

# 连接的力量

作者：杨珑颖

杨珑颖、孙健著

北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

图书在版编目 (CIP)数据

连接的力量/杨珑颖,孙健著. —北京: 北京理工大学出版社, 2016.5 ISBN 978-7-5682-1776-7

I.①连...n•①杨...②孙...m①互联网络-研究! V.a)TP393.4 中国版本图书馆CIP数据核字 (2016)第011465号

出版发行/北京理工大学出版社有限责任公司

社址	北京市海淀区中关村南大街5号	
邮编	100081	
电话	(010) 68914775 (总编室)	(010)82562903(教材售后服务热线) (010)68948351(其他图书服务热线)
网址	<a href="http://www.hitpress.com.cn">http://www.hitpress.com.cn</a>	
经销	全国各地新华书店	
印刷	北京泽宇印刷有限公司	
开本	710毫米x 1000毫米 1/16	
印张	21.25	责任编辑/施胜娟
字数	231千字	文案编辑/施胜娟
版次	2016年5月第1版2016年5月第1次印刷	责任校对/周瑞红
定价	38.00元	责任印制/李志强

图书出现印装质量问题, 请拨打售后服务热线, 本社负责调换

## 序言

当下，微信朋友圈、微博、贴吧、讨论组等各种各样的社交网络形态，使人与人之间的连接变得越来越灵活，越来越便捷。互联网时代，如何应对和管理自己的社交网络，打造出共赢共生的商业圈子也成为每个现代人急需了解和掌握的一门学问。

社交能力和社交网络的重要性不言而喻。有一句话说得好：看一个人的朋友圈在发什么，就知道他处于社会的什么阶层。你和谁在一起很重要，因为他们改变着你的成长轨迹，决定了你将成为什么样的人。

在加入新思想之前，我曾有过一段时间的营销工作经历。在销售工作中，我除了为企业创造出一个又一个销售奇迹外，更多的是为我了解他人、读懂他人，以及从人性的角度解决销售难题提供了很好的演练。直到我加入新思想，从两个人起家发展到数千人的团队。将公司的营业额，从每月的数万元做到每月的数千万元，在全国建立了100多家分公司。在这些数字的背后，我忽然意识到销售中所有的问题，最终集中在人的问题上。只要解决了人与人之间信任的终极问题，那么关于销售业绩倍增，经营狼性团队，创立自动化企业，建立幸福家庭将不再是难题。

这也促使我花费数年时间研究心理，从心理学、营销学的角度，

我不断地挖掘每个人面对销售和被销售时的状态和心理活动，并通过大量的实践演练找到了解决销售过程中关于沟通、共鸣、成交中的每一个难点，这也就有了我今天备受学员欢迎的关于人性营销的品牌课程。每次课中或者课后都有学员对我说，“杨老师，我终于明白了营销高手是如何打天下的”。这时候，我非常欣慰，毕竟，能够帮助学员实现业绩倍增是我以及新思想公司始终如一的追求。

在研究过程中，我和我的团队成员，以及与我非常要好的朋友们，对各类社交沟通、自我管理、引导他人等问题进行了很好的探讨和总结，这也便有了当下这本书的出版。

此书的出版非常感谢新思想控股集团的创始人周文强董事长——一个真真正正有大爱的企业家导师。因为他的大爱和慈善，我们将出版更多有助于实现中国创业梦，帮助更多社会人士实现财务自由、身心富足的图书！同时也非常感谢和我一起出版这本书的黄金搭档孙健老师，他的付出让我觉得人生更加幸运。

本书是围绕社交网络的选择，社交网络的经营，对社交网络中各种问题的规避、处理以及如何完善社交网络来展开的。在社会交往中，人和人之间的交流可以说是一场“心理战”。掌握主动权的一方往往是抓住了对方的弱点，进而通过各种心理技巧处理好人与人之间的互动关系。

在本书中，我们将运用丰富的心理学知识，为读者解答社会交往中存在的各种困惑，从而提高读者的社交能力。每一章节都会涉及经典的社交案例和心理学点评，以及我们为读者提供的社交建议。除此之外，我们还增加了一个重要的板块——解疑答惑，我们请专门的心理学老师针对网友们的社交难题做了细致解答，希望能解除读者朋友

