

中国科学院出版集团
新世纪书局

活在现代社会，要做社交立体人——有长度、宽度与高度的高社会内涵者。
Keys to Highly Dynamic Networking

立体人脉

人际关系中的空间心理效应

袁岳◎著

龍門書局



立体 人脉

人际关系中的空间心理效应

袁岳◎著

龍門書局

图书在版编目(CIP)数据

立体人脉/袁岳著. —北京: 龙门书局, 2011. 10

ISBN 978-7-5088-3289-0

I. ①立… II. ①袁… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 190220 号

责任编辑: 耿臻宗

/ 责任校对: 杨慧芳

责任印刷: 新世纪书局

/ 封面设计: 张世杰

龍 門 書 局 出 版

北京东黄城根北街 16 号

邮政编码: 100717

<http://www.sciencep.com>

中国科学出版集团新世纪书局策划

三河市李旗庄少明印装厂

中国科学出版集团新世纪书局发行 各地新华书店经销

*

2012 年 1 月 第 一 版

2012 年 1 月第一次印刷

开本: 16 开

印张: 15

字数: 193 000

定价: 32.80 元

(如有印装质量问题, 我社负责调换)



建立立体的社会联接

经常遇到一些青年朋友，他们对于社交很有心理上的障碍，究其原因，大多是小时候父母不鼓励或不允许社交的结果，也是社会教育中不重视社交甚至贬低社交的结果。社交这个东西，会的时候似乎不是个正经的知识体系，可一旦在你缺失或薄弱的时候，就会显得哪哪都不合适。我甚至可以说，社交是做人的底线，你如果啥也没有，但还会个社交，总不至于身陷绝境，但如果连社交也不会，就是有再大的本事，也会给自己添一层巨大的阻力与损耗。我在我们白领黑苹果夏花会的现场，感受到大家对于社会交往的渴求与向往，对于社交机会与创造性社交活动的热情和参与。这本书，便是我奉献给我们青年朋友的社交助理。

我很喜欢我最近做的儿童财商节目里面的孩子们，有个孩子还常给我发短信；我也非常感谢曾经视我为朋友的那些身在高位者与恩师们；在边远地区评估时认识的农民朋友也常常让我感动，而特殊学校的残疾人朋友则让我对他们有了特殊的认识；我感谢名人圈的朋友对我的辅导，比如姚明和袁立这样的人，他们给我展现的另外一面非常感人。社会交往改变人，也成就人，而我们的知识与能力是社交中的交往资源和助力。

高社交内涵与低社交内涵者的本质区别是什么？很多低社交内涵者往往是一个点状人（很自我也很无助），或者是个线状人（少数朋友延伸出的朋友），土豆状人（小朋友圈生活）。所以，在这里我要特别强调社会交往中的立体人——有长度、宽度与高度的高社会内涵者。

有宽度：有足够的数量与类型——多少算足够？以前农业社会讲“人生得一二知己足矣”，当今社会也许要调整为人生需要更多朋友，更多老师，以及更多伙伴，很多公益帮助的对象。因为那个时代资源那么少，知己多了请客都请不起，但我们这个时代要做的事情，要知道的资讯，要去的地方，都与以前不是一个概念了，朋友少了是不合适的，朋友类型简单了都不太行，因此我们需要与更多的人交往，需要拥有更充分的人脉库；

有长度：从怎么与陌生人认识到维持交往，再到求朋友和帮朋友，以及好合好散。我们在与人交往的过程中，其实是有技术、有知识、有要求与有规则的，如果我们掌握了这样的规则，我们与人的交往长度就大大延伸了，而交情大半是需要长度的；

有高度：我们在社会上交往的人，有的年纪比我们大，有的比我们小，有的地位比我们高，有的地位比我们低，有的比我们先进，有的比我们落后……与不同的朋友交往，其中也有很内在的规则，比如忘年交、君子交、伙伴交，这其中的交往模式就有区别。我们今天很多朋友就只在朴素的同龄伙伴间与人有点薄薄的交情，基本上谈不上社交圈，更无法从社交中挖掘出资源了，这当然归咎于我们没有掌握社交层次的管理要求。

社交中的人不只属于你自己，也属于你周围的朋友；社交中的你，不只是你，在你之中也有其他人，这是一种必要也很美好的改变。我希望自己能把这样的社交体会与技巧分享给更多的朋友，而我也希望更多的朋友，在社交中反思与提升自己，帮助与支持他人，这就是我们维护人脉，发展社交的真谛了。

