然说你孩子的教育基金要考虑啊。

这真的很冒犯人，她一边默认别人都很穷，一边还要给人制造焦虑，好像不买她的保险理财产品估计养老养孩子都养不起了，由此可见她平时的社交圈的层次。

我很早就说过，很多人一开口就暴露自己的水平。

然后讲个正面的小例子，

我有个小学妹刚毕业在做做一个创业项目。

有一次我带她去参加我的商会的活动，因为我觉得她做的那个项目未来发展不错，想给她多认识点人。那个商会是会员制的，但是会员是可以带非会员的朋友来参加一些活动的。她就认识了好几个里面的老会员，都是一些比较成功的商业人士。其中一个男的在聊地产投资的事情，他就顺口问了我的小学妹：你平时偏向投资哪类地产。（就类似的问题吧）她说我没有，我刚创业哦。后来回家的路上，我的小学妹特别开心，说我看起来是这么成功的人士吗，我目前哪有能力投资地产啊。我说没事啊，以后就会有，肯定的。她心里美滋滋的。看到这里，你们从上帝的视角发现了什么？

高端社交的时候记住，永远宁愿默认别人有，也别默认别人无。

因为你默认别人有，别人即使没有，他也不会被冒犯，反而会觉得情绪价值得到满足，并且被尊重+高看一眼，可是如果你反过来操作的话，跑上来问人家在哪里打工，房租多少就很容易踩雷，因为对方可能根本不给人打工，也不是租房的。说不定是个收租的大富婆。

前面说的实例都是非常冒昧的问题，接下来说一些由于自己缺乏认知造成的社交场合小尴尬：

我在初级课说了富豪的身价分类，很多普通人并不知道5000万身价和2-3亿啥区别，甚至10亿的差别。所以会在酒桌饭局闹笑话。

我记得有次聚会，在中国上海，有个朋友带了个新的女朋友，大家吃饭，不知道怎么讲到了她身边的富豪吧，她说了句我印象很深的话：

我爸妈有认识身价2-3亿的朋友哦，他们就是跺跺脚就能震动上海滩商界的人物。

看了我之前初级课的，你们也应该知道，2-3亿哪怕是美金的身价都达不到跺跺脚能震动上海滩商界。这也是她缺乏相应的身价认知造成的社交场合小尴尬。但是对于这种言论，大家也不会去批判什么，除了暴露了你的认知外，没有太大的大碍。

这种小错误没什么，他比那种前面的冒昧无礼的问题要好很多，并不冒犯人所以无所谓的。

接下来说个类似的案例，是一个网友的。我曾经刚做b站的时候，有个人质疑我的华裔身份，他说：



美国长大的abc? 几岁出国的啊，汉语说得这么流利

2020-09-05 08:57:43

rosiellu1

我当时挺反感他跑上来的那句几岁出国的，感觉他有点无知和冒昧。

我回复他说我身边很多华裔中文都不错的。接下来他说：

回复 @roselu776 :我当然知道，只是好奇你的汉语没有任何错误和口音，美国长大abc很少这样，至少我接触过的abc。除非大一点再去的美国，所以我问几岁去的美国

2020-09-07 08:07:34 回复

rosiellu1

那么这里我要给大家做一个背景知识介绍：

很大一部分的abc或者华裔他们的父母到了国外后就再也没离开过，更别说抓到中国改革开放的那波红利了。剪辑的时候把读的偷渡这些去掉。按照这个文字剪辑所以他们的下一代受的教育很简单，只会说英文，对中国的印象估计停留在他们父母那代对中国的印象。也缺乏一定的世界格局观。但是并不是所有的abc华裔都是这样背景。基本我自己圈子的abc/华裔都是从小国际学校，然后我们每年寒暑假都在亚洲度过，因为家里在亚洲都有些生意/根基，并不会像上述的abc那样不懂中文，甚至都没来过中国。这个人在质疑我的时候，单单暴露了他没有接触过这类华裔，但是他的质问的语气让人不想和他多交流，眼界的浅薄。后来谷爱凌的横空出世让更多人了解到了这类中英文皆为母语的人，那么她的家境和成长环境想必不用我再多复述了，所以才可以提供这样从小不断来回中西方的语言环境。大部分abc华裔是没有的。

那一个人要踩多少雷让我下决心把她踢出我的人生呢？这里我要讲一个熟人小m的故事。

小m是一个机缘巧合和我虽然认识很久，但不是同圈子的人。
可能时间的滤镜吧，我一直觉得她人还不错，而且认识多年
所以并没有对她过多的防备和想法，就是一个老朋友。
她在我这里踩足了3个大雷我才下定决心把她踢出去的。

先讲第一个雷，

几年前，我还住在中国上海的时候，有一天晚上一个上海最有名的夜店的女老板朋友一直请我去她的vip包厢的party。

我实在不想一个人去，我就叫了小m陪我去。

到了包厢里，我看到几个经常上杂志的时尚名媛，还有几个二三线的歌星明星，其实这类聚会这种小明星是习以为常的，圈子里没人会当回事。

我就坐到女老板的身边和她聊天了，小m就坐在我的旁边。

我喝了两杯酒就准备回家了，本来也不太想久呆。小m就跟着我回家了。

第二天我早上醒来看朋友圈，惊奇的发现小m发了9宫格，把包厢里的明星拍了个尽，而且还写了很随性的那种文字，点明了几个明星的名字，好像她的日常社交生活似的。

那这件事小m踩雷在哪？

第一条就是隐私，这些人虽然是二三线的明星，不是大咖，但是他们的讯息在八卦杂志还是值钱的，小m在这种私密的朋友聚会偷拍他们，传到网上，万一他们中的哪位带了个绯闻男友女友的，不就曝光了吗，甚至可能被媒体乱炒作。

