

<<六度人脉3>>

图书基本信息

书名：<<六度人脉3>>

13位ISBN编号：9787540460006

10位ISBN编号：7540460008

出版时间：2013-3

出版时间：李维文 湖南文艺出版社 (2013-03出版)

作者：李维文

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3>>

前言

从2005年到2011年的七年时间，我们针对最近五百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进程的人，在有生之年获得的成功、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取得的成就，都不过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，我们同样可以做出这样的结论：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、那些美国议员们一定深表认同；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们，对此也不会有任何异议。

这是一个质朴不过的结论：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，为你铺石和开路，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道：“我愿意付出比天底下得到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。

也许你之前已经看到过，但我敢肯定地说，10个读过的人当中有9个并没有把它们在自己的生活中充分地运用，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，他几百亿美元的身家是一个人生奋斗和励志成功的奇迹。

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。

<<六度人脉3>>

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，无比聪明的头脑，还有超凡的个人魅力。

” 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，为了把女孩“骗”进廉价旅馆而苦思冥想。

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，中间有一个中介人——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。

” 假如比尔·盖茨在刚起步时缺乏这样的“资源”，没有签到IBM的合同，他和普通人面临的环境、要走的道路都是一样的，事情将如何发展呢？

我们有理由相信，他的道路不会这么一帆风顺。

因为他母亲的存在，不但早早地为他介绍了一个优质的合作伙伴，同时还帮助他避免了一个在当时来说强大到可怕的对头。

假如IBM没有对他开绿灯，而是在他还没生出翅膀的时候，就决定把他吞掉或者击垮呢？

如果你足够聪明，你一定能想到这样的可能性，因为这种残酷的竞争游戏在我们的身边每天都在发生。

还有他的父亲——一贯低调的普莱斯顿·盖茨。

如果你认真读了相关的人物传记，你一定会发现，普莱斯顿·盖茨是著名的埃利斯商务律师事务所的老板。

这是一家美国百强之一的律师事务所，业务遍及美国本土和亚太地区，在法律层面同时也在资金和人脉层面，都为比尔·盖茨提供了广泛的支持。

这些信息告诉我们，这位后来的世界首富，在参加工作前，他的家族就已经取得巨大成功了。

确切地说，他是一个站在成功者的肩膀上、让自己变得更加成功的人。

所以，比尔·盖茨感慨地说：“在我的事业中，我不得不说，我最重要的经营决策是必须挑选合适的人才，让自己拥有一些完全信任的人，一些可以委以重任的人，一些为我分担压力的人。

” 在几十年的全球商业圈中，另一位不得不提到的风云人物是“股神”巴菲特。

他的传奇让人们为之疯狂，因为他在股票市场上的投资好像从没有失败过。

他的价值投资理论，成了全世界股民的“圣经”，尽管做到这一点非常困难。

他将商业投资与人生哲学完美地结合起来。

人们由此更加感到，他独特的眼光和聪慧的商业策略是多么深刻地影响了今天的世界。

与此同时，我们也早就注意到，在全球各地都遍布着巴菲特的“专业粉丝”——依靠他的观点来进行投资理财的人。

他们将巴菲特的理论移植到了另一个国度的陌生市场——这未免太疯狂了些。

他们坚信自己所倚重的是一位经历了大风大浪取得了“不败真经”的人。

在巴菲特投资理论的指引下，他们认为一定能够“像股神一样成功而绝不会失败”。

然而，路透社的专栏作者罗夫·温克在不久前的一篇报道中，无情地为我们撕下了这桩神话的面纱，告诉我们巴菲特成功背后的秘密并不是如何正确地选股，而是隐身于他背后的强大人脉。

<<六度人脉3>>

就像巴菲特自己说的：“成功的捷径是与成功者为伍。

”这才是他想告诉人们的“圣经”，虽然大多数人对此充耳不闻，或完全没有注意到。

巴菲特的显赫家世对他投资的帮助一点儿都不亚于比尔·盖茨从自己的家族中获得的雄厚助力，人们都只记住了小时候在街上卖饮料瓶盖的那个巴菲特(这个桥段在他的传记和各类新闻中频频出现，已经成为许多天真的人的创业动力)，却很难注意到另一些信息。

比如，巴菲特的爷爷欧内斯特·巴菲特是一个经营杂货店的商人——如果仅此而已也没什么了不起，我们很多人的爷爷或叔叔都是开超市的。

但欧内斯特在1934年曾经担任奥马哈扶轮俱乐部的主席，是响当当的地方名流。

身为著名的投资大师和律师的查理·芒格，还曾经在他的杂货店打过工。

当然，后来查理也成了巴菲特的合作伙伴。

从这段经历来看，两人的合作其实是一种必然。

巴菲特的父亲霍华德·巴菲特更有来头，他既是拥有巨大权力和交游广泛的美国国会议员，同时还是一名出色的股票经纪人。

他精通政治，拥有雄厚的政界人脉并对投资股票十分在行。

在巴菲特的传记中，人们一般只看到他很小就在街头打工，比如送报纸赚一些小钱——你可能曾经为此激动不已，因为这个桥段充满了“励志”意义，对无数一穷二白的年轻人来说是一种巨大的鼓舞。

