

朋友圈的 人际高手

快速找到你想找的任何人

诸葛思远◎著

SUPER
CONNECTOR

SUPER
CONNECTOR

朋友圈的 人际高手

快速找到你想找的任何人

诸葛思远◎著

常州大学图书馆
藏书章

图书在版编目 (C I P) 数据

朋友圈的人际高手 / 诸葛思远著. -- 南京: 江苏凤凰文艺出版社, 2018.6

ISBN 978-7-5594-2092-3

I. ①朋… II. ①诸… III. ①心理交往 - 通俗读物
IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2018) 第096242号

书 名	朋友圈的人际高手
作 者	诸葛思远
责 任 编 辑	邹晓燕 黄孝阳
出 版 发 行	江苏凤凰文艺出版社
出 版 社 地 址	南京市中央路 165 号, 邮编: 210009
出 版 社 网 址	http://www.jswenyi.com
发 行	北京时代华语国际传媒股份有限公司 010-83670231
印 刷	三河市宏图印务有限公司
开 本	880 × 1230 毫米 1/32
印 张	7.25
字 数	180 千字
版 次	2018 年 6 月第 1 版 2018 年 6 月第 1 次印刷
标 准 书 号	ISBN 978-7-5594-2092-3
定 价	49.80 元

目录

Contents

第1章 Chapter 1

人脉无需设计，想要就能找到

——超级人脉术所涉原理、前提和标准

- (一) 你设计，或者不设计，人脉就在那里，
不增、不减 003
- (二) 获取人脉的前提：有事找人 012
- (三) 短、平、快地找到，巧、准、简地聊上 017
- (四) 囤、知、侦、研、聊，人脉休想逃 024

第2章 Chapter 2

被FBI称赞的快速找人法

——获取人脉的各种案例、工具和方法

- (一) 举重若轻，公开场合找人超简单 043
- (二) 裂变膨胀，囤积人脉库随取随用 061

(三) 记忆有限, 不如借助草蛇灰线	082
(四) 专业工具, 民间找人提高效率	103
(五) 执行! 执行! 但请兼顾性价比	125

第3章
Chapter 3

找人手到擒来, 结识稳操胜券

——接触、吸引、打动、悦服: 与人沟通的正确姿势

(一) 陌生拜访的“黄金四法则”	155
(二) 赢得贵人的“黄金四步走”	178

第4章
Chapter 4

人脉不变现, 价值少一半

——将人脉意义加以实现的途径、方式和案例

(一) 人脉是电梯	206
(二) 人脉是商机	212
(三) 人脉是资源	217
(四) 人脉是奇迹	221

后记 一点真心话	225
-----------------	-----

第 1 章

人脉无需设计，想要就能找到

——超级人脉术所涉原理、前提和标准

Chapter 1

获取人脉的第一步是把人找到，第二步是初步的结识。结识成功，才谈得上价值交换的可能；交换发生后，人脉就被获取到了。那么，把人找到的标准是什么？怎样才算结识了对方？更进一步，如何快速、高效地找到和结识他？

（一）你设计，或者不设计，人脉就在那里，不增、不减

大家好，我是诸葛思远，在你读这本书之前，我想先做个自我介绍。我硕士毕业于清华大学新媒体专业，后在密歇根大学读 MBA，回国后任密歇根大学商学院北京校友会副主席，负责会员管理。美国联邦调查局（FBI）的探员称赞我找人的能力可以和他做同行；我的前任老板，同时也是马云的首轮机构投资人，惊讶于我在获取几乎任何所需人脉时极高的效率。

在过去的两年中，在领先的互联网智库“在行”上，我为近两千名学员提供了关于“找人”的咨询服务，帮助他们迅速地找到并结识了自己想找的人：包括很多企业家、管理者、产品经理、技术大拿、学者教授、艺人明星、体坛名将、金融才俊、甚至外国高官……新华社、《中国日报》和《第一财经周刊》等媒体因此报道了我，甚至我非常非常尊敬的前雇主马化腾先生也在他的著作《分享经济》一书中写到了我，还帮我算了一

笔账，我特别感谢他能够提到我。

所以说，过往的经历使我在人脉获取方面累积了一套高效、实用的方法体系。在接下来的内容中，我会与大家分享这套“超级人脉术”，为你解答快速获取人脉的十五个核心问题，诸如“怎样让人脉裂变式暴增”“哪些工具和套路可令获取人脉的便捷度发挥到极致”“遵循哪些沟通原则能让你成功结识陌生牛人”等等，帮助你成为像我一样轻松自如、犀利高效的找人高手和人脉神探。

