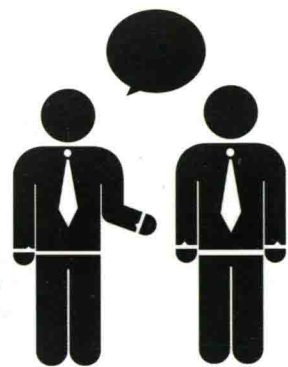


以无形人脉换有形成功
高效人际交往执行手册，杜绝无效社交

哈佛社交课

突破社交瓶颈的90个人际交往策略

The Ninety Ways to Improve Social Skills



哈佛智慧，点亮一生

基于哈佛社交理念 · 创新人脉管理实践 · 再现真实社交情境 · 汇集社交经典实例

凝结百年哈佛经典理论，详解扭转人脉困局的心理策略
挖掘人脉资源，积累无形资产
重塑人际交往理念，从此告别无效社交

穆臣刚◎著

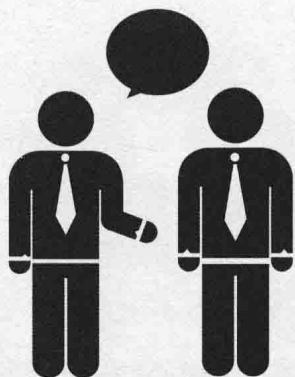
中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

以无形人脉换有形成功
手册，杜绝无效社交

哈佛红父课

突破社交瓶颈的90个人际交往策略

穆臣刚◎著 The Ninety Ways
to Improve Social Skills



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

哈佛社交课/ 穆臣刚著. —3 版. —北京: 中国法制出版社, 2016. 10

(益智汇)

ISBN 978 - 7 - 5093 - 7946 - 2

I. ①哈… II. ①穆… III. ①心理交往 - 通俗读物

IV. ①C912. 11 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 256084 号

责任编辑: 郭会娟 (gina0214@126.com)

封面设计: 孙希前

哈佛社交课

HAFO SHEJIAOKE

著者/穆臣刚

经销/新华书店

印刷/河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本/710 毫米×1000 毫米 16 开

版次/2017 年 1 月第 3 版

印张/16.25 字数/230 千

2017 年 1 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 7946 - 2

定价: 36.00 元

北京西单横二条 2 号

邮政编码 100031

网址: <http://www.zgfzs.com>

市场营销部电话: 66033393

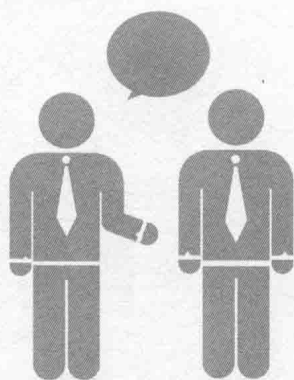
值班电话: 66026508

传真: 66031119

编辑部电话: 66054911

邮购部电话: 66033288

(如有印装质量问题, 请与本社编务印务管理部联系调换。电话: 010 - 66032926)



顾问委员会

荣付刘陶王高王陈刘宋裴	丽广芹然欣荣芳云鹏力昕	王蔺倪杨王李陶董刘韩王	宇升婷宇冰香海莲慧博丽	王徐杨孙任王田何庞马杨	磊发群然珊秋勇峰娟波红	冯冯冯王唐孙陈康邵李贾	宁佳美华福菁为彩玫雯晨强	江吴李李周田曹李宋聂任	润书玉宝尧龙媛洪敦海月	涛振兰尧龙媛华刚琛荣英
-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	--------------	-------------	-------------	-------------

前言

社会交往，是门很玄妙的学问。说它深，一个地摊小贩都知道并能把它用得炉火纯青；说它浅，好多硕士、博士却一直没把它弄明白。其实，社交关系往直白里说，就是你认识什么人或被什么人认识，再借由这种认识与被认识的缘由，以你自己为核心，构成一种发散性的人与人之间的关系。虽然社交关系网是无形的，但如果细心梳理，我们总能找到一条有迹可循的路线，且多条路线往往存在交集，这就很像我们体内的经脉或血脉，因此它同样能被冠以“脉”称。这条以“人”作为基础的“脉”，便被人们形象地称为“人脉”了。

广泛良好的人脉关系虽不至于让你上天遁地，但足以改变你的命运，为实现你的财富梦想奠定坚实的基础。拥有良好的人脉关系，任何生硬、冰冷、无情的东西都会变得很有人情味、暖意十足。试想，当你去参加面试的时候，恰巧面试官中有一位是你的老乡，还曾与你的父辈有过交往，这无疑会为你的面试成功增加许多砝码；当你的事业陷入经济危机时，往往会发现朋友和同学可能正在背后默默地支持和援助；当你茫然地追寻自己的爱情



