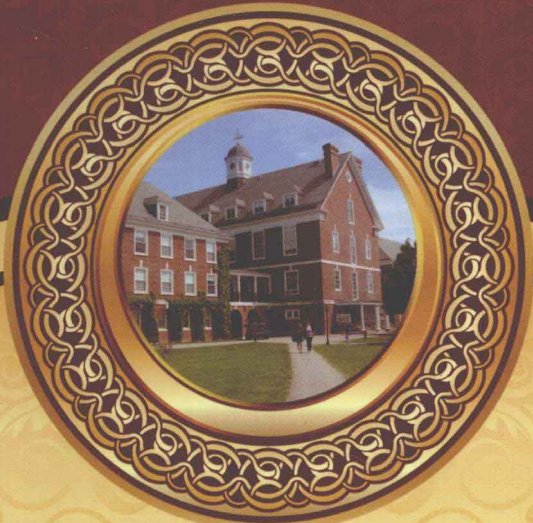




成就大事的必读书  
积累资源的掌中宝

# 哈佛最神奇的 8堂人脉课

认识谁永远比你更重要

苏 山◎编著

人脉不是金，却贵甚黄金；  
因为黄金有价，人脉无价。

北京工业大学出版社



# 哈佛最神奇<sup>的</sup> 8堂人脉课

HAFO ZUISHENQI DE  
8 TANG RENMAIKE

苏 山◎编著

北京工业大学出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

哈佛最神奇的8堂人脉课/ 苏山编著. —北京:  
北京工业大学出版社, 2012. 3

ISBN 978 - 7 - 5639 - 2990 - 0

I. ①哈… II. ①苏… 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(2012)第 013999 号

**哈佛最神奇的8堂人脉课**

---

编 著: 苏 山

责任编辑: 李 华

封面设计: 兰旗设计

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010 - 67391106(传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京高岭印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 17

字 数: 208 千字

版 次: 2012 年 3 月第 1 版

印 次: 2012 年 5 月第 2 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 2990 - 0

定 价: 28.00 元

---

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010 - 67391106)

# 前言

哈佛大学是一所所有 375 年建校历史的世界顶级名牌大学,比美国作为独立国家的建立还要早上一个半世纪。到目前为止,哈佛共培养了 8 位美国总统、34 位诺贝尔奖获得者、32 位普利策奖获得者和全美 500 多家企业近三分之二的高管。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?原来在哈佛最厉害的不是专业,不是学术传统,而是由哈佛精英构成的一张巨大的人脉网。经过百年的积累和沉淀,哈佛的这张人脉网仍在不断地扩张。那么,何谓人脉?

人脉是由哈佛大学心理学博士丹尼尔·戈尔曼继情商之后再度推出的人脉商(SQ)这一概念,因为他发现:与他人的关系也影响着自己的智力,并对生活的方方面面产生巨大影响,人脉商比情商更重要,管理人脉的能力胜过管理情绪的能力。

美国第 26 任总统西奥多·罗斯福曾说过这样的话:“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”美国斯坦福大学研究中心一份调查报告指出:“一个人赚的钱……87.5% 来自人脉。”所以说,人脉是一笔潜在的财富,一种无形的资产。创建有效、丰富的人脉关系,你就等于拥有了制胜的法宝、成功的诀窍。

在现代社会,人脉的重要性越来越突显出来。我们要想在社会上站得稳,一定要用心经营人脉,以诚挚之心结交方方面面的朋友,让自己在面临人生的难关或者转机之时,能够顺利地找到可求可用之人。中国式管理大师曾仕强说过:“对‘有人好办事’这句话,可以分成上、



## 哈佛最神奇的8堂人脉课

中、下三个层次来看。对上,有人提拔,使自己扶摇直上。平行,有人依靠,替自己分忧解劳。对下,有人跑腿,把自己吩咐的事情圆满完成。上、中、下都有贵人,自己当然也就成了贵人。”