而且万一这样的事发生了，主人要追踪这事，那肯定怪罪到我头上，因为是我带来的人。

我当时真的吓一跳，幸好小m和我没有任何共同朋友，那个夜店女老板等人都没她的微信，所以在场的人没有人会看到小m的朋友圈，小m也没有任何社交公众平台账号，我就心想算了。

我在这里犯的错误就是：我没有料到她会把这当作炫耀的资本。

小m踩的第二个雷，

我当时在和圈子里一个名人后代的男生谈恋爱，但是我和那个男生共同的朋友实在太多了，我就偶尔会和小m诉说感情的事情，毕竟小m离这个圈子很远，除了我，她是不认识这些人的。我也没讲太多，只不过就是女孩子之间交流自己的感情。。

有一次，小m叫我去她和她朋友的火锅聚会，我就去了。

我根本不认识小m的朋友，之前说了，我们没有任何共同朋友。

可我一坐下来，小m的朋友居然直白的问我关于我男友的事情。

我立刻就知道是小m告诉他们的。但是在饭桌上我也不想搞的难看，就没多说什么。

事后我质问小m：你为何要把我的事情讲给不相关的甚至我不认识的人听？

她试图打哈哈说啊我以为你不在意的呀你干嘛那么在意啊等等。

那时候我彻底明白这个小m是个别说圈内规则了，最起码的女生之间友谊不要去背后讲别人情感私事这种规则都不懂的人。退一万步说，你真的要讲，至少你给人家匿名，就说我有个朋友，等等。而不是指名道姓的说。

那么最后是什么事情让我决定彻底把小m踢出我的社交圈的？

有一次，我办了个自己的生日聚会，那天小m也来了，她通过我认识了我在香港澳门的做珠宝生意的好朋友，并加了他们的微信。

那个时候前面说的火锅事件还没发生哈，我和小m关系还行，

我后来慢慢才开始留意到，小m不知从何时开始，只点赞我朋友的朋友圈，拼命和他们套近乎，而跳过我的，当没看见。

她在这里犯的大忌就是前面潜规则宝典说的，尊重介绍人的重要性。

我是一个可以理解她vip包房见到2，3线明星想虚荣炫一炫的心态的，可是当所有的事情我开始留意并且全部串联到一起之后，

我领悟了：这人根本没有任何交往的意义。

她不但天真，还很愚蠢，以及对我没有任何尊重。

有人可能会说：vip包房的事情你为啥不事先提醒她？

麻烦你们看前面的宝典“冒犯”这条。

这个圈子很多规则是默认的，对你尊重，把你当同类相处，才不会事先去提醒你，否则就是冒犯人了。

假设你带朋友去高级西餐厅吃饭，在路上你会事先教他刀叉怎么用吗？一般不会吧？

人家可能会想：你看不起谁啊，当我没吃过西餐啊？

所以根本没人会和你事先提醒这些，否则就是看不起你。

但是最后别人发现你一点规矩都不懂，那只能远离你了。

而且小m犯的错不仅仅是一些无关大雅的缺乏认知的错，她试途跳过我，和我的朋友套关系的时候，并且在自己的朋友面前指名道姓透露我的私事等等累积的踩雷跨界行为，我就知道这人不可交了，直接再不联系，涉及到人品问题了。

第四篇：如何获得圈内人的信赖

前面介绍了富豪圈层社交的雷区和基本法则，接下来我会用圈内实际案例解析，教你如何获得贵人的信任和青睐，获得更多的合作机会。

其实我知道很多普通人，好不容易通过自己的努力和才华能力接触到了圈子里的贵人客户啊老板，可是由于自己某些社交方面的缺陷或者内功不够，依旧失去大的机会。

接下来分享一些实例，然后我会从我的认知去解析当事人正确的做法。希望可以给大家启发。

我认识一个摄影师男孩，他虽然家境贫寒，但是他很努力和聪明，也非常讨人喜欢，人品也很过硬。我对他很欣赏，于是他通过我介绍认识了一个比福利山庄做珠宝品牌的名媛，并且正式成为她品牌的全职摄影师。后来和他认识久了，我渐渐开始发现了他的一些问题，可能造成他事业停歇不前的原因。

事情是这样：

我的那个珠宝品牌名媛朋友，也就是他的老板，是个非常大方的老板，她会带员工去墨西哥最贵的度假酒店做团建 team building. 飞机宾馆费用她全包。这个男生朋友那时候很兴奋的和我说他第一次出美国去那么豪华的酒店。可是他当天就出岔子了，他由于缺乏对国际航班时间上的了解和经验，很晚才到机场。他的同事都已经check in了，他还在机场托运行李，也就是那时候他意识到他赶不上飞机了。

可是赶不上飞机还算小事，他居然不敢和他的名媛老板说，却去和不相干的hr说这事，而且是发邮件，不是打电话。可想而知，hr自己也在飞机上怎么可能去查邮箱。他的老板比所有员工提早1周在那个地方度假，所以并不知道他没赶上飞机。这件事情的后果就是他比大家晚了一天到墨西哥，他的老板为此白付了那晚的酒店的钱，而且那个酒店是极贵极贵的。因此老板也有点不满意，说当时为何不直接打电话告诉她他赶不上飞机了。这样她可以取消他那晚的酒店。

