

《哈佛商学院启示录》

图书基本信息

书名：《哈佛商学院启示录》

13位ISBN编号：9787111134930

10位ISBN编号：7111134931

出版时间：2004-1

出版社：机械工业出版社

作者：丘凯怡

页数：111

译者：艾菁等

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《哈佛商学院启示录》

内容概要

本书的构思和内容源于一个客户问作者的一个问题：哈佛商学院拥有如此之高的声望，它被全世界广泛认同并在商界倍受尊重。你们到底在哈佛学到了什么？它是不是只教授专为商业奇才们设计的复杂高深的概念？你能让我这样一个外行人像哈佛毕业生一样思考吗？关于哈佛的故事很多，但本书从一个实践者的视觉角度，将自己的感悟凝结成启迪人心智的金石玉言：哈佛商学院并不只教授深奥的商业理念，任何人都可以拥有哈佛MBA毕业生的商业头脑。

《哈佛商学院启示录》

作者简介

丘凯怡，女，出生于香港并于香港长大。丘凯怡以全香港中學會考前十名的优秀成绩从中学毕业后，在一笔全额奖学金的资助下前往英国学习两年。此后，她就读于美国斯坦福大学，所学专业是工业工程。她以A+的平均成绩从斯坦福大学毕业，并且是斯坦福大学最优秀的工科类毕一

《哈佛商学院启示录》

书籍目录

序言

第1章 金钱运作的真谛

- 1、找到一份好工作是一个愚昧的目标
- 2、把现金看成你的主要雇员
- 3、投资收入的来源之一：房地产
- 4、投资收入的来源之二：股票

第2章 掌握谈判的秘诀

- 1、谈判无处不在
- 2、理解另一方的实际利益所在
- 3、谈判角度的重构
- 4、了解BATNA

第3章 经商入门

- 1、利润不等于现金
- 2、成为聪明人的大老板
- 3、使你的生活充满痛苦的并不是那些被你解雇的人，而是那些你没有解雇的人
- 4、80/20
- 5、训练自己的表达能力
- 6、要像一张邮票

第4章 建立人际网络的关键

- 1、为什么要建立人际网络
- 2、和谁建立人际网络
- 3、在哪里建立人际网络
- 4、怎样建立人际网络

编后语

引用信息（转载时请保留，谢谢！）：

文章标题：《哈佛商学院启示录》在线购买-《哈佛商学院启示录》读后感-作者-内容简介

原文链接：<http://www.govyi.com/book/manage/management/method/8872.shtml>

信息出处：公文易文秘网 <http://www.govyi.com>

《哈佛商学院启示录》

精彩短评

- 1、 Knowing is not enough, we must apply. Willing is not enough, we must do.
- 2、 去年读完的，很不错的小书，但是几乎看不到作者的任何原创性想法。
- 3、 找到一份好工作是一个愚昧的目标。
- 4、 简洁而不简单
- 5、 这本书尤其对于希望在当今的全球化环境中成功的中国人尤其有帮助。
- 6、 简明扼要
- 7、 除了理财那部分，其他不错，但内容还是单薄了点。BATNA是个谈判中不错的概念，长知识了。
- 8、 值得一看
- 9、 讲的很有道理，尽管已经过去这么多年，书中的论点还是很有用，希望学到一些。
- 10、 工作不是目的，是学习的过程。训练自己的表达能力。仅仅知道是不够的，要运用和实践。
- 11、 言简意赅又实用的小册子，可惜的是tm买不到了，只有学校图书馆借了
- 12、 好工作不一定有好收入，线性收入vs.投资收入 前者以时间为衡量，一旦不工作就失去收入；后者可以不断地带来收入。
- 13、 三星半，不深刻也不肤浅，不全面也不太狭隘。有经验之谈，能增长见识。
- 14、 好看，还是不好看？已经记不清了，不过看了很久了
- 15、 一本短小精悍的励志与经济学入门的结合体。
- 16、 诚恳客观，不过观点有些过时了
- 17、 第一部分投资可谓相当精炼。这部分就把富爸爸里啰里八嗦反反复复的投资理念，全部简练的概括出来了。但后面两部分题目太大（谈判和管理），但是书的篇幅有限，所以太过“简练”，有些美中不足。
- 18、 哈哈，看完之后觉得自己完全是一个外行~~~脑袋瓜子转起！！！！
- 19、 看了50页，看不下去了。。。。
- 20、 不错 有收获 比较实在
- 21、 中国和美国的国情差距比较大，很多东西中国不适用。
- 22、 推荐每一个人读。书薄，道理简单，但是有用。其中说到作者作为一个外国人在咨询公司得到合伙人的评语建议和我得到的，如出一辙。
- 23、 2014.1.9~1.10，阅读性很强，短小精悍，很有启发
- 24、 这个应该看看
- 25、 20160727 读完，很干练的内容，字字珠玑。早点看到的话，去买房子现在就大不一样了。
- 26、 其实，MBA的教育能给学生脑中留下的也就是那些最基本的原则而已。既然这样，那又何必拘束自己，大可在课堂上装疯卖傻，挑战这些MBA骄子的神经。
- 27、 图书馆借来的，不长，很快就读完了，不是全有用，但是收获了一些，特别是最后一章关于人际关系网络建立。
- 28、 在辅导员桌子上见到过，看了前面几页，的确不错。可以让新职员不要那么傻。
- 29、 Knowing is not enough, we must apply. Willing is not enough, we must do. Be a postage stamp, stick to it until you get there.
- 30、 短小精悍，很快就能读完。不一定全书都有用，但至少有两三点有启发。这年头，这样的书也不算多吧。
- 31、 2016年7月15日
- 32、 思维是最重要的
- 33、 这本不是假借哈佛之名~
- 34、 纯干货 很棒
- 35、 可能是看多了，有点老生常谈.....
- 36、 111
- 37、 够薄! 4颗星!!