我相信，无论你是不是经常被领导或 KPI 逼着找到客户和合作方，或者公司处于极速上升期充满着欲求不满的人才饥渴，又或者求职时被 HR 莫名无视一怒之下誓要找到老板本人，又或者创业项目万事俱备只缺明智的投资人慧眼识珠……任何事，只要急需人际协作，我的课程就一定会对你有所帮助。

首先，我们都知道人脉思维非常重要，但是，重要到什么程度呢？来看一个我身边的真实故事。

我曾经念过新闻传播学院。虽然学校名气大，但由于对口的都是新闻媒体等事业单位，毕业生起薪是不太理想的：在北上广，年均不过四五万。连我们学生会主席去了某央级大报，刚开始月薪都不够支付房租。但是，毕业后第二年，突然我就听说本院的学妹楼某某（化名）^①直接斩获了高盛和“大摩”；不含各种奖励，基础年薪便达到45万，瞬间成了爆炸性新闻。有人感叹道：就算清华北大经管学院的本硕博加在一起，能被两大投行校招录用的比率也不会超过1%，何况新闻专业的妹子！

被震撼的我慢慢想明白了这件事，楼学妹能跨专业还能一跃而获得如此之高的职场起点，她的人脉战术起了决定性的作用。多少次，我听说她“厚着脸皮”去蹭经管学院的各种沙龙各种会，尽其所能向与会者展示对投行的热情。虽然看起来也就是端杯饮料和人尴尬地聊天，但所谓“为者常成，行者常至”，在做了数不清的无用功之后，终于有一天她获得了关键人脉，求职时得到了有力的内推，于是一路碾压千名竞争对手将当年最大offer收入囊中，抛下一群目瞪口呆的我们。

① 为保障隐私，书中所涉及的人物大部分使用了化名。

不用拿那些距生活太远的名人和古人为例，相信你看到我师妹的案例，就能感受到人脉思维的重要程度。如果拿名人和古人举例，人脉发挥重要作用的故事将会不胜枚举。想通师妹的成功之道后，很后悔我自己没早一点意识到人脉的分量。

那么，既然人脉如此有用，如此重要，怎样才能让人脉为我所有呢？人脉是从哪里来的？显然不是天上掉下来的吧。

前些年有一本畅销书，叫作《人脉是设计出来的》。我买来看了，发现它其实只字未提怎样把人脉设计出来。想必作者也能感受到“设计人脉”的极端难度。在我看来，虽说人脉如此重要，人人都需要建立正确的人脉思维；但人脉却并不需要设计，而是你想要，想要就能快速地找到！

为什么我强烈主张：人脉不需要设计，尤其是那种非常用心、刻意的设计。原因有如下三点：

其一，由六度空间构成的人际网络是客观存在的。我们绝大多数人身在其中，和其他任何人原本就有连接，也就是说，连接你和别人的脉络天然的就在那里。其二，无论埋头苦干的匠

人还是长袖善舞的活动家，他一辈子的成就都只是立足于自身而不是立足于别人，用来钻研人脉的时间多了，用于提升自身价值的时间也就少了。其三，虽然我们不去设计人脉，但只要掌握了适当的方法和工具，需要使用人脉的时候我们就能将它信手拈来，和那些煞费苦心、精心设计人脉的人差别不大。

首先，人脉设计与否，其实它都在那里，不增不减；除非你和新朋友完成了价值交换，又或者你破坏了原有的人际关系。

如果我们定义人脉是“有用的”人际关系，那么，一段人际关系如果产生了或预期能够产生价值交换，一条人脉也就形成了。也就是说，人际关系酝酿着人脉，人际关系的变化往往带来人脉增加的可能。因此，一个人生活轨迹的发展、生活环境的变化才是他人际关系变化从而使人脉增长的主导因素；相比之下，他能“设计”人脉的空间是极其有限的。

举例而言，从你加入某大学或某公司那天起，你的身上就被打上了这个机构的标签，无论你主观上怎么想，你都已经成了它的一分子，这时你的人际关系就发生了变化：你有了一群和你拥有相同标签的人——校友或同事。无论之前是否谋面，交流

的时候，他们都会因为标签，自然地对你多些认同。相比没有这一标签的“外人”，他们更容易和你发生价值交换，这时你的人脉就增加了。这可比你挖空心思地把该机构的少数人“设计”和“发展”成自己的人脉要容易得多。

反之，如果一段时间内你的工作生活环境不变，那么你的人际网络和其中酝酿的人脉也基本不变。

其次，我们的生命是极其有限的，精力是非常宝贵的。把时间用于钻营人脉，就无法用于砥砺自身。自身价值不大的话，人脉就算“设计”出来也把握不住。我们想要的人脉当然都是素质较高、能力较强的人，那么这样的人显然不可能是任由摆布的绵羊。人脉的实质，其实是自身价值的投影(self-projection)，如果你没有充足的价值和他交换，他又凭什么当你的人脉为你调遣使用呢？