且不知所措时，也许身边的缘分正向你悄悄招手。你的社交圈子就是这样在无形中起着关键性的作用。

一个人想要在社会上立足，就必须有一个属于自己的人脉关系网，它是安身立命的根本，是永远不会报废的取款机，是互通有无的信息港口，是将你推向成功的助燃剂。想在社会上活得风光体面，就必须学会做人，必须要有宽广而牢固的社交圈子。正如哈佛大学荣誉学员、美国第26任总统西奥多·罗斯福所说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”

不仅仅是罗斯福总统，哈佛大学的所有学员都明白人际关系的重要性，在他们之中，有一位明星更为耀眼。2003年秋，哈佛大学天才学生马克·扎克伯格约一位女生在酒吧一见。不过他的书呆子形象显然不讨女生喜欢，受到奚落的马克心有不甘，为了扬名立万，他利用黑客手段入侵了学校的系统，盗取了校内所有漂亮女生的资料，并制作名为“Facemash”的网站供同学们交流。在网站上，同学们可以相互结识，参与活动，甚至还可以对辣妹评分。不久，这个社交网站便成了哈佛大学最出名的社交网站。后来，马克的网站竟然发展成为全球最大的社交网站“Facebook”，他自己也成了亿万富翁。

众所周知，哈佛大学早已成了制造“领导者”的工厂。在哈佛，每一个学员都疯狂地关注着自身的发展前景与人际关系，而这也恰恰是哈佛出身的成功人士的最佳特质：他们拥有广阔的人脉和极强的追求成功的冲动，在普通人看来，他们就是社交活动中耀眼的明星和杰出的领袖级人物。

哈佛大学的教授曾这样说道：“实力与学历往往不如‘人力’管用，拥有广泛的、良好的社交关系，是获得成功的最简单方法之一。”一位中国籍哈佛 MBA 毕业生也曾说过：“哈佛从一开始就为我们搭建了一个千金难买的社交舞台。在这个社交舞台上，有精心挑选的、世界各国最具潜力的学生，他们大部分都有野心、有抱负；还有世界上一流的教授，他们大部分都有几十年丰富的商业经历，有自己亲身参与创业的成功企业。进入了哈佛，你就等于拥有了 40000 名已经功成名就的校友。”可以想象，在如此高端的、遍布世界的、人数众多的校友网络里，能够分享世界各国、各行业的宝贵信息和资源，这将为校友提供怎样的机遇和优待。

当然，并不是每个人都有机会进入哈佛学习，更不是每个人天生就能拥有像马克·扎克伯格那样的天赋和创意。但我们可以借助哈佛大学的理念，打造自己的人脉圈，来为自己创造成功的机遇。

《哈佛社交课》会让你对社交有个全新的认识，让你在思想上获得根本的转变。无论你在学校、职场还是经商，你都可以借鉴哈佛的社交理念与案例审视自己，并了解更多塑造良好人际关系的方法。本书将让你了解更快更接近成功的方法，带领你走向更清晰的未来。

Lesson 1

挖掘人脉资源，积累无形资产

- | | |
|------------------------|---------------------|
| 与优秀的人同行，远离品质恶劣的人 / 002 | 借助熟人之间的连锁反应 / 012 |
| 创造机会与人结识 / 004 | 把“外人”变成“自己人” / 015 |
| 走出小圈子，融入大圈子 / 007 | 把手中的名片，变成人脉存折 / 017 |
| 积极发掘，从关系里找关系 / 010 | 从人脉金矿里筛出金质人才 / 020 |

Lesson 2

收获友谊没有捷径，只有经营

- | | |
|----------------------|--------------------------|
| 不懂给予，所以无法获得 / 024 | 制造有效激励，形成“捆绑式”事业组合 / 033 |
| 太较真会让你走入人脉困局 / 026 | 同理心是最亲密的心灵对话 / 036 |
| 保持来往，建立密切的人际关系 / 029 | 帮他人得到他们想要的东西 / 038 |
| 生活的交集拉近彼此间的距离 / 031 | 用沟通当翅膀，让人脉腾飞 / 041 |