《哈佛商学院启示录》

精彩书评

- 1、昨天在正大的大众书局找到的这本书,回家后大概花了两个小时这样读完。这不是一本炫耀哈佛岁月的图书,而是一本可以随身携带时时翻阅应该都有收获的实用“秘籍”。作者作为曾经BCG的咨询顾问,她的这本小册子确实不愧于她曾经的身份:逻辑分明简洁说理透彻。推荐阅读。
- 2、很好的一本书。很薄,内容却很实用。字字珠玑。应该是几年前看的,看的时候感觉直入心扉。心里的很多观念都因之而改变。之前一直想做个好工作就算了。看了书后,就一直想着,一定要自己创业。因为只有这样,才会让自己的价值发挥到极致。喜欢这本书。它一直影响着我,希望你也能从中得到很多。
- 3、著者强调这本书的原书是给自己的客户和商业伙伴参考讨论用的,因为受到了他们的好评才将此书出版与更多的读者分享。哈佛商学院是全球最好的商学院之一,在本书中介绍了商学院课程中讲授的商业法则,但是并不是复杂、高深的理论,而是富有启发性的人人都能用在生活中的理论。金钱运作、谈判、经商入门、人际关系的构建,这些内容与我们每个人的生活都是息息相关的。文中所谈及的一些道理或许被我们熟知,但是却很少引发我们的思考,被应用到实际的商业操作中。文末,作者说了“仅仅知晓是不够的,我们必须要去运用;仅有愿望是不够的,我们必须要去实践”。于是尽力把我们学到的理论运用在生活中,才能获得期望的收益。
- 4、一、如果你是移动VIP客户(好象每月要打够700元以上话费吧)从2008年9月10号起,上海移动VIP客户可以免费订阅哈佛《商业评论》杂志一年啦(其实是移动为VIP买单啦),大家可以关注一下上海移动网上营业厅的消息,或直接拨打移动客户热线10086直接订阅。二、你是国航常旅客(如果你经常飞而且申请了他们的知音卡)如果您是国航常旅客(这个活动对全国客户有效),而且拥有一定的积分,那就直接用积分来兑换全年杂志吧?
<http://eshop.airchina.com.cn/premium/premium.do?method=goPremiumDetail&id=REVIEW>
- 5、第1章金钱运作的真谛中的观点与《富爸爸穷爸爸》中的观点不谋而合,工作不是最终目的,要让钱为自己工作,多投资资产等等。第2章掌握谈判的秘诀和第4章建立人际网络的关键对中国人尤其重要,人脉是最大的资源,出门靠朋友,特别在中国,没有关系很多事情都办不了。但读完整本书,感觉还是难以体会哈佛商学院的精髓所在,窃以为,精髓是在一次次案例讨论教学中形成的一种商业思维,并不是读一两本书就能简单掌握的。