还有一次，他过生日我单独约了请他吃饭，我们聊天的时候我聊到了当时上海因为口罩封城的事情，这个事情国外也有上新闻，我在自己朋友圈facebook也发过。他在吃饭的时候和我说：哦我看到这个新闻的时候还在想rose有好多亲戚在上海呢。我当时心里活动是：为什么他那时候没有在网上主动问我呢，他经常看我的社交平台的。而且那时候是我最担心我上海亲戚的时候。他却要等到我请他吃饭了才说。已经是好几个月后早就解封的时期了。

结合他之前不敢和他老板说他飞机迟到，我渐渐发现了他的一些性格特质。他好像对他老板，包括我，有种社交方面的胆怯，哪怕我和他已经很熟了，他都不会主动和我社交联络，但是他会非常积极响应我的一切邀请。那么他当初正确的做法是：发现自己飞机没赶上立刻发消息给老板，让老板可以取消那晚酒店，不浪费费用。以及上海封城的时候马上网上发消息给我，而不是等到几个月后我约他吃饭才提这个事情。虽然他没有踩什么大雷，但是不是每个圈里的人会对他的性格这么了解+理解的。

而由于他的这种特性，可能会让他在社交和人建立关系以及需要沟通交流的时候受到阻碍，那么这个就不像前面提到的小m那种人品问题了，他的问题在于内功修炼不够，自信心不够以及对社会地位资源比他高的人内心的胆怯，才会造成他不敢及时沟通和主动增进感情。他其实很多方面做的很好了，但是他的事业目前有点达到天花板了，如果他内功再加强的话，会获取更大的资源和工作机会。但是由于之前沟通的问题，他老板已经不敢把重大的项目交给他了。

这个我在后面的：普通人接触到高层次圈子后如何调整心态+适应会继续说。

接下来继续说案例：

我在我的公众号分享过我的创业感想文章内容，里面提到一个当时一起差点合作后来没有继续的女生。今天说说那个故事：

这个女生我们叫她小a吧。这个小a是个在上海打拼的无背景外地女生，他曾经是我们圈子里一个富二代华裔男生的前女友，虽然分手了，但是大家在公共场合比如我们常去的酒吧餐厅等等看到她还是会打个招呼。

那时候我在投资启动我的美妆品牌，而她碰巧曾经在网络媒体相关的行业工作过，所以我就告诉了她我的品牌项目，我觉得女孩子比较适合合作美妆相关的事业。她非常积极的和我讨论合作，我们正冥思苦想可以运用的资源的时候，我突然想起来我们圈子另一个abc男生正好在做时尚相关的项目，拿到了腾讯的融资，还开了新店，我就和小a说我们可以和他做联名的活动。她立刻就在那里说，哦他啊，我和他也很熟的，肯定比你认识他时间长啊，（她知道我那时候才来中国没几年）她说我来约他吧。她就约了时间我们一起去那个男生的新店的办公室。

那天到了他的办公室，那男生和我寒暄了下，小a开始迫不及待的说我的美妆品牌项目了。她只字不提我是这个美妆品牌的创始人，更是把我提到的很多想法和我已经做了的事情等等全部从自己口中讲出来，如果外人听的话，可能以为这一切的项目和品牌全是她自己做的，但事实是，她什么都没有做，甚至都没弄懂我的商业模式和品牌的背景，还在整个过程中一度抢话，不让我开口说半个词，由于她对美妆行业的不了解，讲话过程中把很多东西全部说错，我在旁边彻底被雷和惊到。当时我回到家就感觉不太对劲，但是她那时候一个劲对我说，你们这种华裔根本不懂中国市场我比你们懂多了 单单这个会议就让我对她有一定预判了。但我没说什么。

紧接着又发生了一件事：那时候全球著名的ultra电音节要在上海首办，我听说vip卡座一度被炒到十万以上的地步。我澳门有个朋友是个典型的公子哥，最喜欢超跑，赌博，去电音节玩，他知道我在上海，他就问我能不能在上海帮他订到vip卡座。我那天就随口在小a面前说了这事，小a一听我的澳门朋友要定最顶级的卡座，立刻和我说：啊我认识主办方的老板，我可以帮你朋友定。我还没反应过来，她就当着我的面给她的所谓老板的朋友打电话了，她在电话上说：xxx，你好，我澳门的朋友要定vip卡座什么价格啊。问题是，她根本不认识我的朋友。。她挂了电话后，和我说，我底价拿到了，是20万，你到时候和他报30万，这样我们俩能平分各5万。我当时被她这一系列的操作惊呆了，她看到我的反应，还说：你好傻哦，这种送上门的钱都不懂赚吗？咱们还可以在vip卡座和你朋友一起玩，招待他。我在那一刻彻底明白了我必须远离这女生，不要和她继续扯上任何关系。我立刻就说：我ultra上海电音节可能要回洛杉矶，我那时候因为美妆项目是上海洛杉矶两边经常飞的。她听到后立刻说：那你放心啊，我会好好招待你的朋友，你把他的微信给我就行。我心想这人是把所有人当傻子的地步吗？

听到这里的大家，如果我真的把澳门的朋友微信给她你们不难猜到会是什么下场吧我立刻决定不继续和她接触了。而且这几件事全部发生在我们接触1个月内。现在我再讲一个她试图对我做的最后一件事，是我和她不联系后才发现的。我们刚接触的时候，我想办健身房卡，她说她知道一个健身房一年

