

《给予者》

图书基本信息

《给予者》

内容概要

《给予者》

作者简介

《给予者》

书籍目录

《给予者》

精彩短评

- 1、半小时，成为一个牛逼的人，真的是需要花心思
- 2、看似很不错的书，关于社群运营的书。标题已经诠释了书的观点，在社交中给予价值才是王道，其它就是如何有效地给予。
- 3、虽然没有照着作者说的做，但作者真心是诚意十足。像她这样拥有强大人脉的人一定不少，但能愿意如此细致地传授出方法来的人并不多
- 4、60313李嘉玉推荐
- 5、140516
- 6、有一些观点有启发。比如优秀的人总在24小时内回复邮件。
- 7、付出与回报同时存在
- 8、问题在于 世界很残酷 大家都在打前期战术 谁会放你到后期。。。
- 9、我们在认识新的朋友时不要总想着我能从他身上得到什么，而应该想着我能为他提供什么样的价值，从来都是给予得越多的人才能得到越多！
- 10、适时提醒
- 11、看看

- 1、作者借鉴经济学和社会学建模，将人际关系网络比喻成一个三维电网。我却希望从字面意思下手，借鉴中医的“脉络”，去理解人际关系。（好吧，不就是把“人脉”拆成“人际关系的脉络”……）我们的目标是成为“心脏”，每个联系人是每一个器官，血管是沟通媒介，血液流动是信息交换，脉搏意味着反应速度和关系强度。构建人际关系网络，就是连通各个器官的血管，促进血液循环，达到全身机能协调运作。（当然，欣欣目前的级别，就像一个刚出世的宝宝……）第一页笔记……我知道“如何建立人际关系网络”的英文是How to build a network of interpersonal relationships.可是写不下呀……所以你们没注意到，Network的O画成人了么……第二页笔记第三页笔记（需要高清图请私聊欣欣）作者的“给予者系统”的表格操作比较复杂，而且非常耗心神。在定期更新联系人信息的同时，还要注意开拓新的联系……想必作者的时间管理水平いちばん（一级棒）！【关键词】友善+积极提供帮助嗯，欣欣我先学习如何与陌生人进行轻松地聊天，克服不善于交际的弱点，再去研究深层次的开拓和整理完善~如果高中看过这本书就好了，可惜……可惜这本书是2016年才出版的！而且……今天2016/1/28，出版是2016年2月……“哪个宝宝看了未来的书？”
- 2、由于不才在下与本书中文版译者大志兄有些交情，所以便买了一本来滋磁一下朋友的作品。拿到书以后，最先勾走我注意力的就是封面上那两个占用面积虽小但颜色却很扎眼的麦格劳希尔教育出版社的标记，瞬间就让我想起了上学时那一本本又厚又贵的课本。顿时我就对这本书产生了敬畏之心，心里还打起了退堂鼓。不过早先已经拍着胸脯说好一定会仔细拜读，总不能刚看到封皮就给吓跑了。翻开看里面的内容，发现全书的整体框架安排确实有点像教材，可是具体每一章节的内部，作者却都用了第一人称，而且举了大量事例，所以读起来远比纯粹的教材要轻松流畅得多，可如果我要说阅读这本书的过程就像读小说、散文那么悠闲，那我也显然是在瞎扯。这本书的中文译名本身就是在给读者划重点，英文原题是“5+50+100, How to Be a Power Connector”，译者把这个How的答案给出来了一一就是通过给予，而借由这种方式获得的荣誉称号Power Connectors便译作“给予者”。原作者朱迪罗宾奈特是商界精英，掌握大量资源，能给予别人的东西很多，也就可以结识更多与她同一层次的人，掌握更多人脉后，也就有了更多资源可以给予别人，如此进入良性循环。许多人可能看到这里就泄气了，觉得这些成功人士的生活和圈子离我们太远，他们的人生经验对我们来说没有参考性。但是这些精英之所以崛起，除了家庭的原因、历史的行程外，当然离不开个人的奋斗。作者也不是初出茅庐便能指挥社会名流们去跟彼此谈笑风生，也是从一些小事做起的，比如及时对别人的帮助表达谢意，逢年过节致以问候，看到新鲜有趣的文章或资讯就分享给朋友，等等。当然做这些事情也要按照基本法，要让人觉得走心。过节问候不要像早几年的短信拜年一样用千篇一律的模板，踏踏实实一个字一个字的敲出一封像样的邮件来；分享文章也要看准对象，人家是金融业巨子你就别给人没事发养生、鸡汤、黄段子……嗯，黄段子似乎也满受金融从业者喜爱的，但要注意别被当成性骚扰。如果上面这些都懒得做，也可以做点简单的，比如别人朋友圈晒照片时能点个赞，当然用文字赞美几句就更好了。总之，最低限度的给予行为实现的目标是“刷存在感”，而且是正面的存在感，人家晒娃你骂娃丑当然也刷了存在感，但这人脉就断了。除了丰富的事例外，本书还提供了一些极具可操作性的方法论。比如将自己的人脉整理在表格中，按照所属领域、亲疏远近等进行划分，而且在划分中也有很多量化标准。书的英文原名里的“5+50+100”就是最重要的一个量化标准，指的是我们应该按一定频率保持联系的155个人脉。子曰“四海之内皆兄弟也”，我们大多数人也都是以此为目标的，但这毕竟只是一种理想化的情况。通过社交网络，我们可以结识成千上万的人，但我们的精力是有限的，不可能跟他们每一个都保持密切的联系，其中绝大多数会成为点头之交，而那些值得长期交往、互通有无、通[哔]宽[哔]的，则应该被加入这个155人的集合里。最重要的5人是“顶级关系人（Top 5）”，这应该就是我们通常说的“生死之交”了；接下来是50个“关键关系人（Key 50）”，这些人可能当下就跟我们有紧密而直接的合作关系；最后是100个“重要关系人（Vital 100）”，可能跟我们关系没那么密切，但是值得保持联系。做这样的划分并不是说我们这辈子就跟这150多号人过了，这个集合其实是动态的，随着我们生活环境、职业生涯的变化，不断有人来有人走。在读到第六章试着按照书上的例子在脑中把我的损友们分门别类地放入表格里时，有一瞬间产生了年轻时玩《三国志9》的兴奋感，就好像我在根据他们的四围以及对我的“忠诚度”给他们封官，又厉害又忠心的就封为什么大司马大将军，还顺便委任做军团长。不过我又想了一下，以我的为人和在朋友间的良好口碑，估计他们都会像吕布效忠丁原和董卓那样对我吧。常在豆瓣上混，你要是没点精神方面的疾病，都不好意思跟人打招呼

