

六度

全球最高效直接的人脉法则实操版
让你的人脉从一度迅速升级到六度

人脉²

李维文·著

Six Degrees of Separation

找出正确的人→用最少的资源让他帮你做成事！
同样的努力，你将得到300%的回报！

CBS | 湖南文艺出版社

精英天团
CS-BOOKS



六度人脉②

Six Degrees of Separation

全球最高效直接的人脉法则实操版
让你的人脉从一度迅速升级到六度

- 《六度人脉1》让你全面了解六度人脉！《六度人脉2》让你的人脉从一度迅速升级到六度！
- “六度人脉”创造了世界上最有价值的社交网站Facebook，造就了10位10亿美元级富翁、850位百万美元级富翁！
- 每个人的背后都隐藏着250个客户——千万不要忽视任何一个不起眼的人脉。你需要找出正确的人→用最快的方法认识他→让他帮你做成事！六度人脉手把手教你适应陌生人世界，只要你愿意，你可以和任何你想要认识的陌生人成为朋友，并让他帮助你成事、成功！
- 人脉如同金钱一般，也需要管理、储蓄和增值。斯坦福大学调查显示：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人脉。掌握一度人脉的大多只是学生和普通职员，掌握三度人脉的大多都能成为企业高管或公司老总，而掌握六度人脉的不是总统就是娱乐巨星。掌握几度人脉，决定你以后能有怎样的成就！
- 《六度人脉2》作为《六度人脉1》的延伸，着重强调：如何让你的人脉从一度迅速升级到六度？怎样在短时间内就结识那些平日看起来高不可攀的人？怎样让那些看起来高不可攀的人接待你，重视你，并跟你合作，成为朋友。在本书中，作者用名人案例结合作者本人在商业生活中的经典案例，将人脉设计、公关方式、沟通方法、相处智慧以通俗易懂、实用可学的方式奉献给读者。
- 比尔·盖茨、巴菲特、奥巴马、李嘉诚、Facebook CEO扎克伯格等全世界最富有的人都在运用的人脉经营法则！翻开本书，你将掌握通往财富、成功的终极秘密！



上架建议：励志/成功心理学

ISBN 978-7-5404-5660-3



9 787540 456603 >



中国书局
CHINA BOOKY

定价：32.80元

本书在全国各大新华书店、书城均有销售
浏览请登录：www.booky.com.cn



六度人脉₂

Six Degrees of Separation

李维文·著



湖南文艺出版社
HUNAN LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE



精翔天誉
CH-BOOKY

品品网
PINPINWANG.COM

图书在版编目 (CIP) 数据

六度人脉. 2 / 李维文著. —长沙: 湖南文艺出版社, 2012. 8

ISBN 978-7-5404-5660-3

I. ①六… II. ①李… III. ①人际关系学-通俗读物 IV. ①DC912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 140622 号

©中南博集天卷文化传媒有限公司。本书版权受法律保护。未经权利人许可, 任何人不得以任何方式使用本书包括正文、插图、封面、版式等任何部分内容, 违者将受到法律制裁。

上架建议: 励志 / 成功心理学

六度人脉. 2

著 者: 李维文

出 版 人: 刘清华

责任编辑: 丁丽丹 刘诗哲

监 制: 一 草

特约编辑: 马占国

版式设计: 张丽娜

出版发行: 湖南文艺出版社

(长沙市雨花区东二环一段 508 号 邮编: 410014)

网 址: www.hnwy.net

印 刷: 北京嘉业印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 880mm × 1270mm 1/32

字 数: 200 千字

印 张: 9

版 次: 2012 年 8 月第 1 版

印 次: 2012 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5404-5660-3

定 价: 32.80 元

(若有质量问题, 请致电质量监督电话: 010-84409925)

