

# 联结力

联结创造价值

丁伟明◎著

创建六度人脉网络，用联结力为自己赋能

CONNECTIBILITY



# 联结力

联结创造价值

丁伟明◎著

C O N N E C T I B I L I T Y

中国人民大学出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

联结力/丁伟明著. —北京: 中国人民大学出版社, 2018. 10  
ISBN 978-7-300-25944-4

I. ①联… II. ①丁… III. ①人际关系-通俗读物 IV. ①.C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 139732 号

**联结力**

丁伟明 著

Lianjieli

---

出版发行	中国人民大学出版社	邮政编码	100080
社 址	北京中关村大街 31 号		
电 话	010-62511242 (总编室)	010-62511770 (质管部)	
	010-82501766 (邮购部)	010-62514148 (门市部)	
	010-62515195 (发行公司)	010-62515275 (盗版举报)	
网 址	<a href="http://www.crup.com.cn">http://www.crup.com.cn</a>		
	<a href="http://www.ttrnet.com">http://www.ttrnet.com</a> (人大教研网)		
经 销	新华书店		
印 刷	北京德富泰印务有限公司		
规 格	170 mm×240 mm 16 开本	版 次	2018 年 10 月第 1 版
印 张	19.5 插页 2	印 次	2018 年 10 月第 1 次印刷
印 数	275 000	定 价	59.00 元

---

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换

## 序

朋友用时方恨少。

尽管有 100 个朋友，或者 500 个朋友，甚至 1 000 个朋友，但真正有事需要向朋友求助时，总觉得朋友还是太少了！

卡内基认为，一个人获得成功的因素中，80%取决于良好的人际关系，而只有 20%取决于知识、技术和经验。人脉资源不仅是事业成功的关键，也是生活美满和谐的基础保障。

人脉资源既然如此重要，那么究竟需要多少人脉资源才能满足工作和生活的需要？一千？一万？还是更多？似乎是越多越好。但社会学家又告诉我们，普通人只能有效管理 150 个左右的朋友，过多的朋友既无法维系，也难以有效发挥作用。

这确实是个两难的问题。

难题并不代表无法解决，《联结力》就是为解决这一问题而生的。《联结力》不是教科书，也不是心灵鸡汤，而是你发掘人脉资源、创造财富、实现梦想的操作手册。《联结力》不仅给出解决问题的答案，而且提供一个平台，通过实践，解决工作与生活中的困难和问题，创造快乐幸福的人生。

通过《联结力》，我想告诉读者朋友，友谊具有传递性，通过朋友、朋友的朋友，我们每个人都联结着数以万计，甚至百万、千万的朋友，只是以前不知道。道理很简单，假设我有 100 个朋友（我的一度人脉），我的朋友也各有 100 个朋友（我的二度人脉），依此类推，那么，我的一度人脉是 100 人，二度人脉

是1万人 ( $100 \times 100$ )，三度人脉是100万人 ( $100 \times 100 \times 100$ )，四度人脉就有1亿人 ( $100 \times 100 \times 100 \times 100$ )！您读完本书最后一章后，只需花5分钟，就可以验证这一事实。

我们知道，朋友的基础是友谊和信任，只有具备了友谊和信任的基础，人与人之间才更愿意互相帮助，开展合作。因此，单单构建六度人脉网络还不够，六度人脉网络仅仅能让你与他人建立信息联结，真正的人脉联结力还需要在人脉信息联结的基础上进一步发展，通过交往和互相帮助建立情感联结和价值联结，从而形成真正的人脉联结力。构建六度人脉网络需要依托平台，发展人脉联结力也需要平台，为此，我们依据人脉通道理论开发了这样的平台——友多多。友多多不仅是六度人脉网络平台，而且也是社交平台、资源对接平台、创业平台和新型共享经济平台。

