



汪安迪 | 著



汪安迪
—
著

图书在版编目 (CIP) 数据

社交简史 / 汪安迪著. -- 北京 : 中国商业出版社, 2018. 2

ISBN 978-7-5208-0199-7

I. ①社… II. ①汪… III. ①人际关系学 IV.

① C912.11

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 015853 号

责任编辑: 朱丽丽

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

010-63180647 www.c-cbook.com

新华书店经销

天津中印联印务有限公司印制

*

720 毫米 × 1000 毫米 1/16 开 16 印张

2018 年 12 月第 1 版 2018 年 12 月第 1 次印刷

定价: 58.00 元

(如有印装质量问题可更换)



前言

如果我说孔子是最早的自媒体，肯定有人不信。

但是你看，他将自己的观点与理念讲给弟子与君王听，不就像现在的自媒体，一切以粉丝量为诉求，以影响行业大佬为硬指标？其《论语》，不仅互动性强，注重口碑传播，而且自带打赏功能！

如果我说苏东坡是北宋大 V 流量王，你信，还是不信？

不管你信不信，这是事实。在苏东坡有生之年，他就已经聚集起一班真爱粉，跟随其足迹，搜罗其诗文，到处传播。

如果我说白居易是刷屏狂魔，刘禹锡是史上最牛管理员，乾隆是弹幕王，陆小曼是民国网红……你可能已经意识到，现代人乐此不疲的很多社交花样，如互动、粉丝、社群、口碑、打赏，古人全都玩过，目前，它们不过是以全新的方式回归而已。身处大众传媒时代，学历是铜牌，能力是银牌，人脉是金牌，社交是金牌中的王牌。因为社交不得法，或者社交无力，学历得不到体现，能力得不到彰显，人脉总是与之擦肩！君不见，纵使白居易、刘禹锡等既有才识，又有德名，也每每为社交小事官场蹭蹬？以刘禹锡为例，刚被复用，一首小诗，“种桃道士归何处？前度刘郎今又来！”题罢，就再度被贬。我们固然应该学习其陋室精神，乐观豁达，刚正不阿，但是想想，若能处理好类似“小事”，在恰当的岗位上多做些造福百姓的事情，岂不更好？干吗非要把大好位置拱手相让于那些我们鄙视的人！

细数人生百十载，目标各不同，但都要追求自己的人生价值。要成就一番事业，需要的条件很多，社交看似不太重要，以致被当作只能锦上添花，不能雪中送炭的辅助能力。实际上完全不是这样，社交本身不仅是一种能力，而且是非常重要、不可或缺的一种能力。说简单点，一个人可能素质过硬，有无与伦比的核心竞争力，比如李白，但若社交失当，即便能登上最高峰，最终也得把自己带进沟中。反过来说，有些人可能没那么聪明，没那么多灵性，比如曾国藩，因为玩转了社交，结硬寨、打呆仗，也成就了不世之功。社交不等同于人生的最高峰，但它相当于登山者的登山杖，不可或缺。

在过去的岁月中，我也曾吃过这方面的亏。而现在，如果说我还称得上有点成绩的话，那么全都是社交的赐予。我曾经遍读史书，也曾经拜访过全球范围内 200 多位各行各业的精英与领袖，其中不乏国外政界的总统和总理，商界精英中包括许多世界 500 强企业的总裁，以及学术界的诺贝尔奖获得者，世界名校的校长等。通过理论联系实际，我总结出了一套有效的方法，能够也确实帮到了很多人，快速掌握社交要诀，进而建立自己的人脉网络，为自己打造一张终身受用、蒸蒸日上的人际关系网。

生活总是那么实在，这本书也立足实在，致力于让读者掌握实实在在的社交的道与术，从容应对竞争路上的各种比拼，顺势借力，八面来风，步步为营，笑到最后。

汪安迪

2018 年 3 月于北京

序 章

1. 人类的进化史就是社交的发展史 / 2
2. 历史的拐点就是社交的拐点 / 4
3. 提高社交的能力就是拓宽生存的空间 / 7

第一部分 追本溯源，以利与时俱进

Chapter 1 社交的产生及其发展 / 13

- 社交，源于数万年前的协作 / 14
- 语言的出现及其在社交中的作用 / 16
- 社交变成了人类的根本性需求 / 17
- 文字的出现及其在社交中的作用 / 18
- 电报机的发明与信息传播 / 20
- 互联网的诞生与信息交互 / 23