人脉仿佛是一条看不见的经络,又仿佛是一张透明的蜘蛛网,用“人脉关系网”五个字来形容人与人之间错综复杂的交际关系最为传神。无论是“关系”“路子”,还是“交情”“人缘”,都不及“人脉关系网”来得生动形象、意味深长。人的本质就是社会关系的总和。一个人的人脉关系越丰富,也就意味着他的能量越大。人脉多少决定人生的成败;人脉优劣决定格局的大小。人脉是你一生中最大的财富,有人脉就有力量,有人脉就有竞争力,人脉即是你的财脉,你的成功人生就赢在人脉中。

哈佛经验告诉我们,每个人都有250位朋友,但是按照二八法则,这250位朋友中只有20%的朋友是属于积极的、会给你正面影响的、能够帮助你的中流砥柱。另外80%的朋友,他们站在中间的立场,能给予你多大的帮助,取决于你的思路与技巧。积极引导,他们就会协助你;消极暗示,他们就会打击你。

懂得创建有效、丰富的人脉关系,你就拥有了制胜的法宝。无论在工作上,还是在生活中,对别人多一分理解,多一分关心,多一分相助,当你求人办事时,谁还会拒你于千里之外呢?感情就是这样一种奇特的东西,只要你平时注意经营自己的人脉,多在感情方面作些投资,就必然会不断增加感情账户上的储蓄。如果你想获得成功,就尽早建立自己的人脉关系网吧。如果你的人脉上有达官贵人,下有平民百姓,那么,当你成功的时候,就会有人为你鼓掌喝彩;当你遇到麻烦的时候,也会有人为你铺石开路,助你一臂之力,这时你就能感到人脉的一种伟大力量。

本书以一种高瞻远瞩的战略眼光帮助你拓展自己的人脉,为你打造一张网罗人脉资源的关系网,为你的成功之路奠定坚实的人脉基础。相信此书能帮助你构建良好的人脉关系,广结人缘,拥有一个丰富有效的人脉关系。

# — (目 录) —

## 第 1 课 人脉是一座无形的宝藏,更是一种生产力

在哈佛流行一句话:“一个人能否成功,不在于你知道什么,而在于你认识谁。”所以说,人脉是一笔潜在的财富,一种无形的资产,是每个人自己的一座宝藏。创建有效、丰富的人脉关系,你就等于拥有了制胜的法宝、成功的诀窍。

成功的道路上,人脉比知识更重要 / 2

人脉决定财脉,关系决定成败 / 5

成大事者必须有人脉支撑系统 / 9

用“心”经营人脉就是创造财富 / 12

贵人是你成功中的阶梯 / 16

泰森:天才的成就也需要伯乐 / 19

成功者都有一套借力的本领 / 22

永远也不会有人独自取得成功 / 26

## 第 2 课 构筑人脉圈乃成功者一生中最重要的事业

比尔·盖茨在寄语 05 年哈佛大学毕业学生时,说过一句话:不要再指望有哪个明智的老板会去主动发现你,还是踏实地从头做起吧! 这话其实对我们也同样有指导意义,那就



## 哈佛最神奇的8堂人脉课

是：踏踏实实，一步一个脚印地充实自己并构筑自己的人脉基石。在构建自己人脉圈的同时也在不断地扩大新的圈子。很多事业有成的人，他们都有着自己独特的构建人脉圈子的方法，他们不但能够很好地管理自己，还能够管理好自己所生存的圈子，一句话，你的圈子决定你的生活质量以及你自身价值的体现程度。

“圈子”决定一个人的价值和位置 / 32

你想认识谁 / 37

搭建人脉网络，越早越好 / 40

人脉互动：拓展、延伸自己的人脉 / 43

广泛与人交往是机遇的源泉 / 47

分享越多，得到越多——一生二，二生三，三生万物 / 49

30岁以前靠专业赚钱，30岁以后靠人脉赚钱 / 53

你的人脉资源掌握在朋友或是朋友的朋友手中 / 56

## 第9课 人情投资，铸造你永远的人际管道

哈佛学者分析，当一位表现平平的实践员遇到棘手问题时，会努力去请教专家，之后却往往因苦候回音而白白浪费时间。顶尖人才则很少碰到这种问题，这是因为他们在平时还用不到的时候，就已经建立起丰富的资源网，一旦有事请教立刻便能得到答案。这不是“势利”，而是一种需要。谁愿意与大街上一个衣衫褴褛的乞丐为伍呢？如果你想赢得人脉，那就从改变自己开始吧，增加自己被利用的价值，这是建立人脉的有效策略。