个体与社会资源的联结力体现在哪里？其实很简单，个体的联结力就体现在人际关系或人脉资源上。在我们生活的世界中，面对的仅有三类对象：人、物和事。物归人占有或支配，事由人发起、参与和掌控，所以，联结了人，就把握了物、掌控了事，也就联结了世界。因此，强化与人的联结，才能提升联结力。社会中联结力最强的是领袖、专家、明星与网红，他们善于提升自己的联结力，并有效利用联结力，创造最大的个人价值。

《联结力》包括三部分，第一篇介绍什么是联结力以及联结力有什么用，通过概要介绍哲学、心理学、社会学和经济学中与人际关系、人脉资源相关的理论，提出了独创的人脉资源价值理论体系，即社交理论、人脉通道理论、诚信理论和人脉资源价值理论，希望以此帮助读者系统理解与联结力相关的人际关系、人脉资源以及人脉通道的概念、功能与作用。第二篇介绍如何有效管理和提升联结力，包括如何社交，如何识人，如何运用人脉资源管理方法、工具管理和拓展人脉资源。第三篇介绍如何应用联结力，即如何构建自己的六度人脉网络，如何通过社交提升联结力，如何在友多多共享经济平台上运用联结力创造价值。

我在各种场合与100多位朋友谈起过本书的构思和理念，他们中有企业家、

创业人士、企业经营管理人员，有专家教授、专业技术人员，有大学生，有销售员、白领、出租司机，超过九成的朋友问“书什么时候出版？”朋友们的反响给予我巨大的激励。

我既不是学者，也不是布道者，而是一个地地道道的践行者。工作和生活的经历告诉我，社会联结力实在太重要，而且获取极为不易。非常希望将我对社会联结力的认识、经验和资源与朋友们分享，帮助朋友们提升社会联结力。最最重要的，我想告诉朋友们，社会联结力有个奥秘——越懂得分享，就越能提升自己的社会联结力。

\* \* \* \*

我出生在江苏省宜兴市周铁镇，那是个千年古镇，据说是周朝就设铁官于此，后称为周铁。铁匠铺在我小时候还有，后来改成了农机厂。镇上的城隍庙里有一棵千年古银杏树，应该是当地最有历史和名气的景点了。受吴文化的影响，江南人（包括浙江环太湖地区）普遍都内心高傲，不愿低头，相信通过自己的勤劳和智慧就可以创造财富，改变世界。宜兴人在外当官的并不多，但文化人和教授却是赫赫有名，周培源、唐敖庆、徐悲鸿、吴冠中等大家都来自宜兴，而且宜兴也是教授、大学校长之乡。顺便解释一下，一般认为江浙人文化相同，其实不然。古代江浙分属吴国、越国，江苏人（特别是江南人）是吴文化，浙江人是越文化。越王勾践卧薪尝胆的故事很好地诠释了江浙人的不同：江南人内敛、孤傲、勤奋，用自己的勤劳和智慧开创人生的人多，愿受胯下之辱从政营商的人少；浙江人吃苦耐劳，聪明睿智，富有远见，善于经商。

我家上三代都是单传，但到了我们这一代，人丁兴旺，兄妹七人，我排行老七。幼时很顽皮，爬树、抓鸟、捉鱼样样在行，但家教极严，父亲是典型的老布尔什维克，要求严格，要不是奶奶的呵护，不知道要挨多少棍棒。那个时代学业极为轻松，劳动是最大的负担，小学阶段，放学或假期，每天都要割草喂兔、喂羊，到了初中，便要参加生产队劳动，终生难忘的是历时半个月的夏季“双枪”（抢收、抢种），冒着38度的高温日晒，每天要干14个小时。这是我见过的全世

界最辛苦的劳作！所以，不管经济学家如何总结中国改革开放以来所取得辉煌成就的各种原因，我认为中国人的勤劳是最重要的因素，中国人的勤劳举世无双！

1979年我高中毕业，即将准备高考，但在当年3月，我突然得病住院三个月，三个月内完全无法学习。在家人的精心照料下，身体得到了恢复，但眼看着就要与当年的高考失之交臂，幸运的是，三哥也参加当年的高考，帮我报上了名，抱着试一试的心态，参加了1979年的高考，居然考了全校第一名。老师和同学都十分惊讶，但我内心并不满意，如果能背一背语文和政治，至少还能多考50分。

