

深度社交

如何

「深耕」

人际关系的交际艺术

MORE EFFECTIVE
SOCIAL
COMMUNICATION

伍小丁◎著

从8大维度，46个关键点，
告诉你如何打破社交恐惧，
辨别无效社交，

“耕”属于自己的社交关系，
有价值的人际关系。

深度社交

如何“深耕”人际关系的交际艺术

伍小丁◎著

图书在版编目 (CIP) 数据

深度社交 / 伍小丁著. — 南昌: 百花洲文艺出版社, 2018.12
ISBN 978-7-5500-3093-0

I. ①深… II. ①伍… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 244139 号

深度社交

伍小丁 著

出 版 人 姚雪雪
责任编辑 袁 蓉
封面设计 末末美书
制 作 许 可
出版发行 百花洲文艺出版社
地 址 南昌市红谷滩世贸路 898 号博能中心 A 座 20 楼
邮 编 330038
经 销 全国新华书店
印 刷 环球东方 (北京) 印务有限公司
开 本 670mm × 970mm 1/16 印张 16
版 次 2018 年 12 月第 1 版, 2018 年 12 月第 1 次印刷
字 数 160 千字
书 号 ISBN 978-7-5500-3093-0
定 价 42.00 元

赣版权登字 05-2018-443

版权所有, 侵权必究

邮购联系 0791-86895108

网 址 <http://www.bhzwy.com>

图书若有印装错误, 影响阅读, 可向承印厂联系调换。

前 言

许多人或许都听说过这样的故事：有个阿拉伯富豪即将离开人世，这个时候他非常担心自己死后，两个儿子可能会想方设法争遗产，所以他准备在闭眼之前处理好遗产分割的相关事宜。他将儿子们叫到床前，然后拿出了两本书，让孩子们自己挑选，其中一本是家里的账本，里面记录的是家中所有的财产状况，而另一本书则是多年来所有生意朋友的名单和联系方式。结果大儿子率先拿走了账本，也就继承了家里所有的财富，而小儿子则拿走了父亲的联系人名单。十年之后，坐吃山空的大儿子将家产挥霍一空，沦为了乞丐，而小儿子却因为继承了父亲的人际关系资源而飞黄腾达。

这是拓展人际关系的一个典型故事，但是这个故事显然忽略了一个事实，那就是小儿子只是掌握了人际关系。换句话说，他虽然认识了父亲生前的生意伙伴，但并不意味着就有足够的魅力与他们建立更为稳固的关系，并不意味着他可以像父亲一样从对方那儿获

得更多的利益，他只是掌握了一个名单，而不是说服了名单里的人，就像人们平时在通讯录中保存的那些名字一样。很明显的是，这个故事里缺失了一个重要的环节：深度社交。没有这个环节，账本上的任何名字都毫无意义。

深度社交是一个相对于广度社交而言的名词，随着社会的发展，尤其是互联网技术以及信息技术的发展，人们的生活方式发生了翻天覆地的变化，人们的社交模式和社交需求也产生了变化，越来越多的人开始重视社交的价值，开始挖掘社交的潜力，但是很多人将社交停留在“认识更多的人”“拓展更大的社交圈”的层面上，却忽略了一点：好的社交更应该进行纵深挖掘。

深度社交的本质是打造一种更加和谐、更有深度的社交关系，比如很多人乐于选择向心理医生吐露心声，分享自己不为人知的私密信息，这种分享本身就是一种深度社交的表现，它代表的是信任，因为他们知道心理医生会帮助他们解答各种问题，会帮助他们克服心理障碍。商人之间的合作与谈判有时候也是一种深度社交，当双方针对某个项目进行商讨或者谈判的时候，必定会挖掘项目的相关信息，必定会针对性地进行分析和论证，这是一种关于利益需求的深度社交。