5000，她说是优惠价，她可以给我办。我当时没办，后来我自己去问了价格，是4000元，原价。这人就是无时无刻想着各种法子拼命坑她能坑到的所有钱，而且把别人都当傻子。

那么这个女生犯了多少错？我来一一分析，后面再告诉你们真正聪明的女生在这些事业和社交的场景会怎么做。

首先，事业上，她对我的美妆品牌商业模式一概不知，也不懂美妆，就在第一次和第三方的共同会议张牙舞爪，不让品牌的创始人说任何话，拼命抢占风头和话题，把所有的点全部说错，让人担忧她的智商和情商，以及她的自恋型人格症状全部暴露。也证实了她的缺乏边界感以及不知道自己的角色是什么。

第二，社交方面，她在我面前和ultra的主办方朋友打电话，居然口口声声把我的朋友说成是她自己的资源，而且那个主办方我其实也认识，她完全可以说是Rose的朋友，不但如此，一边还试图再次跳过我，直接索要我想定vip卡座朋友的微信，吃相非常难看。

第三，人品方面：还没跟我朋友认识，跟我也不熟，已经想着要通过抬价卡座价格来讹诈我朋友的钱，还顺便侮辱我的人格，说我：这么容易的钱不赚是傻子。她以为别人都和她一样.....

第四，健身房的事情，这也没什么多说了，我觉得大部分脑子正常的人根本不会往那个方面去想，就这样赤裸裸的坑人钱。吃相太难看太猴急了。首先，这个圈层做生意赚钱，甚至做项目投资是很普遍的，大家都能接受，可是我的朋友只是叫我帮个忙订卡座这种小忙，这种事情你还要去虚报价格给人家，连健身房的1000块钱都要坑，你知道被人发现后的后果吗？她真的以为一个有能力出几十万订卡座的人在上海真的不认识其他渠道的人了？一打听就知道了。过于侮辱他人智商了。短短1个月的接触，我就发现了此人不但人品有诸多问题，她的种种表现也体现了她心理的问题，就是我前面提到的自恋型人格问题。

那么像她这样普通无背景在上海打拼的人，并且获得了接触和比她高阶层人的机会后，正确的做法应该是什么？

- 1、获得别人的合作意向的时候，她应该向品牌创始人学习和了解对方的商业模式和品牌的整体方向，并且向创始人展现她拥有的资源以及可以和创始人形成互补的能力。可以多提出她可以做哪些方面的事情，达成合作。开会议的时候她可以先让品牌的创始人介绍下自己的品牌和商业模式，之后她自己可以去展现自己的想法和观点，而不是喧宾夺主，一句话不让人说，认不清自己的角色，也显得自己非常猴急。甚至让第三方对品牌印象很差。
- 2、对刚接触的人有明确的边界感和尊重，别人还在初步接触她的时候，要学会和人建立友谊，而不是赤裸裸的展露自己对金钱和人脉资源的迫不及待，永远尊重中间人，并且依靠人品先获取别人的信任，而不是给人感觉还未介绍给她的资源人脉会被她立刻抢去独占和利用甚至讹诈。。

这个女生自然没有从我这里获得任何合作的机会以及任何人脉资源，

关于这个女生的口碑，后来另外一个abc男生朋友告诉我：

“Rose, 你知道吗？如果她不是和xxx谈过恋爱的话，我们圈子根本没人会去认识她。你来中国比我们几个男生晚，还不熟悉，其实她口碑一直很不好，当初你要和她合作美妆项目，我们不好说什么，因

为觉得是你们女生之间的事情。那个时尚项目创始人男生和我是兄弟一样的关系，他说那天在办公室她抢着表现的姿态很可怕。”

可想而知她自己完全不知道她根本被这个圈子排除在外了，还以为自己在里面如鱼得水。

这个女生和圈里的富二谈过恋爱，并且和圈里人有合作项目的机会，结果全部没有结成正果，在短短接触她后我就了解了为什么她被彻底踢出局了。相信大家也清楚了吧。

如今她依然漂泊在上海，没有任何真心的朋友。更别说贵人了。

最后，我要讲一个正面的真实案例，

我通过一个富豪朋友介绍认识的一名房产经纪，

初次见她，她打扮的非常干净端正，说话也是非常文雅的态度，一开始称我Lu女士，并且问我该怎么称呼，我说叫我Rose就行。

短短的接触交谈，我注意到她对分寸感和边界都掌握的非常好，从来不会问我与投资房产无关的私事，更不会试图套近乎探隐私。

我会告诉她具体的需求，她会努力帮我去寻找，然后回复消息基本都很及时，就是非常靠谱有分寸的感觉。

她从来不会在我面前说她任何其他富豪客户的事情，除非是和房产相关的。

她给我的一切感觉就是一个虽然出身普通，但是是一个非常了解如何和高净值人士打交道的人，口风严，尊重隐私等等之前的宝典提到的所有的规矩她几乎全做到，没有踩过雷和不妥。

我也从这个角度知道她一定为很多高净值人士服务过。

后来我和她熟悉后聊天才知道，她连普通家境都不是，是几线的那种小镇出来的，自己在大城市打拼的。

我毫不犹豫的把她介绍给了我的一对夫妻朋友，后来得知他们成交了数亿的豪宅买卖。

后来她结婚了，是个小富家庭的男生，外人看来是高嫁，但我觉得她的内核以及她对高阶层圈子的了解度，是完全可以匹配这样的男生的。

看了以上那么多真实的实例，大家是否注意到，其实高阶层的圈子没有大家想象的那么势利，那只是部分，普通背景的人也有很多接触他们和被接纳的机会，很多是因为自己的种种不懂事，不懂规矩以及品质不够靠谱，才被踢出局的。