大学读的是数学专业，大学数学专业课程，包括数学分析、代数、几何、概率论、微分方程、数理逻辑、拓扑学、图论等等，基本上都是在训练一种逻辑技能，即证明某个原理的“充分必要条件”。因为长期的逻辑训练，学数学的人养成了“充分必要”的思维模式，在工作和生活中容易与人抬杠，例如，听到新闻媒体中报道“H省今年夏粮大丰收、J省夏粮大丰收、A省夏粮也获得大丰收，所以，我国今年夏粮大丰收”，数学人便会嗤之以鼻。由于不喜欢所学的专业，大学一年级时极为消沉，沉溺于安装半导体、电视机和打球，并且多次提出申请转系学习。辅导员和系领导殷切关怀，帮助我转变观念，并指点和鼓励我学习双专业课程（那时候的大学还没有双学位），最终以较好的成绩毕业，并被分配到铁道部科学研究院工作。刚到北京特别不习惯北京的干燥气候，几乎每天晚上都流鼻血，萌生了回江苏工作的念头。研究室主任和所里的领导极为关心我们这一批新到工作岗位的人，了解到我的情况后专门联系了铁道部总医院的专家为我诊疗，工作上委以重任，参加国家重点科技攻关项目《铁路重载成套技术研究》课题组，在同事们的通力合作下，该课题最终获得国家科技进步一等奖（集体）。正因为这一荣誉，我被铁道部列为重点培养青年干部，选派赴美留学，学习企业管理。

留学美国读MBA，因为语言不过关，学业非常辛苦。但接触到的教授、同学和其他人都非常单纯、正直和友善。学校为了帮助国际学生了解和融入美国社会，给每个学生安排一个Host Family，基本上每个周末都会带我们到他们的家庭参加各种社交活动，并会非常自豪地向他的朋友介绍家庭中来了一位来自中国

的新成员。当时的中美差距非常大，一个普通的美国家庭，对待外国人是如此的友善和关爱，让我震惊！也正是榜样的力量，使我现在也非常愿意帮助外国留学生，帮他们解决生活中的一些困难，了解更多的中国文化，对中国人民留下更加美好的印象。学业完成，我便回到了祖国，不是美国不好，而是因为中国是我的祖国，有我的亲人和朋友，也会有更多的发展机会。

由于自己的个性和兴趣，回国后在铁道部物资局工作不到两年，我便毅然决定辞职下海。先到当时世界第二大电脑公司 DEC 中国有限公司做销售，后于 1992 年独立创业，也算是最早科技创业的一代。自从踏上创业路，便开启了“自虐”的人生。局外人看到的是创业者表面的风光和虚拟的财富，只有创业者自己了解心里的压力和肩上的重担。缺钱、缺人、缺市场，每天都要面对一堆下属转交来的、看似无法解决的问题。俗话说，有困难，找朋友。对此，我的体会最深刻。刚开始创业，通过 DEC 的同事和合作伙伴，解决公司的供货商问题（拿到好的价格）和组建技术团队问题；通过原来服务的客户，找到公司第一批客户，完成资本的原始积累。公司的发展，仍然是通过不断结交新朋友，壮大队伍，拓展市场。其实，由于骨子里的清高和个性特点，我并不擅长交际，特别是不善于启齿求人，每次求人办事前，内心都存有莫名的恐惧。但创业又不得不求人，通过十年的历练，才克服社交中的障碍。我清楚记得 2002 年 8 月 16 日上午，公司在香港联交所上市，发表演讲时泪流满面，那不是因为成功上市而激动，而是感慨创业十年所历经的艰辛。

