

请停止 无效社交

关键性关系助你收割海量社交红利

李小墨 著



NONEFFECTIVE SOCIALIZING

4大要点,18个关键问题,数十个典型案例,
助你远离烦琐无效社交,摆脱“以数量论社交”的思维误区!

移动互联网时代的高效人脉打造方案!

为你赢得关键性人脉,真正融入并利用牛人的圈子,
职场、创业、营销、管理人员——案头常备!

CIS
PUBLISHING & MEDIA

湖南文艺出版社
HUNAN LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE

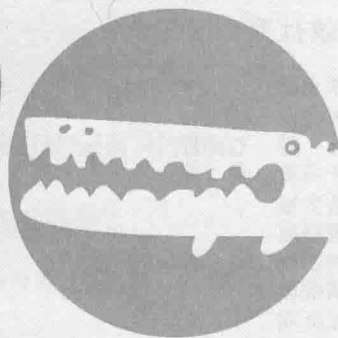


博集天卷
CS-BOOKY

请停止 无效社交

关键性关系助你收割海量社交红利

李小墨 著



NONEFFECTIVE SOCIALIZING



湖南文艺出版社
HUNAN LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE



图书在版编目 (CIP) 数据

请停止无效社交 / 李水墨著. —长沙: 湖南文艺出版社, 2017.11
ISBN 978-7-5404-6098-3

I. ①请… II. ①李… III. ①人际关系—通俗读物
IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第236119号

© 中南博集天卷文化传媒有限公司。本书版权受法律保护。未经权利人许可, 任何人不得以任何方式使用本书包括正文、插图、封面、版式等任何部分内容, 违者将受到法律制裁。

上架建议: 成功·励志

QING TINGZHI WUXIAO SHEJIAO

请停止无效社交

作 者: 李水墨
出 版 人: 曾赛丰
责任编辑: 薛 健 刘诗哲
监 制: 于向勇 秦 青
选题策划: 蓝色城
策划编辑: 康晓硕
营销编辑: 刘晓晨 罗 昕 刘 迪
封面设计: 胡椒设计
内文排版: 麦莫瑞
出版发行: 湖南文艺出版社
(长沙市雨花区东二环一段508号 邮编: 410014)
网 址: www.hnwy.net
印 刷: 三河市中晟雅豪印务有限公司
经 销: 新华书店
开 本: 700mm × 995mm 1/16
字 数: 153千字
印 张: 16.5
版 次: 2017年11月第1版
印 次: 2017年11月第1次印刷
书 号: ISBN 978-7-5404-6098-3
定 价: 36.80元

质量监督电话: 010-59096394

团购电话: 010-59320018

PREFACE
序言

在人际交往中，同样是相遇，为什么有些被飞快地遗忘，有些却能发展成真正的友谊？同样是沟通，为什么有的人能让冲突的双方迅速取得共识，有的人却能把最安全的话题演变成剑拔弩张的争吵？

这正是本书试图去回答的两个问题，说得抽象一点，可以概括为：如何有效地社交？如何进行良好的沟通？

01

都说越努力的人会更幸运，可是方法不对，所有扩展交际圈的努力都会变成无效社交；都说沟通只要一颗真心就可以了，可是不注意技巧，

就连爱到可以为对方付出一切的夫妻，也会因为不恰当的沟通方式，最终形同陌路。

一直觉得我们应该有一门专门教授人际交往的课程，可是很遗憾，对于人际交往，我们要么在跌跌撞撞中独自摸索，要么参考他人似是而非的经验之谈，始终没有太可靠的知识可用来学习。

更糟糕的是，很多人对人际交往有一些根深蒂固的误解和偏见。

有的人把讨好逢迎奉为社交和沟通能力的要义，以为会来事、会讨好、长袖善舞的人，就是社交和沟通高手。可是真诚、坦率、忠于本心、不卑不亢的人，难道就不能成为社交和沟通高手吗？

有的人认为社交和沟通不需要技巧，只要一颗真心就够了。他们听不进技巧与方法，并且对社交技巧有着不可思议的偏见，甚至不断地泼脏水，把它们和不真诚、有心机、虚伪世故画上等号。这实在是低估了沟通的复杂程度和重要程度，所以才会出现那么多把低情商当坦率、把不顾及他人感受当成耿直的人。

还有的人把社交和沟通技巧简单地理解为嘴上功夫，可是嘴皮子利索、能说会道的人就一定是沟通高手吗？当然不是。一个能言善辩，但始终要在言语上胜过别人的人，恐怕会成为圈子里最不受欢迎的家伙。

