

第 1 章 Chapter 1



从全新角度审视社交媒体

——LinkedIn 动力公式

我使用 LinkedIn 已有一年多了，讲授过 120 堂课程，有 4000 多人参加过我的课程，我讲课时总是要告诉大家一个道理：所有的社交媒体工具只是工具而已。它就跟锤子一样，你必须去挥舞，才能发挥它的作用。随着思考的深入，我将人们分为两类，一类可称为 Facebook 新生代，剩下的则是非 Facebook 一代。Facebook 新生代善于利用社交媒体，因为他们是伴随着互联网长大的。他们能够迅速地吸收新的社交媒体技术，这令我们这些非 Facebook 一代十分汗颜。因此我们并不是在想自己是否应该接受它，而是希望它能够消失，我们希望有一天当我们醒来的时候，发现它完全从我们的世界中消失，然后一切回归“正常”。

我说这些并不是想打击你，而是想告诉“挥舞锤子的人”（也包括你）一个好消息。现在你拥有丰富的经验和关系，你可以使用 LinkedIn（或其他社交媒体）来更有效地利用这些资源。正是这个发现帮助我提出了

2 从 LinkedIn 走向成功

动力公式的概念：

你的独特经验+你的独特关系+

工具 (在这里是LinkedIn) =动力

只要有商业经验并且乐于学习，任何人都能从 LinkedIn 受益。LinkedIn 入门并不是一件很难的事：你可以阅读关于如何使用 LinkedIn 的书、参加研习会、咨询你信任的专家或者登录 LinkedIn.com 的 Learning Center 来进行学习。尽你的能力去学习，然后尽可能花时间去实践学到的策略。下决心完成这些事情，并首先养成一些好的链入网络的习惯。不管 Facebook 新生代多么精通技术，他们都很难有耐心听完一场两个小时的研讨会，经验和关系也是他们所欠缺的，因为这些都需要多年时间通过会议、握手、闲聊、周末休息、规划会议、坏建议、好建议、赢得工作以及失去工作等的积累。但是非 Facebook 一代则不同，他们拥有经验和关系，只需一个周末接触 LinkedIn 并持续学习，即可获取价值。两年前我就是这样开始接触 LinkedIn 的。我登录 LinkedIn.com，买了几本书，学习了书中的知识，然后就开始创建我自己的 LinkedIn 策略了。

下面我将详细介绍动力公式的各个组成部分，以便你能更好地理解它的重要性。

你的独特经验

我们每一个人都会给市场带来自己独特的经验。这些经验包括我们的教育、工作、文化、种族、兴趣爱好和家庭等。今天，随着虚拟营销和促销变得越来越重要，建立你自己的强大个人品牌变得至关重要，你的独特经验是这个品牌的实质组成部分。你在市场中待的时间越长，就

会积累越多的经验，而这些经验可能会为你带来下一个商业机会。

你的独特关系

我们每个人所走的路和遇到的人都不尽相同，因此每个人都会形成自己独特的关系。这些关系成为了我们的友谊、商业伙伴关系以及客户群的基础。当我们需要个人帮助或者事业帮助的时候，我们会向自己关系圈内的人求助。反过来他们也知道只要一个电话，我们的知识、经验和资源可以帮助他们。我们的关系是我们所拥有的最宝贵财富，并且随着它的扩大和丰富，关系对我们的业务和个人生活会起着越来越重要的作用。

工具

工具可以是任何能够加速或更好实现目标的东西，社交媒体工具当然属于此列。传统上，当旧工具还能运行的时候，我们不大愿意去接受新的工具，除非新工具更好、更快或者更便宜。比如说，你的纸质旧地址簿（工具）用得也还不错，但是最终你会选择使用新工具——或许是 Microsoft Outlook。学习使用新工具的过程一开始可能会很难，但只要你认真和坚持，最终就一定能够从这种新工具获得回报，以后你只需要轻轻点击一下按钮就可以检索出有价值信息。

为什么我在教给你 LinkedIn 的性能和功能的时候，会一直花时间来与你分享这个动力公式呢？这是因为我希望让你理解，相比那些虽然知道工具（在这里指 LinkedIn）的重要性但是刚刚去积累经验和建立专业关系的人，你已经拥有的**独特经验**以及你认真经营的**独特关系**会给你带来更大的优势。

我这样说是在打击那些年轻的商业人士以及刚刚开始职业生涯的人吗？绝对不是！这本书会帮助你了解如何通过创建一个有竞争力的 LinkedIn 档案来打造你的个人品牌和扩大你的人际圈，从而实现你的职

4 从 LinkedIn 走向成功

业目标。

为了让你在阅读本书过程中能够始终铭记动力公式，每章最后的小栏里会重新强调你的**独特经验**和**独特关系圈**的相关要点。这部分内容能帮助你定义自己的动力公式，这个公式可以帮助你实现自己的职业目标。