## 序言

心中的困惑。

阅读只是与作者的一次浅层次沟通，如果这样仍然不能解答你心中的困惑，或者你希望与杨老师建立直接的联系，不妨扫一扫，相信连接的力量。

你最好的朋友：杨琬颖 2015年5月

# 目录

## 第一章

### 社交网络决定未来

人类在连接中创造财富，社会在连接中实现进步。每一个人都需要找到自己的正确定位，让良师和益友来推动我们收获成功。

## 第二章

### 找对的人做对的事

古人云，居必择乡，游必就士。无论任何人，唯有远邪近正，择邻而居，择善而从，在良好的环境中与对的人做正确的事儿，才能借势立德，成就伟业。

## 第三章

### 优雅地与人交往

子曰，不学礼，无以立。想要给人留下良好的第一印象，并为自己赢得做事机会，在礼仪得当的基础上自信的表达、深入的交流，以及保持一颗宽容之心，都是不可或缺的成功要素。

## 第四章

### 有效利用优质资源

优质的社交资源就好比一座金矿，如果你不懂得有效利用和挖

掘，那么，它就是一片废墟。找到正确的方法，让身边的人与自己完美合作，彼此共赢，才是真正的成功之道。

## 第五章

### 没有陌生人的世界

朋友就像是一座座浮桥，不仅能够帮助你渡过江河，还可以帮你看到其他的浮桥和风景，当你通过一个朋友认识更多朋友的时候，能够帮助你抵达成功彼岸的助力便会越来越多，这就是社交的魅力。

## 第六章

### 维护情谊小事不小

人类是最坚强也是最脆弱的感情生物，往往一个微末的细节就会造成心灵上难以修复的创伤，所以，在社会交往中，我们务必记住

“小事成就大事，细节成就完美”。

## 第七章

### 优质资源也需要滚雪球

社会交往中，摩擦是最常见的元素，很多人畏惧处理朋友间的矛盾，而事实上，问题就是机会，正所谓，物有本末，事有终始。当我们

把矛盾逐一解决时，我们所收获的便是成功。

## 目录

合作中，多看看你们共同的目标.....232

恰当的幽默，让社交中不留尴尬.....236

## 第八章

### 无规矩，不成方圆

顺水行舟易，大鹏乘风起。无论是自然界还是人类社会，规则始终是客观存在的，在社会交往中亦是如此，当你积极遵守那些科学的社交规则时，你就能获得群体的认可和拥戴。

## 第九章

### 永远保持独立性

社交网络中蕴藏着无尽的机会，同样也潜伏着许多危机，只有在交往中求同存异，坚持自我，有效规避那些骗局和陷阱，我们才能保

证自己在交际中立于不败之地。

用自己独特的气质吸引他人.....274

大多数人的观点就一定对吗？ .....279

惊人的一致，往往只是假象\_

## 第十章 共赢的世界

友谊也需要用心经营，只有当你足够优秀的时候，才能吸引同样优秀的人，社交网络中的优质资源才能够在最大程度上地为你们彼此的互惠互利作出贡献。

## 后记/327

- [社交网络决定未来](#)
- [马龙·白兰度离我们有多远](#)
- [比尔·盖茨和保罗·艾伦的珠联璧合](#)
- [携程四人组的磨合和阿里巴巴式的融合](#)
- [孙正义和马云，到底谁成就了谁](#)
- [为扎克伯格和雷军指路的人](#)
- [哈维·麦凯何以成就全美著名的信封公司](#)
- [一位女华人就这样成了美国大学的校长](#)
- [你的朋友圈里都在晒什么](#)
- [互助互补，才是最佳合伙人](#)
- [社会交往也要遵循“二八法则”](#)
- [最有用的资源就在身边](#)
- [先找准位置，再找到“伯乐”](#)
- [你足够优秀，才会有人欣赏](#)
- [谁能把握先机，谁就是赢家](#)
- [赠人玫瑰，手留余香](#)
- [自信是社交中最受欢迎的品质](#)
- [打造第一印象，赢得他人欣赏](#)
- [积极表达是赢得赞同的基础](#)
- [小米的100个梦想赞助商](#)
- [赢得信任有捷径](#)
- [接受生活中的不完美](#)