Chapter 2 中国古代社交发展简史 / 25

- 先秦时期的交友之道 / 26
- 孔子是最早的自媒体 / 28
- 秦汉时期的社交：“五伦”关系 / 29
- 魏晋南北朝时期的交际风尚 / 31

- 唐代的社交广告：题壁诗 / 33
- 宋词与宋代的社交 / 34
- 明清时期的人际关系——家训对家庭人际关系的期许 / 38
- “五四”运动时期的男女社交公开 / 43

Chapter 3 中国社交网络发展历程 / 45

- 早期社交网络雏形 BBS 时代 / 46
- 娱乐化社交网络时代 / 47
- 微信息社交网络时代 / 48
- 垂直社交网络应用时代 / 50

第二部分 塑造和包装自己——社交的前提

Chapter 4 社交的前提是自我形象设计 / 55

- 不利于社交的十大个性特征 / 56
- 精气神是构建社交人脉的基石 / 57
- 先“知己”，才有社交 / 59
- 社交无处不在 / 61
- 如何选择社交圈 / 63
- 社交中自我完善的三大原则 / 64
- 社交中人脉价值的衡量标准 / 66
- 社交中的第一印象效应 / 67
- 社交中人格魅力的来源 / 68
- 社交的秘诀是分享快乐 / 70

Chapter 5 社交的本质是相互需求 / 73

- 社交中的“求向求同”心理与“求异”心理 / 74
- 同性相吸，异性相斥 / 76
- 社交的核心是被需要 / 78

- 界定合适的社交对象范围 / 80
- 社交不能看重钱财 / 82
- 社交要求给人带来愉悦感和满足感 / 84
- 你的强项是你的社交标签 / 85
- 社交中慎用“免费” / 87
- 关注那些急需帮助的人 / 89
- 穷人打造社交圈的思路 / 90

Chapter 6 社交的过程是修补短板 / 93

- 修缮品格与德行的短板 / 94
- 摒弃自卑，走出社交困境 / 96
- 提升气质，成就社交达人 / 97
- 冲破环境壁垒，造就更广的社交圈 / 99
- 正确定义自己的位置，收获成功的社交圈 / 100
- 理性看待身世问题，打造理想的社交圈 / 102
- 善理财的朋友让你的社交圈更“富有” / 104
- 突破自我，让自己的社交圈“活”起来 / 106
- 压力转化为动力，得到你想要的社交圈 / 107
- 转变思路，补足社交短板 / 109

Chapter 7 社交要求视情况进行自我完善 / 111

- 社交要求一：不善言谈，成就彼此 / 112
- 社交要求二：不能样样占全，只能扬长避短 / 114
- 社交要求三：掌握各种社交原则 / 115
- 社交要求四：保持平和的心态 / 117
- 社交要求五：世事洞明，不忘初心 / 119
- 社交要求六：创建和经营自己的优势 / 121
- 社交要求七：求同存异，灵活变通 / 123
- 社交要求八：充满诚意和信任的交往牢不可破 / 125
- 社交要求九：适当地保持自己的特色 / 126

