

NiYeKeyi
YuejianAobama

你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，也就是说，最多通过六个人你就能够认识任何一个陌生人。任何两位素不相识的人之间，通过一定的联系方式，总能够产生必然联系或关系。

——六度分隔理论

你也可以 约见 奥巴马

——让你人脉倍增的
六度分隔理论

黄志坚◎著

北京航空航天大学出版社

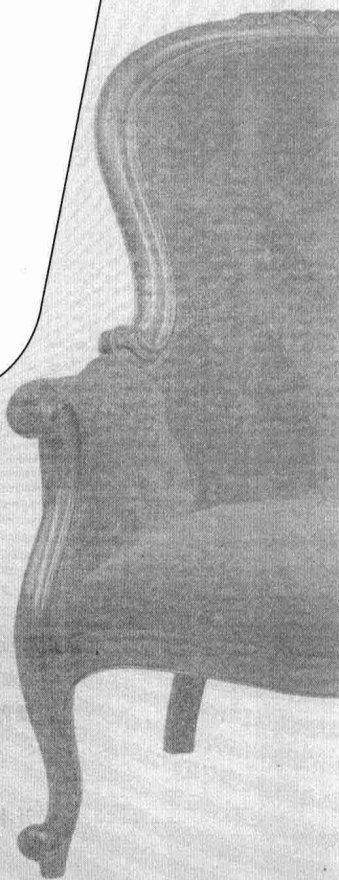
黄志坚◎著


NiYeKeyi
YuejianAobama



你也可以 约见 奥巴马

——让你人脉倍增的
六度分隔理论



 北京航空航天大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

你也可以约见奥巴马：让你人脉倍增的六度分隔理论 / 黄志坚著. — 北京：北京航空航天大学出版社，2010.7

ISBN 978-7-5124-0120-4

I. ①你… II. ①黄… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第110353号

版权所有，侵权必究。

你也可以约见奥巴马—— 让你人脉倍增的六度分隔理论

黄志坚 著

责任编辑 宋淑娟

*

北京航空航天大学出版社出版发行

北京市海淀区学院路37号(邮编100191) <http://www.buaapress.com.cn>

发行部电话：(010)82317024 传真：(010)82328026

读者信箱：bhpress@263.net 邮购电话：(010)82316936

北京燕旭开拓印务有限公司印装 各地书店经销

*

开本：700×960 1/16 印张：13.625 字数：223千字

2010年7月第1版 2010年7月第1次印刷

ISBN 978-7-5124-0120-4 定价：27.00元

你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，也就是说，最多通过六个人你就能够认识任何一个陌生人。任何两位素不相识的人之间，通过一定的联系方式，总能够产生必然联系或关系。

——六度分隔理论

前 言

常言说“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，“一人成木，二人成林，三人成森林”，就是说，无论哪个社会，在人生漫长而艰辛的征途中，任何人都不能仅靠自己的力量，独自走向终点。人需要情感上的相互理解，需要尊重、信任和温暖，需要亲情、爱情、友情的支持。同时，人的生存和发展也必须与人合作，从而互相帮助，互通有无，交换资源，互惠互利。要想做成大事，就必定要有做成大事的人脉网络和人脉支持系统。

很多成功的商界人士都深深意识到人脉资源对自己事业成功的重要性。美国钢铁大王卡内基经过长期研究得出结论：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”美国人则有一句名言：“20岁靠体力赚钱，30岁靠脑力赚钱，40岁靠交情赚钱。”两者讲的都是一个意思。

在通向成功的路途中，很多因素都可能影响事情的成败和成功的速度。但成功的每一个步骤都离不开人的参与。所以，打理好你的人际关系，规划好你的生活半径，就是为成功储备资本。无论从事什么职业，学会处理人际关系，掌握并拥有丰厚的人脉资源，在人生最关键的时刻，这些用心经营多年的人脉就肯定能带来意外的惊喜。

