

SQ CURRICULUM OF HARVARD

人脉决定输赢 人脉决定命运

哈佛 人脉课

哈佛精英是这样炼成的

哈佛最厉害的不是专业，不是学术传统，
而是由哈佛构成的一张巨大的人脉网

宋 默◎编著

在哈佛，人脉的积累远比知识的积累更重要
成功的关键，在很大程度上取决于你是否拥有良好的人际关系

你可能没有显赫的家庭背景，也上不了哈佛，但是哈佛的人脉成功法
则人人可以复制。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。



小布什、奥巴马、比尔·盖茨等人都在用的人脉经营攻略

中国妇女出版社

SQ CURRICULUM OF HARVARD



中國婦女出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

哈佛人脉课 / 宋默编著. —北京: 中国妇女出版社,
2012. 6

ISBN 978-7-5127-0266-0

I. ①哈… II. ①宋… 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 (2011) 第 190798 号

哈佛人脉课

作 者: 宋 默 编著

策划编辑: 姜 喆

责任编辑: 万立正

装帧设计: 形式书籍设计

责任印制: 王卫东

出 版: 中国妇女出版社出版发行

地 址: 北京东城区史家胡同甲 24 号 邮政编码 100010

电 话: (010) 65133160 (发行) 65133161 (邮购)

网 址: www.womenbooks.com.cn

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京联兴华印刷厂

开 本: 170×240 1/16

印 张: 15.5

字 数: 180 千字

版 次: 2012 年 6 月第 1 版

印 次: 2012 年 6 月第 1 次

书 号: ISBN 978-7-5127-0266-0

定 价: 29.80 元

版权所有·侵权必究 (如有印装错误, 请与发行部联系)



百年哈佛的忠告：永远都别独自用餐

哈佛大学创立于 1636 年，迄今已有 300 多年的历史，是享誉世界的著名学府，其先后培养了 8 位美国总统，40 多位诺贝尔奖获得者，30 多位普利策奖获得者，以及全美 500 强企业近三分之二的公司高层管理人才。从这里走出了像罗斯福、小布什、奥巴马这样的国家领导人，以及像比尔·盖茨这样的亿万富翁。走在哈佛校园中，你随时都有可能和这些世界名人相遇。可以想见，和这么多精英会聚一堂，还愁前途不光明吗？

哈佛给莘莘学子提供了一个精英汇聚的人脉宝地，而哈佛本身也受益于它所创建的人脉圈。每年，哈佛大学都会接受近 350 亿美元哈佛学子的捐助。这些出了校门、飞黄腾达的学子永远不会忘记哈佛的栽培和帮助。

一位哈佛商学院的教授总结说，哈佛为其毕业生提供了两大工具：首先是对全局的综合分析判断能力；其次是哈佛自身强大的、遍布全球的 4 万多人的校友网络，为学生们在美国、各行业都能提供宝贵的商业信息和优待。在这些便利的条件下，哈佛学

子的为人处世能力得到了有益且健康的滋养。哈佛的人脉经营成为最令哈佛人骄傲的成就之一。

是的，如果你问哈佛毕业生在哈佛得到的最大财富是什么，他们也会这样回答你：“不是学到的知识有多么了不得，而是在那里交到的众多朋友以及在哈佛校友录上积累的人脉！”

如果说哈佛人脉优势是得天独厚的，是我等平凡人望尘莫及的，那你就错了！哈佛的人脉成功法是任何人都可以复制的，哈佛人可以做到的事，其他人都可以做到！

上不了哈佛，但我们仍然有办法和哈佛的精英们成为朋友。任何人都可以和自己喜欢的人成为朋友，也可以和世界任何一个角落里的人取得联系。那么，我们该如何像哈佛人那样去构建一个属于我们的高效的精英人脉网络呢？

在本书中，哈佛的人脉专家们将告诉你一条颠扑不破的人脉真理，那就是：永远别独自用餐！

诺罢·拉文做每周的工作计划时总是先确定他要同哪些人碰面，然后每个礼拜安排四个早餐、四个午餐和两个晚餐来跟他个人或业务有关的人士聚餐。他们可能是客户，也可能是朋友，或是某些有影响力的人，也有可能是潜在的客户或其他人。无论多繁忙，诺罢·拉文每个星期都要安排 10 次这样的访谈机会，在令人愉快的气氛里加深顾客对他的印象。

