

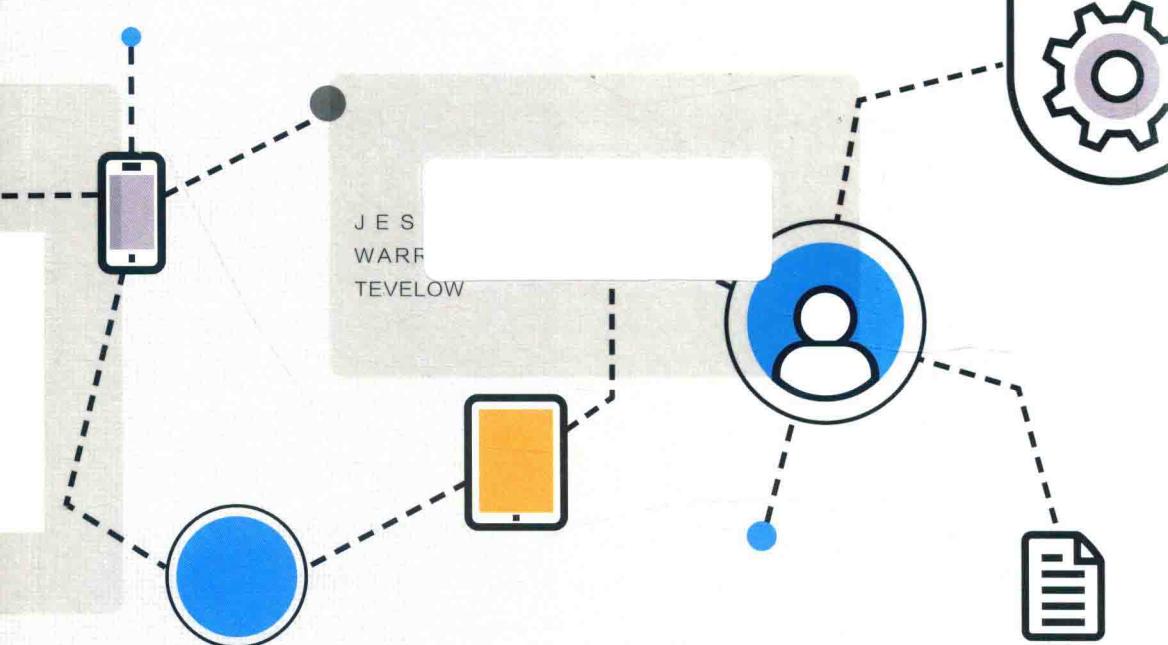
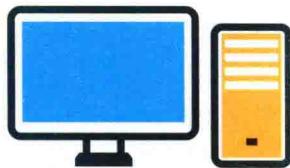
刘海静 — 译

〔美〕杰西·沃伦·特维罗 — 著

# 深度连接

让优秀的人  
都为你所用

THE  
CONNECTION  
ALGORITHM

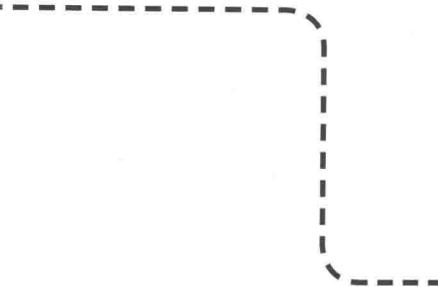


# 深度 连接

让优秀的人 都为你所用  
THE CONNECTION ALGORITHM

[美]杰西·沃伦·特维罗—著

刘海静—译



九 州 出 版 社  
JIUZHOU P R E S S

### 图书在版编目 ( CIP ) 数据

深度连接: 让优秀的人都为你所用 / ( 美 ) 杰西 ·  
沃伦 · 特维罗著 ; 刘海静译 . — 北京 : 九州出版社 ,

2018.4

ISBN 978-7-5108-6832-0

I . ①深… II . ①杰… ②刘… III . ①创业—通俗读  
物 IV . ①F241.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 063325 号

This book was originally published in English by Jesse Warren  
Tevelow in 2015

in the preliminary pages, in keeping with the custom of the country  
of publication, together with the notice “Published by special arrangement  
with 2 Seas Literary Agency and co-agent CA-LINK International LLC”.