人们对人际沟通有太多狭隘的认知。

一定存在一种更高级、更舒服也更有效的社会交往和人际沟通方式！

本书做的一切努力，就是为了让那些在不顺利的社交、不顺畅的沟通中挣扎的人意识到这一点。

建立社交圈的时候，你完全用不着拿热脸去贴冷屁股，就可以用更得体、更有尊严的方式赢得高质量的人脉。

维护人际关系的时候，你完全可以选择一种既不用违背本心、降低人格去刻意讨好，又让人觉得舒服、容易接受的社交风格。

出现分歧的时候，你完全可以选择一种既不引起对方对抗情绪，又清晰地表达自己的观点和意愿的表达方式。

激烈、不友好的情绪干扰沟通的时候，除了和对方一起陷入情绪的沼泽之外，你完全可以控制自己不被情绪牵着鼻子走，并及时地安抚对方的情绪，不让对话因为情绪而脱离正轨。

坦率真诚并不是口不择言、痛戳人短的借口和挡箭牌，你完全可以选择一种让自己和他人都不受言语伤害的说话方式。真正的坦率应该是富有同理心、顾及他人感受的。

.....

这本书是写给那些因为情商低、社交低效、沟通能力差而让生

活陷入困境、内心遭受痛苦，却搞不清楚到底出了什么问题的人；是写给那些有意愿摆脱社交不顺利、沟通不顺畅的处境，却不知道具体如何去改善的人；是写给那些想纠正伴侣或其他身边人不良沟通习惯，却不知道如何有效影响和改变他人行为的人。

03

人际交往能力是包含社会交往、情商素养、性格魅力、冲突解决、语言表达等能力在内的综合能力。

我相信，受人欢迎、相处起来让人舒服是一件可以学习的事情，社交也好，沟通也好，都是一种可以习得的能力。

一本书能带来观念的改变，但它真的能赋予一个人某种能力吗？

面临改变的时候，很多人喜欢拿那句万能金句当挡箭牌——我听过很多道理，依然过不好这一生。可是我认为，听过很多道理却过不好这一生，不是因为你知道得太多，而是因为你不知道得还不够多、不够透。

我一直相信，行为的改变是从观念的改变开始的，深入透彻地了解一件事，内心真正开始信服一件事，才会认真地把它付诸行动。

认知升级带来能力发育，想要真正掌握一种更高级的沟通方式，我们要知其然，还要知其所以然。

所以，有关社交沟通的秘密，希望你能在这本书中找到答案。

CONTENTS
目录

序言
Preface

第一章
Chapter 01

你所谓的社交有用吗？

请停止无效社交

——你的社交只有数量，没有质量 / 002

人脉的真相

——能力是1，人脉是后面的0 / 008

一个成熟的人应该有什么样的人际观？

——以共赢思维处理与他人的关系 / 025

有效社交是怎么做到的？

——怎样结识超级交际枢纽式的人物？ / 045

第二章
Chapter 02

高情商是怎样炼成的？

高情商应该具备的五种能力

——不会管理情绪怎么办？ / 060

什么样的人才是沟通高手？

——好的沟通者，首先要学会打量自己 / 086

最棘手的沟通

——普通谈话是如何升级为关键对话的？ / 098

好好说话

——糟糕的沟通氛围是如何造成的？ / 108

为什么我们总是忍不住打断别人？

——大多数人存在着倾听的“七宗罪” / 134

情商高的人有哪些不为人知的沟通技巧？

——适度的挑衅，会让对话热络起来 / 151

第三章
Chapter 03

如何成为一个受欢迎的人？

如何爱一个人：爱的五种语言

——你真的知道怎样去爱一个人吗？ / 170

如何有效地安慰一个人？

——正确的安慰，大多遵从这样的步骤 / 183

什么样的道歉才是真诚的？

——会不会道歉，决定了关系的走向 / 195

当别人抱怨时，是想告诉你什么？

——认识抱怨背后隐藏着的真相 / 207

批评的艺术

——优秀的批评者长什么样？ / 218

第四章
Chapter 04

无效社交的典型表现

到底还要吃多少亏，你才能学会交浅不言深

——如何判断该不该向别人吐露心声？ / 230

为什么你始终要在言语上胜过别人？

——永远不要忘记沟通真正的目的 / 238

为什么我不再群发拜年短信了？

——无差别对待，是人际关系的大忌 / 247

第一章

你所谓的社交有用吗？

请停止无效社交

——你的社交只有数量，没有质量

01

毕业季，一个男生在微信后台问我：“老师，怎么样才能认识那些很厉害的人？”他刚进入一个行业，急于结识行业大咖。

我说：“多跟他们交流，多向他们学习。”

他有点泄气地说：“我向他们请教问题，想方设法地靠近他们。这些老师大多都很亲切，可是不管我多主动，最后还是我认识他们，他们不认识我。”

“你的履历有什么比较亮眼的地方吗？”我直白地问他。

“我挺普通的，所以我才特别想认识厉害的人啊。”

