

奋斗者必读商业畅销书

十周年  
修订珍藏版

新增内容  
50页

# 别独自用餐

克林顿还是穷小子时如何建立顶级社交圈

never eat  
alone

[美] 基思·法拉奇 塔尔·雷兹 著 前十网 译

KEITH FERRAZZI

AND TAHL RAZ

AND OTHER SECRETS TO SUCCESS,  
ONE RELATIONSHIP AT A TIME



# 别独自用餐

克林顿还是穷小子时如何建立顶级社交圈

十周年修订珍藏版

never eat  
alone

[美] 基思·法拉奇 塔尔·雷兹 著 前十网 译

KEITH FERRAZZI

AND TAHL RAZ



时代出版传媒股份有限公司  
北京时代华文书局

## 图书在版编目 (CIP) 数据

别独自用餐：克林顿还是穷小子时如何建立顶级社交圈：十周年修订珍藏版 / (美) 基思·法拉奇, (美) 塔尔·雷兹著；前十网译. -- 北京：北京时代华文书局，2016.7

书名原文：Never Eat Alone: And Other Secrets to Success, One Relationship at a Time (Expanded and Updated)

ISBN 978-7-5699-1086-5

I . ①别… II . ①基… ②塔… ③前… III . ①人际关系—通俗读物 IV . ① C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 191840 号

Copyright © 2005, 2014 by Keith Ferrazzi.

This translation published by arrangement with Crown Business, an imprint of the Crown Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC. All rights reserved.

中文版权 © 2016 上海读客图书有限公司

经授权，上海读客图书有限公司拥有本书的中文（简体）版权

图字：01-2016-4910 号

## 别独自用餐：克林顿还是穷小子时如何建立顶级社交圈 (十周年修订珍藏版)

著 者 | 基思·法拉奇 塔尔·雷兹

译 者 | 前十网

出 版 人 | 杨红卫

责任编辑 | 曾 丽

特约编辑 | 王韵霏 姜一鸣

责任校对 | 绳 刚 曹振民

责任印制 | 刘 银 杜金柱

装帧设计 | 黄巧玲 陈艳丽

出版发行 | 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

北京时代华文书局 <http://www.bjsdsj.com.cn>

北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际大厦 A 座 8 楼

邮编：100011 电话：010-64267955 64267677

印 刷 | 三河市龙大印装有限公司

开 本 | 710×1000mm 1/16

印 张 | 22.25

字 数 | 285 千字

版 次 | 2016 年 9 月第 1 版 2016 年 9 月第 1 次印刷

书 号 | ISBN 978-7-5699-1086-5

定 价 | 46.00 元

如有印刷、装订质量问题，请致电 010-85866447（免费更换，邮寄到付）

版权所有，侵权必究

## 前 言

距盐城湖一小时车程外，是犹他州一个名为伊甸的小镇，小镇上有一座名叫Powder的山。山上绿树成荫，白雪皑皑。2013年，一群20多岁的有志青年怀揣着400万美元来到这里，买下了1万英亩的土地。他们打算把这里建成一个生态住宅区，以吸引一些成功的企业家。

这一想法十分大胆。然而这些初出茅庐的年轻人将该想法付诸实践的过程，正是将本书中的理论运用于实践的最好例证。

2008年，22岁的艾略特·彼斯诺（Eliot Bisnow）成功拿下父亲公司的内刊发行业务。当时，彼斯诺的公司成长得非常迅速，他已经感到管理乏术。彼斯诺认识到，自己缺乏理论知识，但他也从没想过去商学院充电。毕竟，他处在商场实战的环境中，需要的不是书本上的知识，而是前人的经验。

接触到《别独自用餐》后，彼斯诺开始重新定位自己的问题：他真正需要的是，有人为他指点一二，告诉他如何管理一家迅速成长的公司。这不是知识的问题，而是人脉的问题，问题的答案自然也只与人有关。

按照本书的指示，彼斯诺制订了“人脉行动计划”，列出了自己的目标，以及所有可能与他分享成功经验的企业家。接着，他拿起电话逐个联系他们，并抛出了一个令人难以拒绝的邀请：免费滑雪一周。为此，彼斯诺的信用卡刷掉了1.5万美元。但是，他成功地把这些成功人士聚集到一起，让他们为初入商海的年轻人指点迷津。当然，其中主要受指导的对象是彼斯诺，他要的不仅仅是商场上的成功，更是人脉上的成功。

