

<<哈佛人脉课>>

图书基本信息

书名：<<哈佛人脉课>>

13位ISBN编号：9787512702660

10位ISBN编号：7512702663

出版时间：2012-6

出版时间：宋默 中国妇女出版社 (2012-06出版)

作者：宋默

页数：259

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>

<<哈佛人脉课>>

前言

<<哈佛人脉课>>

内容概要

哈佛是全球培养亿万富翁最多的大学，一张哈佛的文凭，几乎就是地位与金钱的保证。哈佛大学何以能培养出如此众多、如此优秀的政界领袖、商业巨子呢？

这在很大程度上是人脉，一个由哈佛校友们交错而成的人脉圈。

《哈佛人脉课》为你揭秘哈佛大学毕业生的人脉经营法则，即使你没有富爸爸阔妈妈，没有哈佛大学毕业的背景，也没有娶到富家女嫁给贵公子，只要掌握一套构筑人脉的方法并付诸努力，谁都可以咸鱼翻身、扭转自己的命运。

授人以鱼不如授人以渔，别人可以为你介绍关系，但最好的人脉关系都是自己亲手打造的。

一个善于处理人际关系的人，可以凭借与别人的良好关系获得更优质的人脉资源，从而让自己获得更好的发展。

<<哈佛人脉课>>

书籍目录

序言百年哈佛的忠告：永远都别独自用餐第1章哈佛，构筑人脉的集训营在哈佛，人脉的积累远比知识的积累重要成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系为什么经济不景气，哈佛毕业生仍然致富有道二十几岁致力于投资人脉，三十岁以后就可以靠人脉赚钱了哈佛忠告：关键人物的三言两语抵得上你的百般辛劳永远不要靠自己一个人花100%的力量永恒不败的成功定理：85%的人脉关系+15%的专业知识第2章哈佛人脉圈理论——人脉圈有多大，世界就有多大哈佛学生必须回答的问题：“我应该和谁住在一起？”你认识谁，比你是谁更重要成功的捷径就是与成功者为伍美国精英，大都从哈佛这个非富即贵的人脉圈走出六度空间理论：你和盖茨只隔6个人社交网络：一个哈佛少年的吸金之路建立一个可随时给你提供帮助的小圈子成为小圈子的核心人物比起在大组织的边缘更有收获如何迅速融入一个陌生的圈子百年财富箴言：再穷，也要站在富人堆里第3章人脉投资最重要的一课——别急着拿投资回报率来计算你的付出你的终极赚钱机器：客户名单就是你的存款单人脉投资宜走长线，千万不要有“近视症”能半夜借钱给你的人有几个，他们都是谁？

建立有效的人脉信息库，没有人会离开你的交际网定期整理你的人脉名片，找出你的贵人人情也讲究“生态平衡”，过度投资不可取人脉保鲜方法：联系、联系、联系……永远不要停下来第4章人脉滚雪球——一生二、二生三、三生万物的倍增效应人脉就像滚雪球，最重要的是发现很湿的雪和很长的坡大多数法则——先“跑量”再从中精选可重点发展的对象如何认识，何处认识很重要，比如头等舱和高尔夫球场我需要你的帮助——一生二、二生三的熟人介绍1 25裂变定律：永远不要得罪你的客户多认识一些有圈子的朋友——拓展人脉的不二法门现在开始，哪怕再忙也要将10种人收入囊中第5章哈佛攻心术——四两拨千斤的情感投资让对方做主角，自己心甘情愿当配角你对别人感兴趣，别人才会对你感兴趣放得越低，越没有架子，就越能赢得对方的尊重即使只见过一面，也要记住他的名字“两只耳朵一张嘴”法则：倾听是最好的恭维赞美——别人需要什么，你就给他什么刺猬法则：距离产生美关心对方最亲近的人，拉近交际的距离第6章哈佛社交术——3分钟与陌生人成为朋友的秘诀真正发挥作用的人脉关系不是亲友，而是朋友的朋友别只和熟人坐在一起：陌生人会让你的机遇成倍增长克服社交害羞心理，掌握与陌生人畅所欲言的一些技巧只有留给人们好的第一印象，你才能开始第二步你的形象价值百万名片效应——寻找共同的“基因”，制造一见如故的好感巧妙利用身体语言打造人脉磁场避免被拒，掌握必要的搭讪法即使你一无所有，微笑也会让你成为百万富翁第7章哈佛说服术——人际交往中成功说服任何人的8种策略要让别人答应你的大要求，先让他答应你的小要求帮助的有效期限像面包还是酒——如何赢得更多的帮助给他人贴上一个正面标签，会增强你的说服力向讨厌自己的人寻求帮助，你会获得他们的友情尊重他人的意见，切勿对他人说“你错了”说对话，没有要不到的糖重点不在于说什么，而在于怎么说保持语言和身体同步，营造融洽的氛围第8章哈佛人脉操纵术——如何把聪明人团结在你的身边为你工作哈佛领导者的惊天秘密：不要做最聪明的人想成功，唯一的办法就是学会和你的团队沟通你是想下半辈子继续卖甜水，还是想找一个机会来改变世界果断授权：让别人为你工作经常向你的下属“示弱”，可以让你的下属义无反顾地帮助你找一个比你更聪明的人做你的事业伙伴请优秀的专业人士为你服务现代生存法则：不会合作就等于自我毁灭第9章哈佛谈判术——赚了对方的钱，还能让对方有赢的感觉谈判开始时，要“厚着脸皮”抬高起点怎样赚了对方的钱，还能让对方有赢的感觉在谈判过程中，“红脸”与“白脸”要通力合作“利益策略”：着眼于利益，而不是立场暂时离开谈判桌，将会是你的致胜关键随时准备说“不”，才会让你的身价更高谈判要成功，一定要设法让对方说“是”适时地摊出手中的“王牌”，扭转局势第10章人脉掘金的最高境界——互利只有帮助别人挣钱，自己才会有机会赚到钱如何让人脉1+1>2——增加自己被利用的价值把自己打造成一个优秀的人比什么都重要树立个人品牌——给自己贴上一个闪闪发光的标签互惠原则：助人者，人恒助之在交往前，别人也要掂量一下你值多少钱用好“名利”牌，对手也会成为你的财神爷把自己变成别人的人脉，引领别人走向成功

