

<<六度人脉2>>

图书基本信息

书名：<<六度人脉2>>

13位ISBN编号：9787540456603

10位ISBN编号：7540456604

出版时间：2012-8

出版时间：湖南文艺出版社

作者：李维文

页数：261

字数：200000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<六度人脉2>>

前言

<<六度人脉2>>

内容概要

全球最高效直接的人脉经营法则实操版，已经改变了全球1.6亿人的命运！

《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！即使你没有读过《六度人脉1》也不影响你直接读《六度人脉2》。

《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。

你完全可以把本书当成《六度人脉》的实操手册。

2012年6月，《六度人脉》首次登陆中国，一瞬间登上全国实体与网络书店的畅销榜首，成为有史以来心理、励志类飙升最快的畅销图书。

一月狂销30万册。

同年同月，根据“六度人脉”原理而创建发展的Facebook上市，瞬间催生了10位10亿级别的大富翁与850百万级的富翁。

Facebook创始人、CEO马克·扎克伯格成了全球最有钱的80后，他净资产193亿美元，是改变世界的乔布斯83亿美元身价的2.33倍。

同年7月，腾讯朋友网与新浪都开始狂推“六度人脉”。

新浪根据这一理论推出了“六度人脉同名搭讪软件”。

其实，六度人脉不仅成就了社交网站，而且还成就安利、雅芳等世界级直销大公司。

传销这个让千万人人为之疯狂的商业模式也是用六度人脉理论做成的。

就那短短的45分钟的课程，让全国、包括大学教授、白领、公务员、大学生等3000多万各行各业人士为它热血沸腾，六度人脉无论用在哪，都能产生世界性的效应。

全球越来越多的公司都对企业的中高层管理进行六度人脉基础课训练，以便于他们用最短的时间拓展有效资源，找到想合作的那个人。

其实，我们每个人的背后都隐藏着250个人脉关系，千万别忽视这些。

本书作者为资深公共关系培训专家，美籍华人，致力于六度人脉的研究和实战，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，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，曾担任切尼总统竞选顾问组成员。

在本书中，作者将用深入浅出的方式进一步向我们讲述《六度人脉》的实操技巧，适合各年龄层的读者阅读。

作者将结合一些案例和他的自身经历，以及现代人脉竞争的真实环境，向读者介绍沟通与公关对于六度人脉开拓的重要性，给读者讲述实用沟通的种类和方法，将涉及人脉积累与维系的说话技巧和职场的一些附加智慧，以通俗易懂、实用可学的方式奉献给读者。

本书旨在向读者表明，我们若想结交朋友，拓展人脉，就要学会发出自己的声音，同时又要考虑对方的需要，并达成一致，实现自己的目标，这当然不是一件容易做到的事。

可是，只要掌握恰当的方法，就如同生出了一对有力的翅膀，拥有了一对顺水的船桨，来帮助你实现完美的沟通，助你打开人脉宝库的大门，登堂入室，收获意料之中的命运大礼。

<<六度人脉2>>

作者简介

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。

<<六度人脉2>>

书籍目录

引言?六度人脉，沟通先行

推荐序?“六维度”的人脉奇迹

Part 1 人脉的投入产出法则

人脉经营中的经济学智慧

只投入最低的成本

怎样迈出第一步

如何走进对方的内心

Part2 避开六度人脉的“陷阱”

利益公关的谬误

“弦外之音”的沟通考验

威权式沟通是一把双刃剑

Part 3 双赢沟通：打通六维度的人脉节点

“请接受我的建议！”

”

正反原则：对情绪的利用

严肃和风趣的形象

将“目的”精巧包装

Part 4 开拓高质量人脉

抓住强人的需求

实现心灵的透视

表达的勇气和内容

获取理解

Part 5 六度人脉的行动法则

别做刻板的说教者

“请你讲重点！”

”

低效率会毁了你的价值

Part 6 突破六度人脉的困局

主动沟通的赢家

“夸张”的赞美

远离谄媚的恶习

清醒的自我定位

Part 7 六度人脉的沉默效应

“请你看到我的原则。”

”

用“沉默”建立你的品牌

六度人脉的“拖延法则”

Part 8 你的人脉后援在哪里

对“自我价值”的借势提升

制造恰当的时机为交流服务

情绪交换和体验

六度人脉的情商管理

Part 9 六度人脉的利益法则

表明你的立场

为他人承担错误的回报

<<六度人脉2>>

同理心的安抚效应

利益对立下的人脉结合

Part 10 人脉公关的“六维度”法则

选择合适的话题

真诚和原则是两大法宝

自己的过失不可逃避

六维空间的积极拓展

超值附赠：六度人脉白金手册（收录100条白金法则）

<<六度人脉2>>

章节摘录

<<六度人脉2>>

编辑推荐

<<六度人脉2>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>