

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](#)

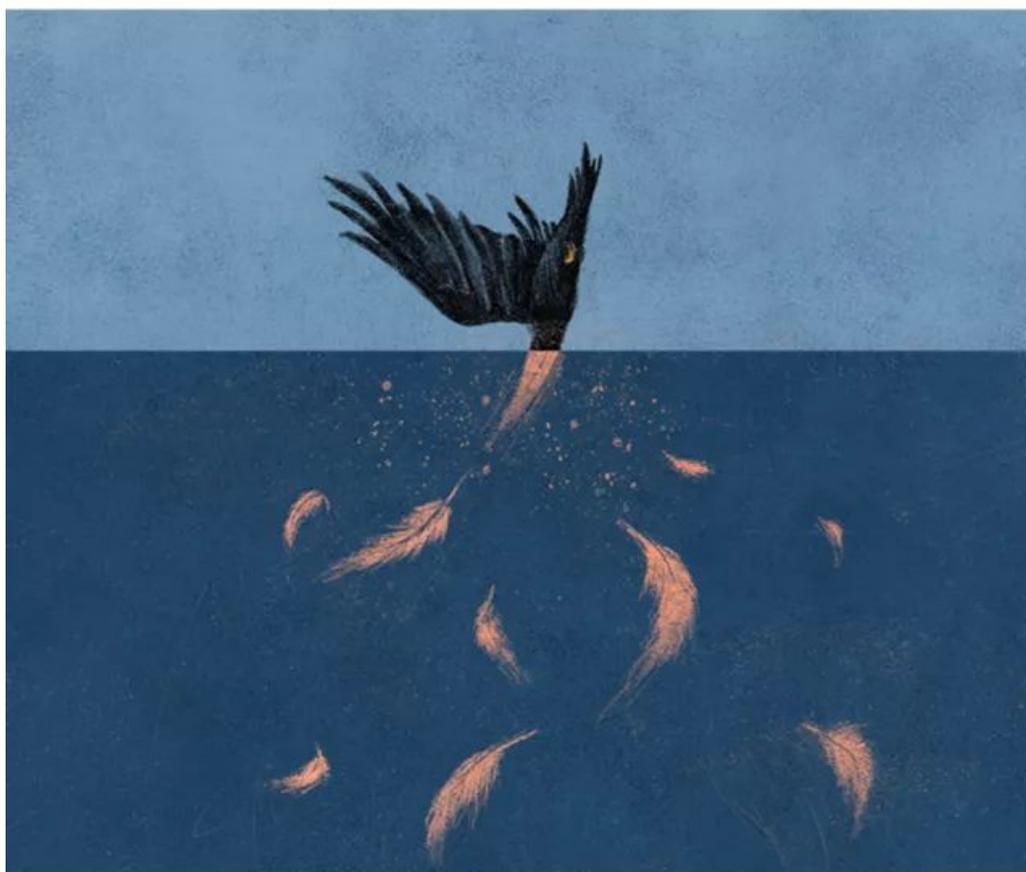
加入WC社群获得工具更新推送(好友验证请备注 WCplus用户+昵称 否则通过率低)

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, 让马云主动加你好友

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一——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。

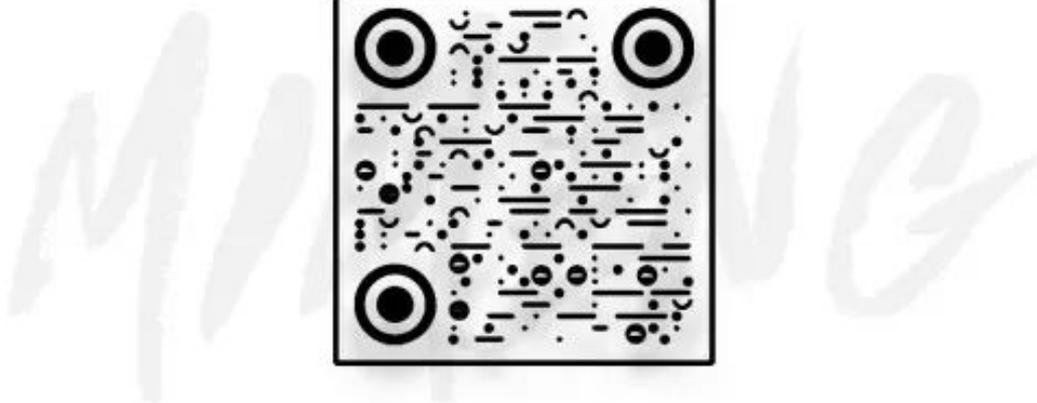
赶快点点击“[阅读原文](#)”去看看吧。

花一分钟，就可以把行业大咖变成你的人脉哦。

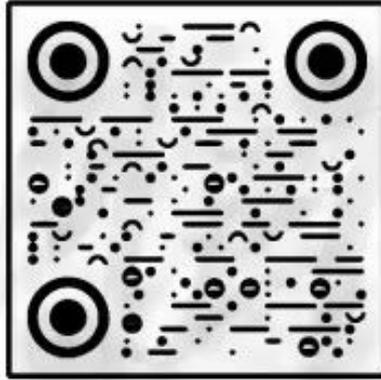
黄小污也在上面，试试看能不能找到她？

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](#)