版权合同登记号 图字：01-2018-1123

### 深度连接: 让优秀的人都为你所用

作 者 ( 美 ) 杰西 · 沃伦 · 特维罗 著 刘海静 译

出版发行 九州出版社

地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号 (100037)

发行电话 (010)68992190/3/5/6

网 址 www.jiuzhoupress.com

电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com

印 刷 北京荣泰印刷有限公司

开 本 710 毫米 ×930 毫米 16 开

印 张 10.75

字 数 200 千字

版 次 2018 年 7 月第 1 版

印 次 2018 年 7 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5108-6832-0

定 价 42.00 元

## 对创业来说，任何时候都是好时机

关于创业，人们会有两种观点：认为自己适合创业或者不适合创业。当我决定创立科技之星（TechStarts）时，没有对自己是否适合创业过多纠结。我只是看到了博尔德（Boulder）创业圈存在需求，就去满足了这个需求。从那时起，科技之星成为世界上最大的高科技创业加速器之一。如今，科技之星的网络已经孵化了数百家公司，集体募集了超过 10 亿美元的风险投资，并创造了成千上万的就业机会。通常情况下，加速器提供某种类型的初期资金，但真正的价值在于作为项目的一员，它所提供的指导、宣传，以及后续的关系网。大多数项目的高潮是现场演示日——众多公司聚在一起给投资者进行自我推销的活动。获得导师和投资者的注意，使孵化企业比非孵化企业具有更大的优势。

在金融危机中，科技之星及其投资的公司们依然茁壮成长。因此，对创业来说，任何时候都是好时机。这完全看你自己你的选择。

## 深度连接

科技之星的基石是导师制，这也是我们的优势。本书作者杰西是第一届学员，很高兴为他作序。他的书充满了精辟的言论，但下面的一句话是最能触动我的。

他说：“简单的真理往往最难以捉摸、最易被忽视和遗忘。”

这个简单的真理就是本书的核心信息：我们成为什么样子，取决于自己的决定。成功和失败、友谊和失联、快乐和不快乐、阻碍和突破之间的距离，远远比我们想象的要窄。我们的心态，以及基于这种心态做出的决定，在一生的轨迹中发挥着巨大作用。无论你在生活中去往何方，我希望深度连接的原则能引导你前行。

大卫·科恩

科技之星创始人兼首席执行官

## 自序

---

# 冒险是可怕的，但也是值得的

无论你能做什么或者梦想做什么，着手开始吧。大胆就是天赋、能量和魔力的代名词。

——约翰·沃尔夫冈·冯·歌德

在我的通信录和电子邮件联系人名单里，混在家庭成员和大学好友中间的，是一大堆知名公司的首席执行官、著名的风险投资家、国会议员和百万富翁的名字。我今年 31 岁，如此强大的人际关系网络是怎样建立的呢？莫非我是一个天才，还是出生于权力和财富世家？不，都不是。

那么到底是谁的功劳呢？我要感谢父母，感谢大学里对我最有影响的导师和教授，感谢第一个雇用我的公司老板，感谢那个领着我一同创业的合伙人，感谢每一个在生命中给予我帮助的贵人。

我永远感激这些人，他们促成了我的成长和成功。但最重要的是：感谢我自己。这些人际关系与我的成长密不可分，但最终起作用的是我自己。

## 深度连接

我只是一个普通人，却可以创业成功，主要归功于自信的心态和“深度连接”。

### 这是一本什么样的书

“深度连接”在某种程度上，是那个让你晚上睡不着觉的好点子，是你不能忽视的爱好，是你一直想参加的会议，是改变了你的人生的那篇博客文章，是资助你的项目的投资者。它是好奇、勇气、创造、失败和成功。总之，本书将教你如何利用它，让它为你服务。

深度连接可以加速你的个人成长，自然地引导你与人脉广阔的成功人士建立关系。它将让你看到一种新的生活方式，从朝九晚五的案头工作束缚中释放出来。这听起来好到不像是真的，那就对了。众人都怀疑的时候便是少数人的机会，这也正是“深度连接”的绝妙之处。

如果你符合下面的描述，就会在这本书中发现价值：

- 你是一个希望加速个人成长的年轻人。
- 你是一个面临挑战性问题的企业家，希望以更好的方式来解决问题。
- 你想与有权力的人建立关系。
- 你想成为一个领导者，或者磨炼你的领导技能。
- 你厌倦了枯燥的工作。

- 你想追求梦想，但总是无法采取行动。
- 你无法确定是否应继续做你正在做的事情，还是尝试新的东西。
- 你想摆脱朝九晚五案头工作的束缚。
- 你希望能更加高效。
- 你想要过上健康的生活。
- 你想要克服对失败的恐惧。
- 你想要打败自我怀疑。
- 你希望生活没有遗憾。