芸芸众生中，很多人其实都面临着同样的境况：没有富爸爸和有钱的老妈，没有可减少奋斗 20 年的终身伴侣，论聪明、天赋和能力都不算顶尖。但有些人却能杀出重围，打拼出自己的一片天地。这些人的成功，靠自身的努力是一方面；而深谙人情学、贵人襄助和多方助力在一个人的成就中也扮演着重要的角色。

机遇和贵人是在适当时候出现的适当人、事、物的组合体。我们每天与形形色色的人擦肩而过，我们无法控制这种完美巧合何时出现，唯一能做的就是通过控制自己的人脉来给自己创造更多的可能。很多优秀的人看起来遥不可及，距离他们像有一光年那么遥远。譬如美国总统奥巴马，我们也许会觉得这一辈子都不可能和他打上交道。但下面这个理论却告诉我们，人和人的联系并非我们想象中那么不可逾越。

这个数学领域的猜想名为 Six Degrees of Separation，中文翻译为六度分隔理论，也叫小世界理论。它指出：和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，也就是说，我们最多通过六个人就能够认识一个陌生人。六度分隔理论的现象，并不是说任何人与人之间的联系都必须通过六个层次才会产生联系，而是表达了这样一个重要的概念：任何两位素不相识的人之间，通过一定的联系方式，总能够产生必然联系或关系。

这一理论在 20 世纪 60 年代由美国心理学家斯坦利·米尔格朗提出，而美国微软公司研究人员近期通过计算证实了这一理论。通过准确计算，任意两个人之间建立联系需要 6.6 人。也就是说，普通人与美国总统奥巴马或英国女王伊丽莎白二世取得联系，其实只需要几个熟人而已。这个理论的核心在于，任何两个人建立联系都是可能的，无论这两个人是否认识。也就是说，全世界 200 多个国家、60 多亿人口，不管你与对方身处何处，哪个国家，哪类人种，何种肤色，你最多只需 6 次中转就能够找到对方。从另一层面来说，绝对没有联系的两个人是不存在的。所以，你也可以约会奥巴马，并且请他吃饭。

有这样一个折纸的例子：把一张纸对折再对折，一共折 50 次，这张纸的厚度相当于地球到太阳之间的距离；假如再对折一次，这个厚度就等于在地

球和太阳之间跑个来回。数学上，这就叫做“几何递进”。而放在人际交往中，就类似于“六度分隔理论”——它不是简单的相加，而是成倍的增长，迅速扩散、加倍和翻番，不停地复制、延伸。对于既有扩展社交的认识论，我们业已习惯了线性思维：A导致了B，B引起C。但真实情况却往往是：A导致了B、C、D，而B又引起了D、E、F，C却影响了A、E、F……在扩展人际圈子时，道理也是如此。人脉的拓展就像从山上滚下一个小雪球，慢慢地越来越大，带来的回报也越来越多。因此，如果你也用这种倍增的方式认识世界，那么你可以跟全世界你想认识的陌生人都成为熟人。若能拥有全世界60亿的朋友，何愁万事不兴，诸事不成。

每个人都知道人际网络将是人们面对未来不可或缺的资源，但怎样行之有效地与人建立联系并成为可以相互倚重的伙伴，则是一门技术。我们要学习怎样有效地与人相处，如何获得增值合作，如何实现共赢，不仅要经营和维护好人际网络，还需要卓有成效地拓展人际网络。

人际网络就好比一个八脚章鱼，每一个八脚章鱼每一天每一分钟都在不停地集合、交错着，形成了错综有效的人际网络。现代社会，建立人脉远远不像过去所谓的“拉关系”那样粗俗简单，它包括很多层面的深化，需要用心经营。在六度分隔理论的指导下，我们可以找到自己和“贵人”之间的直线距离并描绘出直达的路线，通过结识最有效的“六人”来指导自己的工作，完成自己的婚恋，解决一切跟人相关的问题。经营人脉关系是获得“贵人”的有效途径，只有充分而合理地利用自己的人脉资源，善于对自己的人脉资源进行有效整合和积极拓展，才能通过人与人的网络来达到与他人联系、交往与合作的目的，从而驰入成功的快车道。只要够用心，够细心，认真打点，我们就能以最小的代价、最简单的方式去结识更多的人。

