

<<请克林顿吃饭>>

图书基本信息

书名：<<请克林顿吃饭>>

13位ISBN编号：9787300095714

10位ISBN编号：7300095712

出版时间：2008-9

出版时间：人民大学出版社

作者：赫尔曼·歇尔

页数：185

译者：马靖

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>

<<请克林顿吃饭>>

前言

亲爱的读者，无论你是谁，相信吗，我都认识你。

也许我们没有握过手，没有通过信，没有打过电话；但是没关系，你认识的人中一定有位A先生，而A认识B，B又认识C，C又认识D，D又认识E，而E又恰好认识我，这不就等于我也认识你了吗？

这就是所谓的“小世界理论”（Small World）或“六度空间理论”（Six Degrees of Separation）。

听说过“地球村”吧？

事实上，我们经常会发现和身边的人有共同的熟人，这真让我们感到惊奇。

比如，新同事的男友居然是你的一个老相识，英语培训班上的邻座原来跟你的一个朋友从幼儿园时就认识，儿子同班同学的妈妈竟然是你的大学校友。

你能想像吗，我们最多通过六次转折就可以和全世界大约六十亿人中的任意一个扯上关系。

社会学家斯坦利·米尔格兰姆（Stanley Milgram）早在20世纪60年代就提出了这一命题。

五年前，哥伦比亚大学的一项最新研究也证实，我们可以通过很短的途径结识世界上所有的人。

社会学家邓肯·瓦特（Duncan J.Watts）和他的研究组成员为这项研究投入了巨大的精力和财力。

他们从将近100000名志愿者中选取了来自166个国家的61184人——其中包括我，要求他们通过电子邮件与分散在13个国家的18个指定的人取得联系。

一个个结果带给研究者不断的惊喜：大多数受试者完成了任务，通过给熟人写邮件并请他们转发的方式与指定的人建立了联系。

<<请克林顿吃饭>>

内容概要

联系面面建立你的人际网络，《请克林顿吃饭》就是你的第一本必读书。在阅读这本书之前，请你先翻到第16页，完成“人际网络经营能力测试”，根据测试结果再进一步阅读本书。

如果你希望了解“如何与他人建立联系”这一主题，请重点阅读第2章和第3章。

如果“怎样树立自己的形象”是你关注的重点，第4章和第5章将会给你提供丰富的意见和建议。

如果你更关心“在哪里和什么人建立联系”，第3章和第4章可以满足你在这方面的信息需求。

如果你正在为“如何让重要人物注意到你”而烦恼，请翻到第4章认真揣摩。

如果你想要达到经营人际网络的最高境界——合作，那么本书给你的建议可以在第6章中找到。

如果你仅仅是对本书作者如何邀请到克林顿吃饭感兴趣，相信阅读。

本书能满足的不仅是你的好奇心，还有你更多的求知欲。

<<请克林顿吃饭>>

作者简介

作者：(德国)赫尔曼·歇尔 (Hermann Scherer) 译者：马靖赫尔曼·歇尔，1964年出生于德国。
全球十佳营销及销售专家。
知名企业管理顾问。
为微软、汉莎航空、希尔顿酒店等企业巨擘提供咨询。
创建的两家公司均位列德国百强企业。
在市场营销、人际交往、营销团队、商业战略方面著作颇丰。

<<请克林顿吃饭>>

书籍目录

第1章 利用人际网络的好处 利用人际网络的意义 经营人际网络的原因 人际网络经营能力测试
有效人际网络的基础第2章 维护已有的人际关系 人际网络清单 维护关系最有效的策略第3章
维护尚未建立的人际关系 关于人际关系的策略性思考 建立人际关系的妙招第4章 认识合适的人
公众活动中的交际 利用现有的人际网络第5章 树立自己的专家形象 成为专家至关重要 建立
专家地位的准确方法 成为他人注意的焦点第6章 人际交往的最高境界：合作 优化组合，高效合作
开发合作意向，寻求合作伙伴 合作中的策略 打开合作的局面