话说到这里，我就明白了：认识大咖牛人容易，让牛人大咖来认识你却很难。这个男生，一无亮眼代表作品，二无可靠平台背

书，想要认识牛人大咖，难上加难。对方亲切，是因对方的涵养，但那只是接待粉丝和仰慕者的客气，不代表会接纳你作为朋友圈的一员。

是否有愿意提携后辈的行业大咖呢？当然有。但前提是你的才华有作品为载体，你的优秀即使没有变成名气和成绩，至少也已经是可见的潜力。

比如萧红和鲁迅的关系。成名前的萧红，只是文坛一个边缘化的小人物，而鲁迅已是久负盛名、举足轻重的文坛大佬。他的朋友圈里有蔡元培、胡适、章太炎、陈寅恪……随便拎一个出来都如雷贯耳。

那她凭什么进入鲁迅的圈子，凭什么成为鲁迅家中常客？鲁迅为什么愿意替她背书，介绍她进入文坛？还高度评价她是“当今中国最有前途的女作家”？

因为她的才华和灵气，因为她充满力量的文字，因为她可以和鲁迅先生平等地交流文学和思想。

结识很厉害的人的方法很简单，那就是成为很厉害的人。

仰望一个很厉害的人，你最多聊天时多一个“我认识某某某”的炫耀资本，成为他们中的一员，才算真正地进入他们

的圈子。

我想起了朋友说的一件尴尬事。朋友有一个大咖云集的微信群，里面的人不是自媒体大咖，就是畅销书作家，大家互相帮忙，相处融洽。

后来，不知道谁把一个新人拉进了群，可能是见到群里那些名字太兴奋，她把每个人的微信添加了一遍，没有通过好友就不死心地重复添加，大家不堪其扰。终于几个人私底下聊天吐槽，发现这个事，有个耿直的，直接就和群主（我朋友）反映了。很快她就被“请”出了群，更尴尬的是，因为她，群规里多了一条“为避免打扰，请勿随意添加群成员”。

当你的能力、地位、资源配不上你的社交野心，你所做的不过是无效社交。

02

“这是我的名片。”

“互相加一下微信吧。”

“群发一条节日祝福。”

每个人都经历过吧！

当记者时期，是我社交欲最旺盛的时候。那时的我，是一个名副其实的“社交狂”，搭讪、攀谈、交换名片、加微信、聚会……我总是穿梭在人群里不厌其烦地重复社交，心里特别有成就感。

可是很快我就发现，这是虚假的成就，我所做的根本就是无效社交。

名片存多了，再拿起来几乎没有什么印象，即使存了手机号也没有拨打过；微信添加多了，除了最初的打招呼，再无交流，朋友圈尽是陌生人，刷很久才能刷到一条熟人的状态。最初交换联系方式，当然是相信彼此有互相需要的地方，可是我和他们再无交集。显然，拿到名片，加上微信，并不是社交顺利的标志。

我突然想起了新闻报道过的一个夸张囤物癖，疯狂囤积物品数年，竟然连基本的生存空间都被挤占了，几乎所有人都觉得他是傻瓜。可是我们收集名片、狂加微信的行为，不是另一种形式的囤物癖吗？

问题到底出在哪里呢？社交并没有错，错在你的社交只有数量，没有质量。

社交的质量体现在两个方面：

一个是社交对象的质量。我们不能什么人都囊括到朋友圈里来，我们需要花时间考量，一个人是否值得继续交往，比如人品是

否可靠，志趣是否相投，人生是否有交集，在某个层面是否可以互利共赢？我们不能挑选亲人，但我们可以挑选朋友。让不喜欢、不重要的人充斥朋友圈，不过是分散精力、徒增烦恼的无效社交。

另一个是交往的深度。你必须明白，交换名片和微信，只是有了蜻蜓点水的微弱联系。这只是社交的开始，而不是结果。即使你们之前有过热烈的交谈，没有后续的行动，也只是枉然。止于认识，没有跟进，想仰赖这样的关系，几乎是不可能的。

那么，交换了名片和微信后，如何把社交继续下去呢？

回忆一下你与他人的交往，你有没有发现朋友和非朋友最明显的分界线，就在于发生联系的渠道和频率？所以《别独自用餐》中有个简单有效的建议：“当你要去结识他人并开始一段新的人际关系时，如果你想要对方真正认识你并且记住你，那么至少要让他通过三种不同的联系方式去看或者听到你的名字才行。”

做到这一点，你至少可以从无感的陌生人被划到宽泛的朋友阵营，为进一步交往打好基础。可供选择的联系方式包括：他人的嘴里、面对面交流、社交软件往来、电话沟通、邮件书信等。

如果第一次是社交软件交流，第二次就打电话，第三次就见面，能有一个共同的朋友提及你，就更好了。深度交往，最终的结果一定是参与到彼此的生活中去。面对面交换名片和微信，不算真