第五篇：原创内容：阶层的14个要素

接下来我想讲普通人想跨越阶层应该着重去发展的一些要素，即使没背景，只要你努力获得这些要素，也可以被高圈层的人接纳：很多人误以为单单有钱就是高级，其实金钱和阶级2者并不完全一样。这里我为你揭露阶级的14个阶级要素，其中前3个要素确实需要金钱的加持，但是其他的就不单单是钱了，所以哪怕你没太多钱，可是你有14个阶级中其他的很多要素，你也可以被高阶层的人所接纳。如果你想被真正的上流高阶层所接纳，你必须拥有14个要素里至少10个。

1. 金钱

这是大部分人认知都知道的高阶层最基础的一个要素。可是我要强调的是，金钱 \neq 阶层。比如说，你昨天很穷，但你今天中了彩票大奖，你变有钱了但是你的阶级阶层并没有变化。金钱只能给你14个阶层要素的1个而已。同理，如果一个拥有13个阶层要素的人唯独没钱，他遇到一个只有金钱的超级爆发户，那么那个拥有13个阶层要素的没钱人依旧比暴发户高阶层。

2. 家世血统

老钱是我初级课讲过的，家族资产超过100年的时间。一代人平均40年，那么100年就是超过3代了。这样家族的第三代才能被称为老钱。但真正的老钱是传承到第四代。如果你是这样家族的第三代第四代，那么你从小成长接触的环境和你的习性肯定充斥着老钱的味道。哪怕你作为第四代把家族资产败光了，你依旧是个拥有血统家世的人。如何获得这个阶层要素呢？如果你不是出生在这样的家庭，那只能靠婚姻或者认亲了。没有其他办法。所以普通人不必过于纠结这个了。

3. 高级会员

高级私人俱乐部或者顶级的商会等等这种性质的会所。他们的入会资格都非常严苛，单单有钱依旧不够，还需要其他会员推荐你才行。你需要被其他的会员接纳为一员。你的背景，学历以及社会地位必须符合他们的规定，里面的其他会员也都是非富即贵的人士。你想拥有这个阶级要素的话，你必须广交富贵的朋友，友谊和社交是获取这个要素的重要渠道，金钱也是基础。

4. 学历

这是大部分普通人熟知的获得阶级跨越的途径，可是他们不懂的是，高阶层社会里有一些高阶层人士他们拥有14个阶级要素的所有要点，除了学历，所以他们依旧被其他高阶层人士接纳。代表人物就是戴安娜王妃和Paris希尔顿小姐。她们俩即使没受过高等教育，但是由于她们的出身血统家世背景和金钱等等，她们没学历但依旧属于高阶层。

但是普通人拥有非常良好的学历是踏入高阶层的敲门砖，含金量极高的学历本身会让你得到高阶层人的尊重。这世界上没有人会看不起一个哈佛或者常青藤本科毕业的人的。在高阶层的圈子，学历很多时间比金钱更重要。这也是没文化的暴发户永远不受待见的原因。常青藤的本科或者以上学历以及世界排名前30的大学学历都是属于含金量极高的学历。而去这些顶级学校的一个非常重要的部分就是他们的校友网，你们都可以想象你在哈佛读书会认识什么背景的人。很多高阶层的人，尤其国外的，也都会非常重视人文类学科。

5. 艺术

越是高级别的人越注重艺术和历史。艺术馆和艺术相关的赞助人一般都是有一定身份地位和金钱的人士。活跃在艺术圈也让人更容易结实非富即贵人士。哪怕你不是赞助人，如果你非常懂得艺术鉴赏，你便可以和活跃在这个圈子的高阶人士聊美术，芭蕾，歌剧等艺术话题，他们也非常乐于和你打交道。这个阶级的要素是可以通过你自己的努力得到的，你可以多阅读艺术相关的书籍，多去画展，音乐会，学会无时无刻接受这些艺术的熏陶，哪怕你目前的经济只能让你在线上欣赏也没事，当你每天无时无刻去倾听或者观看这些艺术，你会慢慢形成一种熟悉感

6. 惊人的社交能力

这些人是社交超级能手，他们特别会结识达官贵人，他们可能不是最有钱的也不一定有最好的出身，但是他们是社交场最活跃的，你经常会在杂志上看到他们参加晚宴的身影。他们很懂自己在各个社交场的角色，甚至会帮主人精心照顾到每个人，他也会做中间人角色，很多圈内人会通过他们认识其他的圈内人，渐渐的，大家都无法离开他们。每次有活动，第一个想到邀请的就是他们，社交场少了他们就好像少了灵魂，因为他们和在场的所有人都能谈笑风生。记住，参加派对永远不要第一个到场，也别是最后一个离场的。然后记住，社交人情绝对不是免费的，你一定要学会归还这些人情。后面的篇章会讲中间人的重要性。代表人物为邓文迪。

7. 政治

钱和权自古不分家，这边就不多解释高阶层和权力的关联关系了。相信大家都知道这点的。

8. 旅游

这里的旅游不是去所谓的网红目的地打个卡，真正的高阶人士的标志性特性就是他们对各种习俗文化风土人情的了解和融入的能力。英文来说就是citizen of the world.世界公民。这也和初级课里说的：大富阶层的人士基本上在多国都有安家。他们的孩子也很多就读国际学校，从小精通多门语言和熟知多国文化，他们的思想也因此非常开阔。代表人物古爱凌