许多人都会想：他真是好样的，我也能做到！

但实际上，这时候的巴菲特有更多的时间花在了另一件事情上：在父亲的带领下去参观和了解美国证券交易所，进行最早的“财商”教育。

其中在他8岁时的一次参观中，负责接待的人正是高盛公司的董事。

你要知道，很少有小孩能有这样的宝贵机会和如此高端的经历。

更多的人年轻时根本没有机会进入这些场所，他们大量的时间都花在了辛苦地读书和听父母争吵家庭琐事上。

仅仅在起跑线上，巴菲特就已经远远地甩开了其他人。

另外，在1964年去世时，霍华德·巴菲特还给儿子留下了56万美元的遗产。

在当时这绝对是一笔巨额财产，能让一个人跨入富豪的行列。

其中有33万美元，后来直接投资到了巴菲特的公司中。

在他的发展过程中，这笔遗产的重要性无法回避。

在创业之初，就拥有一个既富又贵的家庭，还有无数的政商人脉和丰厚的金钱资本，这是巴菲特的投资生涯中常常被人忽视的重要因素。

正因为有着巨大的人脉优势，巴菲特一直都是股票和金融市场的交易对象争相结识的目标。

这让他常常得到一些稳妥的投资——还有其他的各种各样的好处，比如内部价格，不为人知的绝密信息，美国政府的政策走向，特殊的政策保护，诸如此类足以决定一家公司发展前途的资源。