★ 《六度人脉1》让你全面了解六度人脉！《六度人脉2》让你的人脉从一度迅速升级到六度！

★ 全球最高效直接的人脉法则！已经改变1.6亿人命运的神奇力量！

★ “六度人脉”创造了世界上最值钱的社交网站Facebook（脸谱），造就了10位10亿美元级富翁、850位百万美元级富翁！

★ 每个人的背后都隐藏着250个客户——千万不要忽视任何一个不起眼的人脉。你需要找出正确的人，用最快的方法认识他，让他帮你做成事！

★ 六度人脉手把手教你适应陌生人世界，只要你愿意，你可以和任何你想要认识的陌生人成为朋友，并让他帮助你成事、成功！

★ 随书附赠：精美超值的六度人脉白金手册——100条白金法则助你突破人脉瓶颈，以6次方的方式扩张自己的人脉圈，并教会你如何从庞大的人脉圈中进行人脉分类、人脉储蓄与人脉经营！让你在短时间内成为一个资深的“脉客”！

★ 人脉如同金钱一般，也需要管理、储蓄和增值。斯坦福大学调查显示：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人脉。掌握一度人脉的大多只是学生和普通职员，掌握三度人脉的大多都能成为企业高管或公司老总，而掌握六度人脉的不是总统就是娱乐巨星。掌握几度人脉，决定你以后能有怎样的成就！

★ 从今天起，你应该做一件你人生中最重要的事情——掌握六度人脉！你的努力将得到500%的回报，你的世界将发生奇迹般的改变，你想办一件事，全世界都会来帮你！

★ 《六度人脉2》作为《六度人脉1》的延伸，着重强调：如何让你的人脉从一度迅速升级到六度？怎样在短时间内就结识那些平日看起来高不可攀的人？怎样让那些看起来高不可攀的人接待你，重视你，并跟你合作，成为朋友。在本书中，作者用名人案例结合作者本人在商业生活中的经典案例，将人脉设计、公关方式、沟通方法、相处智慧以通俗易懂、实用可学的方式奉献给读者。

★ 比尔·盖茨、巴菲特、奥巴马、李嘉诚、Facebook CEO 扎克伯格等全世界最富有的人都在运用的人脉经营法则！翻开本书，你将掌握通往财富、成功的终极秘密！

★ 《纽约时报》《人物》《时代》《环球时报》《华尔街日报》《今日美国》《新闻周刊》《芝加哥时报》《哈特福新闻报》《出版人周刊》《奥马哈世界先锋报》、CNN、NBC、CBS、ABC等全球超过180家媒体推荐报道！





六度人脉，沟通先行

当我进入营销行业的大门，在长江实业集团踏上推销员之路，开始白手起家的时候，起初我并不明白人脉的本质其实就是沟通和联结。通过沟通联结不同的“点”，通过“点线”的结合组成六维的人际网络。

一维的人脉需要沟通，二维直到六维的高级人脉，沟通仍然是它的基础。只有沟通做得好，人脉的基础才能搭建牢固，点与点之间的联结才会坚固而长久。

后来在漫长而残酷的生存实战中，我悟出了这个真理：不会沟通，你就没有人脉。当你因为一笔资金没有着落，急得满屋乱转时，你想过自己错过了多少黄金机会吗？

也许你本来会认识一位热忱的银行家朋友。他在了解你的情况之后，完全有可能伸手相助，与你达成共赢。但因为你孱弱的沟通能力让他感受不到你的诚意，即便你在那天晚上参加了那场重要的商业宴会，

也不过是一名无足轻重的过客，你的能力只能让你在一维、二维顶多三维的人脉空间里打转——

“因此你没有机会认识这位银行家！”

本书作为“六度人脉”理论的延伸，着重强调的就是六维度人脉的最有效的实现手段。

我们如何从人脉的一度空间迅速升级到六度空间？

我们怎样在短时间内就结识那些平日看起来高不可攀的人？

结合我个人的经历，答案只有一个：高明的沟通与公关的手段。

提升自我营销的能力，是我们从一度人脉向六度人脉跨出关键一步的重点。在复杂多变的现代生存环境中，你和我都需要具备这样的认识，并且勇敢去做，用一件件具体的小事去实战、锻炼，积累总结，拓展资源空间，才能在各种场合如鱼得水、游刃有余地应对各种复杂的人际关系。