还有一类是情绪感染，例如美国新闻评论员卡特波恩是一个口才很好的人，无论是在采访、评论时事还是与人对话时，都表现得

很乐观、热情、从容，那些与之对话的人往往会受到感染，他们私下称呼卡特波恩是一架情绪发动机，可以深层次地打动他人的情绪，可以让每一个人都受到感染。一些人甚至表示在认识卡特波恩之前从未觉得自己那么能说话，不觉得自己可以和一个陌生人说那么多的话，而且还能感到身心愉悦。这同样是一种深度社交，来源于情绪和态度上的影响。

可以说，深度社交在生活中很常见，而它通常都建立在一种和谐的氛围上，在谈论深度社交的时候，人们应该确保社交双方能够保持最基本的一致，或者至少表现出这样的倾向性，因为人与人之间不可能以完全相同的思维模式和生活模式去交际，这样就必然会决定双方之间存在一些沟通上的隔阂，而想要消除这些隔阂，就要在形式、内容、态度上尽量保持一致。深度社交需要更好的人际关系作为支撑，而神经科学研究表明，健康、有质量的人际关系往往会给大脑接入一系列的功能——调节自身情绪、解决问题、缓解压力和适应环境的能力。

这就是本书需要谈论的主要内容——对于社交活动的分析源于人际关系的平衡处理，本书从社交模式开始引申出深度社交，然后对深度社交从各个方面进行分析。整个架构中包含了社交技巧、社交内容、准备工作、社交对象选择、自我提升、态度保证等多个方面的内容，本书内容也顺着基本的脉络推进。

书中的文字平实，内容充实而全面，而且尽量以贴近普通生活的现实案例作为解说的例子，具有很好的参考价值和借鉴意义，对于那些想要打造更稳定、更有价值的人际关系的人来说，对那些试图把握好深度社交的人来说，本书中的内容是非常好的参考资料，能够为构建起平衡的、和谐的人际关系奠定基础，为深度社交做好铺垫。

第一章 社交的模式与层次

多数人把社交当成一种人际关系的扩张，而这种盲目的横向扩张导致了很多“无效社交”的产生。有价值的社交，首先要的是深度，其次才是广度。

人际关系的几种模式和层次 // 003

为什么认识那么多人，却一无所获？ // 007

“深入社交”恐惧与社交娱乐化 // 012

一个人的社交活动有多少价值？ // 016

互联网时代的社交红利与缺陷 // 021

第二章 深度社交时代的巨变

在互联网时代，最重要的一点就是集中资源和精力去深化社交，而不是仅维持泛泛之交。在社交的时候，唯有从拓展广度转换到挖掘深度，才能获得社交的价值，而关于这一点，那些善于交际的人早已经了解，并且以此指导自己的行动。

从社交广度走向社交深度 // 027

深度社交时代：通过社交提升自我 // 032

社交强关系与弱关系的奇怪论证 // 037

社交关系三要素 // 042

合理使用深度社交的软件和工具 // 047

第三章 掌握沟通技巧，挖掘社交深度

社交活动中，有的人可以引起关注，与他人轻松地交谈，有的人却总是被人拒之千里。在社交活动中，技巧的高低直接影响了社交的效果和深度，因此人们需要重点掌握沟通技巧，掌握拓展话题、深化谈话主题的能力。

- 投入更多的感情，才能打动人心 // 053
- 引导对方说话，将话题更加深入下去 // 058
- 掌握拓展话题的技巧 // 063
- 社交风格要结合他人的生活经验 // 067
- 帮助他人了解自己 // 072
- 幽默是最高效的社交模式 // 077
- 化繁为简，简单本身就是一种说服力 // 082

第四章 从形式到内容：注重对价值的挖掘

很多人存在社交的误区，总是认为只要学会沟通技巧就具备良好的社交能力了。实际上，相比于技巧性的沟通，打造更出色、更具价值的内容，谈论有价值的话题，往往能够有效激起双方沟通的欲望。

