

1+1交往术迅速**拓宽你的人脉圈** 让“低头族”**抬起头来!**



线下社交^{III}

网络之外，才是真正属于你的圈子

曹竞仁 / 著

随书附赠3×3色彩性格检测
3分钟测出性格本质

清晰了解自己/敏锐看清别人
迅速建立高效有用的人际关系



虚拟世界无数次的蒙面狂欢
也抵不上真实世界的一次亲切接触



江苏凤凰文艺出版社
JIANGSU PHOENIX LITERATURE AND
ART PUBLISHING LTD

线下社交^{III}

网络之外，才是真正属于你的圈子

曹竞仁 / 著



江苏凤凰文艺出版社

JIANGSU PHOENIX LITERATURE AND
ART PUBLISHING, LTD.

图书在版编目(CIP)数据

线下社交：网络之外，才是真正属于你的圈子 / 曹
竞仁著. — 南京：江苏凤凰文艺出版社，2016
ISBN 978-7-5399-9691-2

I. ①线… II. ①曹… 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(2016)第230028号

书 名 线下社交：网络之外，才是真正属于你的圈子

著 者 曹竞仁

责任编辑 聂 斌 孙金荣

特约编辑 杨涵丽

文字校对 郭慧红

封面设计 夏海波

出版发行 凤凰出版传媒股份有限公司
江苏凤凰文艺出版社

出版社地址 南京市中央路165号，邮编：210009

出版社网址 <http://www.jswenyi.com>

经 销 凤凰出版传媒股份有限公司

印 刷 北京市兆成印刷有限责任公司

开 本 700毫米×1000毫米 1/16

印 张 18

字 数 200千字

版 次 2016年10月第1版 2016年10月第1次印刷

标准书号 ISBN 978-7-5399-9691-2

定 价 38.00元

(江苏凤凰文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换)

一切交往，本质都是自己与他人的互动。关系圈的建立，做好 1+1 是根基。

前言

PREFACE

这个世界上每个人都崇拜成功、追求成功，然而成功要靠什么呢？自己的努力和才能固然重要，但是如果你不是天才，只是一个普通人，没有背景、没有机会，是否就要一生与成功无缘呢？

当然不是。只是许多人都忽略了一笔每个人都拥有的财富，那就是自己的人际关系。现在的时代，社会交流信息高度发达，已不再是崇尚个人英雄主义的时代。孤胆英雄鲁滨孙，已很少有人会去仰羡，取而代之的则是那些善于站在巨人的肩膀上，演绎惊世传奇的人物，他们才是举世瞩目的焦点。

“30岁以前靠能力，30岁以后靠人脉。”这已经成为很多成功人士的共识。斯坦福大学研究中心曾经发布的一份调查报告指出：“一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人际关系。”这是一个令人震惊的结论，在这之前，人们认为知识非常重要，它在成功中所占的比例至少不会如此之低。

但现在，我们不得不重新认识成功。

这个世界上，有才华的人相当多，但只有小部分人取得了成功，大部分人却未能成功。成功者与失败者最大的区别就是，成功者无一不是身边聚集着各种精英，无一不有强大的人际网络，而那些失败者却根本没有可以利用的人脉，正是这种人脉的力量导致了两种人不同的结果。

人是社会动物，几乎每时每刻都在和其他人交往，所以每个人都会有自己的人脉，这是毋庸置疑的。但如何从庞杂的关系圈中，挖掘出闪亮的金矿，则是通往成功之路最关键的一步。

你应该已经意识到了这一点，只是还不知道该如何去做。打开手机通信录，看着上面的名单，或者回想你认识的人，也许你还是觉得有些迷茫，感觉无从下手。

没有关系，读完这本书，相信你很快就能重新认识自己，对如何经营有用的关系圈心中有数，进而以战略眼光拓展自己的人脉。



目 录 CONTENTS

PREFACE

前言

CHAPTER 1

打造耀眼的“1”

——成为朋友圈的“爆款”

- 01 你一定要懂的人际经济学 / 003
- 02 先改变自己，再改变关系 / 015
- 03 交际高手满足人人，不会委屈自己 / 030
- 04 如何成为那个“被推荐的人” / 042
- 05 沟通得多未必沟通得好 / 054
- 06 你不缺人脉，只是使用不当 / 068

CHAPTER 2

1+1 的魔力

——小圈子，大社交

- 01 找到你自己的“最速曲线” / 087
- 02 能走多远，取决于你的同行者 / 102
- 03 利益是最危险的剑，也是最安全的盾 / 111
- 04 谁是关键人物 / 124
- 05 等待永远不如主动创造 / 140
- 06 共享才是王道 / 153

1+1 行动法则

——方法正确，圈子才牢靠

- 01 最受欢迎的人往往最简单 / 171
- 02 如果你想钓到鱼，就得像鱼那样思考 / 184
- 03 正确的表达，事半功倍 / 198
- 04 感恩帮助，因为他完全可以不帮你 / 209