- 6、这是第一次接触有关哈佛的书。包括哈佛商业周刊,还是以前炒得很火的哈佛女孩都没看过。于是哈佛之风扑面而来。作者是一个漂亮的成功女性,在咨询、房地产、投资行业都有“出没”。该书没有一个字炫耀她自己所获得的成就,而是真的把哈佛严谨、客观的作风呈现在我们面前,让我们间接地走进了哈佛商学院。很多在我们看来是没有原因的东西,原来在哈佛的课程里都是可以用原理来解释的。有关现金流重要性、谈判、人际等大部分在你商场上有助益的东西都用精辟的语句来概括。比起那些厚实,把理论追溯到古希腊哲学家的畅销书来说,实在为一本难得的好书。
- 7、这本出版于2004年的书,大力推荐了房产投资,指出房产投资长期看总是升值的。可是啊可是,就算作者看不到07年08年的美国房产崩盘,写作之时也早该看见90年代初就崩盘而且一直元气未复的日本房地产市场啊?作者倒是提到97年98年暴跌的香港房地产市场,但是竟然说,长期投资来看,此时已经持有房产10年的人在暴跌后还是赚钱的。可是你让这10年(87年到97年)内买下房产的长期持有者们情何以堪?买了9年的,他们就不算是长期投资了吗?买了1年的呢?96年买了香港房的投资者持有到现在已经17年了,可是这项投资的净值已经只剩原来的一半。读者可以自行百度或者google美国、日本、香港的房产历史走势。这还是没有扣除CPI上涨,货币贬值因素的。如果加上这个因素,落差更大。再结合中国大陆房地产市场来说,以上三地的房产有完全私人产权,而我们的房产投资来投资去,买卖的只是70年甚至40年的使用权,更增加了不确定性。我不是说房产不能投资,只是说作者传达的房产只涨不跌的神话,上个世纪就已经破灭,遑论今日?投资房产绝对不是包治百病的理财万金油。美日港的房产戏早已经演出了变化,中国迄今为止在大部分城市是单边上扬的,未来.....风险自负。这本书其它部分还比较精彩,但作者的对房产投资的论断很草率,把一项价格起伏不定的多少经济学家和投资大师争论不清的复杂的事物,粗暴地简化了。不是一个哈佛商学院MBA应有的素质。
- 8、这本书吸引我的主要有两点:(1)全是干货,没有长篇大论的理论,而是经典的经验之谈,实用性非常强。作者把在哈佛商学院学习到的知识和自己从事不同行业的经验提炼出来,形成这样一本小册子,可谓字字珠玑。一些很现实,也很容易被忽视的事实被发掘出来,使读者能够在这个日渐繁复的

《哈佛商学院启示录》

商业社会重新回到一些基本的概念和规则。或者说这些也不全是经验，作者在谈一些角度和方法的同时，已经给出了问题的方向和答案，最后的落脚点在于使普通人也能够按照哈佛商学院毕业生的思维来思考商业活动。(2)作者行文突出使用性，简单，坦率，易懂，生动，有趣，举例也恰如其分，点到为止，而在结构和逻辑上又显示出很好的严谨性，可谓麻雀虽小五脏俱全。没有太过专业的商业词汇，而很多例子都是从日常经济生活中找到的，例如讲房地产和东南亚金融危机中的房地产市场等等。往往人们在投资或者经商的过程中都会有迷失的感觉，他们不知道接下来到底该做什么，而这本书就提供了答案。

