

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！



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



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. ①C912.1-49

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！让你在短时间里
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，恰巧碰见了一场针尖对麦芒的“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



价医疗费。这笔钱是他的汽车装饰公司近期的全部周转资金，以致员工的工资都要暂时削减。

“但是，只要我们齐心协力，像一个人那样去努力工作，问题总会得到解决的，不是吗？”

站在门外的员工们紧抱着的双臂慢慢地放了下来。他们都在沉思，也在接下来的选择中衡量和判断。是的，老板坦诚地讲到了问题的根本，也没有回避他们的要求。困难是摆在这儿的，没有回旋的余地。现在的选择只有两个：或者拿了足额的工资离开公司（这意味着失业），或者像默奇尔那样与艾利克斯生死与共。

最终，所有人都选择了后者，因为艾利克斯的行为充分表现了他对员工的珍视。

无比重要的是，艾利克斯情深义重的讲述深深地打动了他们。这批员工成为他的公司的顶梁柱，工作比以前更加卖力。在后来的几次全国性或行业性的经济危机中，当公司真正的危险来临时，他们没有一个人离开艾利克斯。而且，莱特还拼尽全力地为公司出谋划策，介绍了自己的远房表亲——一位在美国西海岸从事短期融资业务的经纪人，帮助汽车装饰公司解决了一个非常重要的资金问题。

艾利克斯给了莱特丰厚的回报。现在，莱特已经是公司的小股东之一，另外还有三名员工积极地拿钱入股。他们是一家充满干劲的朝气蓬勃的公司，团结如钢，没有任何困难能够击败他们。

当敌意产生、关系随时有断裂的危险时，人与人之间巧妙沟通，以及展示足够的真诚，是让紧张的氛围变得轻松的关键所在。

不得不说，我的朋友艾利克斯是一个谈话的高手——他擅长以此道维系自己的人际关系。虽然他只是以短短几句话讲了一个不需要多加修饰的真实小故事，却瞬间化解了公司面临的危机。由此可见，沟通的技巧对于人脉的沟通和维持是多么重要。

一个善于沟通的管理者，可以聪明地引导下属的情绪，扭转糟糕的局面；一个善于自我营销、聪明地展示自己的人，能够以最小的成本，缩短交际公关的周期，只通过几个小小的环节，就能见到并打动自己的人际目标；而一个不善于沟通的人，可能刚一开口，就适得其反，引火烧身，让自己的人脉和事业毁于一旦，无法挽回！

在现实生活中，总有一些人，他们对于充实自己的人脉库充满了积极的渴望。他们有动力，也有强大的决心，就像站在路口焦急等车的路人，迫切希望立刻搭上一辆开往目的地的巴士。他们的口才很好，洋洋洒洒，无所不通，辩论能力也很强。因此他们觉得：

“我的朋友应该很多，我具备成为焦点的潜质，人们应该围着我转才对！”

“我是多么富有诚意啊，为什么六度人脉所讲到的东西与我无缘呢？我认为只要我想要，我就能与各种各样的人交上朋友，他们难以忽略我的存在！”



实际情况却是，他们的生活一点儿也不如意。当他们迈出步子时，发现自己处处受阻，事事遇挫，随时会跳出一些麻烦让他难以解决，总有一种无力和无助之感——就像许多人或许包括现在的你正感受到的一样。他们的人脉如同沙漠边缘地带的荒草，朋友少得可怜；他们做事业总是找不到关系，常发出“没人帮我”和“我无人可找”的哀怨。

但当他们回头寻找原因时——假如他真的有解决问题的决心，却总是习惯于将责任归咎于客观因素，从不反思自身的问题。有些人还时常发出“怀才不遇”的感慨，认为自己受到了不公正的待遇，遭到了小人的排挤，每天在压抑和悲愤的状态中浑浑噩噩，度日如年。

然而，问题可能并没有这么严重，只不过是他的表达方法有问题，让别人感到不舒服，或者他无法准确地讲明自己的意图，或者他的行为与言辞攻击性太强。他的气场太过尖锐，气势过于凶猛，让对方不想也不敢跟他打交道，不希望与他做朋友，甚至不想跟他在生活中有任何交集，如此而已。

只有当他明白如何进行公关解困，才能迅速地渡过这些难关，使自己完美地融入团队，拓展自己的人脉维度，巩固自己在众人眼中的形象，并且成为一名深受欢迎的上司或下属。

在本书中，我们将结合一些案例和我的自身经历，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。我会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。要知道，同样的目的，要是表达的方式不同，造成的结果也将有天壤之别。本书即以此为例，献上一件叩开读者心门的礼物。

本书旨在向读者表明，我们要想结交朋友，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。



“六维度”的人脉奇迹

詹姆斯·泰克

[Costco（好市多）韩国分公司公共关系总监，李维文的挚友及合作伙伴，曾在长江实业集团与李维文有过两年的同事之谊]