人情投资，一本万利 / 62

站在他人的立场是走近他人的捷径 / 65

记住别人的名字等于有效的赞美 / 68

增加自己被利用的价值 / 72



给别人留面子就是给自己留面子 / 75

无事也要常登三宝殿 / 78

予人方便,予己方便 / 81

结交落难英雄等于投资潜力股 / 85

## 第 4 课 吸引人的人格魅力——魅力赢得好人脉

有位名人说:“美若失去魅力,就是无钩的诱饵。”如果想拥有好人脉,你就需要了解相应的社交礼仪,培养自己儒雅的风度,修炼自己的演讲能力。一个有才能的领导会给工作群体带来成功的希望,使人们对他产生一种敬佩感。敬佩感是一种心理磁石,它会吸引人们自觉去接受影响。

哈佛经理人能够通过自己的品德素质、心理素质和知识素质在被领导者的心理和行为上产生影响,对下属人员起到潜移默化的作用,从而提高自己的个人影响力。

形象的包装可迅速提升你的价值 / 90

微笑帮你赢取人脉 / 93

赞美是赢得好人脉的开路先锋 / 97

幽默乃人际交往的润滑剂 / 100

“谦”字当先,搭建人脉关系 / 104

倾听——另一种动听的语言 / 107

诚信是建筑人脉的基石 / 111

亲和力让你获得更多的人际资源 / 116

投其所好找话题——会说话,好办事 / 119



## 第5课 处处留心皆人脉 ——每个人都可能成为你的金矿

从来没有孤军奋战的人。我们都是在成千上万的人的支持下成就自己。美国哈佛大学商学院对成功者的调查结果是这样的：在事业有成的人士中，26%靠工作能力，5%靠家庭背景，而靠人际关系的则占69%。所谓人脉就是好朋友的总数量。不管谁帮了我们，或者鼓励了我们，都成就了我们的性格和思想，当然也成了我们成功的一部分。

每个人都可能成为你的金矿 / 126

“熟人介绍”背后就是一个“熟人社会” / 130

肝胆相照，朋友是你忠实的人脉 / 133

同窗之谊要善加利用 / 136

名人效应帮你提高身价 / 140

不可小觑“小人物”，也许他就是你的贵人 / 144

参与社团活动，融入社会的大圈子 / 148

利用网络开辟人脉通道 / 151

寻找你的贵人——站在巨人的肩膀上让你看得更远 / 154

## 第6课 经营圈子就是拓展事业： 一切事业都是人际关系的事业

人脉就是机遇，人脉就是前途。不管你愿不愿意承认，“人情法则”已经演绎成社会的法则。哈佛大学人际关系学教授杰伊·洛尔施认为：处于现在的博弈社会中，如果我们没有建立人脉圈的能力，那么我们必将慢慢成为弱势群体，一生都将处于被动的局面，一生都将被命运折磨。

如果你不想成为弱势群体，那么只有两条路可走：第一，



提高构建人脉的能力;第二,多结识要人。因为,高级人脉圈能让你的人生越走越高级。

人际关系是第一生产力 / 160

“关系”是取得事业成功的宝贵财富——有关系者事竟成 / 163

做事业,得有人做你的信息供应商 / 167

跨出舒适圈,使自己人生的舞台变大 / 171

找到你的人际圈子,用心维护 / 174

事业是一种合力的成功 / 178

良好的人脉助你事业红红火火 / 182

成功,不在于你知道什么,而在于你认识谁 / 185

擦亮眼睛,寻找你的职场贵人 / 188

## 第 7 课 为人脉点燃一盏智慧的灯

哈佛经验告诉我们,平均每个人有 250 位朋友,但是按照二八法则,这 250 位朋友中只有 20% 的朋友是属于积极的、能够帮助你的中流砥柱。另外 80% 的朋友站在中间的立场,他们能给予你多大的帮助,取决于你的思路与技巧。你积极引导,他们就会协助你;你消极暗示,他们就会打击你。懂得创建有效、丰富的人脉关系,你就拥有了制胜的法宝。