社交要求十：正视自己的短板 / 128

第三部分 构建四通八达的社交网络

Chapter 8 建立人际档案，制定社交方案 / 133

缔结强大的社交关系网 / 134

有目的地搭建社交圈 / 136

社交既要理性，也要感性 / 137

社交的前提是完善自己 / 139

搭建社交圈的两大技巧 / 141

社交中的守卑哲学与守弱哲学 / 143

将社交圈进行分区管理 / 144

“套牢”社交圈里的优质朋友 / 146

交往中给自己留有余地 / 148

尽早改造不良个性 / 150

Chapter 9 构建社交圈必须付诸行动 / 153

开始行动，你就成功了一半 / 154

行动讲究天时、地利与人和 / 155

充分利用网络社交平台 / 157

避免做无用功 / 158

真诚是构建社交圈的唯一法门 / 159

融入彼此的社交圈 / 161

社交切忌性急 / 162

人际交往中的二八定律 / 164

不把情绪带到社交中 / 166

社交中的聊天技巧 / 167

Chapter 10 社交无小事，凡事动脑子 / 171

社交中最好的营销是“软营销” / 172

社交中的品牌效应 / 173

社交中的大智若愚 / 175

知彼知己，百战不殆 / 176

社交中的言辞要适度 / 178

与社交牛人交往的技巧 / 180

端正心态，摆正位置 / 182

社交切忌喋喋不休、牢骚满腹 / 183

人际交往要低调行事 / 185

人际交往中的消费策略 / 186

第四部分 保持活性，打造共性

Chapter 11 社交的成本与收益 / 191

社交中的说话艺术 / 192

社交也要量力而行 / 193

社交中的阶段性总结与完善 / 195

社交中如何让自己的资金发挥最大的作用 / 196

社交中如何做到善交益友 / 198

社交中说好话的重要性 / 200

社交中不求事事完美，只求心理平衡 / 201

社交中帮助别人，要量力而行 / 203

互相帮助成就完美社交 / 205

社交中的运筹学与控制论 / 206

Chapter 12 让社交圈富有活性 / 209

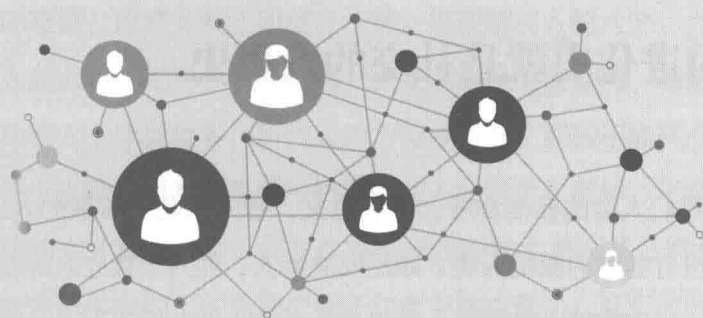
社交中的共赢原则 / 210

- 定期清理自己的社交圈 / 211
- 社交圈要隔绝自私自利的人 / 212
- 社交圈要摒除让你长期郁闷的人 / 214
- 社交中要警惕搬弄事非的人 / 216
- 社交圈要远离只知索取的人 / 217
- 社交圈的构建标准 / 219
- 正视人性的多样与复杂 / 220
- 利益是社交圈长远发展的黏合剂 / 222
- 构建社交圈需要顾全大局 / 223

Chapter 13 维持社交圈的稳定 / 227

- 社交圈吸收陌生人的方法 / 228
- 社交圈中可以有分歧，但不要伤情分 / 229
- 冷静对待社交圈中的争执 / 231
- 社交中可以被动，不能被控 / 232
- 社交中用事实说话，用实力说话 / 234
- 社交中要时刻保持冷静 / 235
- 社交中不失时机的妥协策略 / 237
- 社交中的信任不等于轻信 / 239
- 社交是一种修行 / 240
- 人情练达即文章 / 242

后 记 / 244



序 章

1. 人类的进化史就是社交的发展史

智人，这是我们人类的标准称呼。顾名思义，智人就是有智慧的人。这是相对于那些没有智慧的原始人类，如尼安德特人、能人、直立人等而言的。乍看上去，尼安德特人等原始人类也是人类的祖先，但实际上，它们是现代人祖先的近亲而非直系祖先，而且与智人之间还是你死我活的竞争对手。此外我们知道，当时地球上还存在着很多大型猛兽。那么，智人是凭什么胜出的呢？

有人说是直立行走，这显然不对。我们已经讲过，直立人是智人的竞争对手。所谓直立人，就是能直立行走的人。实际上，有着“人类的祖母”之称的著名的南方古猿——露西，以她为代表的古人类在 300 多万年前就会直立行走了。猴子、猩猩、熊等动物也可以在短时间内直立行走。天生两条腿的鸟类自然也会直立行走。露西的外形，跟大猩猩相比也差不了多少。假使我们遇见她，极有可能把她误认为大猩猩。换言之，直立行走并不能确保人类胜出。