- [好搭档可遇不可求](#)
- [练好“说服力”，成为自营销高手](#)
- [真诚，懂礼节，是千金不换的优秀品质](#)
- [虚心求教，是尊重别人更是成就自我](#)
- [实现共赢，是长久合作的基本规则](#)
- [与人交往，保持相互间的平衡关系](#)
- [学会站在对方的立场思考问题](#)
- [没有陌生人的世界](#)
- [与陌生人成为朋友的触发点](#)
- [不吝赞赏，让关系更进一步](#)
- [化解社交尴尬，就要学会交流](#)
- [缩小彼此间的距离，使关系更密切](#)
- [寻求共鸣，让心与心更接近](#)
- [热情，助你在朋友圈里遇到贵人](#)
- [拥抱优秀的对手，他会让你更优秀](#)
- [维护情谊小事不小](#)
- [座次，隐藏在社交中的“潜规则”](#)
- [握手，交际的第一礼仪](#)
- [在人际交往中，要注意细节](#)
- [重视你周围的人，朋友圈才能更圆融](#)
- [选对情境，让交流更顺畅](#)
- [微笑，扫除第一重交流障碍](#)
- [积极参与，使你与他人之间更融洽](#)
- [六度人脉，你用好了吗](#)
- [像李嘉诚一样交朋友](#)
- [谈判桌上，给别人留点余地](#)
- [优胜劣汰，成功的社交者一定是心理的独立者](#)
- [后退，是为了更好地前进](#)
- [合作中，多看看你们共同的目标](#)
- [恰当的幽默，让社交中不留尴尬](#)
- [无规矩，不成方圆](#)
- [社交中的不二法则](#)
- [培养互惠双赢的品德](#)
- [认同感轻易拉近彼此的距离](#)
- [真诚者才能赢得真诚](#)
- [机会只留给有准备的人](#)
- [体现自身价值，是立足的根本](#)
- [视野越宽，你的世界就越大](#)
- [用自己独特的气质吸引他人](#)
- [大多数人的观点就一定对吗](#)
- [惊人的一致，往往只是假象](#)
- [与其盲目追随，不如另辟蹊径](#)
- [警惕社交中的“向下比较”心理](#)
- [人越多，责任心反而越下降](#)
- [别让个体的创造力淹没在群体中](#)
- [避免社交中的“囚徒困境”](#)
- [帮助他人，赢得尊敬](#)
- [戒除贪欲，有舍才有得](#)
- [合作的效能永远大于竞争](#)
- [构建你的人际金字塔](#)
- [后记](#)

【欢迎加入罗友书社，微信：155 3523 7487，逻辑思维，得到APP，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】

## 社交网络决定未来

人类在连接中创造财富，社会在连接中实现进步。每一个

人都需要找到自己的正确定位，让良师和益友来推动我们收获成功。

## 马龙·白兰度离我们有多远

社会是一张网，谁都无法独自生存，

我们与他人之间始终处于连接和被连接的状态。

### 请帮烤肉店老板找到马龙·白兰度

在新闻界流传着这样一个故事。

在德国，有一家报纸为了提高发行率，设计了一项艰巨的挑战。这项挑战是探索人与人之间的联系到底有多密切。具体的要求是：帮助法兰克福的一位土耳其烤肉店老板找到他和他最喜欢的影星马龙·白兰度之间的联系。

马龙·白兰度是美国著名的电影演员，是百年来最伟大的男演员之一，其代表作是黑帮电影《教父》。马龙·白兰度的性格也是不羁、放荡，甚至有些狂妄。电影界评论他的性格特征是：沉默，但感情丰富；敏感，能察觉每一丝动静，能看破人心；固执，出人意料地坚守某些不属于自己的东西。这位名演员并不是一个好朋友、好丈夫，甚至不是一个好父亲，他臭名昭著，恶债累累。【欢迎加入罗友书社，微信：155 3523 7487，罗辑思维，得到APP，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】

找到一个无名小卒与一个性格古怪的名人之间的联系，可谓天方夜谭。

尽管这项挑战看上去很难，但是报社工作人员还是做了最大的努

力。过了几个月，报社工作人员发现，这两个人只要通过几个人的私交，就能建立联系。

首先，这家烤肉店的老板是伊拉克的移民。恰巧，他有个朋友住在加州，他这个朋友的同事的女儿在女生联谊会上认识了一个结拜姐妹，而这个结拜姐妹的男朋友就是电影《这个男人有点色》的制作人。

这部电影的主演，正是马龙·白兰度。

这确实是一项艰巨的任务。不仅报社工作人员为这样的结果感到吃惊，看了这项报道的人对此也感到惊讶：原来，我们与周围的人是紧密地联系在一起的。

### 社交网络，让你与周围的人紧密相连

可以说，烤肉店的老板与大明星马龙·白兰度的生活是没有任何交集的。但是，通过对烤肉店老板周围的社交网络进行一步步深入的分析，我们发现：一个普通人和大明星之间也存在联系。话说回来，通过这种社交网络关系，我们也许可以认识周星驰，也许可以认识奥巴马。

