



远离无效社交, 建立极简社交

从职场到生活,

拥有真正有价值的人际关系!

极简 MINIMALIST

极简社交 INTERCOURSE

问题成因+理论分析+案例支撑

快速、简便、实用

一本书打造属于你的高效社交网络

王励新◎著

陕西新华出版传媒集团
太白文艺出版社

极简社交

王励新 著

陕西新华出版传媒集团
太白文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

极简社交 / 王励新著. -- 西安: 太白文艺出版社,
2020.3

ISBN 978-7-5513-1768-9

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2019) 第 265017 号

极简社交

JIJIAN SHEJIAO

作 者: 王励新

责任编辑: 李 玫

封面设计: 原 色

版式设计: 倪 博

出版发行: 陕西新华出版传媒集团
太白文艺出版社

经 销: 新华书店

印 刷: 大厂回族自治县德诚印务有限公司

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

字 数: 100千字

印 张: 6.5

版 次: 2020年3月第1版

印 次: 2020年3月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5513-1768-9

定 价: 39.80元

版权所有 翻印必究

如有印装质量问题, 可寄出版社印制部调换

联系电话: 029-81206800

出版社地址: 西安市曲江新区登高路 1388 号 (邮编: 710061)

营销中心电话: 029-87277748 029-87217872

王励新 WANG LI XIN

心理分析师，现供职于某杂志社。工作之余喜爱写作，笔调冷静客观，本书中他将心理学和社交技能融为一体，分析了人们恐惧人际交往的原因，并且给出了很多实用的建议，帮助读者建立和维持长久而稳定的人际关系。



KUWEI

酷威文化

图书 影视

目录 CONTENTS

第一章 什么是社交

- 003 第一节 社交就是人际交往的集合
- 014 第二节 六度分离理论
- 022 第三节 关系的层层递进
- 029 第四节 社交圈决定你能走多远

第二章 恐惧人际交往的五大成因

- 041 第一节 讨厌尴尬的气氛
- 048 第二节 不懂得如何接近对方
- 052 第三节 不知道要说什么
- 056 第四节 害怕被拒绝
- 060 第五节 认为人际交往徒劳无功

第三章 你的人际关系能打多少分

- 067 第一节 你和你想的一样招人喜欢吗
- 073 第二节 人际关系测试的高低值意味着什么
- 077 第三节 寻找方向，突破困局

第四章 三种人际关系模式

- 085 第一节 传统模式
- 089 第二节 战略性模式
- 093 第三节 交集点模式
- 097 第四节 你适合什么模式

第五章 建立属于自己的人际网络

- 105 第一节 走出第一步的勇气

- 116 第二节 凸显个人特质与能力
- 125 第三节 开启有效的沟通
- 133 第四节 提升自己的亲和力
- 142 第五节 关系之外的关系
- 149 第六节 圈子之上的圈子
- 158 第七节 不可忽略的名人效应

第六章 维持长久而稳定的人际关系

- 167 第一节 打造值得信赖的形象
- 175 第二节 反对也要有风度
- 182 第三节 你们的关系不止于8小时
- 189 第四节 日常工作中的小提示

第一章

什么是社交

社交并非大家普遍认为的那么具有功利性，它不过是人们日常生活的一部分，从交换信息到分享利益，每时每刻，它都存在于每个人的生活之中。

第一节 社交就是人际交往的集合

在人类的天性中，最深层的本性就是渴望得到别人的重视。

——威利·詹姆斯

提到人际交往或者社交，人们的第一反应大都是觥筹交错的酒局或手中一堆自己也对不上号的名片。但其实，社交并不是人们想象中的拉关系的行为。仔细回想一下，你有没有做过以下事情：

在社交软件上为朋友点赞；

和同事约好一起吃饭、回家；

因为个人喜好对微博进行转发或评论；

打电话问候父母、亲戚；

和老同学聚会；

- 与客户见面交换名片；
- 参加公司内部或公司外的会议和活动；
- 介绍不熟悉的朋友互相认识……

上述所有行为，其实都是社交的一部分，而在社交中与你互动的所有人组成了你的个人人际关系网。我们很容易就可以把这些人划分至不同的圈子，比方说亲属圈、职场圈、同学圈等。甚至于，亲属圈可以按照亲密程度划分为内层和外层，职场圈可以按照时间分为前职场和现职场。这种细分，可以让我们对自己的社交圈有更清晰的认识。对于前职场和现职场的人际关系网，你能够分享的信息是不同的，尤其是在业务重合甚至相冲突的情况下，我们在消息传递上就需要更加谨慎。

简而言之，社交就是人际交往的集合，它建立在血缘、生活环境、地域、喜好、事业等多个方面。我们和其他人之间的互动，让我们在不经意间建立并维系着自己的人际网络，并根据对象的不同，改变相应的相处模式。人际关系主要有三种模式，即传统模式、战略性模式、交集点模式。本书第四章将会详细介绍这三种模式，并逐一进行分析。

1. 动力是一切的基础

既然我们已经明白了社交的范围，那么，在学习架构自己的人际关系网的理论和方法之前，先想想自己想要拓展人际关系的理由是什么，这关乎你人际关系网建立的成功与否。

我们都知道，任何改变都不是轻易完成的，尤其在学习新技能方面，迈向成功的第一个门槛就是动力，或者说是动机。人们很容易因为一时兴起而做出某种决定，但他们并未拥有真正的动力，那么自然也不会付出相应的努力。建立人际关系也是如此，只有在动力充足、动机明确的情况下，改变才有可能实现，并且完成后续所有的事情。

