第一图书网, tushu007.com

# <<你也可以约见奥巴马>>

## 图书基本信息

书名：<<你也可以约见奥巴马>>

13位ISBN编号：9787512401204

10位ISBN编号：7512401205

出版时间：2010-7

出版时间：北京航空航天大学出版社

作者：黄志坚

页数：204

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

## 内容概要

六度分隔理论，也叫小世界理论，指的是一个人和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，因而可以说，其实我们与美国总统以及与任何一个我们想要打交道的人之间的距离都不遥远。

在通向成功的路上，人脉拓展和维护的重要性众所周知，但交际圈的狭隘性和保守性是很多人常犯的通病。
如何管理和拓展自己的人际关系，为成功积累人脉资本？
想要卓有成效地扩展人脉网络其实是有章可循的，人际交往的最高境界应该是共赢合作。

本书从实用性的角度讲解了如何进行人脉拓展和管理，教会读者侧重商务化、公众化、可操行性强的社交方法。
本书可谓是一本实实在在可实施的社交宝典。

## 作者简介

黄志坚，出版策划人、励志培训师，现为长沙银狐文化总经理。
策划畅销图书数百本，个人出版作品30多部，代表作品有：《不抱怨地工作》、《吃饭时吃饭，睡觉时睡觉》、《嫁人经济学》、《嫁人的资本》、《偏要和陌生人说话》、《20几岁必须看透的50个人生谬误》、《一生做好一

## 书籍目录

第1章 你和奥巴马的距离有多远：只要你愿意。
世界触手可及
只要你愿意，世界触手可及
你的友谊是否掺了水分
缘分，妙不可言
做事情不找借口，解决问题找方法
路靠自己走，交往不减自立
人脉是风险最低、回报最大的投资
绘制一张人脉关系网络图
积极参加各种社团
朋友的朋友是朋友
第2章 你凭什么约见奥巴马：知己，才能找到知己
增加自己“被利用”的价值
成为别人可以信赖的人
对朋友不要预设立场
坚持原则，困苦不离
对自己充满一万伏特的自信
适应环境的本领
试着每天淘汰自己
放低姿态，内敛是金
做目光远大的人
增加自己曝光的渠道
寻找自己的人生目标
肯定自己以往的努力
独善其身，少给他人添麻烦
沟通能力能为你的人脉加分
做一个别人想靠近的人
第3章 以奥巴马之名，呼叫朋友：“杀熟”也是一门技术
口碑是金字招牌
融入圈子，同流而不合污
想想你能为别人做什么
人到用时方恨少
在没事的时候联络老朋友
乐于和朋友分享
找出朋友中的核心人物
别用一个手指指着朋友
保持背后的忠诚
承诺自己可以做到的事情
接近不喜欢的知识或人士
可适当在朋友面前“扮矮”
保持沟通和会面的渠道
特殊日子的祝福
学会先爱别人
第4章 奥巴马不会从天上掉下来：从现在起，不再一个人吃饭
从现在起，不再一个人吃饭

你的“舒适区”有多大
缘分是自己缔造的
记住别人的名字
“出”生“入”死，主动出击
笑容是第一生产力
礼多人不怪
把握每一个帮助别人的机会
名片的礼仪
人脉中的二八原则
给予真诚的赞美和感谢
交谈是一门艺术
调整自我的心态
第5章 奥巴马不可能永远49：人脉管理需要时时更新
人脉资源需要及时整理
保持好奇心
别贪图白吃的午餐
维护人脉也要看菜下饭
用惊喜和感动创造人脉
别以为认识了就是朋友
名片上绝无过时的资料
设立一套有效的时间管理系统
拒绝无谓的交际应酬
对“有毒朋友”说“不”
第6章 你知道奥巴马在想什么：成功交往，从心开始
“刺猬法则”：别挤压别人的“人际气泡”
“蝴蝶效应”：小细节，大影响
皮格马利翁效应：每个人都需要鼓励
甜柠檬心理：自我接纳，包容他人
暗示效应：激发潜意识的能量
二选一效应：给别人两个选择
首因效应：给别人美好的第一印象
共生效应：让别人做一条绳子上的蚂蚱
情绪判断优先效应：要搞定事情，先搞定心情
名人效应：让有分量的人替你说话
边际效应：给他最需要的东西
破窗效应：别把自己和他人当破窗
链状效应：远离你生活中的“墨”
霍桑效应：耐心倾听他的抱怨
零和游戏效应：和朋友一起双赢

## 章节摘录

## 编辑推荐

《你也可以约见奥巴马:让你人脉倍增的六度分隔理论》：人脉就是命脉，人脉就是钱脉。
20岁靠体力赚钱，30岁靠脑力赚钱，40岁靠交情赚钱。
人脉是人一生中最大的财富，良好的人脉关系是成功的基础。
拓展和管理自己的人脉网络，借助人脉的力量，赢得辉煌的成功。
拓展人脉资源，搭建人脉网络，通向财富和成功，就从阅读《你也可以约见奥巴马:让你人脉倍增的六度分隔理论》开始。

第一图书网, tushu007.com



## 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