我们不妨了解一下这种社交网络背后的奥秘。2006年，微软公司的人员通过一项MSN网上消息传递试验的研究证明：任何两个人之间平均需要6.6个人搭桥就能建立联系，中间值是7个人，最多的则是29个人。

也许有人对此试验不屑一顾，认为人与人之间并没有如此简捷的联系途径，因为，很多人并不擅长网络交流，他们之间的联系就无法有效地搭建起来。

但是，较真儿的美国社会心理学家米尔格兰姆早在20世纪60年代，就用连锁信件实验给了我们答案。

某日，居住在美国内布拉斯加州奥马哈市的160个人收到了一套连锁信件，这封陌生的来信由大学教授米尔格兰姆发出，他在信封中放了一个波士顿股票经纪人的名字，米尔格兰姆在信中提到，希望每个收信人将这封信寄给自己认为是比较接近那个股票经纪人的朋友，朋友收信后也依照同样的办法把信转发出去。

这些信件最终能寄到那个股票经纪人的手中吗？这看起来有些不可思议，有人甚至嘲笑米尔格兰姆：“你干脆让他们寄给总统先生好了！”

一番质疑和嘲讽过后，似乎没有人还记得曾发生过这样一个异想天开的事件。然而几个月后，大部分信件在经过五六个人的转发后，都寄到了这个股票经纪人手中。

米尔格兰姆由此提出心理学中的“人际六度空间理论”：世界上任何两个人之间的间隔人数不会超过6个。也就是说，如果你想认识国民老公王思聪，或者是NBA球员小皇帝詹姆斯，你只需借你周边朋友之手，六七轮之后，你就可以和对方聊聊你感兴趣的话题了。

如果你想爱，每个人都可能是你的恋人；如果你想求助，每个人都是你的贵人。只是需要你打通其中的经脉，厘清你的社交网络，构建你的朋友圈。

### 发现你周边有用的社交关系

成功学领域的大师卡耐基说过：“一个人的成功不在他的业务能力有多强悍，而是有85%的比例取决于他的社交关系经营与构建的情况，其中最重要的是他所拥有的社交网络和人际交往的平台。”事实上，我们处在一个高速信息化的时代。成功已经不是再依靠个人英雄

主义，而是要看你的朋友圈里有几个有用的朋友。欢迎加入得到书社微信155 3422 9024

你要建立能给你提供第一手资料的朋友圈。也就是说，要想发掘我们周边的社交关系，最重要的就是掌握信息资源，而想掌控信息资源，就要结交拥有这些资源的人。

当我们看那些在商业领域成功的人士时，总觉得他们的成功是天时地利的结果，却不会想到，在创业之初他们也曾为找到合适的合伙人四处出击。

小米成功后，大家忽然发现在雷军的身边聚集了一批各个领域内顶级的人才。对此，雷军谈到，在小米创业之初，他就从阿里巴巴十多年的创业历史中总结出了三个重要的观点，其中之一就是要找到几位超级靠谱的人

而小米最重要的联合创始人林斌则是通过李开复介绍的。林斌曾在李开复主管谷歌中国区时担任谷歌中国工程研究院副院长。在任职期间，林斌主要负责移动互联网领域的研究，曾负责开发谷歌音乐搜索项目。通过李开复的介绍，雷军找到了小米事业中最完美的“一块拼图”。

有关社交关系的应用，我们不妨了解一下龟山太一郎的例子。龟山太一郎是日本三洋电机的总裁。他被同行誉为“情报人”，在信息收集和传递方面独具慧眼，由于对情报的汇集别有心得，他自创了一套“情报槽”理论。

他说：“信息从来都是从人的身上加以汇集，然后建档。如此一来，资料建档之后随时可以活用，对方也随时会有反应，就好像把活鱼放回鱼槽中一样。把情报放在人上，才能随时更新。”可以毫不夸张地说，人是传递信息的最关键因素。所以，我们的社交网络有多广泛，我们的信息来源就有多广泛。

