

有意识的社交:12种塑造有效人脉的处世技巧

作者: 肯·塔克

图书在版编目 (CIP) 数据

有意识的社交/ (美) 肯·塔克著; 张赛男译.--北京: 中国友谊出版公司, 2017.2

书名原文: Intentional Relationships: How to Work and Succeed With Others

ISBN 978-7-5057-3982-6

I.①有... II.①肯... ②张... 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 (2017) 第030148号

INTENTIONAL RELATIONSHIPS © 2016 Ken Tucker.

Original English language edition published by FAMILIUS,

1254 Commerce Way, Sanger, CA 93657, USA.

All rights reserved.

Simplified Chinese rights arranged through CA-LINK

International LLC (WWW.ca-link.com)

书名 有意识的社交

作者 (美) 肯·塔克 (Ken Tucker) 著 张赛男 译

出版 中国友谊出版公司

发行 中国友谊出版公司

经销 北京时代华语图书股份有限公司 010-83670231

印刷 三河市宏图印务有限公司

规格 690×980毫米 32开

6.75 印张 80千字

版次 2017年4月第1版

印次 2017年4月第1次印刷

书号 ISBN 978-7-5057-3982-6

定价 36.00元

地址 北京市朝阳区西坝河南里17-1号楼

邮编 100028

电话 (010) 64668676

自序

社交不仅塑造出现在的你，还会塑造未来的你。

人际关系恰恰反映出你整个人的性格。

在这个瞬息万变的社会，人们渐渐遗忘了与人相处的重要性。

对我来说，与三类人的重要关系让我获益匪浅。第一是和妻子朱迪的夫妻关系；第二是与三个孩子肯德拉、克里斯汀和肯尼的父子关系以及与托尼和莉兹的翁婿、翁媳关系；第三便是与马德琳和詹姆斯·蒙哥马利的祖孙关系。

令我获益良多的还有在TAG咨询公司建立起的同事关系。这些同事对我来说无异于良师，在我写这本书时，他们的声音依旧在我脑海里回荡。

之所以创作这本书，是为了让大家意识到家庭关系、朋友关系和同事关系的重要性，望大家从中收获到有用之处。

引言

我对人际关系做了专门的研究。作为一名总裁指导，我每天的工作就是帮助这些领导者们培养和处理各种各样的人际关系，生活上的、工作上的通通包含其中。这些领导者来自各个行业，包括工业部门、政府部门、宗教团体、医疗行业、教育行业，等等。我身后还有团队，我们团队对这份工作可谓是经验丰富，改善了数以千计的人际关系，涉及领导人、管理者和公司职员，也包括夫妻关系、亲子关系、朋友关系等。

我们是专业的顾问、持证上岗的专家、身体力行的技术人员，当然，最重要的身份是学习者。每当遇到新任务、新客户时，我都要学习他们的工作、文化、顾客群、产品以及服务，然后评估他们的人际状况。我把自己学习来的关于组织团体和人际关系的内容教授给这些领导人、管理者和职工们，改善他们在家庭生活和工作单位中的社交状况。

研究了形形色色的组织单位，指导了数以百计的客户，我总结出关于人际关系的经验之谈，在本书中与读者分享。这条经验便是：社交是否成功取决于人的行为方式。本书基于的前提是：言行举止改变，人际关系也会改变。

阐明一下：这里的人际关系并非单指恋爱关系，而是指与周围所有人的关系：同事、上司、孩子、配偶和亲戚，等等。人际关系纷繁复杂，因此我们需要良好的行为举止来维持。

在本书中，我会举一些自己在工作中碰到的关于工作环境中交往的案例，帮助你了解如何改善人际关系。这些案例是我们平时与家人、朋友和邻居之间相处的缩影。看看这些例子，想想自己能否和案例中主人翁一样，改变自己的行事方法来提升人际关系。

因此，“怎样与人相处”就格外重要了，这也是本书向所有读者发起的问题。本书旨在帮助读者在各种人际关系中发挥最好的一面，属指导性用书，教导人们改善当前的人际关系，包括配偶关系、手足关系、上下级关系、朋友关系等，让人们有意识地去培养自己的社交圈，促进家庭关系的紧密，提高管理工作的效率，扩大同事圈，加强与上司和同事间的关系，提高团队工作效率，增加在朋友圈中的魅力。

那么，本书会如何指导你达到以上目标呢？方法只有一种，即指导你将当前的人际状况改造成心中的理想模式。社交之果需用心栽培，这需要充分运用自己的独特个性、日常谈话、视野见识、观念见地以及影响力，去打造并享受一张相互联通、相互扶持的人际网。