诺罢·拉文的故事告诉我们：人脉拓展应该成为我们日常生活的一部分，成为我们生活中和吃饭一样自然而必需的事情。尤其是那些以“人”为本的推销员、管理者，无论何时，都不应该忽略开发自己的人际关系。可以说，除了睡觉之外，我们生活中的任何时间内，包括一日三餐的时间，都应该积极进行交际，拓展人脉，积累人气，只要我们能够按照这样的方法有计划地去一

步步拓展自己的人脉，即使没有哈佛的师哥学姐，也一样可以获得最优秀的人脉圈。

《哈佛人脉课》是一本浓缩了哈佛 300 多年智慧精华的书，每一堂哈佛人脉课，都将大大促进你的人际交往能力，令你享受与别人交往的乐趣。让我们一起跟随哈佛人的脚步，洞察世事学问，通晓世间的人脉智慧吧！当你了解了人脉这一支配世界和人生的黄金法则，你的命运也将随之发生惊人的改变！



★ 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 / 1

成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系 / 3

为什么经济不景气，哈佛毕业生仍然致富有道 / 6

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 / 9

哈佛忠告：关键人物的三言两语抵得上你的百般辛劳 / 12

永远不要靠自己一个人花 100% 的力量 / 15

永恒不败的成功定理：85% 的人脉关系 + 15% 的专业知识 / 17

★ 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？” / 20

你认识谁，比你谁更重要 / 23

成功的捷径就是与成功者为伍 / 25

美国精英，大都从哈佛这个非富即贵的人脉圈走出 / 28

六度空间理论：你和盖茨只隔 6 个人 / 31
社交网络：一个哈佛少年的吸金之路 / 34
建立一个可随时给你提供帮助的小圈子 / 38
成为小圈子的核心人物比起在大组织的边缘更有收获 / 40
如何迅速融入一个陌生的圈子 / 42
百年财富箴言：再穷，也要站在富人堆里 / 44

★ 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 / 47
人脉投资宜走长线，千万不要有“近视症” / 50
能半夜借钱给你的人有几个，他们都是谁？ / 52
建立有效的人脉信息库，没有人会离开你的交际网 / 56
定期整理你的人脉名片，找出你的贵人 / 57
人情也讲究“生态平衡”，过度投资不可取 / 60
人脉保鲜方法：联系、联系、联系……永远不要停下来 / 63

★ 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 / 69
大多数法则——先“跑量”再从中精选可重点发展的对象 / 73
如何认识，何处认识很重要，比如头等舱和高尔夫球场 / 75
我需要你的帮助——一生二、二生三的熟人介绍 / 79
1:25 裂变定律：永远不要得罪你的客户 / 82
多认识一些有圈子的朋友——拓展人脉的不二法门 / 85
现在开始，哪怕再忙也要将 10 种人收入囊中 / 87