<<请克林顿吃饭>>

章节摘录

我们得老实承认：利用人际网络长期以来曾为人们所不齿。

有人把它称做“拉小帮派”或“裙带关系”。

但如果你至今仍对它心存鄙夷，那你真该换换脑筋了，因为如今人际网络是人们在经济生活中广泛接受的手段，和“结党营私”决不是一回事。

那么什么是“利用人际网络”呢？

它绝对不是“走后门”的好听说法，尽管很多人都这么认为。

积极的人际网络也不是指“套近乎”和“自来熟”，更不是指挖空心思利用别人。

我的经验表明：大部分人只发现了人际网络实际作用的一小部分。

在这一章中，我将会谈谈我如何理解“人际网络经营”，让我们来看看你应该怎样转换思路，而这样的转变将会给你带来怎样的好处。

在本章的最后，你可以在一个小测试中了解自己的人际经营潜力，给你目前处理人际关系的能力打打分。

利用人际网络的意义首先从定义上看，“利用人际网络”就是在人际网络之内的信息交换和合作。

从人类有思想起，就学会为了特定的目的聚合成团体。

他们出于经济、政治和社会的原因结成“网络”。

而现代最成功“网络专家”当数歌德。

他广泛结交当时的学者，参加当地的社团、沙龙、男子聚会，组织读诗会和茶话会。

歌德还是魏玛“共济会”的成员，热衷政治，深谙交际应酬之道。

他的社会地位使他受益匪浅，尤其是提高了他的个人影响力和权力。

我理解的人际交往是与时俱进的，经营人际网络必须首先改变视角。

“高级人际网络”——这个名称可能更加合适——不仅是指以自我为中心的交际，它更意味着在一个有益的合作关系中帮助他人解决问题。

不是要利用别人，而是要首先对他人有益，继而追求双方互利。

为了更好地理解这一点，让我们先走进五光十色的社会网络大世界一探究竟。

社交圈子的潜力人们总是习惯于线性思维：A导致了B，B又引起了C。

但在很多时候这种思维方式并不适用，例如，在扩展人际圈子时。

先请你想想这个问题：拿一张软硬适中的A4纸，对折一下，然后再从中间对折，然后再对折，一直这样折50次。

你觉得这张纸最终能折到多厚呢？

大多数人会在脑子里假想折纸的过程，便得出结论：最后会有一个电话簿那么厚；敢于大胆猜测的人可能会说：有一个电冰箱那么高；但是正确答案是，纸的厚度相当于地球到太阳之间的距离！

假如我们可以再对折一次，这个高度就等于在地球和太阳之间跑一个来回。

在数学上这叫做“几何递进”——不是简单的相加，而是成倍增长，就像迅速扩散、加倍和翻番的电脑病毒。

我们人类的想像力很难想像这种递进，因为这个结果会超出我们大脑的正常思维。

你还不相信我吗？

那么请你亲自试验一下，把随便大小的一张纸尽可能多地从中间对折。

也许你最多只能折7次，这样已经有128层了，要想再折一次，可要费不小的力气。

人际网络也是如此。

网络机制中，我称之为“辐射递进”。

通过你人际网络中的每一个人，你又和其他更多的人结成网络关系，人际关系无限辐射，因此地球上所有的人都可以通过很少的几个人相互联系起来。

你的社交潜力是拥有包含6500000000个人的人际圈子。

在读这一句话所需要的时间里，你的人际网络中又增加了20个人。

这个可观的数字显示了网络巨大的经济契机。

<<请克林顿吃饭>>

国际拍卖平台eBay就是一个成功的例子。

假设eBay集中了1000 000卖家和买家，理论上讲就会产生1012个交易机会。

假设这其中只有1‰成交，那就是10亿笔交易！

古希腊学者阿基米德（Archimedes）道出“整体大于各部分之和”这一理论，并以此打下了系统思维的基础。

根据系统理论来讲：整体系统的特点并不存在于系统中各个组成部分中，而是产生于各部分之间的联系。

而进一步观察则会发现，这些组成部分本身也是一个个小的网络状的系统。

社会系统的研究和本书有什么关系呢？

它告诉我们两个基本观点：首先，就是我们熟知的“小世界理论”——每个人都通过短得惊人的链条和世界上其他人联系在一起；其次，在经济和社会中，与直线关系相比，网络中的合作和协调显然更加行之有效。

以太网的发明者鲍勃·麦特卡夫（Bob Metcalfe）曾说过：网络的价值与其用户人数的平方成正比。

如今这句话已被称为“麦特卡夫定律”。

<<请克林顿吃饭>>

媒体关注与评论

湛庐 铸剑大师欧冶子十年磨一剑，炼就了天下第一剑湛庐剑。
——《吴越春秋》记载

<<请克林顿吃饭>>

编辑推荐

《请克林顿吃饭:成功者的人际网络》全球十佳营销及销售专家赫尔曼·歇尔解密请克林顿吃饭内幕, 解析人际网络经营之道

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>