在上本书《用心改造谈话方式：如何对日常对话重新思考、扭转事业生涯？》中，读者们已经了解到如何重塑日常谈话，以改善生活。通过本书，你将学到如何为人行事才能给每一段人际关系增添一抹独特重彩。我认为，社交圈是人为打造出来的，而不是自然天生的。

如何在社交圈中为人处世？

对于不同的人际关系，你是否会挑三拣四——就像谷歌招聘员工时那样挑剔？拉兹洛·博克在《工作规则！以谷歌的眼光改变你的生活》一书中提到，在人才录取方面，谷歌的门槛可要比哈佛大学、耶鲁大学和普林斯顿大学要高25倍！每年谷歌会面临两百多万名求职者，结果仅有15000名得到聘用，录取率为1/130。^[1]

你是否会自觉培养社交圈——就像Zappos的网店卖家那样主动出击？Zappos会对员工进行培训，要求他们对顾客热情主动。关于Zappos有件趣闻：有位顾客打电话到Zappos的呼叫中心，要求Zappos帮其订比萨外卖，结果员工连同老板居然真的照做了！

在与人相处时，你会为他人奉献吗——就像高档服装店诺德斯特龙那样？诺德斯特龙的企业宗旨是“服务、友善”，所有员工身体力行，无论是对衣食无忧的富人，还是对无家可归的穷人，他们都一视同仁。

在终止一段关系时，你是否过于决绝——就像通用电气公司那样？杰克·韦尔奇是通用电气的前任CEO，因在员工任期内强硬裁员而声名狼藉，其工作评价位于通用电气的后10%。

通过本书，我会让读者针对社交言行进行自我评价，并告诉读者如何改善社交言行、如何利用社交圈，帮助读者打造理想交际网，让社交之树枝繁叶茂。

谢丽尔与我相处甚佳。工作上，她是我的挚友。我相信在我出任CEO后，她会全力支持我的工作。当然，这也意味着她得承担更多的责任，COO的活儿她也得干。她会是第一个支持我的人，需要掌管比过去更繁多的事务。

——马克

说实话，我对马克掌舵公司信心不足。这件事真是难以启齿，但我没法像对前任CEO那样去相信马克。尽管马克和我是好朋友，但他对公司状况一知半解，难以让公司走向辉煌。现在他接任了CEO的位置，我也不想再在公司待下去了。

——谢丽尔

人一天24个小时都在与自我相伴，我们有一生的时间去表现自我。对于自己的行为，我们显得太过稚嫩、冒失、鲁莽，也不太留心。

[1] 拉兹洛·博克，《工作规则！以谷歌的眼光改变你的生活》，纽约：Twelve，2015

- [1 先学会做自己，再谈社交](#)
- [2 用人格魅力铭刻属于你的社交痕迹](#)
- [3 社交也需要目标和方向](#)
- [4 做最好的自己，让社交更加有效](#)
- [5 积极的付出会带来有价值的回报](#)
- [6 显示自己的个性元素](#)
- [7 主动投入到社交中去](#)
- [8 培养敏锐的洞察力](#)
- [9 突出观念见解的重要性](#)
- [10 在交往中突出自己的存在感](#)
- [11 理解并温柔以待才是最佳的相处模式](#)
- [12 建立情感必须学会与人相处之道](#)

1 先学会做自己，再谈社交

▲惯性行为决定人际关系

“一位社交助理对你来说有何帮助？”我向坐在我身前的区域销售经理问道，他任职于美国丰田汽车公司。面对我的提问，他犹豫了一下，显然是被这个问题难住了。

“怎么问起这个？”他反问。

“那你觉得，”我换了一种问法，“行政助理对你来说有用吗？”

听到我这么提问，他的脸色缓和了一些，开口便是对助理的连连称赞：将工作日程整理得井然有序、提醒他准时参加会议、及时反映客户要求、在汇报中规划时间等，助理是他方方面面的助手。“总之，”他现在总算是投入到这个话题中去了，“她是我的好搭档，她的工作技能和知识储备也成就了我。”

“也就是说，”我轻轻插了一句，“她辅佐你的工作，让你的工作更出色，对吧？”

“当然。”他点头肯定道，“她可比我更擅长对付那些固执难缠的家伙，我不像她那么会处理人际问题。”

“那么，她就是我才向你提到的‘社交助理’。她对处理人际关系颇为精通，让你的领导工作更加出彩。”我说道。

他没有回应我的话，而是站了起来，和我握了握手，示意谈话已经结束。我觉得这是他对话题感到索然无味的表现。

就这样，我们结束了这次会面。令我开心的是，一年后，他又出现在我面前，和我分享了关于那位助理的一件趣事：

“大家都叫你‘蟋蟀’，”助理对我说道，“是的，蟋蟀，就是那种静下来时才能听到它们鸣叫声的昆虫。因为你都不和大家说话。”她语调轻了起来，“和大家多交流交流吧。”