免费滑雪一周，外加一个改变世界的机会！放我身上，我肯定会毫不犹豫就答应。事实上，即使要我自掏腰包，我也会欣然前往。不出所料，怀有这种想法的人不止我一个。彼斯诺一下子就火了，当场拿下了一笔投资。之后，这个地方定期举行峰会，成为成功商人的据点，下设营利机构和非营利机构。

峰会不仅成就了企业家，还建立了一个圈子，这才是最珍贵的社会资产。在这个圈子内，人们那种亲密、互助的关系不仅有利于合作，更满足了人们与人交往、寻求归属、寻找人生意愿的愿望。换句话说，这是一个“由同仁、朋友、老师组成的使你获益终身的圈子”。

社会研究告诉我们，满足与人交往的诉求不仅仅是“创造美好生活”的软性条件，也是激发创造力并不断取得进步的硬性条件，而这种关系链终端的要素则是——利益。

如今，峰会已在Powder山安了家。其中不乏令人瞩目的常客，如贝宝（PayPal）的共同创始人之一亿万富翁彼得·蒂尔（Peter Thiel），他名下每片土地的投资额都不低于200万美元。这不仅预示着峰会长久的生命力，也彰显了峰会理念蓬勃的生命力。

彼斯诺的故事揭示了本书的精华：慷慨待人、勇敢无畏、人脉变现、专业而不失个性、诚挚待人、礼尚往来、享受生活。

虽然我很乐意把峰会的硕果归功于自己，但是彼斯诺和他的团队创造了峰会，我只是幸运地成为他们创造的“圈子”中的一员。但我可以自豪地说，正是得益于本书，峰会圈子理论才得以诞生并最终成形。然而，利用《别独自用餐》的理念与准则开辟职业道路的人有千千万万，彼斯诺只是其中一员。

以下是峰会的非正式行为准则：

- 学习之旅：“三人行，必有我师。”学习他人的智慧，学习他人的精神，学习他人的创造力。

- 建立友谊：峰会不是为了社交，而是为了寻找终身友谊。周围的人都很牛，赶快去认识他们吧。

- 享受意外：最出人意料的时刻往往是最有意义的。

- 传播爱心：峰会不看简历，只看人品，多多关注初出茅庐的毛头小子吧，别光追着大咖跑。

- 享受生活：没趣的峰会怎能称之为峰会呢？

## 欢迎进入社交时代

彼斯诺和他的“圈子”，以及无数个写信诉说自己成功历程的人告诉我，《别独自用餐》不仅仅是我一个人的故事。我之所以能够以独特的方式与人沟通，充满激情地追求成功，都得益于当年那个生活在一个匹兹堡钢铁小镇的穷小子，他曾经在当地高尔夫球场做球童。在那期间，他真的学到了很多。是的，那个小伙子就是我。

世界正在改变，也不断地改变着我。或者说，我生来就有在这个时

代大展宏图的基因。不管何种情况，《别独自用餐》都是这个全新商业时代的行业指导手册。

十年来，我的公司就一直通过建立与增进友谊，帮客户在变幻莫测的环境中不断成长，我们投入了巨大的人力和物力，共同研究其他领域的课题：情感、直觉、行为、信任、影响力、权利、互惠、人脉等涉及与他人沟通、合作的课题。

“社交”曾是个不好的字眼，却成了当今社会的通用语。它反映了人的内在需求——不是丑陋不堪、相互利用的需求，而是互惠互利的需求，它能促进人类自我发展，以及合作型经济的进步。当今社会最宝贵的便是人脉资源，它是你和你所属圈子所拥有的信息、知识、信任的总价值。

科学证明了一个十年前就在我脑中成形的等式：

### 成功=遇到的人+合作成果

人脉决定命运。时下流行的社交理论都赞同这样一个观点：我们接触的是什么人，我们就是什么人。我们的收入、情绪、健康都是由我们接触的人群及接触的方式决定。

所以，妥善管理人脉（当然，有时候，妥善管理也意味着放弃管理、顺其自然，这是这几年来我做父亲得来的经验）即妥善管理自己的职业生涯。就这方面来说，本书的内容无疑是最有力、最重要的。