顶级高阶层的人不会去大众去的网红打卡地，反而会去大部分人根本没有听说过，只有富豪才知道的地方，很多他们去的地方甚至没有航班开通，是需要乘搭私人飞机的。一些专门为超高净值人士服务的旅行社也会为自己客户提供最前沿的旅游资讯，一般一些富豪去的小众地方会在3年后被大众所得知，那么他们又会换地方了。

如果你从小不是这样的环境成长的，那么你有了一定财富后，尽量先去世界性的历史建筑参观，如古埃及，罗马，希腊，包括中国的长城故宫等等。欧洲的话首选经典的巴黎，罗马，威尼斯，阿姆斯特丹。再去深度点的：爱尔兰，苏格兰，慕尼黑，维也纳，匈牙利。然后完成欧洲其他城市。那些只知道拍照，而不去了解每个地点的风土人情的行为不会被高阶层欣赏接纳。一定要在看过世界后，创立属于你的世界观。

9. 运动

运动是很能体现一个人毅力，技术和自制力等的项目，所以顶级的运动员也是非常受高阶层尊重的。大家应该知道国外常青藤学校也是非常看重体育技能的，因为培养这些也需要巨大的精力时间和金钱。很多高阶层的人都会去观看大型运动比赛，如世界杯，奥运会，网球公赛等等。即使不做专业运动员，如果你要和高阶层人打交道，尽量选择一个你喜欢的运动并且培养这方面的技能和对多项运动的欣赏能力。比如你要知道足球，排球，网球，篮球等的比赛规则，这样你被请去看比赛哪怕是高阶层人家里欣赏比赛你也可以和别人去聊这些运动。而不是一问三不知。我小时候读书的时候，骑自行车和游泳已经不属于运动，属于生活技能了。从小我就有专业的教练指导我游泳，水性培养的很好，也是为了之后考潜水证打下了基础。

这个阶级要素的代表人物是郭晶晶

10. 人格

真正的高阶层的人士是拥有正确三观的，这也是很多贵族学校重点培养的。人永远比金钱重要，这是最核心的观点。他们也相信一个人的人格和感受是比金钱财物重要的。一个朋友在私宴上不小心打破

了主人家的花瓶，主人说没关系，那花瓶太旧了本来就要换了。这就是一个真正高阶层人的做法，你的感受永远被放在第一位。高阶层的人不会因为你的观点和他不同就打压侮辱你，他们尊重每个人的想法观念。他们对生命也极为尊重，不会认为街边的乞丐比他们低级，因为生命都平等。

11. 礼貌教养

礼貌教养不是单单的礼仪，更不是西餐该用哪个刀哪个叉。教养体现在危机或者高压力的情况下你对人的态度，你解决事情的风格，餐厅服务员不小心把红葡萄酒全部打在你的白色礼服上，你当下的即刻反应。统统反应你的教养。极端暴怒，踢门，打架，揍小孩，大声吵架等等行为都是缺乏教养礼貌的行为。礼貌教养是高阶层人士最重要的标志之一。在不讨好别人的情况下，让别人感到舒适，就是真正的礼貌教养，就是大家知道的不卑不亢。

12 兴趣爱好

高阶层的人比普通人更注重兴趣爱好，因为兴趣爱好是纯粹为了享受从中得到的快乐。高雅的，有一定入门门槛和历史的兴趣爱好是高阶层人的首选。需要一些技术和知识含量的。这里不包含蹦迪，去夜店等等行为。但是开帆船属于兴趣爱好。运动和兴趣爱好有时会混为一谈，这里的区别是运动属于竞争性质，有输赢之分。兴趣爱好属于休闲的。如果你参加滑雪比赛，那属于运动，如果你和朋友们去旅游滑雪，那属于兴趣爱好。想和高阶层打交道，多培养一些高雅的兴趣爱好。也是一个社交的好渠道。

13. 慈善

这点不用多说了，大家都知道慈善是高阶层圈子最热衷的事情。给予的快乐永远多过索取。普通人也可以培养自己慈善意识，可以去社区等做义工。不一定是花钱的。也是一个非常高品质的社交渠道。你会遇到类似的乐于助人的群体。或者救助小动物，孤儿，老人等等。

14. 成就

曾经看到有个人在论坛说：为什么很多富豪那么有钱了还继续工作？

很多普通工薪族不懂的是，富豪工作并不是为了钱，他们早就财务永久自由了，他们追求的是人生成就。成就对高阶层的人非常重要，也是人生活着的意义之一。高阶层的灵魂也是需要自己的成就才会对人生感到满意，而不是单单吃喝玩乐，所以那些一事无成没有自己人生成就只知道吃喝玩乐的富二代是不被圈内人认可尊重的。想要获得属于你的成就，你必须审视你自己的长处，你对哪些事物感兴趣，以及你希望你怎么被人想起。长处和天赋是天生的东西，如果你不知道的话，你可以先关注你感兴趣的事物，你会逐渐找到你的天赋所在。