人脉管理是一门技术，包含了一连串的工序和注意事项。本书力图说明，既需要积极拓展新的交际圈，也要维护好已有的人际关系，同时还要准确定位自己，树立应有的形象。时刻怀抱着一颗赤子之心，是安身立命之本，人脉管理之基。

再多的人际链条，都是可以连通的；再难的事，只要依靠人也不难办到。

六度分隔理论为我们揭示了一个浅显的道理：在这个地球上，只要你想，那么在法律和道德允许范围内没有什么是不可能办到的，没有人是不能认识的。无论哪个年龄段，哪个文化层次，哪个收入水平，其实我们和美国总统的距离并不遥远，我们和任何一个我们想要打交道的人之间的距离都不遥远，我们所欠缺的只是一些想象的勇气和行动的策略而已。怀抱着这种期待，并且为此积极努力着，到了人脉结账的时候，你便会知道，你也可以和奥巴马进行一次亲密的约会。

黄志坚

2010年5月

目 录

第1章 你和奥巴马的距离有多远：只要你愿意，世界触手可及 /1

你和奥巴马的距离有多远？对于这个假命题，很多人觉得像天方夜谭。人脉的重要性众所周知，但是我们进行的都是可操作性的人际互动，即熟悉且狭隘的熟人圈。和这一类遥不可及的人物打交道是我们从来不去想也不敢想的事情。而六度分隔理论的魅力在于，它告诉我们：只要你敢想，我们和任何一位我们想要打交道的人之间的距离都不遥远。

只要你愿意，世界触手可及 /2

你的友谊是否掺了水分 /4

缘分，妙不可言 /6

做事情不找借口，解决问题找方法 /9

路靠自己走，交往不减自立 /12

人脉是风险最低、回报最大的投资 /14

绘制一张人脉关系网络图 /17

积极参加各种社团 /19

朋友的朋友是朋友 /22

第2章 你凭什么约见奥巴马：知己，才能找到知己 /25

在盘点人脉关系前，冷静问问自己：你对别人有用吗？你越有用，就越容易构建有效的人脉资源网络，这便是现实的准则。如若你在天平一边，你的朋友在另一边，你有多重，他就会有多重；你有多少价值，他便有多少价值。所以你要做的是先提高自己的价值，准确定位自己，才能找到一个具有同样价值的朋友。先知己，才能耳聪目明。

- 增加自己“被利用”的价值 /26
- 成为别人可以信赖的人 /28
- 对朋友不要预设立场 /31
- 坚持原则，困苦不离 /33
- 对自己充满一万伏特的自信 /36
- 适应环境的本领 /38
- 试着每天淘汰自己 /41
- 放低姿态，内敛是金 /43
- 做目光远大的人 /46
- 增加自己曝光的渠道 /48
- 寻找自己的人生目标 /50
- 肯定自己以往的努力 /53
- 独善其身，少给他人添麻烦 /55
- 沟通能力能为你的人脉加分 /58
- 做一个别人想靠近的人 /60

第3章 以奥巴马之名，呼叫朋友：“杀熟”也是一门技术 /65

熟人介绍是一种事半功倍的人脉资源拓展方法，它具有倍增的魅力。我们都是社会人，每一个人的人脉圈子首先都是从对身边熟人的接触和积累开始。一个人的能力再强，他的精力和时间也毕竟有限，要想产生几何指数的倍增威力，短时间开发出大量的人脉资源，就必须向身边人寻求帮助。在人脉资源网络的维护中，我们要做一只精心织补自己网络的蜘蛛，查漏补缺。

- 口碑是金字招牌 /66
- 融入圈子，同流而不合污 /68
- 想想你能为别人做什么 /70
- 人到用时方恨少 /73
- 在没事的时候联络老朋友 /75
- 乐于和朋友分享 /78

找出朋友中的核心人物 /80
别用一个手指指着朋友 /83
保持背后的忠诚 /86
承诺自己可以做到的事情 /88
接近不喜欢的知识或人士 /90
可适当在朋友面前“扮矮” /92
保持沟通和会面的渠道 /95
特殊日子的祝福 /97
学会先爱别人 /100