我曾经有一位朋友，姑且称她为李小姐，在本职行业工作了五年，业绩在公司属于中上水平，但一直没有晋升的机会。她的能力很强，但一直都有心理焦虑的问题，经常酗酒，还有严重的烟瘾。很难说是焦虑引起了后者，还是后者加剧了焦虑。在一次公司活动中，她喝了点儿酒，在微醉的状态下和同事开了个十分下流的玩笑，非常令人尴尬的是，当时她的身边不只有自己公司的人，她的客户也在其中。笑话说完以后，她的身边立时安静下来，每个人都有些不知所措，

她也立刻就后悔了。一整个晚上，她都在懊悔中度过。这种情况已经不是第一次了。事实上，不经考虑便脱口而出已经成了她的个人特征。几乎每个认识她的人很快都会发现问题，并因此给她贴上不会说话的标签。在经历了一整晚被孤立的情况之后，郁闷的李小姐回到家中，为了排解不快和内疚，让自己彻底忘记这一切，她忍不住又喝了点儿酒，随后便昏昏沉沉地睡了过去，直到第二天她的妹妹和邻居一起撬开她家大门。

或许你可以轻易地从上面的故事中总结出，李小姐是个焦虑症患者，也是个酒鬼。李小姐却是直到这次事件发生后，才意识到这个事实。在她眼中，自己只是压力过大才喝点儿酒缓解一下。她并没有意识到，自己对酒的依赖，以及因为酒醉失控造成的所有问题，导致或者说加剧了她的焦虑症。

在几年前，李小姐曾经因为宿醉不醒而感到害怕，因此约见了一位心理咨询师，还在对方的帮助下调整心态，控制自己的行为。两个月中，她确实没有喝过一点儿酒，这让她认为自己没有酗酒的问题了，之前不过是压力太大导致的一时失控，不然自己怎么可能这么快就戒掉？因此，她买了酒回家，决定验证自己的判断。当天，她独自喝光了酒，感觉

很棒，于是再次回到了曾经的状态。直到第二天被妹妹和邻居叫醒，看着镜中的自己，她不得不承认，她是个酒鬼，必须要真正地戒除酒瘾。

随后，李小姐重新开始接受治疗，定期接受医生回访，并且加入了一个健身俱乐部，用更健康的方式缓解压力。曾经总是眼神迷离的她如今目光坚定，谈吐自信，已经升职成了总监，撑起了公司的对外业务。

那么，让李小姐改变的根本原因是什么呢？在经历过反反复复的酗酒问题之后，是什么叫醒了这个“装睡”的人呢？

2. 更清晰的自我期待

李小姐之前的每一次戒酒都是有动机的，比方说她意识到自己的状态不够好，或者她又搞砸了一次会面。但这样的状态都没能持续很久，每一次改变都变成了虎头蛇尾的失败经历。我们不能说她缺乏动机，但动机的力量也有大有小，就像日常生活中喜欢在地铁里背英文单词的人，真正能做到每天专心背单词并且打卡的少之又少，很多甚至是为了打卡而打卡，压根就没有把心思放在背单词上面，效果自然

不佳。对李小姐来说，之前的每次戒酒都仿佛是一次打卡，然而，内在动力的缺乏让她很快把打卡当作负累，最终随意地放弃了。直到这一次，她被邻居和妹妹叫醒，置身于乱糟糟的环境之中，前一晚不堪的经历带来的悔恨和现实状态带来的失控感如此真实，她终于明白，不论如何辩解，如何为自己找借口，她都已经变成了自己最不想成为的人。不论是对于家人，还是对于同事来说，她都已经是一个酒鬼了。对于她自己来说，现实中的她终于拨开眼前的迷雾，直面真实的自己，曾经幻想中的美好的个人形象骤然崩塌，那个成功的优雅的职业女性早已不复存在。时隔多年，她重新睁开双眼，不得不去接受事实，也不得不做出改变，因为她的生活已经够糟了，已经处在人生低谷中了。

对大多数人来说，做出改变的根本原因是他们已经到达了容忍的极限，必须做出改变，或者说，他们自己的糟糕程度完全突破了他们的想象。李小姐之前的每一次尝试，虽然都有对自己现状的不满，但这种不满还没有到达临界值，也就是说，她还没有认为自己已经处在人生的低谷了，这和我们常说的“触底反弹”有相通之处。对于每个人来说，想要产生足够强的动机就要更早地接触到自己的极限，而想要知道自己的极限，那就需要有更清晰的自我期待。作为普通

人，我们或许没有冲突如此明显或者后果如此严重的问题，但是，让你的自我期待更清晰化，是帮助我们获得更大动力的一个很好的方式。

自我期待能够帮助我们确认自己的目标，寻找到自己的方向和道路，让我们对自己的未来有一个清晰的规划。在规划之中，每个人能够校准自己的行为，并因此产生希望、信念等积极力量，让人们更容易地看到现实中的自己和理想、规划中的自己的差距。所以，突破自我的根本方法是，建立对自我的清晰认识，设立符合内心真实所想的自我期待。当期待与现实不符，改变的契机就来了。期待越清晰，理想与现实的差距越大，渴望改变的动力也就越大。

举个例子，当你认为自己是一个专业的职场人士的时候，“专业”这个词是没有确切范围的，你可以把热情开朗当作专业的一部分，也可以把内敛稳重当作专业的一部分，但这两个方向是不一致的。你不能今天看到开朗的人交朋友的速度很快，就立刻去交朋友；也不可能见到稳重的人被表扬就立刻改头换面，否定自己之前的所有行为。当你的定位飘忽不定的时候，你对自己的方向和未来也是迷茫的，你将很难在自己的事业上取得进步。

小王可以说是上述问题的活例子。他的性格比较内向，