Lesson 3

良好的社交从改变思维开始

- 打造人脉圈，归根结底要打造自己 / 046 增加自己被“利用”的价值 / 056
寻找别人的闪光点 / 048 别把你不想要的强加给别人 / 058
内向也是优势，别拿性格当借口 / 051 走出自卑阴影，摆脱社交恐惧症 / 061
别怕吃亏，多带利他指向性做事 / 053 苛责别人是愚蠢的行为 / 063

Lesson 4

读懂他人，笼络人心

- 语言是揭露心理活动的密码 / 068 服饰能够反映出人的性格和心情 / 078
表情是内心最大的出卖者 / 070 你能“听”到对方的心吗？ / 080
小动作也会暴露有效的信息 / 073 场面话仅仅是“场面”，别太当真 / 083
眼睛是心灵的窗户 / 075 微笑也可能是一种掩饰 / 085

Lesson 5

交际的根本奥秘在于人格魅力

- 表现真实自我才有个性魅力 / 090 坦诚才会相知，扩大开放区域 / 094
提升亲和力，做可爱的有能力者 / 092 用品德吸引他人 / 097

勇敢地承担责任 / 099

以谦卑的姿态出现在人们面前 / 104

初次见面留下良好的第一印象 / 102

保持一点神秘感 / 107

Lesson 6

珍惜并利用好自己的话语权

把握时机，该张口时再张口 / 112

言之有理，让人信服 / 122

讲究分寸，让人易于接受 / 114

处事机智，善用幽默 / 125

力求了解他人，出于爱心说话 / 117

巧借话题，掌握交谈的主动权 / 128

委婉表达分歧，适时提出自己意见 / 120

使别人有面子地接受批评 / 130

Lesson 7

处理好身边的各种关系

对爱人多一份体谅与关爱 / 134

嫉妒同事就是与自己过不去 / 146

亲戚之间常来常往常走动 / 136

把与下属的矛盾消灭在萌芽中 / 149

尊重是师生相处的前提 / 139

耐心倾听客户不满的声音 / 152

同学之间不露才华不显聪明 / 141

邻里之间要互敬互助 / 154

服从上司但不盲从 / 144

同乡之间不以贫富论英雄 / 157



Lesson 8

维系关系，让财富滚滚涌来

- | | |
|---------------------|-----------------------|
| 朋友帮你实现财富梦想 / 162 | 别让钱财问题横在朋友之间 / 172 |
| 把握关键人物，才能扭转乾坤 / 165 | 珍惜每一个帮助别人的机会 / 174 |
| 笼络人心，夯实财富基础 / 167 | 利人才利己，建立属于你的人脉圈 / 176 |
| 把对手拉到自己的一边 / 169 | 积极的心态创造双赢格局 / 179 |

Lesson 9

了解社交潜规则，避免过失惹麻烦

- | | |
|---------------------|--------------------|
| 不谈论隐私，不搬弄是非 / 184 | 看破不说破，给人留面子 / 193 |
| 不牵扯暧昧不清的关系 / 186 | 不抢灵魂人物的风头 / 195 |
| 绝对不要树敌 / 188 | 不急功近利也不居功自傲 / 198 |
| 细察人心，有些人你不得不防 / 190 | 恭维话是香水，能闻不能喝 / 200 |

Lesson 10

交际是持久战，需要智商与情商双管齐下

- | | |
|-----------------|-------------------|
| 获得表扬时谦虚平静 / 204 | 受到不公待遇时冷静分析 / 209 |
| 遭受批评时吸取教训 / 206 | 受人嘲笑时平常对待 / 211 |

