

<<哈佛人脉课>>

图书基本信息

书名：<<哈佛人脉课>>

13位ISBN编号：9787510414794

10位ISBN编号：7510414792

出版时间：2010-12

出版时间：新世界出版社

作者：陈琦

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

哈佛大学是一所所有372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？

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。

哈佛非常关注学生离校以后的事业发展，哈佛认为只有学生的成功才有哈佛的成功。

因此，入学前，需要经过激烈竞争才能进入哈佛，而一旦入学后，就不再继续在校内激烈竞争了，而是强调同学间的互助、扶持、关心、友情和合作，侧重于培养学生的交际能力和人脉关系，重视的是学生的为人处世、语言表达、课外活动和社会参与等等诸多关系到学生一生成功与否的方面和因素。

这就是哈佛真正的价值。

难怪有人会说，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。

毫不夸张地说，美国的名校校友社团是一个很强大的利益集团，他们垄断着美国社会很多的资源，哈佛校友是美国社会的主要精英。

哈佛毕业生在总结读书收获时，几乎将“建立人脉网络”放在了首位，对他们来说，找到了校友，就找到了信任和机遇。

可以想象，如此强大的、遍布全球的、人数众多的高层次校友网络，提供世界各国、各行业的宝贵商业信息和优待，将为校友提供怎样的机遇和优惠。

## <<哈佛人脉课>>

### 内容概要

《哈佛人脉课》：哈佛最厉害的并不是的专业，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。

毫不夸张地说，美国的名校校友社团是一个很强大的利益集团，他们垄断着美国社会很多的资源，哈佛校友是美国社会的主要精英。

《哈佛人脉课》为读者揭秘哈佛精英背后隐藏的一个宏大的人脉圈，挤不进这个圈子，你就永远是穷人！

<<哈佛人脉课>>

作者简介

图书公司编辑，出版过十余本励志书。

## &lt;&lt;哈佛人脉课&gt;&gt;

## 书籍目录

第一课 人脉就是命脉，人脉就是财脉 1.在哈佛，人脉的积累比知识的积累更重要 2.羹圈精英社会是由哈佛校友们交错而成的人脉网络 3.一个草根青年，如何量身成为羹国总统 4.农夫的儿子如何成为洛克菲勒的女婿与世界银行的副总裁 5.如果把我扔在沙漠里，有一个驼队路过。我就能变成百万富翁 6.一个人能否成功.不在于你知道什么。而是在于你认识谁 7.人脉资源是一种无形资产.是一种潜在的财富 8.可以没有资金或者专业能力.但不能没有人脉资源 9.人脉，是一个人进入财富和成功大门的入场券 10.一个人的身价是由他的人脉圈的价值决定的

第二课 人脉圈有多大，世界就有多广 1.哈佛是个人脉圈。挤不进这个圈子.你就永远是穷人 2.哈佛大学的生活实际上就是一个构筑人脉因子的过程 3.哈佛商学院实际上就是一个构筑人脉的集训营 4.一个人的圈子，决定了他的眼界和他所处的阶层 5.良好的圈子就是助燃剂，助你的事业红红火火 6.人脉圈的广度和深度.决定你的财富和前途 7.定期清理和优化你的人脉一，保持你的人脉圈的质量 8.找到圈子里的关键人物，效仿槐圈三结义。帮助你迅速“入伙” 9.多结交一些有圈子的朋友——通过关系找关系，事半功倍 / 52 10.精于人情世故，可以帮助你玩转一中的人际关系

第三课 人脉就像滚雪球，越早开始滚球就越大 1.越早搭建你的人脉关系网，你就越能早成功 2.大学究竟什么最有价值——千金买不别的人脉资源 3.穷也要穷在富人堆里——在成功的团队里没有失败的人 4.交换一个苹果，各得一个苹果；交换一种思想.各得两种思想 5.从20岁时就应该明白——你能走多远，取决于与谁同行 6.这个世界其实非常小——你和总统的距离只有6个人 7.即使再忙，也要腾出时间将这十种人脉纳入囊中 8.利用“毕业生联谊会”，让你的人脉像雪球一样越滚越大 9.机遇从来不等人.但是有了人脉。机会和运气就会时时光顾 10.20几岁致力于投资人脉，30岁以后就可以靠人脉赚钱了

第四课 所有投资活动中，投资于人的回报最高

第五课 提升个人魅力，让陌生人愿意和你交朋友

第六课 不要一个人吃饭，善于分享的人才会有好人缘

第七课 处处留心皆人脉，人情练达即财富

第八课 人脉掘金的最高境界就是“共赢”