1+1 效应

——叠加起来的关系网

- 01 人人都是你的人脉金矿 / 221
- 02 原则，是你不可或缺的立足点 / 233
- 03 不焦虑的人际交往术 / 243
- 04 远离那些会毁掉你社交圈的人 / 253
- 05 管理你的人脉财富 / 265



Social Offline
线下社交



CHAPTER 1

打造耀眼的“1”

——成为朋友圈的“爆款”

C H A P T E R 1

- 01 你一定要懂的人际经济学
 - 02 先改变自己，再改变关系
 - 03 交际高手满足人人，不会委屈自己
 - 04 如何成为那个“被推荐的人”
 - 05 沟通得多未必沟通得好
 - 06 你不缺人脉，只是使用不当
-

01 / 你一定要懂的人际经济学

◆ 认识的人越多，可能离成功越远

有一句话流传很广：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”

这句话好像很酷，初听时似乎也很有道理。可如果你就此简单地以为，认识的人越多就离成功越近，那就错了。

这句话中的关键，是“认识”这个词。

人际关系的建立，都是从相互认识开始的，只是认识的程度有浅有深。作为社会动物，我们一生中认识成百上千甚至更多的人，这其中有可以托付

生死的朋友，有相谈愉悦的好友，有至亲至爱的亲人，但更多的，则是只有一面之缘的点头之交。

对我们来说，这些只比陌生人略熟悉一些的人，是整个关系圈的基石。不可否认，意气相投的朋友，事业合作的伙伴，我们和他们的关系都是从点头之交开始的，但这种关系变化不是一蹴而就的，需要磨合的过程和双方的努力。就像大浪淘沙一样，最终收获的金砂寥寥无几，可在这个过程中从前流过的泥沙却不可计数。有人会骄傲地展示自己手中的金砂，可你见过谁炫耀自己拥有很多泥沙呢？

我年轻时，身边总有一些让我印象深刻的人。他们的共同特点是，自己庸碌无为，交际圈乏善可陈，但在聊到某些耀眼的名字时，往往会炫耀道：“××？我认识的。”“×× 你知道么？我和他吃过饭。”……凭借和对方仅有的偶然交集来提升自己的价值。

我刚工作不久时曾发生一件事，让我至今记忆犹新。

当时，我们团队的项目遇到了极大的障碍，出现了难以攻克的技术问题。在又一次绝望的例会中，负责技术的张经理很无奈地对我们这些不懂技术的同事解释，也许只有王盛教授，才能帮助我们解决这个该死的麻烦！

虽然我在技术上是外行，但也听说过王教授的大名，不只因为他清华教授的头衔，更因为他是这个行业全球最顶尖的技术大师之一。但是，他离我们太遥远，我们只能通过电视或杂志敬仰他。其实如果给我们一些时间，是有可能通过其他渠道，比如公司高层出面，联系上王教授的，但如

此一来项目的进度无疑会被耽误。可毫无关系之下，贸然找上门去求助，恐怕会适得其反。

“所以，”张经理强调，“我们需要一个认识王教授的人，请他优先考虑我们的求助。”

大家面面相觑，都有些沮丧。这时，一个绰号“万事通”的新人忽然兴奋地说道：“我认识王教授，和他吃过饭。”

所有人的目光一下子都聚集到“万事通”身上，大家神色中充满了惊讶和期待，安静地等待着他能带给我们奇迹。

接下来，在耐心听了一个小时他详细描述王盛教授当天的穿着，讲的两个笑话，以及那顿饭每道菜的味道后，我们大家都明白了一件事：他只是和王盛教授在一个规模很大的晚宴上遇见并交谈了几句，甚至连电话号码都没有交换！

最后，张经理无奈地打断了他，直截了当地说：“你这不算认识王教授，只是见过而已。”

虽然我只是一个旁观者，但这句话却触动我颇深，并让我受益至今。

我想你应该可以明白我的感受了：想象一下这样的情景，旁人并不会因为你在某个饭局或者聚会上亲眼见过某个名人而就此对你刮目相看。因为这种单方面认识的关系脆弱而无用，我们都清楚，当事人很可能根本就不记得你。举个简单的例子，假设我在微博上关注了一万个人，那么我可以说自己认识这一万个人，其中甚至包括李开复和贝克汉姆，可没有人会觉得这有什么了不起。但如果李开复和贝克汉姆同时在微博上关注了我，是不是就完