我对“Six Degrees of Separation”（六度人脉）理论巨大效应的首次认识，是在好市多韩国分公司的一次商业聚会之后。

那天晚上的汉城大酒店，几乎云集了整个韩国最为知名的传媒领袖。我们举办了一次耗资不菲的推广活动，并有一个团队为此付出良多。我们需要公关传媒的关系，为下一步的计划打下坚实的基础。

会上，有一位名叫金相实的陌生人给我留下了他的一张名片。他是那场聚会中的一个“无足轻重”的小人物，在会场多达几百人的来宾中，几乎没有人注意到他的存在。他待在小角落中，身边有一个姿色平

凡的女伴相陪，偶尔闲聊几句。当我走过他的身边时——我注意到他是一位被我们的工作人员冷落的客人，我特意端了一杯酒，装作正好路过的样子走过去，然后在他的身边停了下来，举起杯，对他笑了笑，以示主人的关照和基本的礼貌。

我说：“先生，干杯，欢迎你来到这，希望你度过一个愉快的夜晚！”

他略感惊讶，凝视我一下，然后举起杯子：“啊，谢谢您，泰克先生，我差点以为这只是一场私人聚会，正觉得索然无味呢。”

我更感诧异：“为什么有这样的感觉呢？”

他耸耸肩，笑道：“可能对于部分人而言，是这样的吧，也许这里不怎么热闹。”

我明白了，这是我们的失误。确切地说，是我们的公关人员“嫌贫爱富”的等级思想在作怪——后来的事实证明，这种想法差点儿毁掉我们的计划。人们总是盯着脑袋上的“帽子”，重点招待那些来头很大的人物，对于无名气无资历的小人物却冷眼相看，只当做蹭饭的食客简单应付了事。

或许金相实先生从一进门开始，就体会到了这种强烈的慢待。他可能想：“我来到这干什么呢？谁知道我是什么样的人呢？对面镁光灯闪烁，对着大人物们拍个不停，那里自成一个圈子，俨然一个等级社会吧！像我这样的人，是被当做小人物扔到角落自生自灭了吧！”



我向他表达了歉意：“对不起，先生，这是我的失误，但我保证，这是最后一次。从现在开始，您就当这里是您的私人客厅，我们会给您顶级的氛围和享受，您可以像主人一样随意了。”

“没什么，时间到了，我该回去了。”

他很不在乎地告别，然后，在我的请求下，他与我交换了名片。他的名片上面很简单地写着：金相实，财经顾问。

“啊，您是一位财经专家，希望以后有机会向您请教！明天我可以给您电话吗？”

他笑道：“当然可以，我乐意接听任何人的来电，再见！”

然后他带着女伴离开了会场。其后的两个小时内，我对这件事逐渐失去了印象，并没有放在心上。但是当重要人物都散场后我们召开工作盘点会议时，一个关键的信息却摆到了我的面前。

助手轻声地对我说：“老板，我听一位客人说，他看到了KBS（韩国最大的广播电视台）股东的一名财经顾问来到了会场，但是不久就离开了。”

“名字？”

助手摇摇头说：“对不起，他是一个姓金的人，这方面没有太详细的信息。”

是那个叫做金相实的长相普通的年轻人吗？他竟然是KBS电视台董事会一位重要股东的亲密联系人？那么就是他了！而在今天的宴会中，他是

与KBS有关的唯一到场的“关系”。我顿时如获至宝，却又非常沮丧，对我的助手说：“假如一周内我们的广告不能够在KBS签下播出合同，那么我们今天对于金先生的慢待，将成为好市多公关部门的集体耻辱。”

次日上午10点，我忐忑不安地拿起手机，拨通了金相实的电话。电话响了很久才接通，传来的果真是他的声音，他很慵懒（我据此判断他正处于闲暇之中）：“哦，是泰克先生？您有什么事吗？”

我谨慎地运用词汇：“金先生，鉴于昨日招待对您的轻慢，我想今天当面向您致歉，并有一事相求，不知可否给我一个机会？”

我知道，在这种情况下，如果只是道歉，效果将会了了——对方肯定会接受你的歉意，并表示没什么关系，但也只能到此为止，再见面的机会是很难获得的。因此，我主动提出有事相求，这等于将我的姿态放到最低，将金先生置于一个“如果拒绝就显得过于冷漠”的境地，并且暗示他，有件事非您不可，显得他特别重要。

果真，金相实哈哈一笑：“泰克先生，您不必如此客气！有什么事是您解决不了的吗？好吧，我今天正好有些时间呢，那就下午3点见？到时电话联系吧。”

下午3点半，我和他一起喝了杯咖啡，然后直接谈到了我们的项目。他迟到了半个小时，但我认为这是“我应该受到的惩罚和慢待”。我没有绕弯子，也没有计划要经过几天的时间再去攻陷这座城堡，而是开门见山，直截了当。这反而改善了我的形象，金相实对我的坦率表示