

人际网络 思维导图

定义

发展和利用我们与其他人的关系

重要的原因

- 人类的天性，迫使我们在陌生人靠近的时候保持警觉。即使那人意图良好，但因为
- 我们难以辨别其动机，所以我们的本能反应是退却
- 人际网络减弱了人际交往的屏障
- 你永远不知道，谁会在哪一天可以帮助你实现你的目标，所以千万不要失去联系。

如何建立

- 100人的名单 “谁”
- 40人的名单 “什么”
- 请求你所遇到的每一个人，告诉你有关他自己的事情

目标：找出并请求你的“谁”去帮助你认识你的“什么”

不要臆想你已经知道你的家人和朋友可以帮你做什么了

使用一切可能的工具建立伟大的人际网络

互联网可以帮助建立人际网络

- 1. 建立和维护数据库
- 2. 发现共同点
- 3. 调查研究
- 4. 提高你的知名度
- 5. 拓展你的信息范围

弱关系原则

有时那些与你不那么密切的人将是你最有效的人际网络

走出你的舒适区

认识正确的人，会给你带来财富

社会资本

你同每个人的关系的社会资本价值几何，取决于你同此人关系的长度和深度

社会资本准则

- 1. 总是考虑你的要求是否超过了你同某人之间所拥有的社会资本
- 2. 建立关系，从而增加你的社会资本
- 3. 不要对任何事情想当然，一定要小心谨慎，因为你不了解对方的情况
- 4. 不要失去社会资本
- 5. 比联系人的数量更重要的，也许是你人际网络中的社会资本的多少

人际网络引力

当人们知道了你，他们就会去寻找你。一个人际网络专家称之为“人际网络引力”，指的就是人们被你吸引的过程（同你主动出击结识别人相对比）

同陌生人建立关系的原则

- 1 如果打电话，应预先排练。如果写电子邮件，应反复修改
- 2 写电子邮件比打电话好
- 3 要直接明了
- 4 提如何让双方都获益
- 5 可能的话，提一个双方都知道的东西
- 6 说明需要的时间（越具体越好）
- 7 要在见面的时间、地点、方式上有灵活性
- 8 合适情况下，奉承对方几句
- 9 预先表达感激之情
- 10 如果没有成功，再试一次

第一次会面的十条原则

- 1. 做你自己
- 2. 不谈家庭私事
- 3. 握手要坚定有力
- 4. 保持目光接触，但不要紧盯不放
- 5. 倾听，倾听，还是倾听
- 6. 表现出活力——不是挥动胳膊
- 7. 表现的积极活跃，无论你感到什么
- 8. 模仿对方的言辞、节奏、身体语言
- 9. 约定下一次会面的内容或时间
- 10. 离开时要表现的友好