。在豆瓣的各种病里，最流行的肯定是社交恐惧症（流行度方面与此不相伯仲的一种病是眼瘸，主要症状表现为“我看成……了”或“只有我一个看成……了吗”，这方面我是资深病友）。有不少像我这样对豆瓣这种社交网络重度依赖的用户到了现实中就没办法跟人正常交流了。所以这本书里的许多极具操作性的拓展人脉方法可能大部分豆瓣用户都完全没有使用的机会，但这并不妨碍任何一个读者理解本书揭露的人际交往的最核心技巧：善于给予，或者用本书最后部分人际小贴士最后一条的话来说，“不断从事随机的善良行为”。如果一念之间可以决定某件事导向好的方向或者坏的方向，那么请选择好的那一边（假设无论选好还是选坏还是不选付出的成本是等值的）。我这样去倡导并不是相信好人有好报，只是因为这世界上坏事已经太多，你即便什么也不做，也可能会躺枪，会有倒霉事落到你的头上。如果每个人再不抓住难得的机会做点好事，释放一点善意来中和一下，那么避开倒霉事的概率就更低了。做好事不要指望回报，要把做好事的过程本身当成是你的奖励。我这不是在鼓励大家培养圣母心，而是提醒大家要做好好心没好报甚至好心被当成驴肝肺的觉悟。与其抱着很高期望去做好事，最后发现没有额外的回报而落得空欢喜，还不如一开始就把心态放的随意一点。有人愿意回报当然最好；没人回报就把做好事的过程中收获的成就感当成回报。需要注意的一点是，上面说的心态调整最多只能应对好心没好报的情况，还有一种更可怕的情况叫恩将仇报。不要低估人的恶意，所以哪怕你是个做了一辈子好事的大善人，也不能放松警惕，觉得会有老天保佑什么的，那些都太玄幻，自身树立风险意识、提高风险控制能力才是可靠的。越是善人，越要警觉，越要懂得保护自己，否则好人都被灭干净了，这世界就完蛋了。跑题跑远了的我打算往回拉一下……当然熟悉我的朋友都知道，扣题是为了更好地跑题。上面说了这么多劝善的正能量言语，有点不像我的风格。实际上全书最对我胃口的是第二章的最后一节“避开寄生虫、精神病患者和不良习惯者”，其实表达的意思跟我上一段提到的“善人更要懂得保护自己”有相似之处。不过第一次读到这标题的时候，我是瞬间想到了咪蒙老师那些具有强烈个人风格的文章标题，比如“致贱人”“致Low逼”“致青春”“致青春·原来你还在这里”等。当然作为一个内心扭曲又不学无术的社会闲散人士，上述优秀文学作品我还没有找到合适的机会拜读，都是看朋友圈里那些好事之徒转发的批判咪蒙老师的文章，然后由它们大致拼凑出原版的咪蒙老师的大作。总之，无论是对于内心阳光的人，还是像我这种阴暗扭曲的人，《给予者》这本书都能有所启发。如果是急需增强自己拓展和管理人脉的能力，那么就更加推荐。