9、原文自本人博客：http://blog.sina.com.cn/s/blog_538f46f70100ekp1.html 豆瓣评论无格式。仅供参考。原文用粗体和颜色对其中部分话语有标识。这辈子都不知道能不能上哈佛商学院（这是我爸爸的理想之一，我看似乎我孩子才有可能实现，8过，我也会时不时地YY一下），不过将来工作后进修这方面的知识却是必要的，不论是通过读MBA还是社会上的摸爬滚打。《哈佛商学院启示录》，100页的小册子。看完后，我不能说能让我象哈佛商学院的毕业生那样去思考，起码启示了我反思目前已有的和未有的能力。在此跟着书的章节反省小记一下（子标题用英文，因为我觉得翻译的味道不如英文的好）。第一章 金钱运作的真谛 How Money Works1. "Getting a good job is a dumb idea"摘要：找到好工作只是手段，不是目的。如果分析原因，那么无论从财富（线性增长）、保障（失业）、满足感（办公室政治），工作，或者替别人打工都不是生活的最终目标。BBF注：从小被教育：“好好学习，就会找到好工作。有了好工作，你就有了好生活。”这种观点不能是错，但是起码不是“与时俱进”。所以，我的观点要纠正一下：把工作看成是投资的来源、学习的机会以及努力地去争取公司股票认股权。2. Cash as your ultimate employee摘要：区分投资和消费，在消费前进行储蓄。BBF注：从小就没有金钱概念。赚钱、投资、做生意、开公司，直到现在都还没贯穿到我脑袋里。思维传统的不行哦！富人是先储蓄，然后靠剩余的部分生活，我们很多人是先生活，储蓄剩余的部分。这是一个重大的差异。3. Possible sources of investment income(1): Real Estate摘要：区分投机与投资。房地产的魅力来自于杠杆作用（贷款）、多种现金流的提供（租赁、还款使贷款减少，净权益增加、房价升值、税收减免）、可能获得超值折扣价。BBF注：书中说，进行房地产投资有两种策略：迅速买卖和长期持有。前者比后者风险大。嗯，这个我算是做到了，是后者。4. Possible sources of investment income(2): Stock摘要：投资股票三个关键问题：投资于哪支股票？何时卖出？何时买入？第一个问题有两个选择：投资基金、投资股票指数。第二个问题答案持有优秀公司的股票10-25年，巴菲特答案是“永远”。第三个问题，如果是长期持有，那么就越早越好。如果是小试牛刀，可以使用成本平均法，定投长期持有，在股价下跌时持续购买。BBF注：第一个问题已介入，不过不是我。大学的同学和之前的同事都有在做，我还没时间和精力学习及介入。这些知识是毕业以后无论从事何种行业，必须认真学习和做的事情。就算不是为了赚钱，也要为不让自己辛苦钱搁在银行里贬值而努力。貌似我周围读书的同学也在炒股，呵呵。第二章 掌握谈判的秘诀 You Can Negotiate Anything1. You can constantly negotiating.摘要：无论你喜欢与否，你都是一个谈判者。BBF注：想到这个，我一定要买下那本台湾翻译的《谈判学（第五版）》。不买内地翻译的（一是信不过质量，二是台湾的译者背景很强大），如果找不到台湾的，我就买英文的好了。2. Understand the other parties' real interest摘要：表面利益的对立不意味着实际利益的对立。尽量不要将谈判变成零和游戏，需要努力去咨询与倾听。BBF注：这个一直在学习和思考。3. Framing摘要：谈判角度要会变化、重构。尽量将不利转化成有利。短例一枚：年轻人问牧师：“我可以在祈祷的时候抽烟么？”“当然不能！”另一个年轻人问牧师：“我可以在抽烟的时候祈祷么？”“真是个好孩子！”BBF注：这个一直在学习和思考。不过，还有一种情况作者未提到，就是：没得谈（by Ella Bee）。4. Knowing the BATNA摘要：Best Alternatives to No Agreement。协议不能达成时，采取的最有利的方案。BBF注：这里似乎有个简单的博弈论应用其中。一方给另一方补偿使其退出竞争，从而双赢。第三章 经商入门 Running a Business1. Profit is Not Cash摘要：现金为王。BBF注：利润不等于现金。现金流！现金流！现金流！2. Aim to become the stupidest big boss摘要：经营一家公司最困难的事是人事管理。BBF注：尽量去不顾用任何员工就可以产生收入的公司吧。哈哈，那就是自己投资房地产和股票。3. It is not the people you fire who make your life miserable, it is the people you do not.摘要：招聘时慎重，解雇时坚决。BBF注：找到适合自己的公司，让自己快乐，也让老板快乐。4. 80/20摘要：20%的顾客可以带来80%的收入。BBF注：世界就是欢迎有钱人，销售也要这么做，销售资源也要这么分配。5. Train yourself to speak well摘要：学习时，必须有能力强、机智、简洁、清楚地表达和捍卫你的分析和观点。做生意时，必须具备清晰的表达能力才能吸引投资者，激励你的员工，与你的

