

L1.人脉扩展

课程介绍以及目标

- 强联系** 同一个圈子,如一起工作、一起学习、一起学习、等等
- 弱联系** 指圈子之外的人,你认识、但是不那么关心,可能是朋友的朋友,或者刚认识不久的人,这种弱联系,通常是建立在价值交换的基础上的
- 所以,我们需要主动去扩展人际网络,这样才可以在关键时候找到外援帮助你。
- 如何才能够拥有更大的人际网络、有更多人可以帮助自己呢?**
 - 第一步: 需要重新认识人际网络,扫除从前对人际关系的一些误区
 - 第二步: 需要带着明确的目标,找到合适自己的圈子,或者是帮助自己的人
 - 第三步: 你可以打造自己的个人品牌,让更多的人看到自己的价值
 - 第四步: 当你的人际网络扩展到一定的程度,及时地进行盘活以及梳理
- 目标:**
 - 梳理相关的人际模块
 - 优化以前人际圈子的误区
 - 带着目标去梳理整理并优化

第一章. 了解人脉

1.1 了解人脉

三大误区

- 误区1: 名片储存狂**
 - 特征: 盲目参加各种活动,加微信群
 - 解决办法: 明确目的后,再寻找适合自己、能彼此交换价值的圈子
- 误区2: 皇冠综合症**
 - 特征: 在职场中只管低头做事,想着总有一天会有“伯乐”欣赏自己
 - 解决办法: 有意识的树立个人品牌,主动展示自己的价值
 - 不要坐等别人来给你自己带上皇冠,而是要主动争取.我们要有意识的树立个人品牌,主动展示自己价值
- 误区3: 熟悉的陌生人**
 - 特征: 你有他们的联系方式,互相曾有交集,但他们跟陌生人没有什么区别
 - 解决办法: 在人际网络变得越来越大之后,适时进行资源的盘活

第二章. 拓展人际网络

2.1 借助圈子拓展人际网络

- 1. 拓展人际网络的第一步是什么?
 - 找人的方式
 - 01. 长期目的
 - 02. 短期目的
 - 找到圈子
 - 确定角色
- 2. 如何明确找圈子的目的?
 - 定义目的
 - 1) 我目前的阶段性人生重点是什么
 - 人生重点是动态调整的问题
 - 人际关系的维护需要时间,需要根据近期的重点来筛选需要维护的人际关系,才能起到真正的作用
 - 2) 什么样的圈子对我有帮助
 - 需要定义出自己的目标人际网络的标准,确保你的时间投入是有价值的,而不是无效社交
- 3. 如何找到合适的圈子?
 - 找到圈子
 - 1) 强联系引荐
 - 因为他人的推荐,可以大大降低人与人之间的信任成本,可以更快地建立关系
 - 2) 线上社群
 - 可以明确主题,利用自己擅长的领域,搭建信的圈子,吸引更多人进来
 - 3) 线下活动
 - 找自己擅长的领域,参与一些合适的领域.
 - 给自己制定目标
 - 和现场的陌生人交流
 - 和最少三位交换方式
 - 是否和一个人预约了后续交流
- 4. 如何为圈子提供价值?
 - 确定角色关系
 - 我可以为这个圈子贡献什么价值
 - 1) 节点: 是把大家连接在一起的人
 - 2) 专家: 是掌握信息,知识甚至资源的人
 - 3) 明星: 是那些善于说服的人,他们未必需要很强的专业知识,但是他们很有的人格魅力
 - 4) 助理: 是在圈子里面提供服务的人

2.2 找到能够帮助自己的人

- 1. 当你需要协助时会如何寻找资源?
 - 澄清需求
 - 搜寻对象
 - 初步接触
- 2. 如何澄清目标画像?
 - 第一步: 我们要澄清自己的需求
 - 1) 我需要对方做什么事情或提供什么资源?
 - 2) 什么样的人能够满足我的这个需求?
 - 首先我们需要对方帮助我完成什么事情或者提供什么资源
 - 我们需要澄清,我们为什么而找,想要达成什么效果
 - 其次什么样的人能够满足这个需求
- 3. 如何根据需求搜寻对象
 - 第二步: 我们可以根据前面确定下来的画像,在各个渠道进行搜寻
 - 知乎
 - 微博
 - 在行
 - 脉脉
 - 领英
- 4. 如何开展初步的接触
 - 第三步: 我们确定了一位或者多位合适的人选,就可以进行初步接触拉,可以通过三个方面来完成初次沟通
 - 1) 了解对方,一般需要了解2种信息,对方的背景和近期的动态
 - 2) 表明来意,建议字数一般控制在100字以内
 - 3) 澄清价值,澄清个人或者这件事情对他有什么价值,还是之前说的那个道理.

第三章. 打造个人品牌 3.1 让相见的人主动找你

第四章. 管理人际网络 4.1 如何盘活人际网络资源