若要让人追随你,就要对其多加赞美 / 194

主动帮助别人,给自己积累机会 / 197

放长线才能钓到大鱼 / 200

尊重可以缩短人与人之间的距离 / 203

善意还要善劝——影响他人,赢得人脉 / 206

馈赠有技巧,礼物传真情 / 209

巧妙利用饭局扩展人脉 / 212



## 哈佛最神奇的8堂人脉课

上半夜先为别人着想,下半夜才会有人为你着想 / 216

救急不救穷——有事该帮,有些事不该帮 / 220

### 第 8 课 人脉有陷阱,别让其背后的潜规则误了你

哈佛大学曾经在学生职业辅导中心对 4000 名被开除的工作人员进行过调查,发现他们被开除的原因 90% 以上与人际关系有着不可分割的关系。要么是与客户发生矛盾;要么是与上司发生矛盾;要么是同事之间发生矛盾;等等。由此可见,人脉将决定着一个人的生活是否幸福,事业能否成功。

别让误会成为人际交往的绊脚石 / 226

人际沟通:我们该如何学会说不 / 229

放下偏见:你不喜欢吃香蕉不是香蕉的错 / 232

不要一个人吃饭——莫做人际交往中的“独行侠” / 236

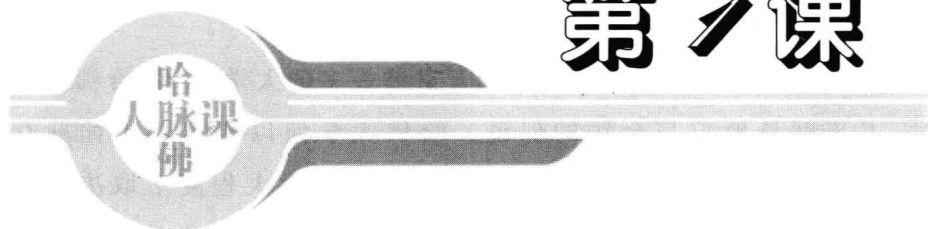
炫耀讨人嫌——切忌自我吹嘘、自我膨胀 / 239

人际交往如驾车,要保持一个安全距离 / 243

帮助他人时更要顾及到他人的自尊 / 247

不要为了小事斤斤计较 / 251

一个不给人留面子的人,也就是不懂得尊重别人的人 / 255



## 人脉是一座无形的宝藏,更是一种生产力

在哈佛流行一句话:“一个人能否成功,不在于你知道什么,而在于你认识谁。”所以说,人脉是一笔潜在的财富,一种无形的资产,是每个人自己的一座宝藏。创建有效、丰富的人脉关系,你就等于拥有了制胜的法宝、成功的诀窍。



### 成功的道路上,人脉比知识更重要

美国成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论——“专业知识在一个人成功中的作用只占15%,而其余的85%则取决于人脉关系。”

众所周知,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?这在很大程度上取决于人脉,一个由哈佛校友们交错而成的人脉圈。哈佛的学生从入校第一天起就要开始遍地撒网式地构筑人脉,无论大家背景如何,进入学校大家都处在平等的状态,从同一条起跑线上开始着手构筑各自的人脉,不是为了巧妙地利用门路生存,而是为了获得能够最大限度发挥自己能力的机会。

在哈佛,人们更关注学生离校以后人生中的成功,因为只有学生的成功,才有哈佛的成功。哈佛有庞大而紧密的校友网络。在校时,学校就培养学生的人脉关系,安排学生的假期实习和毕业就业。哈佛的就业指导和帮助是终身的,一日为哈佛人,就终身享受哈佛的就业指导和帮助。哈佛宽松的教学风气让学生充满了自信和勇气。

曾经在哈佛就读的闫邱杰对此颇有感触。

闫邱杰在去哈佛之前的经历十分平凡,出生于经济条件一般的家庭,小时候几乎没有钱买玩具,通过自己的努力从职高一路上到深圳大学。他在大学期间学习设计专业,然而毕业后的一些经历让他决心去世界一流大学深造。



从行知职业技术学校到深圳大学再到哈佛大学, 闫邱杰的求学之路令人惊喜。哈佛大学为什么会录取这样一个学业成绩普通的学生? 他究竟有什么与众不同呢?