《哈佛商学院启示录》

供应商谈判以及向你的客户推销。一种机智、简洁、有说服力、并且稍微带些幽默的表达方式是任何人都必须掌握的宝贵能力。一定要训练自己的演讲能力！英语口语一定要地道！BBF注：这个。。。在某些时候某种场合，我会比较厉害，幽默没啥问题。不过，英语差的太远，谈判上不了台面，激励还需要学习。突然想起来，马云这家伙擅长这个。这个presentation skill是我一定要努力做好的，否则就失去了我应有的潜力优势。想要国际化，英语必须标准的象老外。

6. Running a business is not easy: Be like a postage stamp, stick to it until you get there.摘要：经营一家公司并不容易：获得客户、管理现金流、激励员工、履行订单、对抗竞争、实现增长、吸引投资、购并其它公司等等。必须下定决心勇往直前才能成功。BBF注：嗯，这也是我要进公司锻炼的原因。学校可没这么多不容易的“好事”。

第四章 建立人际网络的关键 It's Who You Know 1. Why Network摘要：人人都知人际网络的重要性。BBF注：所有成功人士都有好的人际网络，搞学术的科学家也不例外。但是科学家的人际网络训练不如在公司来的快。

2. Who to network with摘要：成功建立人际网络的关键是：范围的广阔和多样性。用于找工作的私人关系中的大多数都是比较疏远的关系（实际上，只有17%是频繁联络），一定要注意这种疏远关系的强大力量。不应歧视任何人。尊重和谦虚地对待每一个人不仅是一种修养和礼节，还是一个很好的策略。要做到范围广阔性和多样化并不意味着要力争使人际网络中的人越多越好。关键在于双方要熟识到你需要帮忙时可以指望他，或是在有合适的机会时，他能想到你到这样的程度。最成功的人际网络构建者被称作“连接器”。BBF注：我似乎有成为“连接器”的潜质。我一直持有的观点与上段红字是一模一样的，当然还在努力中，有时做的还不够尊重。

3. Where to network摘要：并非显而易见的场合：父母的朋友见面，飞机上的头等舱，与将要跳槽的同事聚会。BBF注：在我现在，能做到的也就是同学、老师、同学的同学、同事、同事的朋友了。作者提到的前两个基本上现在是对我没用的。特别要说的是，要与离开公司的人保持联系，因为他建立的新网络也许是前途无量的，也可能是对你极其有用的。

4. How to network摘要：中国，有人将关系等同于送重礼。目前如此，但趋势并不如此，而且此种关系是脆弱不值得信赖的。成功的人际网络构建应该具备四个重要元素：对其他人有兴趣、有幽默感、有正确的态度、经常保持联系。

对其他人有兴趣：“要想别人对你有兴趣，你要首先对别人有兴趣。”“交朋友的方法是做别人的朋友。”有幽默感：运用幽默感，讲述关于自己的有趣或者尴尬的故事。这种自嘲的优点：（1）欢笑可以使其他人感到放松；（2）你不会承担冒犯其他人的风险，因为你不是在开别人的玩笑；（3）并且在你开自己的玩笑时，别人会觉得你对他们很坦诚。

有正确的态度：即使开始交流时不那么自如，但还是要要有交谈的意愿。每一次你放弃和别人见面的机会时，你就错过了一个建立人际网络的机会。经常勉励自己：我做得越多，就会感到越容易（BBF注：貌似所有事情都是这个道理）。经常保持联系：很短的留言就会产生长远的效果。除此之外，还可以通过观察和学习周围那些优秀的人际网络构建者来提高你的人际网络构建技术。BBF注：这上面所说的基本上都做到了，也一直在做。一定要注意：幽默感要用自嘲。

章节试读

1、《哈佛商学院启示录》的笔记-第1页

Harvard Business 启示录---丘凯怡

哈佛商学院并不只教授深奥的商业理念—任何人都可以拥有哈佛MBA毕业生的商业头脑

第一章 现金运作的真谛

1.找到一份好工作是一个愚昧的目标

线性收入VS投资收入（绝大多数亿万富翁都是为自己工作）

2把现金看成你的主要雇员

穷人和中产阶级为金钱而工作，富人让金钱为他们工作

复利是点石成金的魔杖(每月存入1\$,年利率20%，32年后变成100万\$)

