

六度

打造关键人脉圈

人脉³

李维文·著

Six Degrees of Separation

找出正确的人→用最快的方法认识他→让他帮你做成事!

同样的努力,你将得到500%的回报!



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



博集天卷
CS-BOOKY



六度人脉③

Six Degrees of Separation

打造关键人脉圈

●《六度人脉》终结版震撼上市！即使你没有读过《六度人脉1》与《六度人脉2》，也不影响你直接读《六度人脉3》。如果三本书你只能选择一本，那只有选择《六度人脉3》，因为你的关键人脉圈决定了你的价值，也决定了你的发展！

●《六度人脉1》让你全面了解六度人脉；《六度人脉2》让你全面运用六度人脉，你能掌握几度人脉，决定你以后将有怎样的成就；《六度人脉3》根据中国国情手把手教你打造属于你的关键人脉圈。中国社会就是个圈子社会，优秀的人都有属于自己的人脉圈子！

●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。调查还发现一个奇怪的现象：一个人的身价，往往是他身边最亲近的15个人的身价总和的平均值！

●全球500强企业有80%的企业的管理层都接受过六度人脉基础课训练，以便他们用最短的时间丰富有效资源，找到想合作的那个人。西方越来越多的父母在孩子16岁后送孩子上六度人脉专业课，以便孩子在进入社会前有意识地筛选与丰富自己的人脉库。

●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！你也有理由相信，总有一个人或者一套书，能让你少奋斗20年！



上架建议：励志/成功心理学

ISBN 978-7-5404-6000-6



9 787540 460006 >

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³

Six Degrees of Separation

李维文·著



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



精英天卷
CS-BOOKY

图书在版编目 (CIP) 数据

六度人脉. 3 / 李维文著. —长沙: 湖南文艺出版社, 2013. 3
ISBN 978-7-5404-6000-6

I. ①六… II. ①李… 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 (2013) 第 005122 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. 3

著 者: 李维文

出 版 人: 刘清华

责任编辑: 薛 健 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: 2013 年 3 月第 1 版

印 次: 2013 年 3 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5404-6000-6

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》终结版震撼上市！即使你没有读过《六度人脉1》与《六度人脉2》，也不影响你直接读《六度人脉3》。如果三本书你只能选择一本，那只有选择《六度人脉3》，因为你的关键人脉圈决定了你的价值，也决定了你的发展！

★ 《六度人脉1》让你全面了解六度人脉；《六度人脉2》让你全面运用六度人脉，你能掌握几度人脉，决定你以后将有怎样的成就；《六度人脉3》根据中国国情手把手教你打造属于你的关键人脉圈。中国社会就是个圈子社会，优秀的人都有属于自己的人脉圈子！

★ 六度人脉法则是全球最高效直接的人脉法则，已经改变1.6亿人的命运，成就Facebook、安利、雅芳等世界级千亿公司，风靡美、加、英、法、德、意、葡、日、韩、丹麦、荷兰、巴西、爱尔兰、西班牙、澳大利亚、马来西亚等160多个国家！

★ 全球500强企业里有80%的企业的管理层都接受过六度人脉基础课训练，以便他们用最短的时间丰富有效资源，找到想合作的那个人。西方越来越多的父母在孩子16岁后送孩子上六度人脉专业课，以便孩子在进入社会前，有意识地筛选与丰富自己的人脉库。

★ 《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》《奥马哈世界前锋报》、CNN、NBC、CBS、ABC等全球超过180家媒体推荐报道。比尔·盖茨、巴菲特、奥巴马、李嘉诚、克林顿等全球政治圈、财经圈顶端人物都在运用！

★ 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。调查还发现一个奇怪的现象：一个人的身价，往往是他身边最亲近的15个人的身价总和的平均值！

★ 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。六度人脉理论的最大价值，不仅在于它可以让你在人脉圈呼风唤雨，更重要的是它可以帮助你全面提升自我营销能力，成功地展示并实现自我价值。作者通过自我的成功经历，告诉你贵人是这样找到的，人脉是这样拓展的，圈子是这样打造的，事情是这样做成的！

★ 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！你也有理由相信，总有一个人或者一套书，能让你少奋斗20年！





所有风云人物都因人脉圈而成功

从2005年到2011年的7年时间，我们针对最近500年的世界历史做了一次旷日持久而且缜密严谨的调查，范围涵盖军政、经济、金融和其他几乎所有的重要行业，统计了这些领域内风云一时的成功人物。从牛顿到洛克菲勒，从范德比尔特到传说中的罗斯柴尔德家族，还有中国的政商名人，在他们每个人成功的背后，除了超强的能力、罕见的天赋和难得的机遇之外，我们都发现了人脉的影子。

