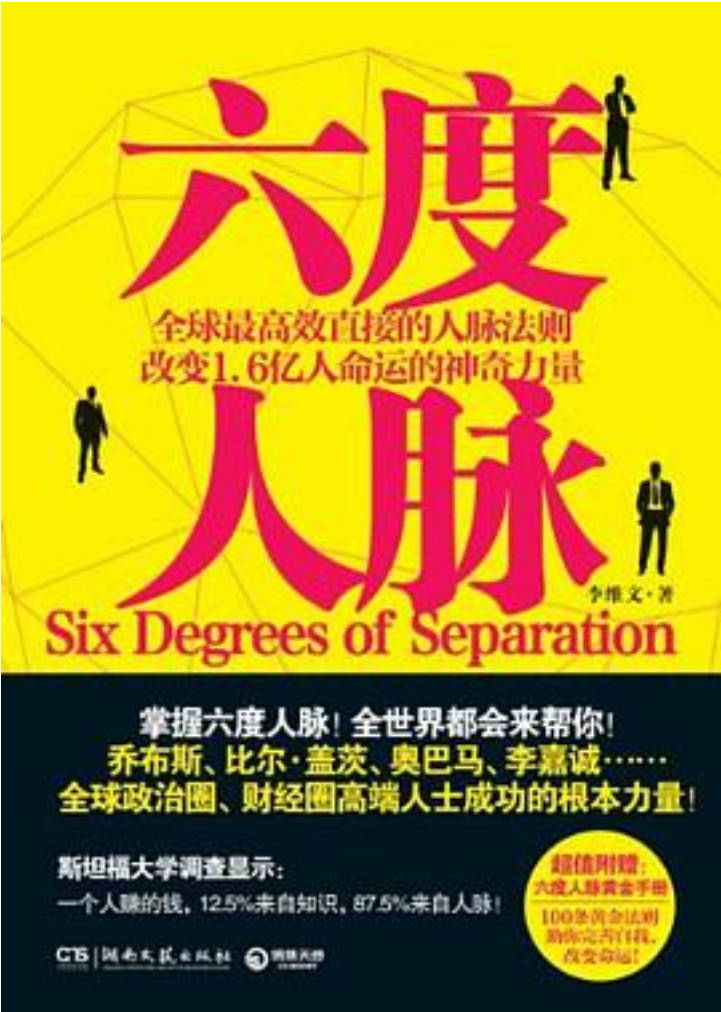


六度人脉



[六度人脉_下载链接1](#)

著者:李维文

出版者:湖南文艺出版社

出版时间:2012-6-1

装帧:平装

isbn:9787540455125

六度人脉，ISBN：9787540455125，作者：李维文 著

作者介绍:

李维文

资深公共关系培训专家，旅美华人，致力于六度人脉的理论研究和实战，并运用六度人脉获得了事业上的成功。他与美国政坛神秘的“公关黑手”史密斯联合成立了一家公关公司，并参与了多起世界级企业的收购谈判。近年来，他逐渐从商业舞台的叱咤风云转向自己更感兴趣的政商舞台的人脉公关领域。曾任切尼总统竞选顾问组成员。

目录: Part 1 无所不达的六度人脉网

◎赢家的武器：六度分割理论

◎关系的方向和传递

◎到达和建立联系的区分和不同价值

◎可信任的网络

Part 2 小世界做成大事情

◎你能走多远，取决于谁和你同行

◎总有一个人，你可以少奋斗二十年

◎六度人脉的权值效应

◎最短的距离有多远

◎从第一步跳到第六步

Part 3 寻找你想找的任何人

◎“为什么没人帮我？”

◎“为什么他可以一呼百应？”

◎走不出去的人脉困局

◎六度人脉是价值传递，不是信息营销

◎寻找那个人：方式比方向重要

Part 4 不可忽视的首因效应

◎“人脉帝国”的蝴蝶效应

◎重视结交陌生人

◎首次见面往往决定成败

◎“告诉我，你最好的朋友是什么人？”

◎六度人脉的十大首因法则

Part 5 “第二人”决定你的价值

◎重视朋友的“朋友”

