

精

用可视化图谱 解决人际关系难题

(美)莫拉格·巴雷特 著

王丽 译

简

社

交

Cultivate

the power of winning relationships

绘制人际关系图谱，

快速识别出自己的同盟者、支持者、竞争者、敌对者

北京日报出版社

精简社交

用可视化图谱解决人际关系难题

(美)莫拉格·巴雷特 著

王丽 译

Cultivate

the power of winning relationships

北京日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

精简社交 / (美) 莫拉格·巴雷特著; 王丽译. --
北京: 北京日报出版社, 2018.3
ISBN 978-7-5477-2824-6

I. ①精… II. ①莫… ②王… III. ①心理交往—社会心理学—通俗读物 IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 236264 号

北京版权保护中心外国图书合同登记号: 01-2017-4587

CULTIVATE: THE POWER OF WINNING RELATIONSHIPS By MORAG BARRETT

Copyright: ©2014 BY MORAG JENNIFER BARRETT

This edition arranged with Greenleaf Book Group

Through BIG APPLE AGENCY, INC., LABUAN, MALAYSIA.

Simplified Chinese edition copyright:

2017 sunnbook Culture & Art Co. Ltd.

All rights reserved.

精简社交

出版发行: 北京日报出版社

地 址: 北京市东城区东单三条 8-16 号东方广场东配楼四层

邮 编: 100005

电 话: 发行部: (010) 65255876

总编室: (010) 65252135

印 刷: 三河市华成印务有限公司

经 销: 各地新华书店

版 次: 2018 年 3 月第 1 版

2018 年 3 月第 1 次印刷

开 本: 710 毫米 × 930 毫米 1/16

印 张: 15.5

字 数: 170 千字

定 价: 45.00 元

版权所有, 侵权必究, 未经许可, 不得转载

目录

	推荐序 行走的课堂	001
	导语 你在和人家拼手段，人家已经在拼格局	005
	序 用可视化图谱解决人际关系难题	009
第一部分	第1章 同盟关系：谁站在你身边	016
人际关系生态系统	从建立或维持至少一段同盟关系做起	018
	我们是否会成为同盟	020
	任何人都可能成为你的同盟者	023
	同盟关系 vs. 非同盟关系	024
	吸引他人成为同盟者	026
	同盟关系的特征	033
	同盟让关系更稳固	039
	第2章 支持关系：谁在背后挺你	045
	什么是支持关系	045
	支持关系的特征	047
	支持：暗含危机的关系	051
	第3章 竞争关系：谁在暗中叫板	056
	什么是竞争者	056

	竞争关系的特征	060
	竞争：我能从关系中学到什么	064
	第4章 敌对关系：谁在背后捅你一刀	069
	敌对关系的特征	072
	敌对关系：让你筋疲力尽	075
第二部分	第5章 什么会影响你的人际关系图谱	080
绘制你的人际关系图谱	文化	083
	背景	085
	交流方式	088
	第6章 什么会决定你的人际关系图谱	092
	初见：不反对、不支持	093
	四种人际关系图谱	094
	关系无法控制，但可改善	097
	建议：优质的人际关系重质不重量	103
	人际关系驱动积极性	104
第三部分	第7章 对话：改善人际关系的开始	112
人际关系的重建	培养谁？团结谁？掌控谁？对付谁	113
	结盟的对话策略	114
	来者何人？同盟者还是敌对者	118
	调整的对话策略	119
	包袱的对话策略	122
	喝彩的对话策略	126
	第8章 你的对话计划	131
	对话前：有指导的练习	132
	对话中：无关输赢	136
	对话后：反思带来成长	139

第9章 情商：当下聪明的力量	141
来者何人：同盟者还是敌对者	143
同理心：赢得信任的关键	146
大脑：装着你的智慧	147
杏仁核劫持	150
惯性逃跑者	152
什么触发了你	154
你会战斗还是逃跑	157
情绪被劫持	158
留心预警迹象	160
解除劫持	162
新技能：大脑新的连接	164
先理解别人的观点	165
第10章 在变化中重建工作关系	170
你为何失败	172
打破“我优先”的态度	174
“提问与告知”模式	176
建立连接	177
事先说明合作规则	179
阅历不等于明白合作规则	181
在变化中保持主动性	183
“谁知道你”胜过“你知道谁”	184
第11章 识别你的重要人际关系	187
你的成功取决于谁	187
用“怎么做”去实现成功	191
最重要的利害关系人——同级同事	194
不可忽视的额外人际关系	197