可以肯定地说，如果没有一些“至关重要的关系资源”和“强有力的中介”所起到的作用，他们都不可能取得这么高的成就，至少他们不可能这么快地获得成功。他们都是影响了人类社会发展进程的人，他们在有生之年获得的成功以及为人类社会做出的贡献都非常人可以想象。即便他们是如此让人崇敬的天才，也无法摆脱圈子和人脉的影响。就像牛顿那样的巨人，也要站在另一位巨人的肩膀上一样。

事实上，任何一位伟大人物在历史上的出现和他所取得的成就，都是他背后的隐形资源和人脉圈共同推动的结果。当然，我们不能忘了他自身的刻苦努力，因为这同样重要。

今天，对于任何成功的大公司和创业者而言，我们同样可以得出这样的结论：最伟大和最珍贵的财富，并不是拥有多少资产和业务，控制了多么庞大的市场，拥有多少忠实的顾客，而是所开拓的人脉和稳定立足的圈子。

决定一家公司和一个人的命运的，是“人”脉、人的世界，而不是“钱”脉、钱的世界。

一个伟大的成功者和一家伟大的公司是怎样炼成的呢？你可以将原因归结为能力、机遇或运气等确实不可或缺的因素。但如前所述，它们背后的关键推动者都是一个强力的六度人脉资源网。对此，范德比尔特的座上宾，那些美国议员一定深表认同；与罗斯柴尔德家族渊源深厚的各国政要们也不会有什么反对意见；那些依靠我的公司进行人脉拓展和渠道公关的世界五百强企业的总裁和公关部的总监，对此更不会有任何异议。

这是一个再质朴不过的结论：如果你想获得事业的成功，你就必须尽早建立自己的人脉圈。然后，你才有机会发挥自身的才能与价值，才能释放出十分的能量，而不是只能释放六分甚至四分。当你有事需要别人的帮助时（现实生活中我们总会遇到这种情形，因为没有人可以一个



人解决所有的问题)，当你渴望获得一个平台或机会时，有人能走出来助你一臂之力，为你铺石开路，你就更加接近成功了。

成功学大师戴尔·卡耐基说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于他拥有的人际关系。”美国石油大王洛克菲勒也说过：“我愿意付出比得到天底下其他本领更大的代价，来获取与人相处的本领，这是我每天都梦寐以求的。”

这是我们再熟悉不过的名言。也许你之前已经看过，但我敢肯定地说，十个读过的人当中有九个并没有把它们在自己的生活中加以充分地运用，甚至完全没有把它们当回事！

人脉对于风云人物成功的重要性，集中体现在世界上最让人羡慕的成功者、微软帝国的创始人比尔·盖茨身上。

这是一位长着娃娃脸的超级成功者，一个伟大的商业帝国的创建人，几百亿美元的身家是他通过奋斗创造的奇迹。他在创立微软公司的时候，还只是一个无名小卒，凭借自己的头脑和技能，他就在短短时间内“霸占”了这个世界的注意力。

他是怎么成功的？

他有何等神奇的力量？

这是一个每时每刻都有人在研究的问题。有一位毕业于清华大学的国内高才生信誓旦旦地告诉我，他认为比尔·盖茨的成功源于他对这个行业的热爱：“他有一颗关注行业未来的热情的心，他还有无比聪明的

头脑，以及超凡的个人魅力。”

没错，这些都是比尔·盖茨的优点，人人都知道！在他20岁的时候，他就签到了一份大单，为他的事业钓到了一条大鱼。他的能力真是强悍到了极点，因为我们许多人在20岁时还在大学门口牵着女孩的手，为了如何搞到一张打折的电影票绞尽脑汁。但是，我敢说，即便一个人拥有天才般的能力（只有天真到极点的人，才迷信天赋对于命运的决定性作用），还有上面那些特点，他也很难一开始就获得一份足以让他立于不败之地的商业合同。

因为，这份合同的签约对象不是一家不值一提的小公司，而是当时世界第一强的电脑公司：IBM。

这个名字如雷贯耳，我相信你对它并不陌生。比尔·盖茨一开始就为自己的公司找到了一个伟大的客户，不仅仅是他的能力和公司的前景给他带来了这样的成果，还有他所拥有的人脉资源——他背后的关系网已经提前帮他搞定了一多半的事情。他之所以能够签到这份合同，其中的中介人——他的妈妈、IBM公司的董事会董事——起到了决定性的作用。

我对那位清华的高才生说：“一位妈妈介绍儿子认识自己公司的董事长，这是理所当然的事情。当然，我们没有理由否定这位商业天才的能力。只不过，他在需要施展自己的能力时，恰好有人把一个黄金机会用盘子托到了他的面前，多数人却得不到这样的待遇。”

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3》李维文 著.pdf

请登录 <https://shgis.com/post/5191.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

