

卡位

步骤

破冰

- 对于冰的解释
 - 陌生人之间的距离感，是现实存在的，这就是冰
- 误解
 - 破冰就是好好展现自己，告诉对方我有多棒，给对方留下一个好印象
- 职场破冰
 - 本质上不是为了展现自己，而是为了赢得信任。
- 秘诀
 - 让对方觉得对你有掌控感，你很安全，没有威胁，信任感就会建议。

温柔的博弈，也许会奠定两个人此后关系的基调

1. 在对方的世界里，实现精准卡位。

- 陌生人自我介绍
 - 常见说法
 - 你好，我是XXX，在什么部门，担任什么职务
 - 精准卡位
 - 经线
 - 交代“我是谁”
 - 纬线
 - 双方的共同关系

做好功课，寻找共同关系

只有经线，徒增对方记忆负担，对方很快就会忘记
- 事例
 - 我是脱不花，我是得到App的联合创始人
 - 我也是山东人

经线

纬线
- 引用这种共同的关系，距离远一点会比较保险。比如，“我也是山东人”，这就比较安全。但是，“我跟你们单位的王小二是哥们”，这样的关系就很有风险了。因为王小二可能是他瞧不上的一个同事，而你并不知道。你这个冰，不仅没破掉，还冻得更结实了。
- 双线定位法，用一根经线、一根纬线，把自己稳稳地安放在对方的世界里，精准地卡住一个位置。

2. 展现你对对方的关切。

- 表达“我关心你，我知道你最近发生了什么”
- 事例
 - 你们公司上次办的那个发布会，办得特别成功。您的讲话也特别好，让我很受启发
 - 我看到咱们公司刚发布了一个新的产品，看起来很棒。
- 反例
 - 上次我看见你送孩子，咱俩孩子在一个幼儿园”“你是不是住xx小区，上次在超市看到你

越界，超出安全范围，涉及到个人隐私
- 展现关切是为了缩短社交距离，但是不能缩短到没有距离

3. 把自己的一部分交给对方。

- 有意识地经营双方的关系。
 - 你想把双方的关系经营成什么类型，你就要交给他一个什么类型的东西。
 - 目的：在对方的头脑里夯实定位、砸实印象。
- 三种级别
 - 轻量
 - 交换电话号码，重申后面继续联系
 - 中级
 - 为对方落实一件事
 - 针对交流中提到的事物和对方分享（一本书、一部电影等）
 - 刚才我们说到的那个片子/那本书，我感觉特别好。这是链接，您看完之后，咱们可以继续交流。
 - 重量
 - 与对方共享一个小秘密
 - 推荐自己认可的发型师、瑜伽教练等
- 万能用法
 - 赠送课程
 - 知道您经常关注新思想。这个专栏是介绍新研究和新著作的，和您分享。
 - 您刚才说坚持每天跑步。我试过，跑步的时候，听这种内容特别好。

One More Thing

- 破冰全部正确完成，对方仍会忘记或对不上号，怎么办？
 - 破冰第二天，和对方再一次轻量级的互动
 - 这个互动越轻越好，不给对方造成负担，只是为了对抗一下他的记忆曲线
- 技巧
 - 发个微信，对前一天的交流进行反馈
 - 微信朋友圈发个评论