

第 2 章 Chapter 2



利用 LinkedIn 获得大项目

LinkedIn——让无形的人脉显现

在 LinkedIn.com 上你会发现以下官方定义：“LinkedIn 是由全世界经验丰富的职场人士组成的互连网络，它涵盖 200 多个国家的 170 多个行业。它可以帮助你寻找合格的职业人员或是被他们找到，以便与他们合作来完成你的目标。”接下来，我们从实践角度来看一下 LinkedIn 是如何运作的。

点击顶端工具栏的“Contacts”（参见图 2.1），再点击“Network Statistics”，你就能看到一個 Network Statistics（关系网统计）页面，这个页面中的“Your Network of Trusted Professionals”指的就是你的人脉（参见图 2.2）。LinkedIn 在这一点上与 Facebook 之类的社交网站有很大的区别，那就是，在 Facebook 上人们通常会尽可能多的添加“好友”——在 Facebook 上“朋友”被定义得很宽泛。而在 LinkedIn 上，人们的目的是只与那些他们信任的职场人士联系。这导致了你需要做的第一个策略决定：你需要根据你的 LinkedIn 使用策略来决定哪些人是可

信任的职场人士。有些人注重的是扩大他们的关系网，即使这意味着他们会宽泛地定义“可信任”这个词。相反，我的标准是，当我打电话向某人求助或发出邀请时，我知道他一定会回答“yes”，反过来我也会对他的救助或邀请说“yes”，我会说这个人是可信任的人。

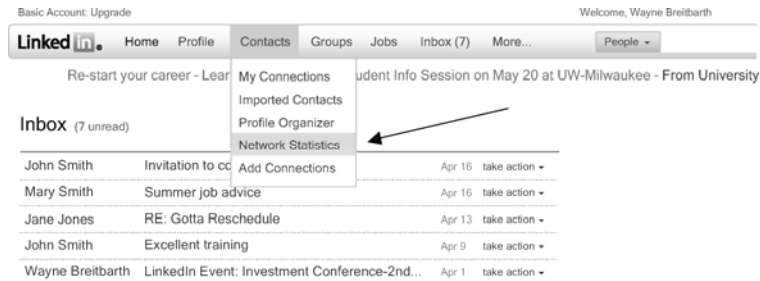


图 2.1 找到你的“关系网统计”页面



图 2.2 可信任的职场人士关系网是你的宝贵资源

只是在本地杂货店的蔬菜区见过一面的人并不符合我的可信任职场人士的标准。他可能是一个很好的人，你也很享受与他相处的那两分钟时间，但当他回到家中决定在 LinkedIn 上寻找你的时候他并没有资格成为“可信任的”。判断谁是“可信任的”是使用 LinkedIn 的重要开端，并且在这个问题上有很多争议，但我个人坚持我刚刚描述过的定义。在关系的数量与质量这个经典的问题上，稍后我还会提供更多评论和想法。

下面我们进一步讨论 Network Statistics 屏幕（参见图 2.3）中的“分离

6 从 LinkedIn 走向成功

度”，这个概念是由 Kevin Bacon 提出的：我们同世界上每一个人的联系都只有六度或少于六度的距离。你会注意到这里有三个带圈的数字：1，2 和 3。第一组人与你的距离为“一度”，这些人形成你的个人关系网，以副标题“Your trusted friends and colleagues（你的可信任朋友和同事）”标注。



图 2.3 LinkedIn 使你的关系网变得可见

下面我举一个例子来介绍你的一度人脉如何起作用。假设我有一个朋友叫 Joe Smith。他是我多年的老朋友了。我们或许在孩童时代曾一起在足球场踢过足球，又或许是非常亲密的商业伙伴。我认为我应该在 LinkedIn 上联系 Joe。于是我搜索他的名字，然后找到了他，接着我向他发出邀请来加入我的 LinkedIn 网络。只要 Joe 接受了我的邀请，他无需再向我发出邀请，我们就互相成为了对方的一度人脉。

一度人脉应该是现实生活中的朋友。你有一个生活中积累的人脉网，包括从高中、大学、工作场所、酒吧或日常生活中所认识的熟人。我称之为“平面”网络。LinkedIn 的前提是将平面人脉网转变成为一个动态的、多维度网络。将联系人加入到 LinkedIn 能使你访问到人脉网的更深层维度，这样你的人脉就能带来更新、更有价值的帮助。