其实，不仅创业需要广泛的社会资源，任何人在社会生活和事业发展过程中都需要充裕的社会资源。生孩子要找好的妇产医院，求学要找名师名校，找工作要找专业对口、有发展前途的机构，如此等等，总之，只有具有整合社会资源能力的人，才能生活快乐，事业顺利。整合社会资源的本质就是整合人的资源，就是提升人的联结力。

基于这样的经历和切身体会，我从 2003 年便开始研究人脉联结网络。但由于原来所学专业所限，研究过程遇到多种困难和问题，这些问题主要集中表现在



以下几个方面：

(1) 朋友是用来互相帮助的，但在商业中往往将朋友变成了赚钱的工具，如传销、微商等等；

(2) 人脉资源越多越好，但人的时间精力有限，不可能管好、用好太多的人脉资源，盲目拓展人脉资源，最终变成了“交了新朋友，忘了老朋友”，得不偿失；

(3) 人脉资源是一种私有资源，但只有通过分享才能创造出更大的价值，如何解决私有性和分享性的矛盾？

(4) 共享经济是理想的经济模式，但为什么变成了人头经济、烧钱经济？

为了找到答案，我潜心研究了哲学、心理学、社会学和中国传统文化，结合自身原有的数学、经济学、管理学和信息技术方面的知识经验，对社会人际关系和社会资源整合的认识有了质的飞跃。例如，从哲学中有关人的价值理论、社会学的社会资本理论和经济学的社会供需理论出发，提出了“人脉资源价值理论”；从社会学的六度理论、社会网络结构理论和结构洞理论发展出了“人脉通道理论”，不仅很好地诠释了“多个朋友多条路”，而且已经成功研发出 APP 友多多社交平台，帮助读者构建自己的六度人脉网络，充分发挥弱关系的功能和价值作用；从社会信用的概念出发，提出了“社交信用”的概念和评测方法；从人的哲学概念出发，辅以经济学的社会交换理论，提出了“以共享人的价值为核心”的共享经济理论，再运用网络信息技术，打造了新型的友多多共享经济平台。

合作共赢既是绝大多数商业机构的宗旨，也是公认的具有正能量的社会价值观。人类之所以能够战胜自然，懂得合作是最大的智慧。今天，习近平总书记提出的“构建人类命运共同体”的构想更是从人类命运的高度诠释合作的重要性。但在社会现实中，人与人之间、组织与组织之间、国家与国家之间的合作还不够广泛，还有巨大的发展空间。如何提升合作？国内外学者有各种各样的观点和建议，我认为合作的核心就是人与人之间的合作，组织与组织的合作、国家与国家的合作都建立在人与人合作的基础之上。而人与人合作的前提是具有情感纽带，基础是相互信任，动力是可以预见的价值，具备这三项要素，合作才能顺利开

展。所以，推动合作，实际上就是要在这三个要素上发力，在人与人之间增进交流，建立情感，提升信任，以合作的形式实现各自的预期价值。

基于这样的思考，再加上研究过程中遇到共享经济大潮的涌现，使我看到了社会经济发展的新趋势，我坚定认为，人类将依托技术进步的力量，进入一种崭新的社会形态——共享经济社会模式。在这一模式下，人类能够摆脱资本的羁绊，获得更加自由、更加广阔的发展空间，能够创造成倍的社会价值。同时，通过广泛的社会交往，人与人之间、民族与民族之间、国家与国家之间也将开展前所未有的合作，并将进一步促进社会和世界的和谐发展。

共享经济曙光初现，但还没有成型的经济理论来描述和指导。早期的共享经济概念和理论都仅仅停留在微观层面，当下的共享经济模式也饱受社会质疑。我坚信共享经济将会取得大发展，我愿意成为一个探索者，从理论上丰富和发展共享经济，在实践中和朋友们一起共同践行共享经济。