◎通过关系找关系

◎锁定你的“第二人”名单

◎永远不要怕吃亏，让关系主动找上门

Part 6 最关键的那个人，往往是客户

◎先从善待客户开始

◎与客户建立人脉关系的四大准则

◎展示工作以外的闪光点

◎怎样让客户为你介绍新关系

◎不要忘记旧客户

◎运用生动高效的交流技巧

Part 7 突破小圈子，升级自己的人脉层次

◎想看清一个人，就去认识他的朋友

◎扩大圈子，必须要有布局意识

◎别错过任何传递价值的机会

◎不停地结识成功者

◎人脉挂靠：依附名人的影响力

Part 8 提升自我，强化自己的人脉磁场

- ◎亘古不变的人脉法则：价值决定人缘
- ◎“你能帮我什么”和“我能提供什么”
- ◎强者看重你做事的能力
- ◎为自己的沟通能力插上翅膀
- ◎拉近距离，你需要提升亲和力
- Part 9 建设“六度人脉”黄金库
- ◎想一想，我拿什么来吸引朋友？
- ◎迈出的第一步很重要
- ◎内向的人应该多利用网络
- ◎不要忽视小人脉：名片的巨大价值
- ◎利用同理心
- ◎细心就有朋友
- ◎抓住每一个帮助别人的机会
- ◎认识自己，才能锁定人脉
- 后记：不要让自己孤独的奋斗
- 超值附赠：六度人脉黄金手册（收录100条黄金法则）
- ．．．．．[\(收起\)](#)

[六度人脉_下载链接1](#)

标签

人脉学

人脉

励志

六度人脉

成功学

人际关系指南

人际关系

思考

评论

坑爹货，以为是学术科普文，结果又是成功学~弃之~

如果真的把人脉作为进阶的工具，那这个世界就缺少一大块实干家了。

曾经文青的我真的打心底排斥和厌恶说 " 道 " 的书。

告诉你用番茄和鸡蛋可以做番茄炒蛋，但没告诉你做番茄炒蛋的步骤。

成功学繁琐的大段子又来了 看不下去 暂时弃

《六度人脉》，这是一本教人坦诚相待的书，个人感悟很多。我觉得我们时常被“个性”蒙蔽，以“个性”为借口逃避一些最本真的做人道理的淬炼。所谓做人，真是一门大学问，并非是指社会上那套庸俗的做人理念。我想，真正的会做人，是那种世事皆洞明却依然坦诚相待，谦逊宽容的人吧

P65，“柴荣”应改为“柴进”。。。。作者旅美华人，能当切尼的顾问，但对《水浒传》如此知名的好汉名字都记不住，你情何以堪呢？还搞毛人脉啊，写书之前先多读点儿书吧！

不爱出门，下班直接回家的人看了也没用

是强大自己以吸引人脉，还是通过人脉使自己强大？答案是，两者需要同时进行。

通过六个人，你能认识这世上任何一个人，和大家保持好关系吧～

凑字赚稿费

这本书让我祛除了成功学的偏见，没那么金粉气。亮点在于强调自己的价值和人品，值得一读

真棒啊好书~！ 读书还是要一鼓作气 TAT

六度人脉的概念不错，干货很多，特别最后的100条法则很受用。

看完像没看一样的，果然需要第二本实战篇啊。

这本书要是陆琪写的就好了。其实我觉得或许在中国是不适用的，但看这个类型的书主要是看他自己建构的那个世界是怎样的。哈哈

大体翻了一下

说的都是废话……

比较浅显，容易看懂。只是美国销售大王金克拉的设定让人出戏……

并没有想象中那么多干货。。。

书评

读完这本《六度人脉》特别受触动，特别受鼓舞，这是一本传递正能量的书籍，很受用。说这本书很受用，是因为它特别实用，不像很多励志、成功类书籍那样虚无缥缈，这本书是接地气的。读完书，可以从书中、从作者那里学到很多实用的拓展人脉的方法和技巧。比如，有意识地参加一...

在翻开这本书之前，我因为它的标签内心充满抵触情绪。我觉得读这类书的人浮躁，金钱味儿太浓重。可是，看着腰封和扉页上牛气哄哄的简介，以及担心自己会从宅男变成抑郁男，我说服自己坚持下去。先说说什么是“六度人脉”。在20世纪60年代，这一概念由美国心理学家Stanley Mi...