所谓弱国无外交，庶民无人脉。“社交蒸发冷却效应”说：所谓最想认识别人的人，同时也是别人最不想认识的人；最想要约会的人，也是别人最不想约会的人；最想说话的人，别人最不想听他讲……因此，那些以为关系就是全部，把混圈子当

成走捷径的人最终都会失望！如果你是一个10分的人，你能奢望100分的强人和你交换价值，从而成为你的人脉吗？显然，无论怎么精心“设计”，人家也不太可能上套；除非你先奋斗到八九十分，甚至能和他并驾齐驱。到了那时，获得这条人脉可能仅仅只是动动嘴皮子的事。

罗振宇老师曾讲过，无论你是否次次意识得到，我们做任何事都得付出机会成本。因此，同样的时间精力，用于人脉设计就不能用于自我建设。对于达成我们的目标：获得人脉，需要付出的成本，前者事倍功半而后者事半功倍。聪明的读者觉得应该怎样抉择呢？

最后，获取人脉当然要先和那人接上头；而我认为在这个信息时代，想要迅速把人找到是格外轻松的事。

前面我们提到，客观存在的人际网络是一个“六度空间”，它的基本含义是：只需要通过最多6个彼此相识的人，你就能联系到地球上的任何人；尽管地球上目前有超过70亿人。“六度空间”定律从提出假说到获得证实，历经了长达70年的马拉松实验。直到2008年，微软研究院从MSN庞大的个人对话数

据库里调用 1.8 亿人的统共 300 亿条即时沟通信息，在进行了详尽的大数据挖掘分析之后，最终验证了“六度空间”是真实存在的，即便它肉眼并不可见。

“六度空间”定律说：不分国家，不分民族，不分年龄，你和世界上任何一个陌生人，平均而言中间只隔着 6 个彼此相识的人。排除极少数生活在撒哈拉沙漠、亚马逊丛林、北极圈冰屋，或者特殊国度的人，本定律对至少百分之八十的地球人保证有效。当然，我个人还相信，如果研究者调用的是 QQ 数据库，或者后来的微信数据库，六度缩短到三度也有可能。因为中华传统文化的核心是儒学。儒学既非宗教，也非哲学，而是伦理；伦理探讨什么？翻来覆去就讲人际关系。所以说可以想见，我们中国社会人际网络的紧密程度，不仅能把老外吓一跳，多半也能超过自己的想象。

无论是六度还是三度，都表明人际网络是如此的紧密，世界是如此的小。信息时代来临之后，由于各种极大缩短空间距离的通信工具横空出世，人和人之间的连接也就更加密集了。形象地打个比方：在 20 世纪 90 年代初，我和我喜欢的明星只能靠书信联系，最多登门拜会，并没有共同的友人；而现在，我

不仅可以写信或登门，而且可以在其官网、百度贴吧、新浪微博、微信朋友圈和他互动，甚至也可以有他的手机号；我们有共同的朋友，或者我的朋友是他朋友的朋友。

在前信息时代，人和人之间可能只有一两条线彼此相连，中间没有节点；而在今天，人和人之间的连线就很多了，有的线上可能还挂着其他几个人。有着这么多联系，你要找到谁，真的就比过去容易太多了。因为人际网上的线条它就在那里，还挺多。你所要做的，无非是用互联网工具帮你擦亮眼睛，让你看清连接你们的线在哪里，以及哪条线最短而已。

接下来的课程中我会教给大家一些实用的找人工具，不过，我们在找人之前还要解决两个问题——找人的前提和找到人的标准。

（二）获取人脉的前提：有事找人

讲完人脉无需设计的道理，我们就该着手找人了。当然，不是因为人脉好找就要找人，也不是为了找人而找人，这是我要格外强调的。你有一件事，需要合作或求助，你才应该找人。这是我们找人，或者说获取人脉的前提。北方的读者、相对年长的读者或者身处较为传统行业的读者，你们可能感觉这样不符合你们的习惯，甚至认为“这不是临时抱佛脚吗”，而南方的、相对年轻的，以及处于新兴行业的读者，尤其是江浙沪和珠三角的朋友们，我仿佛已经看见了你们对着上面的文字微笑点头的样子。当然我说这些绝不是地域歧视，我在南方和北方都有特别要好的朋友，只是因为长期的文化传承，每个时期每个地域会有不同的找人方式。

来讲一个真实的故事。