看到这里你是否对阶层有了更深刻的理解了？你是否明白了这14个点组成了高阶层的要素，而不是单单金钱。

有些要素是你从今天起就可以开始培养和形成的，所以不必担心自己出身普通而永远无法和高阶层人士打交道。

如果你能做到一半，你已经是个可以和很多高阶层人士平等交流的人了。

第六篇：上层精英教育的真正精髓

你还在苦苦孤独考研吗？看了前面的实例，你发现社交能力+关系网的重要性了吗？

老粉知道，我自己也是多伦多大学，世界排名前20的大学本科毕业的，我身边大部分家境比较优渥的朋友，除非是读Med School医学院做医生，或者读Law School法学院做律师，其他人的标配全部基本就是名牌大学本科，最多加个MBA商学院之类的。所以在没做自媒体前，我很少在自己生活圈子中听到普通学历去考研，去读博士这些，甚至完全不了解这个人群，没有接触过。

我记得有个粉丝给我留言说，她听了我的话，特地去上网查了那些叫得出名字的世界顶级富豪的子女的学历，她发现他们所有人果然如我所说的，确实就是名牌本科+商学院。不信可以去查查特朗普女儿啊，乔布斯女儿，世界首富LVMH集团继承人等等这类人的学历。

然后我在这里要说的是，如果你真的是从事科研方面的工作，你所读的专业考研确实是非常重要的，那你尽管努力去考。但如果你是为了想跨越阶层的甚至首要目标是想赚钱的，那我真心劝你别去读了，天天把考研读博士挂嘴上，不但帮不了你，反而让人一听就立马知道你不属于这个圈层，因为你太缺乏对这个圈层的认知以及整个社会的认知。

普通人跨越阶层的第一步就是学会赚钱+学会社交，有个大学本科真的够了。mba大家都知道，是注重实际能力培养的学位，而且是为了锻炼社交和拓展关系网去读的。而所谓的考研依旧停留在学习理论的阶段。所以这类拼命考研的人的通病就是：大门不出二门不迈，害怕走出学校和踏上社会，不愿意去面对这些必须面对的人生挑战，不愿意去学跨越阶层最需要的社交技能。

真正的精英教育的核心精髓是什么？其实就是社交能力。

否则常青藤大学为何都如此重视学生的社交能力？而非单单成绩？社交不是在外面和人吃喝玩乐，而是培养自己能够获取别人信赖信任赏识的能力，这样社会的资源才会流向你，否则你就是空有所谓的才华，而得不到任何把才华变现的机会。我可以告诉这些购买高级课的学员，如果你没有任何社交能力，无法踏上社会为自己打造一个有价值的社交网络，那么你永远无法真正的跨越阶层，单单考研除了给你心理安慰，没有太大用处，很多人的专业是根本没有考研的必要，纯粹是为了逃避工作，躲在象牙塔里。而且忽悠自己的父母家人，他们思想相对陈旧，肯定会觉得读书有用，甚至借钱去给你读书，你们摸下良心问问对得起他们吗？就因为你害怕，你是所谓自冠的社恐，所以你就天天为自己躲藏在象牙塔找借口，美曰其名在努力读书，让自己家人去承受这些责任。别说社交能力了，这样的人连工作赚钱的能力都没有，怎么在这个社会生存？还有粉丝告诉我，很多人本科不好，想通过考研镀个金，那就更可怕了，你大学都考不好，说明你没有读书学习方面的天赋，可你还要在不是自己强项的错误道路上拼命飞奔，你怎么知道你的天赋不在其他领域呢？我读一下我一个考研粉丝的留言：

我就是苦苦孤独考研党，被挤下独木桥，浪费了宝贵的为期一年时间的应届毕业生身份。出来社会几乎没有人要收往届毕业生，现在在一家普通的企业干活，薪水也不高。

昨天 16:37:13

rosiellul

我后台收到无数这样的反馈，看着都扎心。他们不管是考上的还是没考上的，很多反馈都是后悔浪费了宝贵的青春没有踏上社会去积累工作和人际关系方面的经验。

你不敢去面对社会，躲在学校，但你很难躲过一辈子，这时候和你同龄的人都去社会闯荡，积累实战经验和人脉了，找到适合自己的发展方向了，你还是个学生思维，30多岁还像20多，你觉得很可爱吗？渐渐变成社会的边缘人士，很多社会的资源和讯息都不会流向你了，这是很可怕的结局。这些死读书的人，不但需要打破自己的认知，在学社交之前，还需要去锻炼提升自己的内功。那么知道了很多社交圈潜规则之后，为什么锻炼自己的内功那么重要呢？因为我初级课说的内心的舒适度是你跨越阶层最最重要的核心所在。这个舒适度不要和舒适圈混为一谈。我希望高级内容的小伙伴在了解了这么多的潜规则 and 高端圈子的知识后，可以配合修炼自己的内功和内心的自信，让自己在这个人生的舞台充满信心，大方的展现自己。而不是充满犹豫胆怯和慌张。

第七篇：高层次社交的内功修炼：

普通人接触到高层次圈子后如何调整心态+适应

大部分普通人其实根本没法适应高净值高层次的圈子，为什么？

这里我先说个小故事：我有个叔叔，早年属于他家里比较有出息的，取得了一定的小成果，但是他在获取小小的成功后，依旧喜欢和那些老的狐朋狗友混在一起。他的那些朋友尊称他为大哥，而为了这个虚荣毫无价值的名号，他宁做鸡头不做凤尾，他不愿意去和比自己高层次的人士交往深入接触。后来他的事业渐渐没落了，因为他没有获取更多高端讯息和资源的渠道，也无法继续成长。全部缘由他无法调整所谓的“大哥”心态，去向比他高位的人接触，后来他还是回到了阶层起点，和他的那群小弟鬼混。他无法离开自己的舒适区，最终跨越阶层失败，还责怪命运没有给他机会。