<<哈佛人脉课>>

章节摘录

版权页：第1章 哈佛，构筑人脉的集训营 在很多人眼里，哈佛代表世界顶级的教育水准，拥有世界上一流的师资和学术氛围。

进入哈佛，就意味着能够学到世界上最好的专业知识，享受到世界上最好的教育资源。

然而，当哈佛学子们走出校园后，却发现真正影响他们一生的，不是哈佛的专业知识，而是哈佛的精英人脉圈。

在哈佛，人脉的积累远比知识的积累重要 2006年，中国学生张杨收到了包括哈佛大学在内的8所名校的录取通知书。

在成功申请多所美国名校后相当长的一段时间内，张杨认为自己与他人相比只是多了一些运气，但是后来在陆续接触了其他申请上名校的中国留学生后，张杨慢慢摸清楚了美国名校的招生标准。

原来，除了学习能力之外，是否拥有很强的社会活动能力和领导潜质是哈佛等美国名校的一个录取标准，这也是美国大学和中国大学录取标准的一个巨大差异。

申请者展示社会活动能力和领导潜质最好的办法是向录取委员会陈述过去的工作经历。

美国人更喜欢听到他们熟悉的公司名字，比如宝洁、汇丰或者联合国某机构等。

申请时，张杨选取了他在清华参加由国务院新闻办、美国大使馆、清华大学联合举办的“全国新闻发言人培训班”的经历以及在路透社实习的经历。

此外，申请人提供的推荐信的分量和质量也很重要。

美国大学的录取委员往往会通过推荐人的分量来判断申请人的社会活动能力和社交能力。

张杨当初请他所就读学院的院长、全国人大科教文卫主任委员写推荐信证明自己的学习能力，并请路透社中国及北亚首席记者罗朗写推荐信证明其参与的社会活动。

巧合的是，罗朗是张杨所申请的斯坦福大学系主任的同学。

可以说，社会活动能力是哈佛以及美国众多名校在录取学生时非常看中的一项能力。

因为这是决定一个人日后在社会上做出成就大小的必备能力之一。

同时，这也是哈佛对在校学生刻意培养的一项能力。

事实上，哈佛商学院就是一个构筑人脉的集训营。

所有来到这里的人，都想好好利用这有限的两年时间。

进入哈佛以后，一场非常积极的网罗人际关系的活动就全面展开了。

很多就读于哈佛的学子在谈到自己进入哈佛的目的时说：他们来哈佛就是为了交朋友，如果你能在哈佛交够400个朋友，并且让这些人成为你一辈子的好朋友，那么，他们将影响你的思想，或你的价值判断，进而成为你的合作伙伴或得力助手！

那么，怎样才能结交这么多朋友呢？

每年哈佛新生有900多人，本班的同学有90人，还可结交不同院系不同专业的同学。

另外，哈佛有73个协会，参加协会也是丰富生活、融入校园、结交朋友的好方法。

<<哈佛人脉课>>

媒体关注与评论

在这个世界上，只有3%的人真正了解如何把人脉变成钱的方法。

如果你也能掌握这个成功的方法，就可以立马加入到3%的成功者行列。

——人脉大师黄永明哈佛的学生从入校第一天起就开始着手构建自己的人脉网。

无论大家背景如何，在学校都处在平等的状态，在同一条起跑线上开始寻找着各自的人脉。

构筑人脉不是为了巧妙地利用关系生存，而是为了争取能够最大限度发挥自身能力的机会。

——哈佛毕业生、日本顶级猎头岗岛悦子哈佛大学建校300多年，共培养了8位美国总统、34位诺贝尔奖获得者和全美500企业近三分之二的高管……哈佛大学为何能够培养出如此众多的政界领袖和商业精英呢？

这在很大程度上取决于人脉，取决于一个由哈佛精英交织而成的人脉圈。

这本书教你如何提升自己的社交圈，如何拓展自己的人际关系。

不管你处在职业或个人生活的哪个阶段，读完后都将获益匪浅。

——腾龙网首席执行官 项贤兵

<<哈佛人脉课>>

编辑推荐

《哈佛人脉课》编辑推荐：在哈佛，人脉的积累远比知识的积累更重要。

《哈佛人脉课》通过案例向您讲述哈佛精英的成功秘籍——即人人可以复制的哈佛人脉成功法则。只要你掌握一套构筑人脉的方法并付诸努力，你完全可以咸鱼翻身、扭转自己的命运。

<<哈佛人脉课>>

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>