这就是我撰写《联结力》的初衷和历程。

\* \* \*

我的经历也印证了联结力的重要，在关键的时候得到贵人相助，最能体现联结力的价值。为此，要特别感谢我人生中的贵人，包括前彭小学班主任周雅艳、陈志莲、王同生老师，周铁中学班主任屠和森、李宗贵老师，南京大学数学系辅导员江惠坤、系党总支书记闵春发老师，美国纽约州立大学布法罗管理学院的Frank Jen教授、约瑟夫·阿罗托院长，铁道部科学研究院铁道建筑研究所李景昌研究员、李家林研究员、张绍华研究员、曾树谷研究员、罗林主任、李仲才主任，铁道部物资局（现更名为中国铁路物资总公司）田桂庆处长、傅中局长，DEC电脑中国有限公司的严开先生、林正刚先生，他们在我的学业和事业发展中给予了无私的关怀、帮助和指导，没有他们，不可能有我今天的人生。还要感谢我的中学同学李玉泉、周浩军、周为民等，大学同学张为斌、浦玉忠、吴晓东、汪精周、金敏、杨栋梁等，MAB同学李平、陈刚、冯丹龙、盛中克、李楠森、兰桦等，同事和朋友郎靖、许译、蒲镭、赵文海、秦尹、鲁众、孙宇、王

欣、高琪、熊晓宇、赵进延、李宇澄、商刚、郭少清、李为民、陈宇虹、李敏、郑坤、高立军、左波、田龙涛、刘志刚、王伟、岳少勇、王利丽等，他们在我的 人生旅途中给予了我很多的支持和帮助。

本书的出版，得到了中国人民大学出版社孟超副社长的大力支持，中国人民大学出版社曹沁颖女士对内容编排、书名和装帧等方面给出了建设性意见和建议，在排版、印刷和装订等环节严把质量，为奉献给读者一本装帧精美的图书付出了极大的心血和汗水，不仅代表我自己，也代表读者感谢你们！

当然，必须感谢我的奶奶，我的幼年生活完全由奶奶照料，感谢父母给予我生命，给予我善良的品格，为我树立勤劳勇敢的榜样，我永远怀念你们！你们是平凡的人，但在我心目中既是最伟大的人，也是我最敬重和思念的人。儿子丁天、女儿姜明佳（Elizabeth J. Ding），在你们成长过程中，未能很好地陪伴与呵护你们，深感愧疚，你们非常优秀，为你们而骄傲！我的两个姐姐和三个兄长，带我一路成长，在我取得成绩时与我分享快乐，在我迷茫和困难时给我鼓励和支持，谢谢你们！

尚春宇女士作为友多多的联合创始人，为本书的撰写做出了很大贡献，对友多多平台的设计与开发付出了极大的心血，在此表示衷心的感谢。

亲爱的读者，请原谅我浅陋的文字功底，我力求用直白的语言把事实说清楚、把道理讲明白。希望我们以书为媒，成为朋友，成为事业上的合作伙伴。

善是联结力的出发点，也是其归宿，联结力是用善的力量联结友情、联结资源、联结财富、联结幸福！友多多则是诠释和践行联结力的平台。诚挚邀请您加入友多多大家庭。



2018年7月20日于北京

# 目 录

## 第一篇 认识联结力

### 第一章 人脉资源就是联结力 / 3

#### 第一节 人际关系与联结 / 3

#### 第二节 人际关系与人脉资源 / 16

#### 第三节 人脉资源就是联结力 / 20

### 第二章 人际关系的奥秘 / 23

#### 第一节 心理学基础知识 / 24

#### 第二节 从社会心理学的视角看人际关系 / 37

#### 第三节 与人际联结相关的社会学理论 / 63

### 第三章 信用及信用评价 / 70

#### 第一节 诚信概述 / 71

#### 第二节 诚信评价方法 / 80

### 第四章 多个朋友多条路 / 88

- 第一节 人脉通道 / 89
- 第二节 联通世界之路 / 103
- 第三节 创造财富之路 / 107
- 第四节 快乐生活之路 / 110

## 第二篇 提升联结力

### 第五章 会做人，提升你的吸引力 / 115

- 第一节 认识自己 / 116
- 第二节 会交往，让朋友喜欢你 / 118
- 第三节 别踩人际交往中的雷 / 140

### 第六章 会识人，构建朋友圈好生态 / 143

- 第一节 识人概说 / 145
- 第二节 心理科学的识人方法 / 150
- 第三节 中国传统文化的识人方法 / 154
- 第四节 人生必备的人脉资源 / 161