而且，《别独自用餐》的读者只会越来越多。如今的小孩打从娘胎里出来就接触互联网，他们最初的意识就是从与全世界的互动中得来的。生长在这种以社交媒体为导向的环境里，他们可能成为一些领域的专家，而对其他领域一窍不通。我预测，他们的余生可能都会用来搞清楚那些他们不懂的东西。幸运的是，如今的读者，无论是年长的还是年

幼的，都可以通过此书预览这个时代即将发生的变化。

《别独自用餐》首次出版时，将本书推向科技与数字关系管理前沿的工具只有Palm Pilot（掌上电脑）与Plaxo（在线地址簿服务软件）。如今，随着社交媒体与移动设备的涌现，我们管理关系、制造影响力、积累人脉资源的方式也发生了变化。

随着时间流逝，粉丝一再告诉我，要想让这本建立关系的百科全书永垂不朽，必须重新修订。

在重新修订《别独自用餐》的过程中，我仍旧保留了最初版本的大部分内容。老实说，那些法则放在今天仍然有用。此外，我不仅把整本书都梳理了一遍，还增加了三个章节，使本书的文字更加清晰有力。

虽然科技在不断发展，但是本书一些最基本的观点仍旧保留了下来，如慷慨、勇敢，以及无论你的背景如何、来自哪个民族、年龄多大、是男是女，只要你源源不断地为他人创造价值，你就能取得成功。而且，推动当今社会不断进步的，也正是这些优秀的文化。

## 如何阅读本书

心动过后加上行动，才能最大限度地发挥本书的价值。

阅读本书时，请将本书中的原则和策略都付诸实践。我的宗旨是：无论你年龄大小，所处环境有多恶劣，只要慷慨、勇敢地付出，你就向卓越迈出了第一步。

妥善管理人脉、成为社会精英需要你主动的学习态度。如果你等到学习好理论知识再试水，那你可能已经浪费了几个月甚至几年。



本书能帮你：

- 制定一个高效、高产并终身受益的社交策略；
- 积累人脉，实现目标；
- 整合计划认识与偶然遇见的人脉，扩大社交圈；
- 根据你的目标与自我价值，过滤人脉，建立最佳人脉；
- 培养人格魅力，吸引他人来分享信息、渠道及资源；
- 将人格魅力运用于社交媒体，建立网络社交圈；
- 增加人脉价值，尤其是公司与客户价值；
- 创新，建立业内专家形象，扩大自我网络影响力；
- 展示才华，抓住机遇；
- 创造理想人生，建立正能量社交圈。

通过阅读《别独自用餐》，16个国家的50多万人掌握了与人分享的技巧，其中有高中生，也有著名企业的CEO，你还在等什么？



扫描二维码，关注读客图书官方公众号，更多书籍免费试读，更有机会参与活动，赢取免费实体书。

回复 社交 获取更多建立顶级社交圈的社交技巧，揭开克林顿夫妇、本杰明·富兰克林、戴尔·卡耐基等成功人士成功背后的秘密。

# 目 录

## 前 言 / I

### 第一部分 思想篇

- 01 要有自己的圈子 / 003
- 02 慷慨待人 / 012
- 03 找到自己的使命 / 020
  - 【著名社交案例：比尔·克林顿】 / 034
- 04 未雨绸缪 / 036
- 05 初生牛犊的天赋 / 040
- 06 社交傻瓜 / 047
  - 【著名社交案例：凯瑟琳·格雷厄姆】 / 052

### 第二部分 技巧篇

- 07 做好准备工作 / 057
- 08 记下名字 / 063
- 09 学会打冷电话 / 069
- 10 巧妙与接待员相处 / 078
- 11 别独自用餐 / 085
- 12 分享你的激情 / 091
- 13 要么跟进，要么失败 / 097

- 14 成为会议的“突击先锋” / 102
  - 【著名社交案例：苏珊·凯恩】 / 120
- 15 与引荐人保持联系 / 122
  - 【著名社交案例：保罗·里维尔】 / 131
- 16 拓宽你的社交圈 / 134
- 17 聊天的艺术 / 138
  - 【著名社交案例：布琳·布朗】 / 144
  - 【著名社交案例：戴尔·卡耐基】 / 153