Contents

目录

第一章/康庄大道：人脉宽度

第一节/容异而为友

中印人民交友四不同	3
一个黑脸一个白脸	7
有格调的沟通	9
认同将是个大问题	12
人就应生而妥协	14
学习接受他人	16
从社交恐惧到社交厌恶	18
多补台少拆台	20
生活需要忘年交	22
按江湖而不是圈子的规矩行事	24

第二节/宽心以待人

兄弟之争	27
换一个征求意见的方法	29
个人魅力的内核	31
吃点亏不算什么	33
爱=欣赏+信任	35
说话别带刺儿	37

目录

忘记生命中的王八蛋	39
宽待不敬的言行	40

第三节/跨出国门的朋友

这些老美的特点	43
寻找发展的落差	45
中美百万富翁十点对比	47
法国人是否低看中国人	49
匪夷所思的外交官	51
亨利这小子真不错	53
一个有趣的西班牙老侍者	55
犹太人很特别	57
韩国人中有兄弟	59
俄国朋友	61

第二章/由远而近：人脉长度

第一节/结识陌生人

从小培养孩子的开放性	65
人生或只此一见	67
为单身朋友示范沟通	69
你好，我是你家邻居	71

◀ Contents

目录

捧场：花花轿子人抬人	73
生人到熟人的加工流程	74
交往的规格	76
做一个社交与会者	78
小孩就要懂社交	81
遇的境界	83
建立儿童社交俱乐部	85
女生社交七项注意	87
找一个公益对象	89
旅行中结识朋友	91
给社交新手的十三点提示	93

第二节/维系交往之道

做小辈的榜样	97
那些路上的兄弟姐妹	99
血亲与友谊的分寸	101
无用之时见人情	103
不能陷在循环社交中	105
诉说的对象	107



做老大的四种条件	108
好朋友的面孔	110
学习组织化社交技术	112
场面社交的十个常识	114
交朋友的十一个小技巧	116
高调才有戏	119
合作伙伴的伦理	121

第三节/应酬的必须

社交中的双边与多边	123
有饭局就有戏	125
把八类轰趴引入家中	127
校友是一个社交圈	130
社交应该成为生活常态	131
家庭派对上的人际管理	133
新一代社交二十四言	135
以饭设局	137
说你职业是表扬你	139
有些社会规则很势利	141

◀ Contents

目录

第三章/拾级而上：人脉高度

第一节/交往金规

高质量人脉的特点	145
在扩展关系中提升地位	149
生活中话题的重要性	151
化被动为主动	153
帮朋友就是帮自己	155
人管人：管死还是管活	157
倾听才能获得影响力	159
耐心是一种美德	161
通情之心很紧要	163
信用是一种行动技术	165
智者无怨	168
做一个厚道魅力的甲方	170
哥们儿才是真朋友	173

第二节/高低均为友

谁是主流与非主流	175
高层管理者的风格	177
与拥有特殊能力的孩子同行	179
乡村师生的长短	181

目录

80后的新领导.....	183
创业家不是简单女人	185
中国多白手起家女富豪.....	188
商帮：商人群体次符号.....	190
商界有个长江帮	192
那些闪亮的土豆	194
关于我们“社会上的男人”	196
“王老五”是些什么货色	198
新起的专栏作家群体	202

第三节/与朋友有话说

姚明的教养观.....	205
学习开复好榜样	207
老同学见了面.....	209
于丹就是比那些博士强.....	211
女博士蛮好	213
商业领袖的沉潜之道	215
和陌生人聊一小时	218
企业家也是镜子	220
100位老人的内心世界	223
与大学生沟通五要点	225

第一章▶

康庄大道

人脉宽度



要想拥有人脉，首先要开启所有的感官去感受人，没有任何人会无缘无故向你靠近。在社会上行走，不能只向着自己喜欢的人，我们需要与更多不同类型、不同行业的人共事，让自己的路越走越宽，事业才会越做越好。人脉的宽度决定路子，路子决定事业的先机。本章将告诉你如何用人脉的宽度去丈量事业的康庄大道。