3、《给予者》作为2015年读的最后一本书再合适不过了，10个月的翻译算得上是天天看。2015年能再次在书的封面上见到自己的名字，感觉仍然是挺好的。无论之前出版过多少作品，每一本新书都是对作者的一次鼓励与鞭策。很多人说现在人太浮躁，急着成功，只想占便宜不想付出，我并不认同此类观点。要知道，爱便宜的人会相互吸引，急着成功的人也会时常聚聚，靠谱的人常常能找到靠谱的人——我们看待世界的方式决定着世界如何回报我们。自2006年至今写了上千万字，出版了4本书，但是本书翻译对于我仍然是个非常大的挑战。书名字上就卡住了，“Power Connector”怎么译？直译应为“权力人脉”、“强力人脉”，总感觉没有准确表达作者的意思。跟人民大学出版的曹沁颖老师数次讨论之后，我们把翻译“Power Connector”意译为“给予者”。希望世界上少一分斤斤计较的算计，多一份给予的明媚阳光。结束十个月的翻译，合上书之后，我总结给予者应具备如下特点：1、愿意为朋友提供价值。他们是不断付出，不求回报的那种朋友。虽然不多，但是我们身边不难看到他们的身影。即使身处商业世界，他们仍然能从对方的角度考虑问题，提供真正的价值、帮助与鼓励。2、能从战略高度思考人脉。人际交往中，他们从不患得患失，不考虑今天自己提供的帮助是否能给明天的自己带来回报。他们始终能站在更高层次上思考人脉，具备独特的眼光与解决问题的实际能力。3、有效管理和维护朋友圈。他们定期与好友沟通，更双方的状态，寻找合作的可能性；定期接触新朋友，把他们纳入自己的朋友圈子；定期对朋友圈子进行维护和调整，通过有进有出让圈子更加具备活力。如果身边多一些愿意付出的人，也许生活能变得更加美好。非常高兴因缘际会得以翻译本书，学习书中提供的理念。2015年9月，时近40岁的我运用书中提供的“给予者”的理念创立了“创业班主任”创业者互助联盟，希望通过此平台聚集靠谱的创业者，通过不断付出的行动相互支持与帮助。创业班主任主任就是个靠谱创业者聚集的社群，创业者可以在此找到组织，在黑暗的前进路上也可以借助社群的平台放大自己的力量，让有限的资源发挥最大的效力。当下创业大潮之中，我个人认为想成事儿只需要三点：自己说话做事靠谱、有事儿把靠谱的人聚在一起、紧紧拥抱靠谱的社群——看关键词都是“靠谱”，这也是本书分享的重点之一。如果要用一句话概括本书，我的回答是：“分享了为人处事当中，人情练达、洞明世事的法则与实践。”希望通过不断给予和付出，我们身边能多一些愿意分享的人。与社群中的朋友们在一起，若能以善意的目光打量世界，世界也会变得越发善意。

《给予者》

《给予者》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com