第4章 奥巴马不会从天上掉下来：从现在起，不再一个人吃饭 /103

我们每一个人都渴望获得额外的帮助，尤其是在用尽自己资源却依然难以取得成功的情况下。如果我们对于接触陌生人和外界社会怀着开放而非排斥的态度，就能收获意外的惊喜。敞开大门，你能找到60亿的朋友，和每一个陌生人都可以开始轻松交谈。而你要做的就是：从现在开始，不再一个人吃饭。

从现在起，不再一个人吃饭 /104
你的“舒适区”有多大 /106
缘分是自己缔造的 /109
记住别人的名字 /111
“出”生“入”死，主动出击 /114
笑容是第一生产力 /116
礼多人不怪 /119
把握每一个帮助别人的机会 /122
名片的礼仪 /124
人脉中的二八原则 /127
给予真诚的赞美和感谢 /130
交谈是一门艺术 /132

调整自我的心态 /134

第5章 奥巴马不可能永远49：人脉管理需要时时更新 /139

奥巴马不可能永远49岁，人脉网络也不会一直维持在一个模式内。流水不腐，户枢不蠹，及时地更新、梳理自己的人脉网络，才能将更多的人脉资源存入户头中。杀毒软件、服装、电器都要跟上时代，所以你也不能做“OUT”族，让自己的人脉滞留在冰河时期。醒醒吧，好好给自己的人脉系统来一次更新换代！

人脉资源需要及时整理 /140

保持好奇心 /142

别贪图白吃的午餐 /144

维护人脉也要看菜下饭 /147

用惊喜和感动创造人脉 /149

别以为认识了就是朋友 /152

名片上绝无过时的资料 /155

设立一套有效的时间管理系统 /157

拒绝无谓的交际应酬 /160

对“有毒朋友”说“不” /162

第6章 你知道奥巴马在想什么：成功交往，从心开始 /165

这是一个沟通胜过拳头、人脉决定输赢的年代。我们会和形形色色的人交往，也会碰上千奇百怪的想法，揣摩到别人的心思绝对会让我们少犯错，少走弯路。真正的人际关系是由心开始、用心经营的人际关系，只有这样人脉才会得到全面发展。学一些人际交往中常用的心理学，知己知彼，才是成功交往的根基。

“刺猬法则”：别挤压别人的“人际气泡” /166

“蝴蝶效应”：小细节，大影响 /168

皮格马利翁效应：每个人都需要鼓励 /171
甜柠檬心理：自我接纳，包容他人 /174
暗示效应：激发潜意识的能量 /177
二选一效应：给别人两个选择 /179
首因效应：给别人美好的第一印象 /181
共生效应：让别人做一条绳子上的蚂蚱 /184
情绪判断优先效应：要搞定事情，先搞定心情 /187
名人效应：让有分量的人替你说话 /189
边际效应：给他最需要的东西 /191
破窗效应：别把自己和他人当破窗 /193
链状效应：远离你生活中的“墨” /196
霍桑效应：耐心倾听他的抱怨 /199
零和游戏效应：和朋友一起双赢 /201

第 1 章

你和奥巴马的距离有多远： 只要你愿意，世界触手可及

你和奥巴马的距离有多远？对于这个假命题，很多人觉得像天方夜谭。人脉的重要性众所周知，但是我们进行的都是可操作性的人际互动，即熟悉且狭隘的熟人圈。和这一类遥不可及的人物打交道是我们从来不去想也不敢想的事情。而六度分隔理论的魅力在于，它告诉我们：只要你敢想，我们和任何一位我们想要打交道的人之间的距离都不遥远。



只要你愿意，世界触手可及

我们总是感叹自己相对于这个世界是多么的渺小，周围有那么多成功的人，听起来却像遥不可及的神话，好像来自两个世界，我们与他们之间隔着十万八千里。但六度分隔理论却告诉我们：地球其实很小。

