

阿呆和他的新媒体朋友: 技术支撑传播武器库 数据打造理性运营手

WCplus作者阿呆 微信: [wonderfulcorporation](#) 公众号(点击打开二维码):数据部落 网站:[askingfordata.com](#)

加入WC社群获得工具更新推送(好友验证请备注 WCplus用户+昵称 否则通过率低)

数据来自微信公众号平台,WCplus仅作转化工具,版权或使用问题请联系原公众号。请勿将数据用于任何商业用途,WCplus对此不承担任何法律责任

做到这5点, 让马云主动叫你好友

原创: 咪蒙 咪蒙 2018-03-27

MIMENG



第1165篇文章

插画师 / 瓜里

咪蒙

尴尬了。

我在朋友群里说,我想深度采访专车司机,有人认识吗。

一个大学同学直接给我推送了一个名片,我一看,妈呀,是滴滴总裁本人。

我晕。

难道我要去跟对方说,总裁你好,我想采访你们的专车司机?

我这才发现,我这个大学同学一点也没变,她数十年如一日,总是能跟大咖打成一片。

大二的时候,我们对老师都战战兢兢,她已经跟教授们称兄道弟,还和特别严厉的传播学教授成为哥们,晚上经常去喝

酒、撸串，当时我们真的惊呆了。

现在，她依然是这个画风，认识的人包括美术馆馆长、国企高管，甚至有宇宙级网红，也就是我。

我决定先不采访专车司机了，先采访她。

毕竟，你们应该跟我一样好奇吧。

欢迎收看走进科学之——如何把牛逼的人变成自己的人脉？

01

为大咖提供“差异化价值”



我同学说，认识牛逼的人，首先要换位思考。不要总想着对方能带给你多大价值，而是你对对方来说，有什么价值。

知乎网友@果大叔说，只有优质资源别人才看得上眼，而只有异质的资源才有交换的可能。

如果你的资源不够优质，你可以另辟蹊径，为对方提供差异化价值。

你可以从自己的专业技能入手，毫无保留地分享经验。

比如你是老师，就可以做他孩子的教育顾问；

比如你在理财方面很有研究，就可以做他的理财顾问。

总之，牛人也不是万能的。

总有一个领域，你的知识储备比他多吧！

比如我，我就知道小龙虾的50种吃法，马云知道吗，王菲知道吗，对他们来说，我就有不可替代的价值。

马云：????

王菲：????

02

你的爱好里藏着新的人脉



我的前同事LL，她特别喜欢自驾游，几年前，她加入了一个自驾游俱乐部，认识了一群朋友。

后来有一次，她随口提了一下想换工作，俱乐部有个朋友问她，有没有兴趣来我们公司？

她这才知道，原来这个看上去挺低调的男人，是BAT的高管。

这位高管邀请LL去他们公司新成立的一个事业部，当时他们特别需要一个懂生活、接地气的小伙伴。

LL就去了，现在她也是BAT的高管了。

很多时候，一个爱好，会帮你连接很多你想都不敢想的圈子和人。

心理学研究发现，人们会更容易对和自己相似的人有好感。

一个共同的爱好，会拉近你和大咖之间的距离。

而且这种由共同爱好构建起来的人脉，天然有种超越功利的感觉，更容易让大咖卸下防备，愿意帮你的忙。

今天还看到一个网友说，他因为游戏打得特别好，认识了一个男明星（一个我觉得超级帅的小鲜肉啊啊啊）。

简直震惊！

好了不说了我去打游戏了.....

03

人品好，会让大咖有安全感



最近我上课认识了一个投资商。他说，三年前他还在媒体做高管，当时他们主办了一个活动，有12个参赛者。

活动办完了，参赛者拿完奖金就散了。

其中只有一个女生，给主办方送了蛋糕，谢谢大家这段时间的照顾。

当时，他因为回答了这个女生一个问题，也收到了感谢他的小卡片。

他觉得这个女生人不错，懂得感恩。

后来他进了风投圈，机缘巧合，这个女生也出来创业，他就做了她的天使投资人，投了200万。

其实，大咖是很没有安全感的。

因为他们具备很高的利用价值，经常帮别人的忙，又经常被辜负，所以他们会付出越来越审慎。

这个时候，他们会慎选值得帮忙的人。

谁更值得帮忙呢？

在同等能力的前提下，人品绝对是巨大的加分项。

至少他知道，帮你，哪怕没有回报，你也会记得他的好。

能力，能让你拥有人脉；

人品，能让你拥有关键时刻拉你一把的黄金人脉。

04

旧关系，会让你拥有新人脉



我开头讲的大学同学，有个特异功能，连幼儿园同学的近况，她都都知道。

我问她是不是一天有48个小时，怎么能跟那么多人保持联系？

她说其实不用每天都去搞关系的，只需要做到两点：

第一，用碎片化时间，跟以前的同学、同事聊聊天，了解一下大家的生活进展，比如上周她在开一个特别无聊的会，就一直跟我聊韩剧《迷雾》.....