第九课 别让人脉背后的潜规则误了你

## &lt;&lt;哈佛人脉课&gt;&gt;

## 章节摘录

所有人都知道，在春天播下一粒种子，再经过人们的悉心照料，到了秋天就能收获甘美的果实。也就是说，要想收获果实，必须先有种子，而“播种”是“长出果实”的必要条件。

虽然有些种子会腐烂，不发芽，但若不播种，就绝不会有果实长出来。

人脉也是如此，你的用心是人脉的必要条件，虽然用心不一定会有令人满意的结局，但没有用心一定不能建立人脉网络。

至于什么时候才能得到“回馈”，你不必花心思去期待，既然你已经种下了一粒种子，“机缘”一到，它自然就会发出芽来。

那么，想想你是要在20几岁时“播下人脉的种子”，还是要更晚一些进行？

当然是20几岁时最好。

因为20几岁是年轻人选择未来之路的关键时期，此时建立起来的人际关系可以帮你找到你的理想定位，如“我想成为一名出色的顾问”或“我想成为一名商人”等。

20几岁是管理人脉最恰当的时期，此时建立起来的人脉网在理财之路上也会更加显示出其价值，所以说人脉管理是20几岁时最实用的理财入门书。

关于这一点，从一个普通的办公室文员，利用三年时间一跃成为“人脉女王”的珍妮最有发言权。

2006年，珍妮大学毕业后，和很多大学生一样，经过痛苦的求职之路后，她进入了一家规模不错的公司做了一名办公室文员。

说是文员，其实就是做些零碎活儿，发传真、接快递、复印文件……她都要一手操办。

尽管如此，珍妮并没有抱怨，而是选择认真做好本职工作。

天生大方、豪爽的性格使得珍妮总是寻找各种各样的机会以虚心学习的心态去跟同事、上司交往。

一个没有任何背景的女性，在40岁出头就能有如此令人羡慕的成就，这不能不说是一个奇迹。

而钟彬娴成功的关键就在于善于建立自己的好人脉，用她自己的话说就是：“有些人只等着机会来临，但我不这样，我建议人们要抓住能带你飞翔的人的翅膀。

”从钟彬娴的成功故事中大家可以看到：人脉活动为你提供了结识他人、也让他人认识你的机遇，当对彼此的品行、才干、信息得以了解的时候，活动就可能结出两个甜美的果实——加深彼此的友谊和获得发展的机遇。

可以说，每一次成功的交际活动都是一次机遇的助推器。

刻意开发人脉资源，捕捉机遇，你距离成功的彼岸就会更近一步。

很显然，钟彬娴的成功正是得益于此。

她通过不断地积累和拓展自己的人脉，使得机会一次次降临，最终帮助她走向了成功。

因此，年轻人千万不要再抱怨自己生不逢时，认为自己总是与机遇失之交臂。

其实，这些都是阻止你取得成功的借口。

没有机遇不是事情的真相，没有人脉才是导致你没有机会、运气不佳的罪魁祸首。

多数时候，人在职场，身不由己，但有一点可以做到，就是你可以营造自己的好人脉，选择自己的幸运之星，给自己创造更多的机遇。

正如当下流行的一句话所说的：“‘机遇’的潜台词是‘关系’，人脉关系越好，机遇相对就越多。

”如今越来越热的MBA、EMBA等高端培训市场的兴起就很好地证明了这一点，那些精英人士读书不单为了充实自己，更为了搭建高品质的人脉关系，并从中寻找商机，寻找成功的机遇。

即使是哈佛商学院的毕业生，在总结读书的收获时，也把“建立朋友网络”放在第一位。

所以说，“人脉来了，机遇还会远吗？

”

## <<哈佛人脉课>>

### 媒体关注与评论

继情商之后，哈佛大学心理学博士丹尼尔·戈尔曼再度推出人脉商（SQ）这一概念，因为他发现：我们与他人的关系也影响着我们的智力，并对我们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。

丹尼尔·戈尔曼继情商之后提出的人脉商，必将再度风靡全球，颠覆人们的传统观念，具有划时代意义。

专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系 ——卡耐基（世界人际关系专家）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，存同一条起跑线上开始着手构筑各自的人脉构筑人脉，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， ——冈岛悦子（哈佛毕业生）贫穷绝不仅仅意味着缺钱，更意味着你没有建立起一个可以支持你获得成功的人脉系统一进哈佛，你就会明白，那些崇尚高度竞争、个人奋斗的人错了，任何领域的成功，都在于与人共事，而不是反对和提防 ——基思·法拉奇（哈佛毕业生）

## <<哈佛人脉课>>

### 编辑推荐

《哈佛人脉课》是写给未来50年社会精英的人际关系书。

《哈佛人脉课》里有比尔·盖茨、奥巴马、小布什、克林顿、巴菲特.....全球政界商界领袖都在运用的人脉成功秘密。



<<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>