- 自动屏蔽无效信息，对内容进行选择 // 089
- 找一个有价值且值得深入挖掘的话题 // 094
- 给予他人思考的空间，提升话题的黏性 // 098
- 借助热点话题的热度进行交流 // 102
- 寻找那些有创意的社交内容 // 106
- 故事是最好的沟通内容 // 111

第五章 了解社交的目标，剖析社交的本质

在多数社交活动中，人们都带有收获的心理与他人交流，都希望从他人那儿获得价值和满足，可以说多数人的社交活动具有一定的目标，优秀的人社交时，要懂得如何分析和衡量，从而避免无效社交。

把握社交的基本形式 // 119

做好社交准备，明确社交目标 // 123

谈论他人的需求，展示自己的价值 // 127

不要等到需要帮忙时，才想起朋友 // 133

沟通中的 4P 法则 // 138

确保社交平衡，从容化解矛盾 // 143

第六章 有效社交，就是和优秀的人交往

合理的社交活动应该具有一定的针对性，人们应该选择那些更加适合自己的人际交往，只有与那些更出色的人进行交往，才能在社交互动中获得更多的帮助，才能在社交互动中满足更多的需求。

运用二八法则，打造优质人际关系 // 149

寻找那些价值更高的人进行交流 // 154

与互补性更强的人进行深入交流 // 159

真正的深度社交可能源于竞争对手 // 163

向那些比自己更强的人学习 // 168

努力和那些拥有上进心的人成为朋友 // 172

第七章 深度社交的根本，是不断提升自己

社交活动本身就是一个需要相互吸引的活动，谁的能力更大，谁的价值更高，谁在社交活动中就更加受欢迎，正因为如此，一个人唯有完善和提升自己的价值和能力，才能赢得他人的认同和关注。

打造四种角色：专家、明星、节点、助理 // 179

提升自己的观察能力和理解能力 // 184

了解自我，提升自己的内求和价值 // 189

提升自我调整的能力 // 193

强迫自己离开舒适区 // 199

学会深度思考，让自己更有内涵 // 204

第八章 良好的态度是深度社交的重要保障

在社交中，态度尤其重要，甚至决定着社交的成败。在社交中，优秀的人会保持不卑不亢的态度，保持真诚并且有耐心，包容不同的人和思想，对他人尊重、友好。

真诚是深度社交的基本要素 // 211

耐心是打造稳定关系的基本前提 // 216

保持自信，让谈话更加轻松 // 220

包容不同的思想，合理处理分歧 // 225

社交时要集中注意力 // 231

不要忘了展示自己的热情 // 236

后记 深度社交与社交渗透理论 // 243

01

第一章

社交的模式与层次

多数人把社交当成一种人际关系的扩张，而这种盲目的横向扩张导致了很多“无效社交”的产生。有价值的社交，首先要的是深度，其次才是广度。

人际关系的几种模式和层次

每个人都有不同的社交模式，都有不同的交流对象，而且在面对不同社交对象的时候，会采取不同的策略和方式，之所以会如此，往往和个人拥有的人际关系层次有关。为什么有的人可以和自己非常亲密，为什么有的人会遭到自己的排斥，为什么有的人会让人缺乏安全感，而有的人却使人愿意与之多做交流，其实一切都和自己的关系亲密度有关，亲密度的不同、距离的不同，往往就产生不同层次的人际关系和社交关系。

社会人际关系学家认为人际关系分为三个基本的层次，最深的一个层次是稳定关系，从字面意思来理解就是人际关系的稳定性、和谐度比较高，人与人之间的关系往往不会因为外在环境的变化而受到影响。一般来说，父母、兄弟、姐妹、亲戚之间的具有血缘关

系或者宗族关系的群体所形成的社会关系就是稳定关系。这一类人际关系是所有人际关系中最稳固的，也是个人最看重且影响最大的一种社会关系。

接下来靠外的一层是共同联系，共同联系往往建立在共同经历的基础上，拥有共同联系的人往往有过一起生活、学习、工作的经历，而这些经历使得他们相互了解，相互依赖，相互帮助，从而建立起比较稳定的亲密的联系，但是相比于家族内部的稳定关系，共同联系更多的是依靠后天的情感培养，像同学、朋友、同事之间就属于共同联系。