生活中总是有无数次这样的偶遇和巧合：我们和一个陌生人成为朋友，聊着聊着，却发现原来我们认识同一个人，或者我认识的一个人和他认识的一个人是好朋友；又或者我们陪着自己的表哥或堂哥去相亲，一见面才发现相亲的对象竟是自己的小学同学或是以前单位的同事。于是我们马上会觉得对方更亲切，并感觉这个世界是如此的奇特。

人与人之间的距离就是这样奇怪，看起来永远都没有可能，但下一秒便这样擦肩而过。世界到底有多大？我们和世界上其他人的距离到底有多远？美国心理学家斯坦利·米尔格拉姆的答案是——六个人。

社会学家总是希望他们的研究不仅是基于实验和经验性的认识，还渴望自己的结论能够与公认的数学理论联系起来，这样，他们的研究就可以作为一个正式的科学结论让公众心服口服。而“小世界”理论的积极意义在于：只要寻找一定的联系方式，人与人之间建立联系是可能的，再多的人际链条都可以打通。

有这么一个故事：

几年前，一家德国报纸接受了一项挑战，要帮法兰克福的一位土耳其烤肉店老板找到他与他最喜欢的影星马龙·白兰度的关联。结果经过几个月，报社的员工发现，这两个人只经过不超过六个人的私交，就建立了人脉关系。

原来烤肉店老板是伊拉克移民，有个朋友住在加州，刚好这个朋友的同事，是电影《这个男人有点色》的制作人的女儿在女生联谊会的结拜姐妹的男朋友，而马龙·白兰度主演了这部片子。



对于有些人而言，这个故事听起来更像小概率下产生的缘分，如果缺失其中任何一环，则和马龙·白兰度建立联系都岌岌可危。假若烤肉店老板没有加州的朋友又或者不是伊拉克移民呢？假若他朋友没有一个和电影制片人打交道的结拜姐妹呢？对于一件事情的质疑，我们总是可以找到很多的论据进行辩驳；而同样，对于一件事情的实施，我们也可以找到足够多的途径——只要我们愿意。

莱特兄弟想要像鸟儿一样自由地飞翔在蓝天，所以他们制造了飞机；比尔·盖茨想要全世界每一个人都用上电脑，所以他创建了微软帝国。在他们所处的时代，他们如同疯子一样地存在，因为他们想到的都是从来没有出现的，或者说是很多人不敢想的。而人脉的拓展也是如此。有些人总是满足于自我固定而狭隘的圈子，随机又随缘地等待着自己生命的贵人。和一定层次的人打交道，对于他们，似乎连想象都是亵渎。而事实却是：你不主动去和马龙·白兰度建立联系，他更加不可能来找你。

事情发生的第一因素便是：你要了解，只有你先想到，才可能做到。

在一本畅销书中看到这样一段话：“当你真心想要一样东西的时候，你身上散发出来的就是那种能量的振动频率，然后全宇宙都会联合起来帮助你得到你想要的东西。”正所谓成功吸引成功，想要某件事物的你才能吸引某件事物，道理就是如此。只有打心眼渴望某件东西，无时无刻不怀想拥有它的好处和感动，一个人才会为此全力以赴，拼了自己的老命，积极寻求各种可能性。

而从不似乎永远不会发生的事的一类人，在没有开始做事情之前，已经预设立场，给自己打了一针心理疫苗。那么，这种事情还怎么可能会做到？还怎么可能去想做这样的事情？因为事先在心里预演了种种自己不能做到的理由，所以失败就是意料之中，而成功就是大大的意外，遇到了想遇见的人便是缘分。

很多成功人士与贵人的相遇绝对不能简单归结于什么巧合或缘分。机会都是他们自己创造的——因为想要学习成功人士的经验，想要成为一个成功人士。他们积极通过各种途径来实现与贵人之间的会面——电话、信函、卡



片、高尔夫球会、高端会谈……方式不一而足，能力也有高有低；但正是因为有各种推销自我的举措，才实现了个人机会的概率呈几何倍数增长。日月光半导体公司总经理刘英武便是这样一个典型的例子。他当初在美国 IBM 服务时，为了争取与老板碰面的机会，每天都观察老板上洗手间的时间，然后自己也选择在那时去洗手间，增加与老板的互动。