第 12 章 你是自己最重要的同盟者	202
先成为自己的同盟	203
不要尽信你所以为的一切	206
改变你的情节设定	211
学习识别不同的声音	213
第 13 章 工作中的各代人	217
工作文化差异的影响	218
从传统一代到 Y 代	220
各代人如何工作	224
如何跟各代人打交道	227
结语 没有人是一座孤岛	229
附录	237

这一段时间事情比较多，各种约稿、签售、上课，晚上还要更文，繁忙把眼前的生活搞得黑白颠倒，但是拿到这本书我还是感觉到眼前一亮。翻阅这本《精简社交》，我想起一件事，某天和朋友相邀去一家饭馆吃饭，其间遇上了一位老转，他从部队转业到地方上工作是朋友所在单位负责安置。在安置大会上，做过几年老师的朋友，一篇洋洋洒洒的发言稿让这位转业军人颇为欣赏。这次在饭桌上偶遇，他一直诚恳地请求朋友把那一篇发言稿复印一份给自己。这个请求让一桌人感到莫名其妙，后在他的解释之下才搞明白，在部队多年，绿色军营里打造出来的思想、练就的认知，让这个硬汉来到地方上就明显感觉到自己和现实社会已经脱节。他想通过朋友那篇精彩的发言稿，从中了解和发现地方人文文化、地方特色等。

说真的，对18岁参军离开地方，10年后回到地方的转业军人，我

内心深感唏嘘。这并不是个例，做人处世是一门学问，有多少人还没有认真学习就已经在红尘踉跄起步。或者说许多人在瞬息万变的时代里，被潮流推动着随波逐流，找不到自己准确的定位。多少初生牛犊不知道人世深浅，虽说你可以不怕虎，那也只是不怕，并不等于没有危险。处世在如今的社会就是情商和智商的综合指数。古人常说人必有一技方可立足于生活，今天的一技已不仅仅是养家糊口的生存技能，它的范畴包括处世、办事、为人等，它是各种场合自由出入的门票，是社会活动中的应变能力。

一篇演讲稿再怎么精彩也不可能涵盖地方人文文化、民风民俗，更不可能成为人生的一根救命稻草，却有人这样看重。他让我的朋友深受感动，也使我看清了浮躁的社会上原来有无数迷茫之人，在匆匆的人来人往之中寻找，寻找一种可以拯救自己的人生理念，一条可以走出困境的光明大道。这本书提供的人际关系生态系统就是一个很好的方法和工具，帮你智慧分析身处的环境中谁是同盟者，谁是敌人，扮演好自己在各种关系中的角色。这本书从朋友的选择到如何共事，清楚敌对之间的风险，构建同盟者到将团队精神的把控做到自如灵活，作者无疑是站在生活的高端来诠释生活。而我们年轻的人生需要这些航标一样的人物来指引。就如书中写到的：我们无法控制其他人，但我们确实能够控制自己，以及选择如何回应别人。对我们而言最大的挑战是忠于同盟者的心态和行为。

本书中有一句话我十分认同：敌对关系鲜少有一开始就是这样的，它们通常源于你的作为或不作为。对于那些喋喋不休、抱怨这抱怨那的

人来说，这是一剂盛夏的清凉方。

我曾在一篇文章中这样写过：婴儿刚从母亲体内的羊水中出来，第一次接触空气时，强烈的不适感会让他们哇哇大哭好久。但是过了一段时间，他们适应了用肺部呼吸，之后就不会再哭了。这本《精简社交》就是婴儿的肺部，它让涉世未深的小鲜们，以及脱离某种特定环境的人学会在社会上自由呼吸，并立足于大千世界的纷纷扰扰，最终取得成功。

我也鼓励各位奔赴社会的有志者，把这本书放在手边，经常翻阅。

剑圣喵大师

你在和人家拼手段， 人家已经在拼格局

工作中的 bug 领导没发现，该怎么办？

项目进行到一半出现了问题，似乎没有解决办法，我是马上脱身还是继续进行？

工资这么低，得到远小于回报，我还需要全力以赴吗？

领导问我对他有啥意见，我是赞美还是避重就轻？

这些表面上像小蝌蚪的问题，其中暗含的则是你的内心格局。

“再大的烙饼也大不过烙它的锅。”如果没有格局感，你的职场的锅可能永远不会变大。

上面的问题如何回答，需要极大的智慧。

这本书提供的人际关系生态系统就是一个很好的方法和工具，帮你智慧应对你身处的职场环境。在这个系统中，每个职场人周围都有四种人：同盟者、支持者、竞争者、敌对者。同盟者会无条件挺你捍卫你，危难之时会挺身而出；支持者不会反对你，但只有在让他也获利的情況下才会支持你；竞争者可能表面和你保持和谐，但背地里挖你墙脚；敌对者则是明里暗里和你对着干，当你失意时还会冷嘲热讽。