### 第七章 会管理，发展你的联结力 / 172

- 第一节 管理人脉资源的基本方法 / 173
- 第二节 人脉资源评价 / 183
- 第三节 发展人脉资源 / 188
- 第四节 人脉资源信息管理 / 195

## 第三篇 应用联结力

### 第八章 赋能：构建你的六度人脉资源网络 / 204

- 第一节 应用人脉通道技术，构建你的六度人脉资源网络 / 204

第二节 人脉地图有效管理人脉资源 / 211

第三节 找靠谱的人办靠谱的事 / 213

## 第九章 在社交中学习、工作和生活 / 215

第一节 社交思想 / 215

第二节 社交体系 / 225

## 第十章 精准对接资源，实现联结力价值 / 230

第一节 联结力的价值是什么 / 231

第二节 实现联结力价值 / 236

## 第十一章 我的共享经济 / 257

第一节 共享经济概要 / 258

第二节 友多多共享经济 2.0 / 271

第三节 在友多多创造财富，享受优质服务，提升社会层级 / 287

参考文献 / 294

第一篇

# 认识联结力

人生需要面对三种对象：人、物、事。

三种对象之间有六种关系：人与人的关系、人与物的关系、人与事的关系、物与物的关系、物与事的关系和事与事的关系。

人是世界的主宰，物由人占有或支配，事由人而产生并操纵；因此，只要联结了人，我们也就联结了世界。

人是社会性动物，人际交往是人的基本需求，就像人活着要吃饭、喝水一样，如果不与他人进行交往，人就会感到孤独，产生忧郁。《鲁宾逊漂流记》中的鲁宾逊漂流到大洋中的一个孤岛之上，尽管食物没有问题，但孤独难耐，无时无刻不盼望着他人的到来。这种孤独，几乎将鲁宾逊逼入死亡的境地。

人是通过人际关系与社会相联结的。我们生活的家庭、工作的场所，都与他人结成了正式或非正式的社会关系，并通过这样的关系，去做事，创造价值，实现人生目标。

人人希望成功。我们一般也会认为自己很有才华，很有魅力，为人正直，也很努力，但是为什么自己就没有取得马云、马化腾那样的成就呢？怪自己运气不好，还是没有抓住机会？问题的症结可能有很多，各人也不尽相同，其中最根本的原因就是你缺乏成功者那样的联结力。正如成功学专家卡内基所言：“成功20%靠聪明才智，80%靠人际关系。”如果你有成千上万的追随者，你也可以创造宏图伟业。互联网时代，能够联结多少人，就能成就多大的梦想！

联结力有如此大的能量，那么到底什么是联结力，联结力从何而来呢？



## 第一章 人脉资源就是联结力

社会生活中，重要的联结包括人与人的联结、人与物的联结和人与事的联结。

人与人通过人际关系实现联结，表现为信息沟通、情感依恋和互助合作；人与物的联结主要通过占有或支配来实现（人与高等动物如宠物、家禽等也有部分的信息沟通、情感依恋和合作）；事由人设计创建并由人来完成，因此，只要联结了人，就掌控了物，把握了事。

人脉资源是个体人际关系的总和，故人脉资源就是你的联结力。人际关系有多广，联结力就有多强。

人际联结分为三个层次，分别是信息联结、情感联结和价值联结。

### 第一节 人际关系与联结

#### 一、人际关系的概念

人与人之间的关系，无非为熟人关系和陌生人关系。在这个世界，由于某种机缘，与他人产生联系，从陌生人成为熟人。熟人之间进一步交往，成为朋友。人际关系（interpersonal relationship）俗称朋友关系，是指人与人交感互动时存在于人与人之间的关系。