而我们很多人觉得机会应该是一种流星撞击地球的华丽方式，而不是像个傻瓜一样在厕所蹲点与老板谈心得体会来获得。正所谓有心意才会有创意，如果开始去想以前想都不敢想的事情，做一些以前从来不做的事情，你会发现失败与成功不过一墙之隔。

不管是寻找客户还是生命中的另一半，敢想才敢做，有想法更要有行动。如果你想追求一个女孩，那就认真守在楼下唱情歌，写长长的情书，孝敬她的父母，尊敬她的师长，看她喜欢的韩剧积累经验吧！同样，你想要约会奥巴马，那就给他的国务卿打电话，给自己海外的同学写电子邮件，或者在他女儿的博客上十年如一日地留下自己华丽的诗篇！

只要你有想法而且愿意实施，你就会有 50% 的机会——成功或者失败。而一个从不去幻想触碰世界边缘的人，他便只能成为一个 100% 的失败者。

你的友谊是否掺了水分

六度分隔理论所阐明的最重要的思想是：人与人之间有必然的联系或关系，与一个陌生人取得联系其实并不难。人脉资源对于一个人能否获得成功具有非常重要的作用；但以利用别人为目的，绝对不是正常的人际关系，人脉资源网络不可能建立在掺了水分的友谊基础之上。即使作为普通人，你想与美国总统奥巴马建立朋友关系，只要努力，也完全可能做到；但如果抱着利用奥巴马出名或谋利的目的，并在与别人交往中希望别人帮助你做到与“奥巴马有一次亲密的约会”，估计没有人会愿意做这样的事，当然更不会因此与你成为朋友。



构建自己的人脉资源网络，首先要学会做人，要有良好、正确的心态。在与人交往中，拥有诚信，才能拥有更多的朋友；真心待人，才能赢得别人的真心。同时，要做一个谦虚的人，只有谦虚才能发现别人的长处，看到自己的不足。另外，还要尊重别人，不尊重他人的人，不可能收获真正的友谊。总之，要想结交更多、更好的朋友，并使之成为自己的人脉资源，自己就要先成为值得别人结交的好人。

其次要明白如何待人。一般而言，人脉资源网络的建设当然会有一些的功利目的，但这种功利的恰当表现方式应该是合作互利，即通过合作，双方的需求和利益都得到满足；如果只有一方受益而使另一方蒙受损失，那么这样的人际关系可能会有，但绝不可能长久，彼此也不可能在这种状况下成为对方的人脉资源。因此，构建丰厚而高效的人脉资源网络不仅要讲求功利，而且要将合作互利作为做好人脉经营工作最基本的原则和策略。

与人交往当然不可能没有一点功利色彩，但过分的功利无疑不利于交友，以利用别人为目的的交际，更是与人交往的大忌。现实社会中，每个人都喜欢交朋友，但没有人喜欢被别人利用，所以一个人如果抱着利用的目的接近别人，永远不可能建立起自己的人脉资源网络。

作为一个普通人，绝不能抱着满足自己私利而损害别人利益的目的与别人交往。生活中，朋友多了好办事是事实，朋友间互相帮助也是一种义务；但必须要诚信对待朋友，这种诚信要建立在尊重对方的基础上，这也是对自己的尊重。交朋友不能没有做人的原则，当今社会早已进入了合作共赢时代，任何人要想取得成功都必须与他人合作，曾经的陌生人只要诚心待人，完全可能共同合作取得成功。但是，如果合作者只是为了相互利用，为私利不惜相互损害，那么，即使再亲密的朋友也会分道扬镳，最终只能一事无成。

社会上曾经流行过一句话：“朋友是用来出卖、利用的。”也确实有人打着“朋友”的幌子损害别人的利益来满足自己的私利。还有人说：“没有永远的朋友，只有永远的利益！”为了利益可以出卖任何人，何况朋友。“为朋友可以两肋插刀”这样的江湖义气也被不少人利用。曾经一度在国内疯狂蔓延，造成极坏影响的传销活动，就是利用亲戚、朋友这样的关系，使很多人