在深圳大学学习期间, 闫邱杰如鱼得水, 汲取了许多知识营养, 开阔了眼界。大学毕业后, 他不满足老师教的东西, 希望能在实践中找到自己想要的东西。之后, 他到了清华大学建筑设计研究院深圳分院工作。在工作中, 当闫邱杰设计的两大楼盘“嘉多利”和“依山居”热卖之时, 他却感到了深深的失落。“为什么自己辛勤劳动的成果, 却不能在推介时打上自己的名字, 而只能用几位大师的名字吸引客户?” 他在这一瞬间下定决心: 要出国为自己找块匾! 这时他的目标明确, 抓紧时间攻克外语。在设计院上班时很少有时间学外语, 他就每天趁上厕所的机会背单词, 几个月下来, “红宝书”(GRE 单词集) 都背了几遍, 下了班没吃晚饭就冲去上英语提高班。学习英语的同时, 闫邱杰还收集自己的作品并撰写论文, 通过上网寻找设有建筑景观设计专业的学校。没想到, 他的投石问路引来了美国多家名牌大学的兴趣。没有上过名校的“丑小鸭”竟成了抢手的“香饽饽”, 他先后收到了宾夕法尼亚等 3 所美国大学的录取通知书, 最后收到的是哈佛大学的录取通知书。

哈佛每年录取的学生仅占申请者的 10%, 闫邱杰之所以能打动哈佛, 其中很大一部分原因来自于他多样的生活经历。

闫邱杰读小学的时候, 家里经济条件一般, 没钱买玩具, 闫邱杰就利用假期骑着单车挨家挨户送报纸, 自己攒零花钱。他说: “从园岭送一份报纸到莲花二村只有 1 角钱工钱, 但那时我已经很满足了, 因为能靠自己的劳动获得自己想要的东西。”在深圳大学, 闫邱杰是校园的活跃分子, 先后当过吉他协会会长、摄影协会会长、乐团首席黑管和乐团指挥。他自己谱曲作词, 参加十大校园歌手比赛, 还开过个人演唱会。通过组织各种活动, 闫邱杰学会了与人打交道, 学会了筹钱和理财, 也学会了如何表现自己。



## 哈佛最神奇的8堂人脉课

如今在哈佛, 闫邱杰同样是校园里的活跃分子。他参加了各种校园活动, 他帮学校做义务翻译, 为老师翻译大量有关中国建筑的文献; 任2002年度哈佛大学中国学生学者联合会文娱部长, 多次筹办学校的大型晚会; 任哈佛中国设计论坛主席, 组织了数十次讲座, 现正在写一本景观设计方面的书, 学习和课外并行发展。闫邱杰组织的哈佛中国设计论坛吸引了许多在波士顿的设计师, 有不少世界顶级的设计师前来参加。作为主席的闫邱杰, 总是在论坛上第一个演讲。他说: “通过这个论坛, 我让美国的设计师更多地了解了中国和深圳的发展……哈佛非常重视校友关系, 有强大的校友通讯平台, 还有经常性的校友聚会、毕业周年会、地区校友会等活动, 这些促进了校友间的交流并提供了帮助。”他说自己在美国找工作的时候, 就是得到了校友的帮助, 获得了进入知名公司工作的机会。另外, 哈佛的毕业生一般都在各种机构身居要职, 校友关系是很重要的桥梁, 有这层关系就很可能比别人获得更多的机会。

如此可见, 人脉的积累比知识的积累更重要。在好莱坞, 流行一句话: “一个人能否成功, 不在于你知道什么, 而是在于你认识谁。”卡耐基训练大中华地区负责人黑幼龙指出, 这句话并不是叫人不要培养专业知识, 而是强调: 人脉是一个人通往财富、成功的入门票。

