

# 别独自用餐

## 心态

### 人脉和圈子的价值

圈子可以为你提供海量的信息和机会，因为同圈内的人和你面对相同的环境，但是行为模式等等存在不同，因此造就了接触信息的相关性和多样性。此外，圈子构造的环境会给你自身特制的形成一个压力，优质的圈子会让你也更加优秀。而且圈子本身也能为你利用机会提供帮助，这个社会的精英不是一群有能力但缺少联系的独立个体，人与人之间的信任，合作本身就是资源，价值。优秀的人总是通过彼此的信任来互相帮助，交换价值从而实现双赢。

### 圈子和你的目标

不要觉得为了达成某项目标而与他人建立合作是“不纯洁的”，所有的关系都存在心理的或者是利益的价值交换，这是一个双赢的过程，而不是零和博弈。

有意识地选择和谁建立关系是一种对彼此都负责的行为，而不是听命于运气和你的活动范围来决定谁成为你的好友。在这个过程中，你可以选择性的和人建立合作的关系，但是并不是要利用对方。要慷慨的对待他人，把自己之前封闭的世界对他们打开，互相帮助。面对可能并不适合的人，也要在力所能及的范围内希望对方过上更好的生活，予以帮助。事实上回看过往的友情，那些和你志向相同互相合作的关系才更持久，更稳固。这就是我的社交哲学。

写下你的阶段目标，写下你为了实现这样的目标，身边需要被哪些人围绕，需要参加哪些社交场合。

勇敢地把陌生人变成同事，再变成好朋友，不断地去平衡被拒绝的恐惧和不作为的后果，你就会发现，尴尬是世界上最廉价的成本。

发自内心的对对方感兴趣

发自内心的欣赏

发自内心的感激

---

## 技巧

### 准备工作

1. 提前对对象有基本的认识，可以看看他的ins，网站，linkedin，年报，知道他擅长做什么，关心什么，有什么原则。这样做并不丢人，很多人会觉得对方提前了解自己是对自己的恭维
2. 安排行程，建立偶遇机会

### 3. 准备好进入深入交流

## 发现对象

领英是发现对象的得力工具，你不仅可以建立自己的人脉，还可以洞察行业内的人脉。根据你的目标确定人选之后，把这些名字收集保管好。

## 冷电话

要敢于做的一个主动开口的人，勇往直前，不管对方怎么回应也不需要道歉。

在冷电话中要注意做好：

1. 提及你们之间的联系来增加信任（比如共同好友）
2. 说明你的目的，价值（可以从对方的立场出发，怎么帮到对方）
3. 让对方知道你的真诚，急切
4. 保留妥协条款

最好有朋友牵线，因为对于两个陌生人来讲，共同好友可以极大提高信任。提前准备一下，对话要简洁，直击要害。

偶尔做做模拟练习！

## 善待接待员

如果你想欣赏最多的豪车那一定要站在交通枢纽。对于狠毒杰出人士，接待员就是那个交通枢纽。他们不只是受雇的门外，而很可能是杰出人士的浅层合作人。和他们建立有善的关系可以让你距离圈子更近。

## 参加会议

参加会议的目的只有一个：认识同道中人。

所谓的启发课程和ppt内容从来不是关键，这些都可以很轻松的从youtube上找到。但是youtube给不了你这么多共同兴趣的人齐聚一堂的机会。一场这样的讲座或者会议会促进人们建立关系，进而达成交易。

## 帮助会议组织者

为了使会议的效用最大化，你要尽量参与会议的策划组织过程，这样可以使得你有机会拿到与会者的名单和地点，进而为你建立关系铺路。

## 成为消息通

如果你希望从他人那里获取信息，别人也一样。把自己打造成消息通的样子，可以先从记住会议宣传册的内容开始，还可以了解当地最佳的饭店，聚会，商业消息等等。

## 不要休息

休息时刻是最好的社交机会，要抓住休息的空挡与人交流，提前预判一个重要人员可能活动的位置。

## 后续跟进

为了使会议结束后合作得以继续，要给会议中有过交流的人发一个跟进信息，确认会谈过的事宜。

## 和引荐人保持联系

在社交网络中，会有一些超级链接者，他们似乎认识每一个人。

要和这样的人保持联系，因为他们可以通过弱联系帮助你结识大量新人。

有几种职业容易成为引荐人

1. 餐厅老板
2. 招聘猎头
3. 说客
4. 募捐者（找别人索要捐款的人）
5. 政客
6. 记者
7. 作家，博主，专家
8. 公关人员

## 扩展社交圈

社交圈有点像韦恩图，是一个一个圆圈铺展开的，扩大你的社交圈的办法就是从你的朋友开始，然后把他人的社交圈一点一点纳入你的社交圈，认识你朋友的朋友，再认识朋友的朋友的朋友。当然这并不是唯一的方法。但是根据六度分隔理论，这个方法比你想象的更有效。要渴望和他人建立深层的关系

---

## 交情由浅变深

### 帮助对方

健康，事业，家庭...从多种方面帮助对方

## 保持联系

通过偶尔的交流就可以保持联系，确保他人记得你

如果没有单独的交谈的时间，可以隔一两个月发一次邮件或者问候的短信。弱一些的关系可以维持在每年1-3次的联系。社交媒体的互动也是一种保持联系的方式

联系的时机可以选在生日

## 压轴主宾

特定主题的聚会总是会吸引同质化的人群，为了吸引多元的人，我们可以邀请压轴主宾。压轴主宾应该是善于沟通，比较有社会阅历或者经验看法的人，他可以吸引在场活动的人的兴趣。宴会可以控制在6-10人之间，保证活跃也不至于混乱。活动结束后一段时间可以再引入一些客人到场，从而重新点燃气氛。

举行这样的聚会还有一些准则：

1. 设置主题
2. 发出邀请
3. 不要在厨房忙活（要么提前做好饭要么外卖或者雇人）
4. 氛围感
5. 让不熟悉但可能志同道合的人坐在一起，不要让情侣坐在一起（会让聚会割裂成二人小组）
6. 聚会后保持联系，比如发送回顾，照片

## 数字时代的联系

### 内容之王

成为内容之王要求你定期创造有价值的内容，传达你希望吸引的人的价值观。几个关键的透露你自己的平台，一定不要设置什么三天可见。对于哪些素未谋面的人来说，你的线上存在是由包括共同好友，头像，背景，图片，文章汇总而成的符号。但是不要误认为打造一个完完全全的精明能干的符号就可以让他人对你产生信任。信任大概包括：能力+责任心+公正+脆弱性+包容度。要向他人展示你愿意和各行各业各个层级的人建立潜在的合作关系，并且也像所有人一样，除了工作也有自己心思细腻的生活的地方。

因此不要害怕暴露自己的一些弱点，尤其是不要费心打造一个完美的形象，有些瑕疵，做着鬼脸的，但是真实的照片，要远胜于完美的靓丽的九宫格。

### 领英人脉

领英是建立工作人脉的极好工具，通过搜索关键标签和查看他人的链接可以很快地发现行业的核心人物和层级。