如何拥有更多的现金进行投资呢？ 1.区分投资和消费2.消费之前进行储蓄

3.投资收入来源之一---房地产

关于风险：没有风险，就没有收益。关键问题不是将风险最小化，而是在于管理风险。

这意味着，你完全明白各项投资中包含的种种风险，并且确定自己可以承受这些风险。

钻石农场的故事

不要将太多的鸡蛋放在一个篮子里。（投资一套房产VS多套+贷款）

固定资产在长期肯定会升值—北美房价中间值变化图—许多专家都在胡乱预测

美国个人所得税和房屋折旧费

4.投资收入来源之一---股票

一个投资的重要概念：“你并不是在出售时赚钱，你是在购买时赚钱。”

所以，低价买入很关键。

投资那一只股票：

哈佛最后一堂课：你要知道：75%的 全世界最聪明的基金管理人和理财专家，他们手下拥有大量的研究人员，运用这最先进的计算机，每天工作20个小时，但是还是不能保证持续获得一个高于市场平均水平的投资收益率。其中25%的人仅仅可以做到与大盘同步而已，只有其中的一小部分人能够持续的跑赢大市，而且是指长期的平均水平。

1.投资于向巴菲特这样的人掌管的基金。

2.投资于股票指数 长期（10年）来看，美国标普指数每年升值10%-15%。

什么时候卖出：

短线纯属浪费时间，投资于优秀的公司并且长期持有（10-25年）他们的股票。

第二章：掌握谈判的秘诀：

关键：理解另一方的真正利益所在，力求双赢，避免零和谈判

（埃及与以色列争夺边境领导权）

谈判角度的重构：

1.改变问题的前因后果关系（年轻人和牧师的例子）2.涵义重构（罗斯福竞选总统照片版权实例）3.理解BATNA（不能达成协议时的最佳选择）（Sky和BSB公司对英国卫星电视转播权的争夺）

第三章：经商入门

利润不等于现金：现金流（HK旅行社利用现金流时间差投资房地产的例子）

成为聪明人的大老板：争取雇佣最好的员工。一个有能力的人最宝贵的地方就是认识和发掘别人的能力所在。

80/20定律：20的顾客可以带来80%的收入。所以最佳的资源分配方式就是：将更多的资源投入到为你

《哈佛商学院启示录》

带来了80%收入的那些20%的客户，和那些现在价值很小但是极具潜力，将会带来那20%收入的客户。
训练自己的表达能力：1必须在各种情况下争取一切可以发言的机会
一种机智、简洁、清晰、有说服力、并且稍微带些幽默的表达方式是任何人都必须掌握的宝贵能力。
所以一定要训练自己的演讲能力。
要坚持不懈。

第四章：建立人际网络的关键

为什么要建立人际网络：

94%的百万富翁，都把与人(尤其是重要任务)融洽相处评为他们成功中至关重要的因素。

(许多人读哈佛最重要的原因不是要从课堂上学到些什么，而是要进入哈佛商学院的人际网络。这个人际网络不仅包括我们在那里上学是遇到的人，更包括已经从那里毕业或是今后会从那里上学的成功的校友们，以及参加在哈佛举行的各种会议和活动的人们。)

和谁建立人际网络：

成功建立人际网络的关键是：范围的广阔和多样性。

疏远关系的强大力量：当人们寻找新工作、新机会的信息时，普通的关系通常比亲密的关系重要的多。毕竟亲密的朋友和你生活在同一个圈子里。他们可能和你共同工作，住在你附近或者和你上同一所学校等等。那么他们又能知道多少你不知道的东西呢？相比之下，你所认识的其他人就可能和你处在一个完全不同的圈子里。他们更有可能知道一些你并不了解的东西。

人际网络中的人越多越好吗？否！除非对方记得你们一起做过的某些事，否则你们并不能算是认识。关键在于双方要熟识到你需要帮忙时可以指望他，或者在有合适的机会时，他能想到你这样的程度。最成功的人际网络构建者被称作“连接器”。六级分离——大部分通过3个连接器完成。最理想的就是成为一个“连接器”，但是如果如果没有足够的精力和社会活动能力，最好的选择就是设法去认识这些“连接器”。