### 这不是一本什么样的书

这不是一本关于如何建立关系网的书。尽管书里对建立关系网有简要的讨论，但主要是关于你自己。当你的心被调试好的时候，将会发展出一种本能的欲望，去探索、去承担风险、去大胆创业。建立关系是成功拼图的最后一块，是最不重要的。你的心态才是驱动行为的引擎。这是被大多数人所忽视的关键核心。

这不是一本关于如何自助的书。自助书籍都充满了那些用来解决问题的规则、计划和清单。尽管我把“深度连接”定义为一个方程式，但它不是用来解决问题的，更像是一种更加广阔的思维方式，一种自我启发。我邀请你来内化我介绍的这些概念，同时也请质疑它们、测试它们，并形成你自己的意见。

这不是一个快速发家致富的方案。我不会透露如何快速致富的秘密。据我所知，这只有通过玩彩票或付出高昂代价才能发生。我的目的是要改变你的心态，这样你就不会太在乎快速致富这件事，或者根本不关心。

这不是一个伟大的发现。这本书中的概念并不是新的。马尔科姆·格拉德威尔早已在畅销书《引爆点》里讨论并定义了联系员 (Connectors) 这个概念。还有一些知名博客和企业家们，例如蒂姆·菲利斯和阿里克西斯·欧阿年等人也介绍了建立关系的技巧。我的目的是将这些共同话题织成一个新的作品——专门探讨以下问题：

1. 冒险和关系建设是个人成长的工具。
2. 要想最大限度地实现“1”所需的心态和行为。

很多时候，我们认为活出激情和心中的英雄建立联系都是不可能的，这些只是童年的幻想——一个梦。这本书会抨击这些假设观点，并告诉你冒险是如何把梦想变成现实的。

## 我是谁

我在华盛顿特区的郊区长大，努力考进了密歇根大学，四年后收获了一堆债务和一张证明自己不是傻子的证书。毕业后的两年内，我一直在纽约市

给人打工。朝九晚五的工作无聊得让人难受，最终，我辞职了。之后，我与人合作创建了一家公司，赚了几百万美元。七年后，我写成了本书。

在我的职业生涯中有过多次冒险，有几件事情成功了，更多的事情失败了。但这个世界从没让我失望，每次失败后都有新的机遇出现。一路上，我遇见了一些令人敬仰的优秀人士，尽管我有很多缺点，但他们依然支持我。

### 最想说的话

1. 正如我所说，我已经经历了一些大风险，没有走正常的职业发展道路。在 24 岁的时候，我辞掉了朝九晚五的工作，加入了科技之星的创业团队，并开办了一家公司。

2. 最重要的也是我最想说的是：创业让我看到了一个全新的宇宙，里面有让人惊叹的人和事。如果没有创业的话，我永远没有机会了解这些。同时，我也学会了承担风险，并与一些世界上最具影响力的商界领袖建立了深厚的友谊。

冒险是可怕的，但也是值得的。根据我的经验，实现飞跃的唯一途径就是先狠狠地摔跤。我们可以克服所有逆境并超过预期的目标，唯一的代价是允许自己先跳一下。

如果你曾经怀疑自己或想从生活中得到更多，那么，你需要阅读这本书。我写这本书的用意是要挑战那些关于个人成长的传统智慧，帮助大家提供一

种新的生活方式，替代传统的朝九晚五的案头工作。这并不是说传统的就是错误的，但它不适合每个人。太多太多的人只是因为合乎别人的期望，或者因为容易而陷入了这种生活方式。当然，我的生活方式也不适合所有人。因此，不要不信也不要全信，请做出自己的判断。

在整个写作过程中，我研究了许多通过非常规的职业路径获得成功的企业家的故事。他们中有作家、软件设计师、音乐艺术家、健身专家，等等。当挖掘得越深，就越能看到“深度连接”原理的影子。看到这样一个明确的规律后，我完成本书的欲望更加强烈了，想把它传递给更多需要的人。

关于写书(或创业)最大的好处之一，是你不需要别人的批准就可以开始，也不需要什么资格。你只需要有激情和动力。所以，让我们为分享信念干杯吧。

干杯！

杰西

圣塔莫尼卡，加利福尼亚

## 这是你面临的情况

“这是你最后的机会。在这之后就没有回头路可走。当你吃下蓝色药丸——故事结束，你在床上醒来，相信任何你想相信的；当你吃下红色药丸——你留在爱丽丝仙境中，让我告诉你兔子洞有多深。”