第二，在对方人生的重大节点上出现，比如结婚、生孩子之类的，如果能够记得对方的生日，那就更好。

所以她说，**不是她把大咖变成了人脉，是她的部分人脉变成了大咖。**

因为这个时代，行业迭代特别快，成名的渠道也特别多，你根本不知道你以前很屌丝的邻居、很挫的学弟学妹、很没有存在感的前同事，怎么突然就变成了网红、创业新贵、行业大咖了.....

朋友的朋友，就是你的人脉



有个概念叫二度人脉，简单地说，就是朋友的朋友。

如果每次出来吃饭，你和朋友都分别带上自己的朋友，那你们就可以点更多的菜，吃得更丰富了……

好吧，其实可以用这个方法，去扩大自己的交际圈。

而且朋友介绍的，关系更稳固、更靠谱。

不是有种“六度人脉关系理论”吗，意思就是，你最多通过六个人，就能够认识地球上任何一个陌生人（话说我想认识贝嫂，咨询一下减肥秘籍，她能不能赶紧通过5个人，联系一下我呀）。

可能有些人会说，这样去经营人脉，会不会太功利？

知乎网友@Steve Shi说得特别好：

虽然我很推崇非功利性的社交，但是，这不应该成为你恐惧和回避社交的借口！

不要用“太功利”为自己的不作为开脱。

遇到需要交往的人，你要有能力去打开局面。

所以，别找借口，别偷懒了，盘点一下你的人脉。

以前有个著名理论是说，一个人的价值，等于和他最常接触的五个人的均值。

我盘点了一下我身边最常接触的人，阵容相当豪华！

他们分别是：

早餐的外卖员，

午餐的外卖员，

下午茶的外卖员，

晚餐的外卖员，

宵夜的外卖员！

我的天，我是不是该拓展一下社交圈了？

如果我们想认识各个行业的专业人士呢？

想认识懂区块链的呢？懂新零售的呢？懂运营的呢？

有没有方法，让我们一键可以触达到他们？

其实是有的。

去职场社交app：**脉脉**。



脉脉是实名制商业社交平台，上面有很多行业大咖，可以找到你想认识的人。

我同事陈大大通过脉脉，认识了很多以前想都不敢想的人。

比如，她之前在运营上有困惑，就在脉脉上给一个运营大神发消息。没想到大神很快回复了她，最后还成了她的职场导师.....运营大神出去分享，一堂课要5万块，但陈大大一分钱没花，就得到了随时跟他讨教的机会.....

陈大大还在脉脉上，通过大咖，获得了很多意想不到的机会。

比如她认识了黄小污，然后进了我们公司。（好吧，这个故事是黄小污让我强行植入的，她想以这个故事来说明自己是行业大咖。哎，她高兴就好。）

还有很多人跟大大一样，用亲身经历证明了：“来脉脉介绍自己，机遇人脉主动找你。”

下面视频里的女主角，有了人脉以后的变身超惊艳的，吓得我手里的小龙虾都掉了。

赶快点击[阅读原文](#)去看看吧。

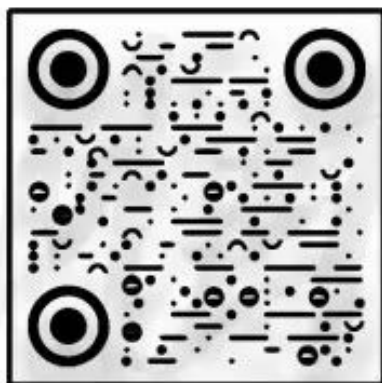
花一分钟，就可以把行业大咖变成你的人脉哦。

黄小污也在上面，试试看能不能找到她？

广告

THANK YOU FOR

YOUR KIND ATTENTION



关注这个号的你可以说是很优秀了

[阅读原文](#)