被人中伤时胸怀宽广 / 214

乐于忘记，不念旧恶 / 220

被人排挤时借机自省 / 217

被拒绝，先别打退堂鼓 / 222

Lesson 11

成功社交，走向阳光灿烂的人生

学会借助他人的力量 / 228

感恩别人，幸福的是你自己 / 238

自信的风度是被崇拜的因素 / 230

快乐，越分享越繁盛 / 241

善意是存在别人心底的温暖 / 233

用宽容的力量融化冰雪 / 243

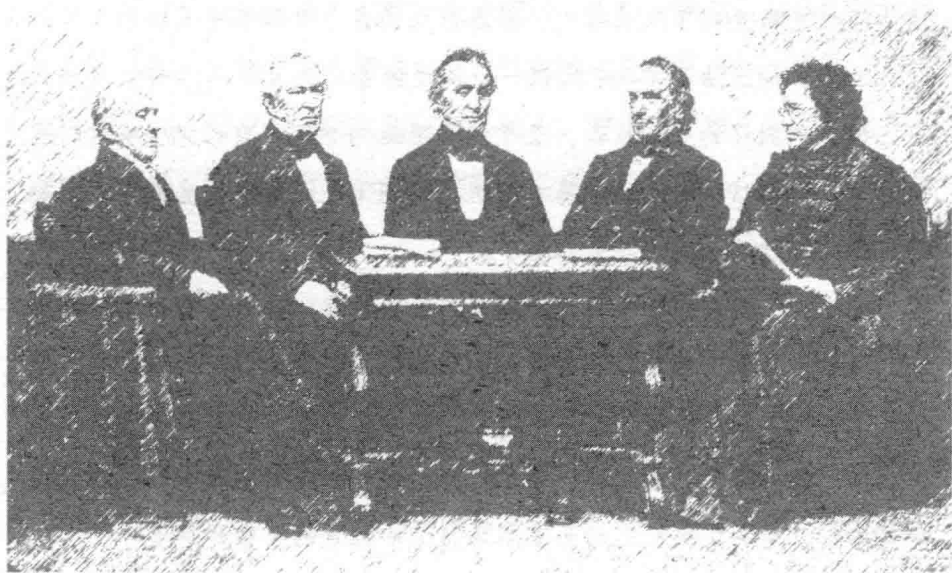
赞美具有不可抗拒的力量 / 236

信守承诺，树立高大形象 / 245

LESSON 1

挖掘人脉资源，积累无形资产

每当我们办事遇到不顺或者是四处碰壁的时候，一定会想：“如果我能有足够多的人脉资源，他们一定可以帮我顺利地完成这件工作的。”“如果和哪位关键人物能够牵扯上什么关系的话，那么做起这件事情来就方便多了。”可见，“人脉”用时方恨少。只有平时注意挖掘潜在的人脉资源，遇到困难的时候才不会手足无措。朋友的帮助会使你顺利渡过难关，即便他们无法直接向你伸出援手，能为你出谋划策也会让你感受到心灵的安慰。





与优秀的人同行，远离品质恶劣的人

《圣经》中有这样一句话：“与智慧人同行的，必得智慧；和愚昧人作伴的，必受亏损。”这句话告诉我们，与智者同行，建立起自己的优质人脉圈是多么重要的一件事情。倘若将愚昧之人、小人摄入自己的关键关系中，对于个人发展而言，并非聪明之举。

曾经的安吉拉不仅可爱清纯而且为人热情，仿佛天使一般。不管走到哪里，她都会结交一些贴心的朋友，好姐妹更是数不胜数。但是安吉拉有个致命的弱点，就是不懂得择友。一次，一位同学带她去酒吧体验生活，她在那里结识了一群活泼的女孩，她们叛逆的语言、另类的生活方式让安吉拉深感好奇。女孩们在酒吧里放肆地舞动，将青春张扬得淋漓尽致，这一幕深深吸引了安吉拉。于是，她不顾同学的提醒，依然与这些酒吧女孩互留了联系方式，并在后来的日子里频繁见面。

安吉拉的想法很单纯：认识一些叛逆的女孩并没什么不好，可以自己体会到别样的生活方式，至于能否跟她们学坏，自己完全有这种自控能力。她相信，自己在最基本的道德问题上还是有原则底线的，跟她们交往只不过是一块儿寻开心罢了。

就这样，安吉拉经常与这些朋友们一块儿参加聚会，与她们一起喝酒、唱歌，甚至一起过夜。刚开始，听到朋友们说着粗野的话，她只是感觉很好玩，在一边偷笑，可渐渐地，她也被传染了，不知不觉也说起了脏话。她的变化让曾经的同学们深感吃惊，但是安吉拉却始终不愿接受同学们善意的提醒，还劝大家不要将那些狂野的女孩想得太坏。

终于有一天，在一个聚会上，那些新朋友让安吉拉接触到了一个新事物——毒品。安吉拉的潜意识里对此十分排斥，但是看到朋友们吸完毒品后一个个犹如腾云驾雾般的舒服劲儿，她便渐渐失去了自控能力。在她心里，两个声音在不停地召唤着她，一个声音告诫她千万不要沾染毒品，另一个声音诱惑她就吸一口没事的。最后，安吉拉没能经得住诱惑，选择了短暂的“神游”，可从此之后，她便对毒品产生了依赖，一发而不可收。若不是被警方及时发现，被送去强制戒毒，这个正值青春年华的少女可能会被彻底毁掉。