我十分震惊，甚至有些恼怒：“是这样吗？和大家交流？”

“是的，”她回答道，“每天早上，大家坐在办公桌前，你就这么径直走过去，从来不和大家说一个字。午餐时间，你同样如此。除了提要求和讨论工作，你都是保持沉默。”

这场谈话改变了我的职业生涯，很大程度上也改变了我的生活。在听到这番逆耳忠言后，我决定改变自己，我可不想当个“蟋蟀”。

凡事我都喜欢列清单，我会把今天该做的事一条一条写下来。所以现在我每天的日程单上，“接水”都会出现两次，一次在上午，一次在下午。每次我离开自己的办公室去接水时，我都会停下脚步和员工聊天；接完水回来时也是如此。一年后，成效斐然。在对团队运作和工作状况进行决策时，我的消息要比过去灵通许多。现在，一旦员工对工作中出现的问题有新对策时，我就能立刻知晓。而在过去，这种自发性的工作讨论，是不可能参与其中的。

过去，这位经理从未意识到不善交谈是个问题，直到他的助理建议他多与人交流，他才有所察觉。生活在这个世界上，周围有家人、朋友、同事和上司，“如何处理人际关系”就成了我们不得不面对的问题。在社交中，一举一动都有着极其深刻的影响，这事关婚姻幸福、育儿成果、工作表现以及友情的长久。

如果对自己的行为稍加关注，你就能发现原来行为可以反映人真实的性格——换句话说，就是行为方式会显露出人的性格。这种表现方式会反映在求婚原因、勇气和求婚时的年龄上，会表现在实现自我、培养孩子的过程中，会显露在对待下属的态度中。它会决定你与同事的合作，决定你为朋友庆功的方式。如何做自己、做怎样的自己，这对于社交来说至关重要。所有社会关系，无论是上下级关系、母子关系还是伴侣关系，都与你的行为方式息息相关。

对于每个人来说，言行举止都会影响到人际网络的特性。你之于我，我之于你，人人相连，就构成了整张人际网络。可悲的是，我们总是无心利用自身特性去发展人际网络。

因此，我们就面临着一个难题：如何有意识地改善自己的人际状况。要解决这个难题，就得增强自我意识，就像西朔·查里斯·N，玛丽·纳什·萧弗，格雷格·汤普森，马蒂·马泰尔在其合著《认识你自己，改变你生活：学会改变，做好自己》中提到的那样：

自我意识是一个人对于自身的基础性认知。如同工匠通晓手中的工具，音乐家精通乐器那样，要想改变自己，首先就要将自身视作变化的载体……要善于发挥自身的特点，“首先要认识自己，要对自身有个整体观点”。^[1]

我们要注意自己的行为是否妥当，思考怎样对自己的行为进行调整，这需要在日常生活中用心发现和总结，既利人，又益己。就像那位丰田公司的经理，也许仅仅是目空一切地穿堂而过就会伤害到人际关系。然而，一旦开始留心生活上、工作上的人际关系，社交状况就会飞速改善。我们在走向别人时，不注意自己的言行，而且屡犯不改——这种粗心大意的行为对于日常交往来说，像是无声而又致命的病毒。无论我们是否意识到言行举止对社交的重大影响，行为方式都会决定人际关系的“生死”。

要想改善当前的婚姻状况，或是其他任何一段社会关系，可以去特里普·保罗的书《你曾有何期望？重新看待婚姻》中寻找答案：“建立起社交圈，着手处理圈中每一段人际关系。”^[2]

开始应对人际关系时，首先要确定自己在哪些方面进行完善。助理意识到老板对员工过于刻板严肃，及时向老板做出提醒；可即便是有助理的提醒，如果这位经理置若罔闻、我行我素，那事情还是不会发生改变。只有自己才能拯救自己的社交状况，任何人都无法替代完成。与上下级、同事、配偶、孩子和朋友的交往方式会影响交往状况，这一点需自己体会。为人行事的方式属于个人选择范畴，既然选择了这种行为方式，就要承担相应的后果。

关于人际关系的方方面面，有一点值得强调：言行举止事关人际关系的“生死”。在我们的一言一行中，人际关系或初具雏形，或尘埃落定，抑或走向终结。人一天24个小时都在与自我相伴，我们有一生的时间去表现自我。然而，对于自己的行为，我们显得太过稚嫩、冒失、鲁莽，也不太留心，这种错误的自我表现方式会伤害到自己和他人。

如果下决心改变这一切，我们就要改变自己在社交生活中的为人之道，这也是本书所要传达的主题：如何有意识地去改善人际状况。

你有没有想过去改善一段人际关系呢？也许是夫妻关系？亲子关系？或是手足关系？又或是工作上的上下级关系？同事关系？客户关系？无论是哪一种关系，想要改善，就得主动出击，就像那位经理一样，先寻觅一位“社交助理”，也许会大有裨益。