黑幼龙举例, 美国老牌影星寇克·道格拉斯( 麦克·道格拉斯之父) 年轻时落魄潦倒, 有一回, 他搭火车时, 与旁边的一位女士攀谈起来, 没想到这一聊, 聊出了他人生的转折点。没过几天, 他就被邀请至制片厂报到, 那位女士是知名的制片人。这个故事的重点在于, 即使寇克的本质是一匹千里马, 也要遇到伯乐才能美梦成真。

相对于专业知识的竞争力, 一个人在人际关系、人脉网络上的优势, 就是我们定义的人脉竞争力。哈佛大学为了解人际能力在一个人的成就中所扮演的角色, 曾经针对贝尔实验室的顶尖研究员做过调查。他们发现, 被大家认同的杰出人才都是典型的“脉客”, 即善于使用人脉、经营人脉的群体。他们的专业能力往往不是重点, 关



键在于顶尖人才会采用不同的人际策略,这些人会多花时间与那些在关键时刻可能有帮助的人培养良好关系,这样在面临问题或危机时便容易化险为夷。

哈佛学者分析,当一位表现平平的人遇到棘手问题时,会努力去请教专家,之后却往往因苦候回音而白白浪费时间。顶尖人才则很少碰到这种问题,这是因为他们在平时还用不到的时候,就已经建立丰富的资源网,一旦有事请教便立刻能得到答案。

### 人脉决定财脉,关系决定成败

我们正处在一个新兴的市场经济大发展的时代,许多东西对于我们而言都是转瞬即逝的。那么,我们如何抓住机遇,使自己得如意愿地拥有梦想和财富呢?有专家指出:现代社会的发展表明,在技术、资金、人力资源这三个生产力要素中,人力资源的重要性越来越凸显出来,不管什么人,单单靠自己的力量是成不了事业的,更不用说变成富豪了。

现实生活中,许多人以为,只有保险、业务员、记者等行业才需要重视人脉,但在 21 世纪,无论是在科技、证券或金融等哪个领域中,人脉竞争力都是一个日渐重要的课题。

当今社会“人脉原则”已经演绎成社会的法则,“人脉”交往更看重的是后面的“利益”二字,有很多企业家报名上 MBA、EMBA 正是为多认识朋友而来,甚至有企业家称:“花几十万能认识这么一个圈子一点都不亏。”

有人说:一个人想聚财,就先要聚人,有了人气,才会有财气;有了财气,更有人气。



## 哈佛最神奇的8堂人脉课

有人说：人脉资源是黄金，却比黄金还要贵；黄金有价，而人脉无价。

有人说：人脉资源是一种潜在的财富。古今中外，很多成功人士的秘诀正是借助别人的关系和能力，顺利地攀上成功的巅峰。

人是群居动物，人的成功来自于他所处的人群及所在的社会。只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，才可能为事业的成功开拓宽广的道路。没有非凡的交际能力，免不了处处碰壁。这就体现了一个铁血定律：人脉就是钱脉！

人脉资源越丰富，赚钱的门路也就更多；你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、越多。这已经有目共睹的事实！

当你想要开创自己的事业时，必须具备哪些条件呢？

首先便是资金，而资金在银行里。

技术呢？这也不用担心，因为有人以贩卖技术为生，所以你当然也能够买得到。即使买不到，和其他公司进行技术合作也是可行的。

还有，事业开展最重要的因素，而且是成功与否的关键因素，便是人。

人、技术、资金这三大条件的核心就是“人”。如果你有足够丰富的人脉资源，那么资金和技术问题就能迎刃而解了。所以“人”才是担负起你事业成功的关键。

曾任美国总统的西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”的确如此，在美国，曾有人向2000多位雇主做过这样一个问卷调查：“请查阅贵公司最近解雇的三名员工的资料，然后回答：解雇的理由是什么”。结果是无论什么地区、什么行业的雇主，三分之二的答复都是：“他们是因为不会与别人相处而被解雇的。”

比尔·盖茨成为世界富豪的原因是因为他掌握了平常人不知道的世界大趋势，还有他在电脑上的智慧和执著。比尔·盖茨的成功