也有人说是制造工具，其实大猩猩也能制造简单的工具，所以这一点同样说不过去。还有人说是用火，然而，直立人也会用火，而且是已知最早的用火高手。此外，诸如拥有较大的大脑、学习能力很强等优势也不为智人所独有。经过深入研究，科学家认为，是语言让我们与众不同，最终脱颖而出。语言促进了社交，社交能拉近彼此距离，维系族群关系，促

进信息、知识和经验的扩散与传承，更好地服务于生存与发展。

智人是怎么开展社交的呢？说出来大家可能会不信——八卦。八卦，指生活中非正式的、没根据的、荒诞的、不确定的消息或新闻。它看上去不靠谱，但却有利于团结。八卦，都是聊别人的八卦。大家交叉着聊聊别人的八卦，无形中就构建起一张复杂的社交信息网。这张网越庞大，后面的智人个体就越多，所代表的力量就越强，那些不能聊八卦的原始人类或野生动物，自然不是团结协作的智人的对手。另外，不要以为只有无所事事的人才喜欢八卦。历史学家们聚在一起，未必是在聊世界大战的起因。核物理学家们也不总是把原子和夸克挂在嘴边。更多的时候，他们谈论的都是哪位教授的妻子红杏出墙，哪位教授拿研究经费买了一辆豪车，哪位教授又在为当上院长搞小动作之类。这些文明世界的精英与最初的智人聊八卦的目的是一致的，那就是获取真相，免遭他人欺诈或被人占便宜。而我们以后再遇到喜欢八卦的人，首先要想到的不应该再是此人很无聊，而是这个人可能很有社交天分。或者说，他可能知道一些对你来说非常重要的信息。

社交当然不是人类的专利。很多动物，如人类的表亲黑猩猩，它们通常会几十只生活在一起，形成一个小族群，用人类的话说就是一个小社会。猩猩们彼此非常亲密，会一起打猎，共享食品，共同抵御外敌。族群有相应的阶层，地位最高的是首领，通常是一只强壮的雄性。它所到之处，所有成员都会低下头表示顺从。首领会努力维持族群和谐，会介入纷争、制止暴力。也会独占那些特别好的食物，并尽量占有所有母猩猩，不让那些地位太低的公猩猩交配。集团成员每天保持亲密接触，如拥抱、抚摸、接吻、理毛等。

在自然状态下，其成员一般不会超过 20 ~ 50 只，只有在极少数情况下才会超过 100 只。因为随着成员数量的增加，黑猩猩的族群秩序会发生

动摇，最后造成族群分裂。智人因为有八卦能力，族群上限相对较大，但也不会超过 150 人。只要超过这个数字，成员之间就无法真正了解，就无法八卦所有组织成员的生活情形。现在，人类依然受益于这个神奇数字并受其制约。只要在 150 人以下，无论是社群、公司、网络社区还是军事单位，只要靠着大家的认同，就可以顺畅运作、和谐发展。有些小型家族企业，不需要董事会、执行官乃至会计人员，也能经营得有声有色。有些小型的军事组织，不需要相应的职称，也能打赢战争。一旦超过 150 人，事情就大不一样。这是很多原本颇有活力的家族企业在发展壮大到一定程度后，一再遭遇危机甚至悄然灭亡的原因。基于此，人们总结出了“150 法则”，并广泛运用，如某些通信运营商的 SIM 卡最初只能保存 150 个手机号，微软推出的聊天工具 MSN 也是一个 MSN 对应 150 个联系人。150 人也是我们保持有效社交的人数最大值。另外，如果你的亲密伙伴组织了一个超过 150 人的聚会，里面肯定有令你尴尬的人，不去为妙。

类似的例子还有很多，但归根结底一句话，社交是人类最大的优势，人类凭借着它从亘古洪荒中走出来，直至成为今天的全球霸主。就人类社会而言，那些社交能力较强的人一定程度上相对于周围的人也是一种优势。而你，应该成为这种人。

2.历史的拐点就是社交的拐点

最近读到一篇文章，名字叫作《如果乾隆有社交网络……》，那么，乾隆也是个活泼的大 V。如：乾隆在各名胜区题字是景点打卡；在名人字

画上题字属于古代的弹幕；每天不厌其烦地写诗属于爆吧，水贴特别多，属下点赞不少，但是转发量很低；至于乾隆自诩的“十全武功”，应该是回复人家点名接龙，好几条都是硬凑的；以现代人的审美看，郎世宁所画的乾隆画像居然有点儿PS的感觉……