这里的故事其实就涉及到我在之前初级内容说的舒适度的问题。我说过，你的人生天花板由你的舒适度决定，这里大家不要和舒适区搞混。就好像你平时穿的邋遢休闲，整天做宅男宅女，最多和几个和你差不多的熟悉小伙伴去喝个奶茶吃个炸鸡，那么这个就是你目前的人生的舒适区，而当我要你打扮好穿正装和裙子，去高级的餐厅啊或者商务类型的社交场合，并和远比你优秀成功的人接触，你就感到非常不舒适和紧张，这时候你必须逼自己去练习提高你在这种场合和更优秀人接触的舒适感，也要学会提升自己的内心内功，这样你才能信心满满的和更高阶的人打交道，而不是充满自卑。

我之前说的那个叔叔，他非常不喜欢和比他高阶的人打交道是因为他不想做小弟，只想当大哥。这种心理是非常幼稚不成熟的，如果你需要靠和比你水平低的人打交道来彰显自己的优越感，那你的内核其实是非常自卑的。这其实是很多普通人一接触到比自己优秀或者成就更高，社会地位更高的人就立刻缩回去的原因，导致他们永远无法跨越阶层，因为他的内功修炼不够。他没法彻底调整好心态，在新的阶层摆正自己的角色位置。

这方面做的很好的历史人物是武则天，她曾经是先皇李世民的才人，李世民死后她进了尼姑庵，再次入宫的时候李世民的儿子李治是皇帝了，当时的皇后也是出身名门望族的王皇后，武则天再次回宫的时候都是做小伏低的角色去伺候着王皇后的。人家太清楚当下的局势和自己的角色位置了。这就叫能屈能伸。

再说几个实例：一个父亲是百亿富豪的白富美朋友，她曾经是负责家里的一些海外资产投资的项目的，说穿了就是全球吃喝玩乐到处买豪宅作为投资，那么她每次到一个城市都是被房产经纪啊等等追捧着的，是个绝对甲方的角色。后来，她开了自己的珠宝品牌，因为她是学珠宝设计的。她那时和我说：做珠宝品牌可没有以前帮父亲投资海外资产舒服，以前她是甲方，现在她变成要为消费者服务了，但是她说也没关系，毕竟这是她自己的事业。

说说我自己，老粉知道我分享过我的创业历程，初入美妆行业的时候，我作为供应商其实也是个乙方角色，我记得和大客户展示一些新的款式产品的时候，她会很直白的说哪个款很难看，可是我当时没有任何的不舒适，因为我很清楚这是做生意，我是乙方，哪来那么多的情绪心思。她又不是辱骂我本人。而且我从小到大父亲也是这样直白理性说话的。

我本人是很熟知这个圈层的人的讲话沟通方式的，就像我的白富美朋友，我知道她爸爸也是这样的人，我们都很理性和清楚自己的位置。我们都可以在事业生活中灵活切换甲方乙方的角色，这是人生非常重要的技能，要用非常强大和理性的态度去对待的。可是我玩自媒体后，在评论区发现，很多人好像对这些直白简单的话特别难受，无法理解和接受。很多人其实从小被家里宠坏，上了社会后一点直白理性的话都听不得，需要时刻被人哄着，惯着，可是他都没有与之匹配的社会地位背景和能力，这样的人向上的阻碍其实很大，而且和什么学历技能根本无关，只能说内心过于娇弱脆弱。

当你在向上社交，要融入别人的圈子，要获得财富地位资源比你多的人的赏识青睐的时候，你要记住，对方完全没有义务时刻照顾你那么多的小情绪，还有，几乎所有我认识的超高净值的富豪人士说话都是非常直白的，没有那么多的亲亲。

你如果喜欢天天被亲亲，你可以上淘宝买个9.9包邮的袜子然后和客服聊天。他们一定对你亲亲不停。你觉得很舒服是吗？可是这种心态和我前面说的那个喜欢做大哥的叔叔有什么差别呢？你们觉得这样对自己的人生有帮助吗？我还发现这类玻璃心人特别喜欢在网上吹捧他认知里的老钱贵族，他会抱怨别人就是暴发户，没礼貌，不是真正的老钱，其实他只是内心不平衡罢了。一味的拿所谓的老钱去打压暴发户来平衡你自己的脆弱内心，真的没有任何意义。

你如果决定了要向上社交，那赶紧收掉你的玻璃心，因为向上的路肯定充满不舒服。哪怕对方是个暴发户，人家也拥有比你更多的资源和金钱啊，要放正心态，大方接受。

也许在你目前的圈子你是个优秀的备受瞩目的小孔雀，可是当你进入比你高阶的圈子，大家都是出身富贵的金凤凰，你这时候心态会崩溃吗？会打退堂鼓吗？回到你原来的世界吗？

如果把富豪圈比喻成武林江湖，那么向上社交的潜规则和技巧就是是武功招式，而你如何从容面对这些江湖大佬，就要修炼你的内功心法。这就涉及到我的《改写人生三部曲》提到的潜意识相关的修炼。

当你的内心足够强大的时候，你会像我前面提到的武则天再次入宫，哪怕是从一个侍女做起，她也可以平静理性勇猛的接受抛向她的一切难题，对付比自己背景强大得多的对手，做笑到最后的人。

这就是潜意识修炼好，内心足够强大的结果。希望这个内容可以帮你在向上社交的路上少走弯路，实现你的人生梦想获取成功。