这两位伟大人物无一例外的成功背景，告诉我们同一个道理：拥有好的人脉和强大的圈子，会让你得到足够的提携和照顾，由此带给你的好处是多方面的。

第一，在激烈的白热化的市场竞争中，你更容易从强手如林的竞争僵局中脱颖而出。

第二，缩短了你在迷茫和未知的漫长岁月中艰苦奋斗的时间，普通人需要十年到二十年的准备期，你可能在一夜之间就走过了。

第三，这可能是更为重要的：当你把事情办砸时，你能够及时得到有力的庇护。

请找到关键的人物来帮助你，并和他们结成同盟，建立一个强大的黄金人脉圈！

这是所有的风云人物唯一真实的成功启示，他们不一定愿意将这样的事实清晰地对你说出来，但你一定要通过自己的思考来领悟到。

如果没有一个强大人脉圈，你不可能心想事成，就算你拥有最渊博的知识，你也很难不依靠任何人完成一项工作。

你有撬动地球的力气？

这不重要，因为你还需要一个支点。

<<六度人脉3>>

支点才是你大获成功的必要条件。

就像雅芳的CEO钟彬娴女士，这是一个在华人社会人尽皆知的人物，激励着无数华人在国外努力奋斗。

她曾经被《时代》杂志评选为全球最有影响力的25位商界领袖之一。

在这25位人物中，她是唯一入选的华人女性，是华人社会的骄傲。

许多崇拜者认为她创造了一个奇迹，因为她一无背景，二无后台。

但是事实会告诉他们，这种肤浅的判断仍然是不负责任和一厢情愿的空想。

钟彬娴从普林斯顿大学毕业的时候，确实没有什么强大的背景，她的人脉圈也是零。

这是一个一穷二白和一无所有的起点。

她想进入零售业锻炼几年后，再进入法学院去学习法律。

按照这种规划，她加入了鲁明岱百货公司，成了一名管理培训人员。

如果你认为这就是她事业的基础，那么你就大错特错了。

因为在这里，她通过自己的表现，第一时间得到了副总裁万斯的欣赏，取得了对方的信任。

万斯才是她的职业领路人。

在成功者万斯的背后，是一个成熟高效的人脉网。

此时，这个人脉网成了钟彬娴可借用的资源。

这告诉我们，你和一个圈子之间，有时候只是缺少一个中转站和一个可信赖的节点。

只要抓住了这个节点，你就能进入这个圈子，成为其中的一员。

这就是六度人脉的本质。

钟彬娴对此说：“有些人只会坐在沙发上眼巴巴地等着机会来临。

但我不这样，我建议人们要抓住能带你飞翔的人的翅膀。

”这是她真诚的感悟。

在万斯的帮助下，钟彬娴在公司得以飞速地晋升。

她一跃进入了高级管理层，节省了大量的奋斗时间。

成功的关键，就在于找到你人生的“关键人物”，并且融入一个成功的圈子，甚至建立自己的高级人脉圈。

这可以称为成功的捷径，也是一种成功的速成法则。

但是做起来并不那么容易。

因为在现实世界中，我们的朋友虽然有很多，但是像万斯这种重量级的人脉，却不是人人都能轻易获得的。

我们还可以提供更多的案例以证明这个结论：是强大的人脉网络在托起这些伟大的成功者，并为他们披荆斩棘，输送核心营养和排除致命风险。

虽然一个人自身的能力在这个过程中仍然显得十分重要，或者说依然起到了极其关键的作用，但总体来说，在最关键的阶段起到决定性作用的，往往不是他体现出来的能力，而是他背后的那些有力的“无形之手”。

对这些风云人物来说，能力就是汽车油箱中的汽油，必不可少；机遇和运气，是汽车走到路口时恰好没有红灯；人脉，则是告诉他应该在哪一个路口转弯，否则就会进入死胡同。

后者会帮他避开危险并引领他驶向“金山”，这其实才是最重要的。

从根本上来说，你需要拥有自己的一个成熟的圈子。

只有这样，你才能在这个世界上找到一个坚实的立脚点。

这就是成功者的生存之道。

无论是大人物还是小人物，他们都要选好并且经营好一个高质量的圈子。

小人物必须想方设法进入大人物的圈子，他才会有更光明的前途；大人物和顶级人物想要的，则是将更多不同的优质圈子串联到一起，使这些资源都为己所用，拓展自己的资源领地。

因此，首先是找对圈子，跟对人，让自己站对了阵营；其次，才是选择怎样的发展路线，如何提高并展现自己的能力。

比如： 1.政治圈：权力分配是各种利益群体妥协和交换的结果。

<<六度人脉3>>

政客的“六度人脉”，本质上是为自己选择一个成熟稳定的权力圈。

当这个选择做出的时候，也就决定了自己的前途。

2.投资圈：对于做投资的人而言，如果没有广泛的人脉网络，根本不敢去做任何投资，否则只会失败。

因为一个投资者必须通过有效的人脉去了解事情的真相，掌握最真实的信息。

市场上有99%的信息往往都是假的，充满了陷阱和圈套，只等着两眼抹黑的勇敢者跳进去。

投资只有钱和勇气万万不可行，意味着你有很大的可能充当炮灰。

所以，许多人从国外回到国内投资时，只能在海归的圈子内找一些项目进行合作，就是出于这个原因：圈子会为你提供第一手的信息；没有圈子，你就得不到这些宝贵的信息，也就无法做出正确的判断。

3.各种圈子的交集：不管你在做什么，无论在商界还是政界，你总是需要多种圈子，使它们有所交集，决不能只守在自己的圈子里闭门不出。

企业家要了解穷人的心思，富人要知道底层大众在想什么；上司要懂得下属，员工要去分析老板的心理。

当然反过来也是适用的。

只有了解了别人的圈子，你才能了解别人的需求，方能知道更多的信息。

对于人脉的积累来说，人们如果把自己封闭起来，显然是没有出路的。

尽管我们对于圈子的依赖和对于人脉的拓展，有时是迫不得已的功利行为，但总要做出这样的决定，采取开放的态度，并运用一些沟通和妥协的技巧。

只有找对了方向，并理解真正的人脉智慧，洞悉这个社会如何将人划分归类并为不同的人设定等级——也只有掌握了这种珍贵的登堂入室的钥匙，再去从容地发展自己的六度人脉，才能真正地建立属于你自己的成熟可用的圈子社会。