就如同网络病毒能够破坏你的电脑数据一样，如果你的身边存在着不良人脉，那么你的人生将不可避免地陷入不堪境地。如果你选择了与不良的人做朋友，那么你必然会遭受损失，防不胜防。因此，我们需要为自己建立一道强大的防火墙，将那些“毁灭性的病毒”隔绝在外。

人脉分为优质人脉、中等人脉、低质人脉，中等人脉只起到一般作用，没有什么特别的影响，而低质人脉往往会起到反作用，阻碍你走向成功，唯独优质人脉可以有效地保证成功。优质人脉也就是我们所说的智者，他们人品好，为人豁达大度，社会地位高，有事业有成就，综合素质比较高。结交这样层次相对较高的人，对于自己整体实力的提升会有很大帮助，而且只有认识那些能够帮助或改变你的人，才能构建真正有价值的交际圈。

美国总统奥巴马原来只是一个普通的黑人青年，既没有什么政治背景，也没有亿万财富的身家，不过他却凭借着优质的人脉关系，打败了对手，成功竞选美国总统。

奥巴马曾经在哈佛商学院攻读法学博士，结果结交了许多哈佛校友



中的精英人物，最著名的就是米切尔·弗洛曼以及卡桑德拉·巴特斯，他们两个人后来为奥巴马的竞选积极出谋划策，并替奥巴马指出了竞争对手麦凯恩的死穴，因为历届大选最为关注的都是经济问题，他们认为奥巴马只要捏住对手的经济死穴，对方将不得翻身。奥巴马果断采用他们的建议，在经济问题上对对手进行猛烈攻击，最终取得了胜利。

总统大选无论如何都是需要钱的，奥巴马没有丰厚殷实的家底，在经济上完全处于劣势，但是他在芝加哥任教时，曾经结交了许多商界名流，他们成为了奥巴马的筹款机，不仅积极提供竞选所需资金，还动用自身关系网为奥巴马出钱出力。奥巴马虽然没有具备足够强大的硬性条件，不过却因为拥有优质人脉而最终获得成功。

哈佛大学的教授经常会这样教导学生：“与一流的人交往，自己也容易成为一流的人物。”优质人脉具备优质的资源和实力，而且拥有优质的人际关系网。成功靠的是人脉，特别是优质人脉，优质人脉是成功最理想的助推器。

创造机会与人结识

哈佛大学心理学家认为，人都有“惰性”和“怯性”，人们总是习惯于固有的生活圈和交际圈，不想积极去寻求一些改变，很少有人会主动去结交新朋友，即便有意结交他人，也会存在心理障碍。不过，事实上大部分东西都要依靠自己去努力争取，朋友也是一样。想要交到朋友，就必须积极主动，如果遇到一个同样内向拘谨的人，双方都不好意思开口，想要成为朋友就难上加难。

交友光有意愿还不行，必须有一个积极的推动者，沉默不会招来别人的关注，所以除非你足够主动，否则将不会发生任何交集，而你越主动，就越能占据主动权，成功的希望也就越大。

哈佛大学有一个爱好文学的青年在回忆第一次约会时写道：

一位热心的同学给我介绍了一个姑娘，可是当我满怀希望赴约时，却看见一个身材矮胖、皮肤黝黑的姑娘向我走来。当时，我的心一下子就凉了。出于礼貌，我准备与她稍作周旋便婉言辞别。

我默默地与她并肩走着，心里斟酌着婉拒的词句，耳畔却传来一阵银铃般的声音。姑娘自报姓名，几个充满柔情的音符让我眼前一亮。接下来，她又向我谈起对我的了解。她多次在某报副刊上读到了我的文章，听到这话，我心里不免有些得意。我知道她是学工科的，想不到她对文学也有很大的兴趣，而且说得头头是道。初次见面，言语中客气的成分较多，但我心头还是一热，这不正是与我志同道合的朋友吗！我悄悄地瞄了她一眼，胖乎乎的圆脸黑里透红，一双小眼睛眯成了两弯细细的月牙，头发有点发黄，但整齐地烫成了一道飞泻的波浪。我渐渐打开了话匣子，我们谈了很多，谈得十分投机……

试想，这位姑娘如果不是选择了小伙子感兴趣的文学话题，而且谈得头头是道，那么小伙子肯定早就婉言辞别了。姑娘虽然自身条件稍差了点，但她懂得主动交友的重要性，创造机会与人结识，为自己赢得了很多好感。

主动交友有两方面的原因，其一，朋友不是等来的，一味地等待只会错失交友的机会。其二，主动交友有利于友情的稳固，因为自己争取而来的东西，往往会懂得珍惜，即便是别人介绍的，感情也与被动交友