

[美] 德里克·科伯恩◎著 张墩◎译

# NETWORKING IS NOT WORKING

STOP  
COLLECTING  
BUSINESS CARDS AND  
START MAKING  
MEANINGFUL  
CONNECTIONS

# 社交无用

如何建立有效的  
社交网络

反营销时代  
你与客户之间只差  
一个优质介绍人

# 社交无用

如何建立有效的社交网络

NETWORKING  
IS NOT WORKING

STOP COLLECTING BUSINESS CARDS  
AND START MAKING MEANINGFUL CONNECTIONS

[美] 德里克·科伯恩◎著

张墩◎译

## 图书在版编目(CIP)数据

社交无用 / (美) 科伯恩著; 张墩译. —北京: 中国  
财政经济出版社, 2015. 10

ISBN 978 - 7 - 5095 - 6369 - 4

I. ①社… II. ①科…②张… III. ①心理交往 - 通俗  
读物 IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 191697 号

Networking Is Not Working

By Derek Coburn

Copyright © 2014 by Derek Coburn.

Published in the United States by IdeaPress Publishing, an imprint of  
the Influential Marketing Group.

Published by special arrangement 2 Seas Literary Agency and CA - LINK  
International.

This simplified Chinese edition published 2015 by China Financial &  
Economic Publishing House, Beijing

著作权合同登记号: 01 - 2015 - 1685

责任编辑: 郭爱春

责任印制: 刘春年

责任校对: 李 丽

版式设计: 丁丁图文

中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: [cfeph@cfeph.cn](mailto:cfeph@cfeph.cn)

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100142

营销中心电话: 010 - 88190406 北京财经书店电话: 010 - 64033436

北京时捷印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

880 × 1230 毫米 32 开 6.5 印张 87 000 字

2015 年 10 月第 1 版 2015 年 10 月北京第 1 次印刷

定价: 39.00 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 6369 - 4 / C · 0056

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

本社质量投诉电话: 010 - 88190744

反盗版举报电话: 88190492 88190446

## 王子奇遇记

我是个“家里蹲”，以前办过几家小公司，也曾经为多家大型公司做过咨询。而今人过中年，还是一事无成，找份体面的正式工作，一份成年人该做的工作，对我来说成了天方夜谭。

我的业务全部靠社交。如果没有朋友、同事的支持，我早失去了经济来源。因此，我只能全力打拼。在这一点上，我和鲨鱼很像，只能一直往前游，停下来只有死路一条。

正是基于此，我对社交特别挑剔：无论在选择社交类的图书还是参加活动，都是如此。我曾经阅读了很多烂书，

参加过数以千次的无聊聚会。我现在尝试着把它们都从我的世界屏蔽掉。然后，我遇见了德里克·科伯恩（Derek Coburn）。

有一次，德里克邀请我参加了他举办的活动，那简直是另外一个世界：

★ 德里克为我带来了收益。他自费购买了我的书，换取和我面谈的机会（第一个胜利）；

★ 德里克郑重地为我介绍他社交圈子里的成员。他们都是处事谨慎、追求发展的同行（第二个胜利）；

★ 他们每个人都购买了我的书，还为我带来很多潜在客户（第三个胜利）；

★ 德里克把我也列在他个人的圣诞节混合CD的邮递名单上（第四个胜利）；

★ 德里克在我举办的几次活动中发表了演说（第五个胜利）；

\* 我幸运的与德里克太太梅勒妮 (Melanie) 聊天, 并从 Instagram 上看到他家人的照片 (第六个胜利), 等等。

社交达人与那些只知道到处发名片的人不同, 前者能给更多人带去收益。德里克继续传递着无边的价值。这是他的第一目标, 也是唯一目标。哦, 我差点忘了说, 德里克为我介绍了他的一个朋友——脊椎按摩师 / 运动医学家杰伊·格林斯坦 (Jay Greenstein) 博士, 他后来在 Skype 上帮助过我 (第七个胜利)。你看, 这样的事不胜枚举。