★ 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 / 90

你对别人感兴趣，别人才会对你感兴趣 / 92

放得越低，越没有架子，就越能赢得对方的尊重 / 96

即使只见过一面，也要记住他的名字 / 98

“两只耳朵一张嘴”法则：倾听是最好的恭维 / 101

赞美——别人需要什么，你就给他什么 / 103

刺猬法则：距离产生美 / 108

关心对方最亲近的人，拉近交际的距离 / 111

★ 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 / 115

别只和熟人坐在一起：陌生人会让你的机遇成倍增长 / 118

克服社交害羞心理，掌握与陌生人畅所欲言的一些技巧 / 120

只有留给人们好的第一印象，你才能开始第二步 / 123

你的形象价值百万 / 125

名片效应——寻找共同的“基因”，制造一见如故的好感 / 128

巧妙利用身体语言打造人脉磁场 / 131

避免被拒，掌握必要的搭讪法 / 134

即使你一无所有，微笑也会让你成为百万富翁 / 135

★ 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 / 139

帮助的有效期限像面包还是酒——如何赢得更多的帮助 / 142

给他人贴上一个正面标签，会增强你的说服力 / 145

向讨厌自己的人寻求帮助，你会获得他们的友情 / 147

尊重他人的意见，切勿对他人说“你错了” / 149

说对话，没有要不到的糖 / 152

重点不在于说什么，而在于怎么说 / 155

保持语言和身体同步，营造融洽的氛围 / 158

★ 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 / 164

想成功，唯一的办法就是学会和你的团队沟通 / 168

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 / 170

果断授权：让别人为你工作 / 172

经常向你的下属“示弱”，可以让你的下属义无反顾地帮助你 / 176

找一个比你更聪明的人做你的事业伙伴 / 179

请优秀的专业人士为你服务 / 181

现代生存法则：不会合作就等于自我毁灭 / 183

★ 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 / 187

怎样赚了对方的钱，还能让对方有赢的感觉 / 189

在谈判过程中，“红脸”与“白脸”要通力合作 / 192

“利益策略”：着眼于利益，而不是立场 / 194

暂时离开谈判桌，将会是你的致胜关键 / 196

随时准备说“不”，才会让你的身价更高 / 199

谈判要成功，一定要设法让对方说“是” / 202

适时地摊出手中的“王牌”，扭转局势 / 205

★ 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 / 209

如何让人脉 $1+1>2$ ——增加自己被利用的价值 / 212

把自己打造成一个优秀的人比什么都重要 / 216

树立个人品牌——给自己贴上一个闪闪发光的标签 / 219

互惠原则：助人者，人恒助之 / 223

在交往前，别人也要掂量一下你值多少钱 / 226

用好“名利”牌，对手也会成为你的财神爷 / 227

把自己变成别人的人脉，引领别人走向成功 / 230

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重的一项能力。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。

美国前总统小布什小时候是个调皮鬼，进入中学后，学习成绩也一般。在祖父和父亲光环的庇荫下，勉强进入耶鲁大学就读。老布什在儿子进入大学后，也不怎么要求他的功课，只要求他“好好交朋友”。

有了父亲的支持，在大学四年的嬉笑玩乐中，小布什结识了四分之一的耶鲁在校生，他们普遍反映，“即使你和他只见过一面，他也能记住你的名字。”正是这1000多名同学为他日后的成功打下了坚实的基础。

1972年服兵役期满后，小布什决定进入哈佛商学院学习。在哈佛，小布什一样很受欢迎。1975年，小布什拿到了哈佛商学院MBA学位。他回忆说：“哈佛教会我很多方法，我总把哈佛视为一个资本主义的职业训练基地，它给我信心，让我有勇气走进坐满商业巨擘的办公室。”

正是在大学期间积累的人脉，使得小布什在步入社会之后，屡屡摆脱困境。2001年1月20日，小布什靠着昔日积累下来的朋友和校友的资助与支持，成功地击败民主党参选人戈尔，在白宫宣布就职。

小布什成功的例子告诉我们，要研究历届毕业校友的特质，通常表现杰出的校友，也是善于社交的沟通高手，通过结交这些校友，拓展自己的人脉圈，为成功奠定基石。

成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系

哈佛名人中，曾任美国总统的西奥多·罗斯福的名声可谓

如雷贯耳，他曾这样说过：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”哈佛心理学家通过大量的研究发现，90%的员工离职是因为处理不好人际关系。可见，在现代职场，随着分工合作的日趋精益化，可以说学会搞好人际关系，是迈向成功的第一步。

林肯在印第安纳州湾谷的时候，年纪尚轻，不仅喜欢评论是非，还写文章讽刺别人，然而有一件事却改变了林肯的一贯做法。

1842年秋天，林肯在报上发表匿名文章，猛烈地抨击詹姆士·希尔斯，说他是一位自视甚高的政客，希尔斯因此被全镇人当做笑料。希尔斯愤怒不已，下战书要求与林肯决斗。庆幸的是，在最后一刻有人劝阻了双方，才避免了一起流血事件的发生。