全不一样了呢？

“1+1”法则的第一条就是：我们和他人交往，不是为了炫耀，而是为了解决问题。

这里需要强调，我们的交际圈当然是越广越好，但如果只满足于像“万事通”那样肤浅的“认识”，那么对于建立真正有用的关系圈来说非但是没有意义的，还是非常有害的，因为它会让人陷入虚假的满足感中。设想一下，当你遇到真正的麻烦需要得到帮助时，却发现所“认识”的那些似乎有能力来帮助你的人根本没有任何理由来帮助还算是陌生人的你，这巨大的沮丧感足以让你开始怀疑自己的关系圈是完全失败的。



关系圈的本质是要借此解决问题。

◆ 关系圈的扩张是有成本的

无论你处于什么社会地位，从事什么职业，从社会属性上来看，你首先作为一个单独的个体存在，这是社会群体的最小单位。



人际关系的最小单位就是“自己+他人”的1+1模式。而你认识的每个人，也会有他的“1+1”关系圈。当无数个不同的“1+1”覆盖在一起，就构成了复杂的整体社会关系。

以著名的六度分隔理论为例，你和地球上任何一个陌生人之间所间隔的人，不会超过六个。也就是说，最多通过六个中间人你就能够认识任何一个陌生人。有多个著名的成功例子可以证明这个理论的可实行性。

听起来很不错，那么我们任何时候需要求助他人，使用六度理论就行了？

当然不行，六度理论并不是扩展关系圈的万用灵药，它并没有你想象的那么神奇。

我们可以换一个角度来思考：既然连接两个人关系的不超过六个人，那么要联系任何一个人，从理论上来说都是可行的，在如今信息高速传递的时代，更是不难实现。比如，一个粉丝喜欢某个明星，那么完全可以利用六度理论，找到他们之间间隔的人，最终便可以得到明星的电话号码。听上去很棒，似乎所有交际问题都能够轻松解决。

然而实际上，事情远不会这么简单。

首先，人际信息的传播途径也是需要成本的。这种成本，除了时间成本和金钱成本之外，还有一个更重要却往往被我们忽视的隐形成本：人际成本。

人际成本是什么？举一个常见的例子：十年没有联系过的某一个高中同学忽然找到你，想请你帮他约一个人见面吃饭，而这个人是你公司另外一个部门的同事，和你只能算普通交情。遇见这样的事，你肯定会斟酌一番，权衡一下帮忙是否会给自己带来不必要的麻烦。

而人际交往中，你不可能总是去麻烦别人。所以一定要重视人际成本。

其次，生活中我们的很多行为都源自目的导向，想要去认识某个陌生人一定是出于某种目的，想要实现的目的越急迫，行动的效率也就越高。

我有一个表弟，读大学的时候，他看起来是个非常普通的青年。在过去的十几年里，我对他最深刻的印象就是他不喜欢与人打交道，他没有参加大学里的任何社团活动，最喜欢的就是坐在电脑前设计他的电脑程序，这是他唯一擅长并喜爱的活动。

就是这样一个腼腆的年轻人，有一天约我出来吃饭，并在等菜的时候，忽然有些忐忑地问我是否认识李先生。

我确实认识李先生，他是投资圈里很有名的投资人，在这行已经做了二十多年。因为同样喜欢打高尔夫，五年前我在一场小型锦标赛上和他认识，并在之后有过一些业务上的合作。说实话，当时我既讶异又好奇，因为我实在想不出这个喜欢电脑的大三学生为什么会想认识一位年过五十的资本运作家。

表弟告诉我，他做了一款非常酷的应用软件，放在网上后出人意料地获得了许多好评，他甚至自信地说这是一个堪比 Facebook 的伟大创新，只是随着用户数量的增长，他需要一笔不菲的资金才能解决目前遇到的困难。

显然，这件事我是非常乐意帮忙的。第二天，李先生和我表弟愉快地聊了一个小时后拍板决定，为他的项目注入 200 万元的天使投资，而且这只是第一期注资。

这件事里，表弟的改变让我印象深刻。有时候，一个人为了认识一个陌生人愿意付出的努力和他本人动机的强烈程度是成正比的。

◆ 用有限的时间建立牢固的关系圈

六度理论并不是完全不可行，它的优点是找到与陌生人的交集，并有可能产生最基本的联系，在某些情况之下，是可以解决一些简单问题的。我读中学的侄女很喜欢国内某著名言情作家的作品，希望能够得到她亲笔签名的图书。尽管我对这个作家完全陌生，但通过朋友的朋友，在经过两通电话后，还是辗转拿到了想要的签名图书，把它作为生日礼物给了侄女一个惊喜。

打开礼物的瞬间，侄女看向我的眼神充满了惊讶和敬佩，那一瞬间她认为我简直是无所不能的。只是我自己知道，事实并非如此。因为我并没去认识那位作家，只是找到了这家出版公司的编辑，并通过一位共同的朋友，从编辑手里拿到签名书而已。我自己并没有和那位作家有过任何直接联系，甚至都没有直接和编辑沟通过。

单纯从结果来说，这件小事我貌似做得挺不错。但从 1+1 交往术的理