一个很现实的例子是，这些年中国的企业走出国门，在美、欧、日的强者市场中与那些跨国公司进行竞争时，往往处于弱势地位。

中国企业只能联合起来共同应对，才能化解危机，得到发展的机会。

于是，一个由中国企业组成的圈子就应运而生了。

在这样的圈子里，不论是人脉还是资源，机遇还是资金，企业之间都应尽可能地共享，减少自私，为共同利益着想，联合作战，才能保证每个个体都得到最大化的帮助。

这些年来，我在国内做了很长时间的考察和研究，发现中国的政界、商界、学术界之间的圈子十分不兼容，几乎没有共同语言，有时还彼此敌对，难以联合起来共享资源。

一个人想在国内的这些圈子里都如鱼得水，是很难做到的，这就决定了国内的环境很难出现巴菲特那样获得全面支持的企业家。

欧美和日本则与此相反，它们有着“全部兼容”性质的圈子，比如遍布全美的各种智库。

在这个平台上，各个行业的人都有，并建立了之间的链接。

像高盛集团的前总裁约翰·桑顿，他同时也是布鲁金斯协会的主席，横跨商界、政界和学术界，拥有不同圈子的人脉。

在做事的时候，他的活动空间和能量是非常巨大的，能够轻易摆平许多麻烦的事情，得到不同领域的全力支持。

那么，对于我们而言，哪些圈子是最重要的呢？

如何才能使自己在圈子社会中占据优势？

我想说的是，不管你正依赖于同学关系、亲戚的支持、或者去参加EMBA总裁班的学习，你都不能让自己的眼睛只盯着“关系”，而应着重建立一种信任，展示你自身的价值。

圈子会巩固人们之间的共赢关系，并且集体去对付你们的竞争对手。

这就是人脉的真相，也是这个世界的竞争本质。

可以这样说：如果你不能找到一个高等的人脉圈子作为坚实的立足之地，就意味着你已经输了。

在本书中，我们会讲述相关的故事，介绍大量的中外案例，来证明我们的观点对你而言具有更多的裨益。

<<六度人脉3>>

你会从中了解到，你所能够建立的人脉网，是你能够了解关键信息的最佳渠道——你应当怎样在十字路口做出明智选择，并让自己在前进的道路上一路绿灯。

我们将分析如何获得真正可靠的人脉，让你的朋友只会帮助你，而不是去帮助你的竞争对手。

越往高处走的人，就越需要有人照应，同时对人脉的依赖也就越大。

这正是成功者最大的秘密，也是人类不断向更高处奋斗的本质需求。

每个人都要依靠不同的人的协助，才能获取更多的资源和财富。

“个人奋斗”的奇迹在这个世界上从来没有出现过，你也绝不要奢望自己的人生会迎来这样的奇迹。

<<六度人脉3>>

内容概要

<<六度人脉3>>

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。

曾任切尼总统竞选顾问组成员。

<<六度人脉3>>

书籍目录

引言：所有风云人物都因人脉圈而成功 Part1找到属于你的关键人物001 荣耀光环背后的秘密002 你的关键人物在哪里010 握有“免费门票”的大人物023 关键的内部价格031 你需要的10种人脉034 Part2建立属于你的圈子社会045 智囊团：找到愿意帮助你的有识之士046 实力派朋友：专业领域的专业人物056 引路人：让你轻松进入关键人脉圈064 “三驾马车”构成一个强大的圈子071 圈子联络：保持沟通和会面的渠道077 Part3弹尽粮绝时谁来拯救你085 我至少有三个可以拨打的求助电话086 在老虎来临前，就准备好自己的跑鞋091 找到所有的相关人士，并且提前获取支持096 锁定关键人物099 Part4价值决定你的机遇105 人脉的本质是将自己推销出去106 握有最新的信息和独特渠道111 问题是：你能提供多少回报？

120 展示你与众不同的专业性126 立足你的核心价值，扩散你的无限影响力131 Part5无所不能的“名门效应” 141 谁为你提供“黄金门票”？

142 让自己成功地进入高级圈子147 成功的秘诀是：在需要他们帮助之前先认识他们158 情感投资和名声效益162 Part6信心是拓展六度人脉圈的保证169 “在感到畏惧时，我从来没有丧失希望。” 170 别人说什么一点儿都不重要174 “我坚定前行的动力，是我身负巨债！”

181 包容你的对手，哪怕他随时可以取代你184 Part7每个人都说你慷慨，你就赢了189 “在社交中通行的不是贪图便宜！”

190 永远不要吝啬你的善意195 一杯咖啡赢得一亿美元203 蹲下身子，你就能跳得更高207 现在，假如你身无分文210 Part8眼界主宰我们的命运和人脉215 看到什么，你才能拥有什么216 明确你的人生目标224 不容忽视的素质：预见力和判断力229 Part9成功者的人脉效应233 “财富的本意是帮助他人赚钱！”

234 六度人脉神奇的乘法效应241 以一个圈子带动另一个圈子250 形象包装的巨大“产值” 255

<<六度人脉3>>

章节摘录

版权页：引言：所有风云人物都因人脉圈而成功 从2005年到2011年的七年时间，我们针对最近五百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进程的人，在有生之年获得的成功、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取得的成就，都不过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，我们同样可以做出这样的结论：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、那些美国议员们一定深表认同；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们，对此也不会有任何异议。

这是一个质朴不过的结论：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，为你铺石和开路，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道：“我愿意付出比天底下得到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。

也许你之前已经看到过，但我敢肯定地说，10个读过的人当中有9个并没有把它们在自己的生活中充分地运用，甚至完全没有把它们当回事！

<<六度人脉3>>

编辑推荐

《六度人脉3:打造关键人脉圈》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！

<<六度人脉3>>

名人推荐

<<六度人脉3>>

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>