即便我们不讲太多的大道理，每个人也都明白，对于人脉的拓展，沟通的作用显然是巨大的——没有人能够否定这个观点，就像没有人能够否认“说话”对于人际关系的重要性一样。

本质上说，沟通不但是一种外向的开拓，还是一种内在的对团队关系的融合。当我们回头向内提升人脉的质量时就会发现，有时候你已经握在手中的关系，如果不注意沟通维护的话，也会因为一些看似不打紧的小事而毁掉它们。



在美国的时候，我有一次去朋友的公司拜访，恰巧碰见了一场针对麦芒的“较量”，更让我意识到了沟通和自我营销的能力对于现代人如何在短时间内集成自己强势人脉的重要性。这以人脉库的维护最为重要，对于树立你的威望和引导资源的利用来讲，沟通能力都是必不可少和至为重要的。

艾利克斯的汽车装饰公司设立在纽约第五大道的一个偏角处，我敲开他在二楼的办公室时，他正跟自己的员工莱特进行一场严肃的谈话。起因是莱特以及以他为代表的员工们觉得上个月的薪水实在太少了，“莫名其妙”地被扣掉了50%，这让他们无法接受。

莱特瞪着一双愤怒的大眼睛，用苏格兰式的英语不停地絮叨着：“艾利克斯先生，我今年已经47岁了，家里有一个15岁的儿子，还有12岁的女儿，妻子失业10年了，全指望我一个人。我的母亲刚做了心肺复苏术，花了一大笔钱，重要的是这些钱全是向亲戚借的。您知道您自己这个无情的决定，会对我的家庭造成多么大的伤害吗？”

很显然，和莱特一样，默不做声地站在门外的员工们都心怀同感。他们对降薪感到不可思议，对老板充满愤怒。这是最典型的劳资纠纷，空气中弥漫着火药味，只需要一丁点儿不合时宜的火星，我的老朋友艾利克斯就会被撕成碎片。他不但将失去这些忠实能干的员工，很可能还会在商界臭名远扬，被美国的劳动保障和司法部门盯上，从此如履薄冰，成为苛刻的黑心资本家，时常出现在报刊头条，时不时被拿出来当

做反面典型奚落一番。

我知道，艾利克斯遇到了大麻烦。他要么说服员工服从他的安排，这很难；要么拿出钱来弥补工资，但这是向员工投降，会有损他作为老板的威望，在日后的内部管理中，他将陷入被动。

艾利克斯并没有像人们想象中的那样发脾气大吼，或者不屑地走掉，而是先给莱特倒了一杯水，请他坐下。

“嘿，莱特，你的情况我早就了解了，请坐，如果想解决问题的话。”

莱特有些惊讶地停止了他无休无止的抱怨，因为他预想中的“老板会拍桌子气急败坏地让他滚蛋”的情景没有发生。相反，在老板的第一句话中，局面似乎远比他想象的乐观，因为老板接受了他的控诉。他情不自禁地接过水杯，坐在了办公桌对面。

“哦，那我听着，艾利克斯先生，我想知道您会给我一个什么样的结果。”

艾利克斯笑了笑。停了一会儿，语气变得凝重起来。他并没有开门见山地满足莱特的要求，而是话题一转，讲起了另一名员工——工作一向最努力的默奇尔最近几个月发生的事情。

默奇尔的父亲在去超市购物的路上出了车祸，不幸失去了双腿，被紧急送往医院，一度生命垂危。这起灾难，公司无人不知。但没人清楚的是，关键时刻，是艾利克斯拿出10万美元，支付了默奇尔的父亲的天

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.com>)

文档名称：《六度人脉2》李维文 著.pdf

请登录 <https://shgis.com/post/5190.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