### **第三部分 把交情由浅变深**

- 18 健康、财富和孩子 / 159
  - 【著名社交案例：亚当·格兰特】 / 167
- 19 “社会关系套利” / 170
  - 【著名社交案例：弗农·乔丹】 / 177
- 20 丁零零——不断联系 / 181
- 21 寻找压轴主宾帮忙 / 190

### **第四部分 数字时代的联系**

- 22 抓住边缘社交 / 203
- 23 成为内容之王 / 221
- 24 创造机遇 / 240

## 第五部分 付出就有回报

25 做个有趣的人 / 253

26 创建个人品牌 / 268

27 推广你的个人品牌 / 275

28 接近权威 / 292

29 建起组织，朋友自会来 / 301

【著名社交案例：本杰明·富兰克林】 / 307

30 切勿自恃 / 311

31 寻师求徒，双向互动 / 316

【著名社交案例：埃莉诺·罗斯福】 / 327

32 所谓“平衡”不过是无稽之谈 / 330

33 欢迎进入社交时代 / 335

# 第一部分 思想篇

## THE MIND SET

- 要有自己的圈子
  - 慷慨待人
- 找到自己的使命
  - 未雨綢繆
- 初生牛犊的天賦
  - 社交傻瓜



# 01

## 要有自己的圈子

联系无处不在。宇宙万物之所以存在，是因为它们与其他事物相互联系，没有事物能够孤立存在；放下“独行侠”的伪装吧。

——玛格丽特·惠特利

刚进入哈佛商学院的时候，我时常感到不知所措，我不停地问自己：“我到底是怎么考进来的？”

我以前没听过一堂会计课或金融课，而看看我周围的同学，他们学习无比专注，不仅早就拿到了商科学士学位，还在华尔街顶级的公司里研究数据、分析报表。他们大部分家庭条件优异，祖辈早已给他们攒下大笔财富，就连他们的名字都缀着代表身份的罗马数字。是的，我承认，我被吓到了！

而我，一个工人家庭的孩子，只获得了文学学士，在一家传统制造公司待过几年。我将要和来自麦肯锡和高盛的商二代们竞争。我甚至怀疑他们还在摇篮里的时候就开始分析商业数据了。

然而，这是我事业决定性的一刻，也是我人生决定性的一刻。

我出生在宾夕法尼亚西南部的农村，在一个名叫扬斯敦的小镇长大。扬斯敦面积狭小，出产钢铁、煤炭。扬斯敦十分贫穷，人口也很



少，我站在家门口，根本看不到其他住户的踪影。我的父亲在当地钢铁厂工作，周末还要去建筑工地打工；我的母亲为邻镇的律师和医生打扫房间；我的哥哥参了军，以此逃离了小镇的生活；我的姐姐在我十来岁的时候嫁给了一名中学教师搬出了家。

身在商学院，我感到年少时的危机感再次袭来。要知道，尽管家里并不宽裕，但父母仍给了我哥哥和姐姐难以企及的机会。他们鼓励我，并搭上全副身家让我去镇上有钱人家小孩才去得起的学校。我突然记起母亲开着家里那辆破破烂烂的诺瓦车到那家私立小学接我放学时，其他同学都钻进了一辆辆宝马级别的豪华轿车。他们曾无情地嘲笑我家的车、我的涤纶衣服，以及Docksiders品牌的仿品——这一切时刻提醒我自己的出身。

但是从很多角度看，这些经历都是上天给我的礼物。它使我变得果断，追求成功的欲望也更加强烈。它使我清晰地意识到，穷人与富人之间有一条巨大的鸿沟。我感到愤怒，因为我穷；我也感到自己被校友排挤。但从另外一个角度讲，这一切都使我比任何人都努力。

我安慰自己，努力就能够打破困境，就能够进入商学院，但似乎有另外一种东西，一种远在我来到剑桥市之前就有的东西，它是我的优势，把我和与其他商学院的同学区分开来。

童年时期，我曾在乡村俱乐部做球童。出入乡村俱乐部的都是本地和邻镇的富人。我经常沉思，哪些人能成功，哪些人不能成功。那些日子的观察改变了我的世界观。

那时，当我为富人们背着球包走在高尔夫球场上时，我会观察这些站在职业巅峰、我父母穷尽一生也接触不到的人，他们会互帮互助，帮别人找工作，为别人发现的商机投入时间和精力。同时保证自己的孩子在他人的帮助下进入最好的学校，得到最好的实习岗位，最终拿下最好的工作。