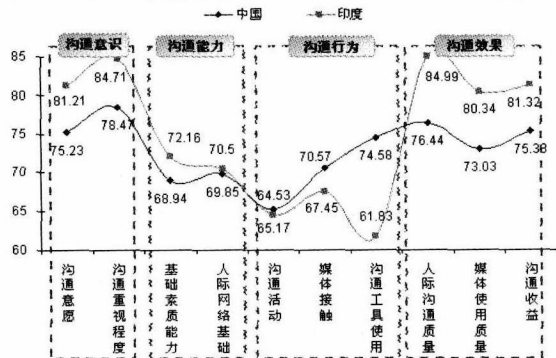
第一节：容异而为友

一个伟大的人有两颗心：一颗心流血，一颗心宽容

中印人民交友四不同

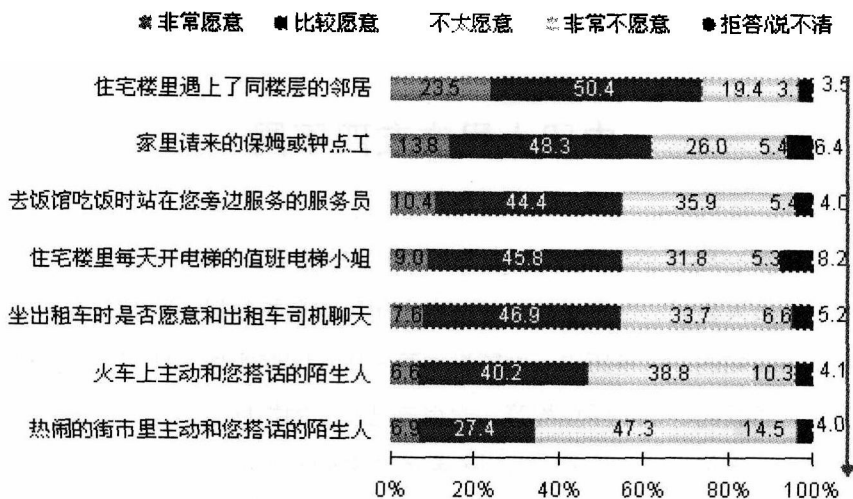
中国、印度不仅有文化与产业优势中的差异，人民的日常交友模式也有较大差异。由零点发布的《中印居民沟通指数报告》对这些不同有生动的描述，这是历史上中国机构第一次在印度实施实地调查并获得的第一手数据，是中国机构第一次用自己开发的指标体系进行跨国的对比研究，当然也是我们现在可以看到的不多的有关中印在社会关系方面的新鲜信息。

附图：中国和印度城市居民沟通指数二级指标得分比较



一、社交半径差别。中国人在社交方面明显表现出跨越不同横向社会群体、向上攀高、向下炫耀的发散型特点，其分布外型非常像一个光芒四射的星星，且社交规模总量（人均43个常规交往者）大于印度居民（人均36个），而印度人的社交受种姓与社会阶层地位约束很明显，重在内部社交，且向上下的发散性尤弱，其分布外型更像一个扁平的团状。

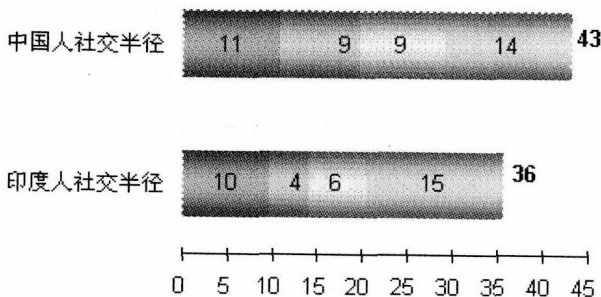
附图：与不同陌生人交往意愿比较



二、陌生人文化差别。中国是典型的环绕熟人的文化，虽有很强烈的与陌生人交往的意愿，但认为认识陌生人机会很多的人不到印度人中有同样观念者的1/2，而面对陌生人知道怎么与陌生人打交道的印度人比中国人多出约两成。中国人的社交文化突出地以亲友为核心，并将外圈朋友向亲友化（哥们儿和姐们儿）方面发展，也将社交利益向亲友倾斜。印度人虽也重亲友，但对外围朋友的重视程度高于中国人，并能与一般朋友发展更多的合作互动关系，其与一般外围朋友的关系深度及互助互利程度均要高于中国人。

附图：中印人际圈社交半径比较（人）

■ 亲戚圈 ■ 同学圈 ■ 同事圈 ■ 社交圈



三、学缘与业缘的价值。每个中国人平均与9个同学、9个同事有较多交往，而印度人则只与4个同学、6个同事经常交往。相较而言，印度城市居民比中国城市居民有更多的邻里交往。我们可以想象中国人这种从学校与单位交友的模式，也许比印度人更具有效率，即在学习知识和获得工作技能的同时获得社会关系，这也难怪有那么多中国人仍然热衷于继续教育，相应地，印度人的社区关系则更为成熟，我依然记得前年在印度灯节期间感受印度人在社区里家家张灯、户户互拜的情形，这让我们这些习惯了邻里陌生的中国人很羡慕。

附图：中印居民沟通工具用户率（%）及使用频率（分）比较