如果你想学习如何在生活中建立自己的社交圈子, 搭建广阔的关系网, 这个就是榜样。德里克在华盛顿特区社交圈里就像一位王子, 或者说像一个国王, 他带给大家美好的经历和各种各样的机遇。而他从中得到了什么呢? 他赢得了现在的身份和地位。

《社交无用》是德里克倾心打造的一本书, 书中详细介绍了他如何为客户和他人带去价值。书中不仅充满了正

能量，还包括他自己的经验教训。

我希望越来越多的人能认真地阅读这本书，按照书中的建议去实践，实践才是王道。从书中汲取营养，在现实中进行实践，建立起自己的社交圈。

按着我的建议，我们会用一种更有效的方式合作，毕竟我跟鲨鱼一样，没有时间和生命让我停下来。这样对你我都公平，你觉得呢？

克里斯·布罗根 (CHRIS BROGAN)

《所有者》杂志出版商，《纽约时报》畅销书作家

## 前 言

现在是周四晚上 11 点 30 分，我刚参加完今天的第二场社交活动。在那儿待了 5 个多小时，疲惫到了极点。与往常一样，依然没有新意。现在的我只想一头钻到被窝里，但是邮箱里还有很多尚未回复的客户邮件提醒我，现在还不是睡觉的时候。

2008 年，美国爆发了自 30 年代“大萧条”以来最严重的金融危机。那时我经营着一家财富管理公司，由于股票市场狂跌了 40%，我的客户的资产只能听任股票市场的摆布，那时他们比任何时候都需要我。

而我也需要他们。我急需新客户来抵消不断下滑的利



润，因为我们的收入与客户的资产配置直接挂钩。虽然我们比大多数公司的处境好很多，但是 20%–30% 的利润损失我们依然无法承受，特别是还有房租要缴，工资要付，那么多人还指望我养活。公司处境困难，支票也不如往常开得那么利索，但是我们始终没有在他人的面前显得狼狈。

幸运的是，我当时已经培养出一个优秀的客户群，这是我 10 年间每周工作 80 多个小时换来的。早些年，当时我还是个毛头小伙子，每天就像电话推销机一样工作，那段岁月真是漫长而绝望。随着我的客户规模不断增加，我越来越迫切地希望找到一种更有效的拓展客户的方式。

像大多数生意场上的人一样，那时我认为最好的业务开拓方式就是社交。我参加社交活动，把这些活动看成扩展客户群的机会，当然我并不指望他们能一下子就可以接受我，我做好了打持久战。当我听到他们说：“天啊！我来这儿就是要找个财务顾问的，我怎么才能马上把钱打给你呢？”我并没有陷入自己的错觉，认为他们会马上成为我的客户。

我有自己的计划，我认为自己应该认识更多的商业精

英，这样对于我的事业才更有价值，因为他们会为我带来更多真正优质的新客户。不幸的是，这样的想法几乎没有实现过。我从书上看到的和听别人讲到的关于社交的建议精细繁复，可是为什么都不管用呢？我一直在收取别人的名片，不断来往穿梭于客户见面会和各种社交活动之间，那些理论和经验我一直在践行着，但是却始终无法获得书中所描述的那样的成功。到底哪里做错了？

后来，直到我把参加社交活动的时间，全部投入到全心全意为客户服务之后，我才发现，以前的方法是根本没用的。

我发现，为维护与客户长期合作关系而付出的时间代价与这种关系给我带来的回报根本不成正比。更糟的是，如果不牺牲时间我还根本做不到这种水平，而这些时间本应该奉献给我已经拥有的客户。时间，无比宝贵，我却如此挥霍。