再来看 Joe Smith，他是我的一度人脉。假设 Joe 正在盖一栋楼，并且需要用到我的产品和服务，他可能会打电话给我，因为我们很熟。当

你开始利用二度人脉的时候，事情开始变得有趣。假设 Joe Smith 认识 Bob Anderson。而我从没见过 Bob Anderson。然而，假设 Bob 将要在镇里盖一栋新楼，并且传言是这栋大楼里要安装超过 100 万个办公隔断。作为一个家具商，能获得小镇里百万隔断的项目对我来说是一笔大买卖。对你来说，类似的“大买卖”可能是找到完美的工作，遇见一位将为你带来更多收入的战略伙伴，找到一个能够降低你的生产成本的供应商，或联系一个对你的慈善事业感兴趣的基金会或个人。

假设我听到 Bob 的公司 Anderson Company 将要承建这栋大楼，我会在 LinkedIn 的搜索引擎框中输入“Bob Anderson”和“the Anderson Company”，然后就能发现我的朋友 Joe Smith 与 Bob Anderson 有关系。我能知道这一点是因为当我进行搜索时，看到 Bob 的名字在我的二度人脉名单里，这意味着他认识我的某个一度人脉。通过打高尔夫球，参加聚会或者一起出行，我可能会认识 Joe 的朋友，但我肯定无法认识他的所有朋友。在这个例子中，假设我不认识 Bob，也不知道他认识我的朋友 Joe。

通过搜索 LinkedIn 之后知道他们有联系，我兴奋地打电话给 Joe，问他是否可以帮我联系他的朋友 Bob Anderson，他回答我说：“你不是在开玩笑吧？当然，他是我的好朋友。而且是多年的老朋友了。如果联系 Bob 可以帮助到你的话，我很乐意。”这不正是人脉为我带来的吗？使用 LinkedIn 有一个额外的好处就是我能够看到 Joe 的人脉名单，我还可以请求他引荐我想认识的人。

想一想它的力量。如果没有 LinkedIn，我怎么会有机会知道 Joe Smith 认识 Bob Anderson 呢？多亏了这个工具我才立刻知道并利用我的关系网来联系 Bob。

让我们更进一步，进入到第三维度，假设 Bob Anderson 是 Jill Jones

8 从 LinkedIn 走向成功

的一个朋友。记住我既不认识 Bob 也不认识 Jill——我只认识 Joe。现在我能搜索 Jill Jones 和 Jones 的公司，发现 Jill 也将建造一幢安装 100 万隔断的大楼。我可以联系 Joe，而 Joe 可以帮我联系上 Bob，Bob 又能帮我联系上 Jill。



来看看通过 LinkedIn 我可以联系上的总人数（参见图 2.4）。Joe 是我的一度人脉，Bob 是我的二度人脉，而 Jill 是我的三度人脉。与 Joes 同级别的人脉有 1190 人，与 Bobs 同级别的人脉有 109800 人，而在 Jill Jones 同级目录下有超过 560 万人。这些数字不断地震撼着我。有时候我会想这些数字肯定有很多水分——我没有什么方式可以联系这么多的商业人士。然而，我确实拥有 570 万不掺水分的人脉数量，这些人中可能会有人给我带来百万隔断的业务。我的广泛人脉网络中有超过 570 万人；我只是不认识他们，也不知道他们是如何同我产生联系的。

还记得过去利用人脉的方法吗？假设我想和 Bob Anderson 或者 Jill

Jones 洽谈一个潜在的业务，我会打电话给他们（即使我不知道他们的名字）然后给他们发邮件、写信或者寄明信片等。小镇里的另外 13 家家具供应商无疑也会使用这些方法联系他。这可能会引起 Bob 和 Jill 大呼：“不要再来家具供应商了”。而如果使用 LinkedIn，我可以请我的朋友或朋友的朋友来帮我联系上那些原本很难联系到的人。这是 LinkedIn 的第一个威力：它能使之前无形的人脉变得可见。



图 2.4 关系网呈现指数级增长

下面我们再举个例子来说明如果放宽“可信任”这个词的定义，并且你采用这种策略来联系别人的话会发生什么情况。假设我知道很可能获得这笔业务的时候感到很兴奋，因为我在 LinkedIn 上搜索 Bob Anderson 和他的公司的时候发现他是我的二度人脉。我打电话给一度人脉的 Joe Smith，但 Joe 说：“谁是 Bob？我并不认识他。”