历史没有如果，只有残酷的教训。所谓社交，即社会上人与人的际往来。乾隆虽贵为一国之君，也需要社交。只是其地位的特殊性导致了其社交心理障碍，或者说叫扭曲甚至变态，说白了就是高高在上，而不是建立在平等的基础之上。在他的老大帝国之中，仗盛世之余威，暂时还没有人敢反对他。但当对象换成英国人，当乾隆个人的社交行为上升为国家之间的社交行为——外交时，悲剧的导火索就此埋下，“三千年未有之大变局”的序幕就此拉开。

作为中华文明近代史上最大的拐点，晚清尤其是晚清的鸦片战争对中国文明进程的影响怎么说都不为过。惯常认为，清朝闭关锁国，事实上清朝的算盘打得很精明，也就是对自己有利的就开，对自己不利的才禁。就拿通商来说吧，英国与清朝的通商屡次受挫，在对华贸易中一直处于入超地位。中国的茶、丝等农产品在英国拥有很大市场，而英国工业产品在自然经济占统治地位的中国却得不到预期的畅销。为扭转这一局面，英国采取了走私鸦片的办法，诱使清朝百姓与士兵吸食成瘾，从而平衡国际贸易中的差额。资料显示，在乾隆中期，英国输入清朝的鸦片已达每年 1000 箱左右。但英国并不满足。我们不必美化侵略者，我们只是探讨一种可能性，即英国人也不排斥通过正常的贸易赚钱。

于是，1792 年，英王乔治三世以给乾隆祝寿为名，派马戛尔尼勋爵率领近 700 人的庞大使团，航海近一年，辗转见到乾隆。大清君臣眼界狭隘，自鸣得意，满以为这是来归顺效忠的，不料这些“野蛮人”在国书中竟敢和天朝比肩，自称“兄弟和朋友”而不称“臣或奴才”，英使也不肯

行三跪九叩大礼，甚至还提出要在中国开辟新贸易港口、租借岛屿、派遣常驻使节等。乾隆一口拒绝，让他们尽快回国。

平心而论，乾隆并不是庸人，要说他丝毫没有意识到自己技不如人，也不尽然。事实上，他对英船之高大，航行之迅捷颇为在意，并且在打发英国人离开后，连发谕旨，反复叮嘱官员们严防英国人报复。

乾隆也有其社交达人的一面，他连施三招，作为预防。

其一是略施恩惠，也就是小恩小惠，比如发挥他的特长，亲笔书写了几幅“福”字；二是展示武力，展示森严的“法度”（实为繁琐的礼仪），借此恫吓与威慑；三是严防死守，严禁中国人为洋人服务，违者处死。这三招，实际效果如何呢？

先说“略施恩惠”。既说是恩惠，那么显然还是高高在上的心态。史料记载，马戛尔尼一行人航行至大运河途中时，乾隆曾派人送给他一匣奶饼，以示怀柔。但是要求跪接、谢恩。马戛尔尼至少在一定程度上妥协了，所以他在当天的日记中怒火万丈：“他们是否真的不明白，只需几艘英国战舰，便能消灭整个清朝海军？只需半个夏天，英国战舰便能摧毁中国沿海所有船只？”

再看“武力恫吓”。为了震慑英国人，清军在镇江举行了声势浩大的欢迎操演，也就是示威演习。结果没把对方吓到，反倒被人家看出了很多致命弱点，包括装备落后，城墙颓危，士卒不振，防务废弛。

至于严防死守，更属“掩耳盗铃”。马戛尔尼一行其实带来了当时最为先进的产品与技术，包括相关技术人员与学者，其中包括天文学家、物理学家丁维提，英国最新的蒸汽机、棉纺机、织布机，甚至还有一个热气球。社交是用来干什么的？网络上给它下了个定义：通过与别人进行交往和信息沟通，不断地丰富自己、发展自己、扩充自己。这本是千载难逢的学习机会，然而清廷一方面不屑一顾，另一方面自欺欺人，最终导致了