这本书写得很好。以前我对人脉的理解，可以概括为：做自己，提升自己的价值，真诚，倾听。这本书基本上总结了这些观点，使我更加肯定了，之前的看法。这本书尤其突出真诚的重要性，很有道理。以前我也犯过错误，在人际交往中，没能做到真心沟通，诚心待人，偶尔还说些谎言（...
...

春节长假，依然坚持在读书，在多美丽、在国大影院、在外婆家，一页一页总算读完了《六度人脉》，把照片传到微信上，有朋友调侃看了《六脉神剑》，真是有趣。但实际上，一个人在社交上真正懂得了《六度人脉》但其实效果可能比六脉神剑更好吧。说到人脉，也不得...

这本书教给我们的更多是一种理念和思维，即一种有意识的人脉经营和管理。很多事情，只有你认真地把它当作事儿来对待，往往你才能够将之做好。真正的人脉管理不是吃几顿饭、敲几次门就能够有所改善的，它需要你具体的规划和管理。人脉管理的第一个关键词是“真诚”。这里可能...

好人缘不等于有人脉 —— 《六度人脉》

我是一个不善于交际的人，倒不是说口拙舌笨，而是在遇到困难的时候死要面子，总觉得别人帮了你你总需要回报点什么，否则内心过意不去。这也可能受家庭因素影响，一般情况下只要自己能够完成的...

概念性比较强的东西，看完之后你意识到要成功，人脉的重要性。但是里面没有非常具体的写出如何去很好地实践，已经碰到钉子了该怎么办。大部分的道理属于还是比较理想化的，谈到的困难少。已经下了第二部，还有第三部，希望在后面基本里面有所发现。

这是一本典型的成功学书籍，其实写的一般，因为作者本身是属于靠社交、人脉吃饭的，所以常常会使用自己的正面案例来做讲解，说明某某观点是对的。这样的叙述方式，其实我并不是非常喜欢，有自我炫耀的意味，但话又说回来，正是因为作者自己的成功才有了这本书的编辑，也合情合...

本书作为一本成功学范畴下的、商业性质的书籍，或多或少的存在啰嗦+废话的情况，但是就其本身而言里面传递的精神是好的。另外，不能被书的题目“六度人脉”所捆绑，其实本书讲解的道理放之四海而皆准，我的意思是标题“六度人脉”并不一定是最适合的题目和中心思想，更适合作...

很早之前就听说《六度人脉》这本书了，借来这本书后便迫不及待的读起来。作者是旅美华人，针对自己的经验写了这本书。很喜欢作者在书中的各种例子。每一个真实的例子都比理论知识让人明白得更加深刻，也更有指导意义。其中有一段讲到目标的实现，S为目标，V为努力和方法...

这本书总体看来写得很有条理，只是略显啰嗦。“人脉”一词的指向性太明确了，直指“成功”。作者首先明确了什么是成功，亮点在于本书不仅强调了成功带来的物质收获，还提到内心获得的情感满足。后者让不仅本书洗去了成功学书籍被金粉包裹的外衣，而且让它真正升华到人际关系哲...

这是我在大学时候就买下的“鸡汤”，没想到时隔4年后还有很大的收获。最大的收获是：要培养交朋友，与人为善，甚至吃亏是福的意识。现在流行的“自黑讨喜”也是这样意思。书中的一些话：

大多数人宁愿与讨喜的傻瓜一起工作，也不想和有事的讨厌鬼共...

人脉的核心在于价值交换，精致的人脉核心在于人品。
提升价值、修持人品，人脉自来。
人脉的核心在于价值交换，精致的人脉核心在于人品。
提升价值、修持人品，人脉自来。
人脉的核心在于价值交换，精致的人脉核心在于人品。
提升价值、修持人品，人脉自来。

读第一第二章：
生活不要被利益锁驱使，只有这样才可能获得更好的人脉关系网，才会有更多的利益；
生活既要有理性，在处理事时应该思维清晰，自我清醒。也得感性，随心、随性、真心、奉献。
成功不单单是靠一个人与世隔绝瞎努力，需要充分发挥群体的作用，发挥身边的资源。
做...

人和人的距离到底有多远？这是一个很难回答的问题，但这本书给出了答案--六度。也就是说，如果你想认识世界上的某个人，其实你只需要六层关系网就可以，神奇吧。所以说不要害怕沟通，人和人距离没有我们想象的远。

[六度人脉_下载链接1](#)