——墨菲斯《黑客帝国》

## 目 录

---

# *Contents*

自序：冒险是可怕的，但也是值得的 /1
创业前奏：不想余生困在僵尸乐园中 /001
联系员的力量 /004
沙滩、高山和沼泽 /007
加速个人成长的四个步骤 /010

## 第一步

---

### *Step 1*

## 选择

逃离僵尸乐园，做就可以了 /016
相对剥夺感与广义友谊悖论 /021
激情是幸福的货币 /025
把激情转化为创收产品 /030
寻找属于你的气场 /039

第二步

*Step 2*

**承诺**

找到那片让你觉得好到爆的草坪 /048

当一个项目失败后，别急着放弃 /051

想创业就别怕失败的滋味 /055

别在自己没有长处的领域浪费时间 /059

在目标弧线上增添更多的点 /062

不要偏离最佳利益 /065

保持勤奋和敬业 /067

第三步

*Step 3*

**创建**

成功究竟需要多长时间 /073

找回你未能充分利用的时间 /077

使用这些创业利器 /087

利器 1：使用供稿阅读器 /087

利器 2：在精神集中的时段工作 /089
利器 3：多使用短期计划 /089
利器 4：创造限制性环境 /092
利器 5：减少杂物干扰 /093
什么时候应该辞掉工作 /095
如何挖掘创业的资源 /098
创业中如何保持身体健康 /104
创业中如何调整心态 /111

第四步

---

*Step 4*

**连接**

深度连接的定义 /117
深度连接的途径 /125
创业要趁早 /129
如何确保他人愿意提供帮助 /132
用滚雪球的方式建立人脉连接 /135
像经营公司一样经营自己 /143
获得关键人物的信任票 /150
成为一名联系员 /153

## 不想余生困在僵尸乐园中

僵尸乐园是我给一切制度化的事物起的名字，包括大企业、公立学校、案头工作、有线电视和小报杂志，等等。僵尸乐园是任何让你觉得无论做什么都没用，或者不感兴趣的地方。它是一切毫无波澜的现状，是激情死亡的地方。

很多人认为僵尸乐园是建立职业生涯最安全的地方，但不幸的是，这种稳定已经过时了。你一年到头坐在办公桌前，很少学新东西，把自己绑到单个公司或单个技能上，相信直到退休都可以维持舒适的生活。然而，在今天的职场中，普通工人每四年换一次工作，应届毕业生则每两年换一次。工作不稳定是新常态。现在已经不是 1950 年了，工作保障这个词已经失去了它的光彩。

坦率地说，在僵尸乐园工作是默认的选择——懒人的选择。随着技术入侵就业领域的各个方面，它正在走出历史舞台。工匠正变得过时，而专家、创新人才和知识工作者正变得越来越有价值。你在僵尸乐园里的安全感是不

真实的，它是历史遗留下来的废墟，可以在任何时刻离你而去。那么，为什么你还要选择躲在里面呢？

认清这种虚假的安全感，是放眼于你的小隔间外、解放自己的第一步。你可能会认为，加入打工大军的行列更加实用。我明白你是怎么想的，学校系统一手把我们推向僵尸乐园。我们被教导要先从大学毕业，然后把简历投给招聘经理，找一个与我们的学位最相配的案头工作稳定下来。这很实际吗？是的。但是它有效实现你想要的生活了吗？不一定。

我认识太多讨厌自己工作的人（包括曾经的我）。社会一向宣扬工作的稳定性与幸福相关，但稳定性往往会导致厌倦，最后导致不快乐。“深度连接”旨在通过创业改变生活。它不保证稳定的工作，但能避免厌倦，同时带来很好的机会。如果你觉得稳定很无聊，这里有个好消息：你有一个新的选择。在创业加速器、众筹平台以及共享经济的帮助下，新的路径正不断涌现。

在不算太遥远的过去，毕业后马上建立一个公司的观念很新潮，大多数人会回避它。“这太冒险了。我甚至连怎么开始都没概念呢。”这种安全第一、中庸的心态随着企业生态系统的快速变化而渐渐落伍。我并不是说每个人都该去创业。创建一个公司实际上是非常困难的，大多数人都不是这个料。<sup>①</sup>不过没关系，离开僵尸乐园正变得越来越可行，知识和创意变现不再是一场

---

<sup>①</sup> 公司是一个广义的术语。在本书，我指的是大型的、有许多员工的组织，不是一个或两个人的小店。