“社交助理”深受信任，接受别人的允许或委托以注意其交际行为。举个例子吧：

我和妻子朱迪晚间出门散步，这是我们的日常活动，但今天有些不同：我们俩先跑了一小段。在慢跑时，我们遇到了两位散步的老太太（尽管我们俩也不年轻了）。从她们身边跑过时，她们热心地跟我们打招呼，我们回敬后继续前行。一个小时后，我们又碰见了她们，但此时，我和妻子已经开始散步了。再次相遇后，我们聊了起来。

老太太们：又见面了。

我和朱迪：是啊，又见面了。

老太太们：刚才看见你们还在跑步，怎么现在改走路了？

我和朱迪：刚才跑步只是展示一番，跑出你们视线后，我们就停下了。

老太太们和朱迪：（笑）

那天夜里，在准备熄灯休息时，我问朱迪：“还记得你最近一次彰显个性的时刻吗？”

她想了一会儿，却是无果，又接着说：“不过我知道你是什么时候。”

我笑了：“真的吗？”

“今天在散步的时候，”她说道，“你就表现出了属于自己的特色。你很快就和邻居打成一片，这是你的个性使然，真是有趣。你很会‘撩妹’，谈话很愉快。”她作了总结。

像这种时刻——带有浓重个性色彩、让人一看就知道是你，这些时刻对我们来说极富指导意义，而社交助理（本例中我的妻子便是）就能发现这些时刻并传达给你。

在当前的社交圈中，你表现得如何？家庭生活中，你做得怎么样？工作上的你是否为交际而欢喜忧愁呢？对于这些问题，你了解吗？你必须了解。既然与人一起工作、一起迈向成功，你就必须明白自己的言行举止会影响到人际关系，因此，就要学会善用自己的个性标签。

人际关系是复杂多变的。有时，我们可以妥善处理；有时，却又不知所措。在一定程度上，人际关系的复杂性来源于其数目甚大、种类多样。对于亲情，你得和伴侣保持甜蜜、养育孩子，有时还要聆听家人的心事等；对于友情，你得为死党做个知心顾问、在周六的烧烤聚餐上为邻居烤肉、为在健身房锻炼的友人充当计时器的角色，或是在下班后和同事一起闲逛、在接水时和同事聊天等。无论对于哪一种关系，这些都是确定不移的：

- 一言一行决定人际关系的命运。
- 人际关系反映你的行为方式。
- 人际关系或好或坏，与言行举止脱不了干系。
- 由行为方式决定的人际关系，会加速或阻碍个人和团体目标的实现。

最近一次彰显自己的个人特色是什么时候呢？当时是怎么做的？言行举止怎样影响社交关系？有怎样的结果？

那么，你是怎样与人交往的？怎么做才能让人际状况更上一层楼呢？

“鳄鱼出水”——每当想到父亲，脑海中第一个浮现的就是这个游戏。这个游戏傻傻的，是在我们小的时候父亲想出的点子。玩这个游戏时，我们跳到家具上去，这样父亲扮演的“鳄鱼”就抓不到我们了。我们会在租房的地下室中玩上好几个小时。那时的父亲很幽默，即使为人父母，依然保持着童真稚气。后来随着年龄增长，父亲脾气愈发暴躁，与孩子也渐行渐远了。

——女儿

关于我的二女儿，记忆里总是忘不掉她那开朗的笑声，用“无忧无虑”和“活泼开朗”来形容她真是再适合不过了。我喜欢用“珍珍”和“朗朗”做她的爱称。奇怪的是，写下这段话时，我总是无比怀念过去那段她还是个小女孩的时光。我怀念那个时候的她，那时她总是需要我在她身边，希望我照顾她。最近，这种

情绪越发强烈，因为我意识到这些年给她的爱过于吝啬，对她也过于挑剔了。

——父亲

每天都会有很多改变人际关系的潜在机会，也就是人际关系关节点，我们对这些机会的利用程度决定了关系走向。能否给予他人正能量，取决于我们自己。

[1] 西朔·查理斯·N，玛丽·纳什·萧弗，格雷格·汤普森，马蒂·马泰尔，《认识你自己，改变你生活：学会改变，做好自己》，OD Practitioner, 36, no.3 (2004)：

57.<http://webmedia.unmc.edu/Community/CityMatch/EMCH/041907/ODP-Seashore%20et%20al.pdf>

[2] 特里普·保罗，《你曾有何期望？重新看待婚姻》，惠顿：Crossway, 2010.

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.cn>)

文档名称：《有意识的社交_12种塑造有效人脉的处世技巧》肯·塔克 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/222.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