最外面的一层关系是相关联系，相关联系通常是指那些不认识或者不怎么熟悉的人，只不过彼此之间通过媒介或者因为一些偶然的产生了交集。这些人并没有稳定的情感和稳定的关系，可是往往具有一些利益上的往来，因此在短时间内会建立比较密切的关系，甚至成为好朋友、好伙伴，但是更多时候随着目标的达成和利益的满足，大家的关系会慢慢疏远和淡化。类似于公司的供应商、客户、合作伙伴、导游、汽车教练，都属于相关联系的群体。

以上这些是依据人际关系的距离来划分的，不同的距离往往决定了不同的人际关系，但是一些心理学家和人际关系学家则提出了另外一种划分方式，他们认为人际关系拥有三个基本层面，即角色关系、情感关系以及深度链接。

首先是角色关系，角色关系是指人们在社会生活和社交关系中扮演的角色，领导与员工，服务者与客户，销售者和消费者等，这些关系和彼此扮演的角色有关，或者说就是在角色基础上产生的联系。只有当自己的角色满足了其他人的需求，而其他人的角色迎合了自己的需求，双方的关系才会变得更加和谐，双方也才会对角色关系有更深的期待。

如果老板不像老板，员工不像员工，彼此之间经常跳出自己的角色，那么整个管理就会乱套，社交关系也就遭到了破坏。不过对于角色关系的过度重视可能会导致人际关系上的形式主义，而且角色之间往往由于利益冲突而导致整个沟通受到影响。一般来说，角色关系难以真实反映出彼此之间的关系是否紧密，是否存在冲突，就像领导和下属虽然是名义上的管理者与被管理者的关系，但是双方之间可能并没有太多的生活交流，而且关系可能会很糟糕。

其次是情感关系，情感关系是指以情感作为维系彼此关系的媒介，情感关系在生活中范围很广，父与子之间的亲情，朋友之间的友情，商家与合作者之间的合作感情，情感是人际关系中一个重要的内容，毕竟人都是有感情的，人与人之间在交流中往往会动用情感的力量。不过情感关系有亲密、疏远、对立之分，好朋友之间的关系比较亲密，一些普通朋友之间的关系就会相对疏远。有些人和客户之间存在竞争与合作的关系，这里就涉及了对立。

情感关系的好坏往往决定了彼此之间的社会关系，一般来说，人们可以通过强化情感关系来提升彼此之间的联系，情感也是深入交流的一个利器。

再者就是深度链接，深度链接与角色关系和情感关系不同，它更加侧重于相似性和互补性，所谓相似性实际上就是指社交双方之间存在的一些共同点，比如性格趋同、目标相一致或者生活经历类似，这些相似性会让原本陌生的两个人产生更多的互动，一方会自动地亲近另一方，并获得对方的认同。

互补性则是说双方之间存在性格互补、能力互补、角色互补、工作互补等特点，只有双方结合在一起，只有双方进行合作，才能够将彼此之间的优势发挥出来，并且能够有效克服缺点带来的问题。互补性看重的是配合，而这种配合对双方都有利，能够满足双方的需求，因此会对人际关系的亲密度产生积极的影响。

无论是依照彼此的距离和关系的稳定性进行划分，还是依据打造人际关系的方式进行划分，本质上都是为了对社交活动进行划分和分析。一般人们都会依据划分的层次安排自己的社交活动，并以此来指导自己的社交策略，但是人们在社交中容易陷入一个误区，那就是“多即是好”的社交思维，他们认为无论是什么层次的人际关系，重要的就是要确保认识的人越多越好，而这往往会让社交走入“社交活动越来越多而朋友越来越少”的怪圈之中。