“Bob Anderson，”我说。“他在 LinkedIn 上与你联系的。你怎么会不认识他？”

“Wayne，我真的不认识他。”

“你在开玩笑吗。他在 LinkedIn 是你的一度人脉。我亲眼见到的。你怎么可能不认识你关系网里的人？”

如果这种情况发生过好几次，我可能就会对 Joe 说：“你的关系网真

10 从 LinkedIn 走向成功

让人讨厌。你居然不认识你关系网里的人。你就只是拥有一串名字在那里，你和任何人都没有深层关系。你就像一个玩 Facebook 的小孩。”这就是为什么我要坚持关系网应该由熟悉和信任的朋友组成；这样它才能提供帮助。至于三度关系，你肯定希望自己与一度之间的关系像一度与二度、二度和三度之间的关系一样牢靠。否则，LinkedIn 的威力会大大减小。

大多数关于关系网的书籍和博客中都指出大多数商业人士拥有 200 至 250 个他们认为可信的朋友。如果你不上 LinkedIn，可能会用文档文件来保存这些人的联系方式，例如存放在电脑的 Microsoft Outlook 内、卡片文件、名单或者放在桌子第一层抽屉里的名片盒里等。我要你做的就是将这 200 到 250 个联系人加到 LinkedIn 中。这样，你就不仅拥有了这 200 至 250 个一度人脉，还能联系上他们这些人的一度以及二度人脉。而你的一度和二度人脉就成为他们的二度和三度人脉。这样，你在 LinkedIn 所拥有的关系网就会变得非常庞大，正如我们在之前的例子中看到的数字那样。

现在我来问你一个问题：你能够拥有很多一度人脉吗？如果你回答“是”，并没有明显的错误。但如果我换种方式问你：你有很多可信任的一度人脉吗？答案一定是否——你不能有太多可信任的一度人脉。你不必太过于关心一度人脉的潜在重要性、他们在干什么、住在哪里以及背景。这些都不是重点。只要他符合你认为信任的标准，就可以将他加入一度人脉，这样你就能知道他能联系谁——从而有可能联系到他的人脉以及他的人脉的人脉。你并不知道她每周六会和谁一起打高尔夫球，也不知道每周日在教堂的时候谁坐在他的旁边。

过去几年里，我读过无数关于 LinkedIn 的书、博客以及评论，质量与数量问题是一个经常讨论的话题。问题就在于，是拥有一个庞大的低质量关系网更好，还是拥有一个相对小的高质量关系网更好。我一贯坚持关系网应该主要由信任的商业人士组成。但我认为在某些特殊的情况

下也可以不遵守这条规则。

例如假设你是一位招聘人员，由于招聘需要与人打交道。因此，这就需要不同背景和专长的大规模人力资源储备，因此需要大型的关系网。我曾听过有一个国际性招聘人员拥有 40000 个一级联系人的关系网。你也可能会因为相似的原因而选择放宽“可信任人员”的范围。我的感触是，只要你充分考虑了自己的选择，就能更充分地利用 LinkedIn。

我必须承认我自己有时候也会放宽“可信任”的定义。我会时不时邀请别人加入到我的关系网，即使我只是在几天前才见过他们。这可能是因为我曾与他们进行过有趣的谈话，或者我认为有与他们深入接触的有必要从而建立一个成熟互惠的关系。除了直接邀请他们加入我的关系网之外，我还会安排空闲时间邀请他们去咖啡厅或者共进午餐，以便增进关系。我称这些人为“准一度”人脉。我会非常努力地去建立这种关系，直到我认为这些人的质量达到了可信任的程度。

前面提到过，LinkedIn 的实际威力是它能够那些平常无形的人脉变得可见。它通过将生活中的关系网转变成一个动态的、多维度的由可信任人员组成的关系网，使你的关系网可视化，并且让你能有机会获得“大买卖”。

应用动力公式

- 第一步需要做的是定义可信任的职场人士。我建议你把这个定义写下来。这些人构成动力公式中的第一部分：**你的独特关系**。
- 如果你不确定是否应该将某人加入你的关系网，我建议你加上他——只要你不把他当成一个竞争威胁。
- 记住，每添加一个新的一度人脉，他的一度人脉会成为你的二度人脉，他的二度人脉会成为你的三度人脉。这个过程会帮助

12 从 LinkedIn 走向成功

你不断扩大你的独特关系网。