以第一个问题为例。

如果你把自己定义为对方的同盟者，你会这样做：即使会刺伤领导，让他尴尬，也会说出来。但你会带着善意，站在他的角度分析他为什么没发现。你会提出改善策略，并告诉他无论结果怎样，你都会支持他。

如果你把自己定义为对方的支持者，你会这样做：理解，但只拣好的说。

如果你把自己定义为对方的竞争者，你会这样做：嘴上说好，心中窃喜：他终于倒霉了。

如果你把自己定义为对方的敌对者，你会这样做：告诉他：我早就说嘛，不听，看，报应来了。

相信这四种角色你都扮演过，你根据和对方关系的好坏，选择相应的策略。谈不上对错，只能说你格局太小。

真正有格局的人永远是脱离问题，站在更高的角度决定战术。他们

眼里只有目标。

他们会让自己跳出人际关系迷雾，深刻洞悉：谁会跟你并肩作战？谁会在背后支持你？谁会跟你暗中叫板？谁会在背后捅你一刀？

进而，他们会画出自己的人际关系图谱：同盟者、支持者、竞争者、敌对者。

然后他们见到这些人知道怎么说话，是要真诚地表扬他，还是暗暗不语。最重要的是，他们知道自己在和谁说话。

他们不会因为对方是自己的敌对者，就恨得牙根痒痒，也不会和对方言语交恶。他们只是心里明白：在这件事上，我们是敌对的。但是他不会把对方永远定义为敌对者，因为关系往往是一个动态的人际关系生态圈，这次他是敌对者，下次可能就是支持者。说不定，私下里，他和敌对者是很好的朋友。

如果坚持十年，他们终将成为很厉害的人。

你是不是也想变得很厉害？来，试试看。

序 用可视化图谱解决人际关系难题

臆测是破坏人际关系的白蚁。

——亨利·温克勒（Henry Winkler）

为什么每个人都会有一段不堪回首的交恶经历？为什么看似多年共事的同事、上级、老板，友谊的小船说翻就翻呢？

任何关系交恶都不是偶然的。在你还未察觉之时，关系的警报早已响起。通常人际关系在以下几种情况下，就已趋于恶化：

- 看：我们不再关注或者只是忽略预警信号。很多人认为主动讨论人际关系实在难以开口。我知道，有时人们面对比自己更有经验、更权威的人时，会这样说：“这些对你来说都是轻车熟路、小儿科，你肯定会处理好的。”

· **听：**即便我们感觉到危机重重，但没有引起重视，而是告诉自己：“明天再说吧。”我们选择视而不见，并希望事情在无需自己介入的情况下自行好转。

· **行动：**我们没有采取行动，或者更糟糕的是，我们鲁莽行事，未作任何预案。这种情况下，我们能看到预警信号，知道需要采取行动，甚至已经有了计划，但却没能有效地执行。

此外，一些不好的社交习惯也会加速人际关系的恶化：

只索取不付出。有些人把别人当成“人际关系账户”，只提款，而不储蓄，那么，总有一天你的账户会亏空。如果做事只是想获得回报，那么，当你们的关系破裂时，也不要惊讶。

忘记当下。人际关系的破裂，有时是因为你一心多用。比如，一边查邮件一边打电话、谈话过程中不积极聆听等。这些都向别人传递出这样的信息：“你不重要。”如果想减少这种问题的发生，跟人谈话时请关掉电脑屏幕、摆脱各种干扰，或者，有必要的話，明确表示你正在做某件事并约定好你可以集中精力的时间。邮件可以等，但人不能。如果你无法给予充分的关注，可以这样跟对方说：

我知道这对你很重要，我想确保我能够对此投入充分的关注。现在我必须先完成这份报告 / 我五分钟后要开一个会 / 我必须先回复这个紧急的客户邮件。我们下午两点仔细讨论一下这个问题，行吗？