我们可以在与这些朋友的交往中，收集我们需要的信息，并确定新的交际对象。一个人怀才不遇，在很大程度上就是因为他没有利用好周围的社交资源。

小Q提问：我是一个心里特别渴望有好多好朋友的人，但是自己不会说话，性格内向，在公共场合比较胆小害羞。我想交更多的朋友，该怎么去改变呢？

作者回答：你其实是一个不太自信的人，尤其是在社会交往方面，这导致你没有勇气去结交新的朋友。如果你想拓展自己的交际圈，不妨试着改变一下自己的生活方式，你可以通过现在常联系的朋友慢慢结交更多的朋友，也可以多参加一些感兴趣的社会活动去认识更多的人。

小Q提问：我认识很多不同行业、不同阶层的人，但我的事业和人生还在原地踏步。为什么我找不到自



己的“事业伙伴”呢？

作者回答：你有很多朋友，这已经是你很大的一笔财富了，只是，你抱着“金饭碗”，却不知道如何去应用它。想要找到你的事业伙伴还是要靠你自己。，你可以在找准自己的奋斗方向后，根据事业的需要，把和你的事业联系最紧密的人作为今后的重点交往对象相信经过一段时间的接触，你会有不小的收获。【欢迎加入罗友书社，微信：155 3523 7487，逻辑思维，得到APP，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】

## 比尔·盖茨和保罗·艾伦的珠联璧合

目光最短浅的人，

就是孤身战斗的人！

### 成功者的背后，总有很多支持者

川年前，王飞只不过是一个在山西地区苦苦挣扎的穷小子但是，让大家没有想到的是，他现在已经是一位资产过亿的大企业家了

在同学聚会的时候，他的大学同学问他：“为什么你这样一个穷小子能够成功呢？”

王飞很认真地说：“我的成功，全靠我的朋友。如果没有他们，现在的我可能还在老家哭穷呢！”

大学一毕业，王飞就应聘到广州的一家珠宝公司做销售助理在做助理期间，他接触到了一批做各种生意的客户，并和他们成为朋友这些朋友中不乏来广州投资生意的大老板在其中几位大老板的帮助下，他加入了香港商会，并借机认识了更多成功人士，

王飞回忆说：“那个时候，结交朋友几乎成了我的全部爱好。”王飞每次出门，钱包可以不带，但怎么都不会忘记随身携带自己的名片。凡是遇到新的朋友，他都不忘递上一张名片如果哪天他忘

记了带名片就好像忘记了一件很重要的事情，会觉得浑身不舒服。就这样，他建立起了自己庞大的社交网络关系，并凭着自己的朋友圈做成了很多大买卖。

他说：“似乎我的朋友们都是愿意帮助我的，所以，我的成功也就变得理所当然了。”

### “孤身”战斗，会败得很惨

一个人的力量是极其有限的，有的人之所以那么成功，秘密就在于背后有众人对他的支持【欢迎加入罗友书社，微信：155 3523 7487，罗辑思维，得到APP，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】。

曾任切尼总统顾问团成员旅美华人李维文讲过这样一个故事：

他的一个朋友在县城的化工厂待了7年，积累了一些技术和经验，并撤了10万元钱这个朋友辞职后，开了一家小的化工贸易公司。他很有雄心，眼光也不错，在经营方面也有自己的一套理论。这个人可以说是一个做生意的人才

然而不幸的是，两年之后，这个朋友的小公司就垮掉了。公司垮掉的原因很简单，就是因为资金周转不灵。在短时间之内，他没能筹到钱。整个公司就撑不下去了。

这件事情从表面上看是这个朋友的资金出了问题，实际上并非如此。究其根源是他的社交网络不够广。一个人在小县城的化工厂待了7年，这足以让他成为一名技术高超的技工。但是，在他学到精湛技术的同时，这样一个小地方也禁锢了他的视野。换句话说，就是要成为

一个成功的创业者，他的朋友圈还是太小了。

保罗·艾伦是著名的企业家，他与比尔·盖茨合创了微软公司。

1975年，艾伦跟盖茨联手在新墨西哥州的阿布奎基创立微软，开始销售BASIC解译器.;

1980年，由艾伦牵头，微软以59 000美元买下名为QDOS的操作系统。当时，与IBM的协议期限迫近，盖茨与艾伦正为无法及时完成操作系统的开展而烦恼，而购入功能齐全的QDOS后，微软立即修改其代码以迎合IBM的要求。最后，微软的产品被IBM用作新电脑的操作系统，而这次合作亦成为微软

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.cn>)

文档名称：《连接的力量》杨珑颖 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/1164.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