我当时的处境用“塞翁失马，焉知非福”来形容真是再贴切不过了。我不得不重新审视自己从商的初衷：让我

现有客户享受最棒的体验，然后吸引更多客户慕名前来。我意识到，如果我想达到这种效果，就必须彻底改变现在的所作所为。因此，我开始彻底地、不遗余力地、千方百计地筛选能实现我目标的最有效的方法。

之后，我从这个过程中总结出了非传统社交策略的大框架。在短短 18 个月内，这些策略让我的收入疯涨了 3 倍。毫无悬念，那些烦冗、传统的社交活动不在我的考虑之列。我称这些策略的基石为“非社交”。本书会为您展示我独特的、反直觉的创造这种“社交圈”<sup>①</sup>的步骤。我的社交组成员从事 25 种精心挑选的职业，我可以通过这种封闭的、预设的条件，建立有价值的联系，为我的社交网络中的人创造更多机会。最后，本书还会传授一些具体方法：如何把您为组员创造的价值，转变成您自己业务中的更加完美的客户。

这些策略构成了本书的核心内容。

---

① 在我的经历中，成功来自于这个圈子，它使我在华盛顿创造出一个“非社交”的团体，我称这个团体为“骨干”，我和我的妻子 Melanie 是其联合创始人。写作本书之时，我的团体里有 100 多位 CEO 和企业老板，这些人都是这个团体中的会员，而且我们已经开始开拓其他城市。

## 本书为谁而作？

我要开门见山地告诉你：除非你足够开放包容，勇于冲破旧思维的束缚，乐于拥抱新思维，否则本书可能帮不上你的忙。如果你希望我告诉你通过社交活动直接获得业务的诀窍，或者你只是在寻找一份新工作，那么本书所有我和你分享的经验 and 知识对你而言都没有用。

把上述目标融入社交活动中，这虽然没有什么错，但如果这就是你的终极目标的话，这本书可能没有办法帮到你。

我提供的是一种选择，与你现在的社交策略不同的选择。我主要通过大型社交活动的批判来和你分享我的经验，同时，本书将主要精力集中在一些非传统的社交策略上。书中运用的这些策略其目的是以下三件事之一（有时是同时）：

- 增加提供给最优质客户的价值，包括数量和质量。
- 识别并和那些杰出的相关专业人士建立关系。
- 合理定位自己，以获得更多高质量推荐，从而认识潜在的理想客户。

在实践中运用这些策略之后，我便开始能为现存客户带来更多的价值。我变得更高效，我的客户的质量、我的生活，都发生了巨大改变。我坚信，如果沿着我的脚印前进，你们将会取得和我一样的成功。

## 如何使用本书

《社交无用》由两部分组成：第一部分包括两章，将在一个更高的层次讨论社交——传统社交的弊端，以及人生当中影响我转变的关键经验。第二部分类似于指导手册，手把手教你如何将非传统的社交策略应用到实践中。利用我创造的“连接人”的概念，我做了一个“路标地图”，告诉你怎样成为“连接人”，以及这会给你的事业和生活带来怎样的改变。

绝大部分我介绍的利用“连接人”的社交方法都是个性化的。也就是说，如果你只想选择适合你的，那没有问题。我把这些方法都展示出来，以便我所定义的社交概念更加完整。如果你是乐于帮助别人的超级“连接人”，并且愿意充分吸收我的社交策略的精髓，就让本书成为你的指南吧！

Networking

Is  
Not  
Working

## 目 录

### 序言 王子奇遇记

/001

### 前 言

/001

### 第一章 传统社交为什么没用？

/001

### 第二章 如何实践非社交手段？

/035

### 第三章 谁是社交对象？

/057

### 第四章 你的社交大门开启了吗？

/077

### 第五章 你是被众星捧起的“月亮”吗？

/101

### 第六章 行动起来吧！

/117

### 第七章 成为我的盟友吧！

/147

### 第八章 你我携手共赢可好？

/161

### 致 谢

/190



## 第一章

# 传统社交为什么没用？

社交无用  
Networking  
Is  
Not  
Working