这件事让林肯懂得了如何与人相处的艺术。从此以后，他不再写文章抨击别人，也正是从那时起，林肯开始赢得了世人的赞誉，使他成为美国历史上最受欢迎的总统之一。

对美国商界领导能力进行的调查显示：

- (1) 管理者平均有 3/4 的时间花在处理人际关系上；
- (2) 大部分公司的最大开支用于人力资源上；
- (3) 管理者所定计划能否执行与成败与否，其关键在于人。

同样，韩国三星经济研究院旗下的 SERICEO 曾在会员中进行了一项调查：你认为成为 CEO 需要具备的最重要的能力是什么？最后的结果显示，多数被调查者认为成为 CEO 最重要的就是“待人接物”的能力。如果一个人在人脉管理方面能力出众，那

就表明他具备了成长为一个CEO的基础；相反，如果他这方面的能力不足，就无法成为CEO。

纽约市银行的总裁凡特立伯表示，自己在雇用高级职员时，首先要了解的是这个人是否有为人称道的人脉。

约翰逊来自普通的工薪家庭，没有任何社会背景，刚刚进入保险行业的他根本不知道如何与不同背景的人打交道，他的业绩的糟糕程度也就可想而知了。

在濒临失业的时候，约翰逊无意间参加了一个开拓人际关系的课程训练，受课程启发，约翰逊开始有意识地和在保险领域颇有建树的卢克鲁联系。卢克鲁先生是一位很优秀的保险顾问，而且拥有许多非常赚钱的商业渠道。他生长在富裕家庭中，他的同学和朋友都是学有专长的社会精英。

通过自己的努力，约翰逊很快就和卢克鲁建立了良好的私人关系，通过卢克鲁他又认识了越来越多的人，事业上的新局面自然也就打开了。从此，约翰逊的业绩与从前有了天壤之别。

约翰逊的成功得益于其人脉网络，一个不会处理人际关系的人就会像约翰逊开始那样，致富无门，甚至连糊口都成问题。无数的事实表明，那些能力优秀而不会处理人际关系的人，在公司内部很难有晋升的机会。虽然我们希望每个有能力的人都能够得到公平的对待，但事实往往是那些能力平平而善于交际的人，比那些在工作中埋头苦干的人更吃香，能获得更多的成功机会。所以，那些业务能力突出的人，为什么不抽出一点儿时间来，给自己的人际关系也加加分，让自己拥有更广阔的发展空间呢？

为什么经济不景气，哈佛毕业生仍然致富有道

世人皆知就读于哈佛，就意味着拿到了通往上流社会的一把金钥匙，就意味着事业的成功与生活的富有。据统计，在美国 500 家大公司里担任最高职位的经理中，有 1/5 是从哈佛毕业的。这些功成名就的哈佛学子，能够顺利地在各大大公司身居要职，除了依靠自身的能力和哈佛这个招牌外，哈佛提供给他们的校友网也功不可没。比如，在华尔街几大风险投资基金中，对哈佛 MBA 来说，找到校友，就是找到了信任。

虽然美国近年来的失业率居高不下，但一个哈佛学生却有数份聘书等待选择。对于他们来说，找工作已经不是问题，重要的是如何找到一份适合自己需要、兴趣、特长及生活方式的工作。

一个哈佛毕业生说：“通常美国校友关系比较厉害，如果这个学校的规模大，出去的人比较多，校友之间的关照自然就多一些。特别是如果有校友占据了企业领导人的职位，那么这个学校的毕业生就会受到相关企业的青睐。”

哈佛大学调查表明，凡是做到中、高级以上的主管，有 90% 都受过上司栽培；至于做到总经理的，有 80% 遇到过贵人；自己创业当老板的，竟然 100% 都曾被人提拔过。在哈佛，找工作靠关系是每个哈佛人都知道的“潜规则”，而一个有分量的介绍人是哈佛学子找到好工作的关键。

一位哈佛校友，进学校的第一天，哈佛就会让学生意识到找工作的重要性。从进校的第一天起，哈佛大学就开始安排学生的假期