在哪里建立人际网络？

1.父母的朋友 2 飞机上的头等舱 3.与将要跳槽的同事聚会。当你在头等舱时，每个人都想知道你是谁；如果以愿意采取主动的方式，你就可能发展一些及其宝贵的关系。经济仓和商务仓则无法预知相比。跳槽的人很可能发展出你没有的新的人际网络。咨询转销售担任合作伙伴要职的例子。

怎样建立人际网络？

答案：你练习的越多，就会做得越好。哈佛商学院并不讲授如何建立人际网络的课程。不过一旦你处在一个人人都在努力建立人际网络的环境中，你就会很快看出谁做得好、谁做的不够好、怎样做是有效的、怎样做是没有用的。

成功的人际网络构建应该具备四个重要的元素：

1.对其他人有兴趣 2.有幽默感 3.有正确的态度 4.经常保持联系

表达你的兴趣的关键是：去谈论对方关心以及乐于谈论的话题，最好你也确实对这个话题感兴趣。问问对方为什么对此感兴趣，让他谈谈他的经历，避免只问一些用‘是’和‘不是’就能回答的问题，倾听并且做出反应，不要总是过多的谈论自己。

关于幽默感：如果是勉强的、不自然的、幽默感就毫无作用。所以当幽默会使你觉得不舒服时，就没有必要这样做了。还有，不要以‘我给你将一件非常有意思的事’这样的话开头，这样会使对方有所期望。

关于正确的态度；每一次你放弃和别人见面的机会时，你就错过了一个建立人际网络的机会。也放弃了一次深入了解某个人的机会。

经常保持联系：一旦你们的第一次谈话非常愉快，你就应该试着保持和对方的联系，以免他忘记这次和你的邂逅。很短、很及时的留言会产生长远的效果。并且不应该只是在第一次见面或者有比较重大的事情发生时才这样做。

另外，还可以通过观察和学习周围那些优秀的人际网络构建者来提高你的人际网络构建技术。柏拉图说过：任何一件事情或者观点都有一种完美的形式。虽然我们可能永远无法实现这种理想的形式，但是我们可以通过观察和学习这种完美形式的特点来尽量接近这个形式。问问你自己，“我认识的人中谁是理想的网络构建者？他在这种情况下会怎么做？”你至少可以找到一个很好的网络构建者。接着

《哈佛商学院启示录》

你就努力去观察他说了什么、做了什么。然后学习他的做法，就有可能成为一个“连接器”式的人物。

编后语：仅仅知晓是远远不够的，我们必须去运用。
仅有愿望是远远不够的，我们必须去实践。

2、《哈佛商学院启示录》的笔记-全书

1. 金钱运作的真谛

薪水不是最有效的收入来源，要投资。——《现金是你的雇员。

投资渠道：房地产、股票、债券、私人公司

杠杆与分散、长期有效性

2. 谈判的秘诀

- 1) 理解对方的实际利益所在；
- 2) 谈判角度的重构：改变问题的前因后果关系；
改变问题的含义；
- 3) BATNA = Best Alternative To No Agreement

3. 经商入门

- 1) 现金为王！利润 \neq 现金
- 2) 成为聪明人的大老板；招聘时慎重，解雇时坚决
- 3) 80/20：20%的顾客可以带来80%的收入
- 4) 表达能力：口音！

4. 建立人际网络的关键

- 1) 范围广阔和多样性：疏远关系的强大力量
- 2) 对其他人的兴趣，有幽默感，有正确的态度，经常保持联系。

3、《哈佛商学院启示录》的笔记-第63页

BSB 与 SKY 的谈判或者说博弈例子中，最后SKY 将以什么数量支付BSB 补偿以换取BSB退出竞争，以及为什么会是这个数量，这才是最精彩最实用的。但作者没能论及。

它应该是大于0.1亿小于23亿的一个数。但到底是多少呢？会不会是0.1亿和23亿的中值呢？

在没有更多的博弈条件的情况下，双方平分因博弈合作而产生的利益是最为可能的。但不排除这种可能：一方死硬而多要求利益，一方不得已让步，让步总比合作破裂对自己更有利，哪怕让对方多占便宜。

这时候的双方的最佳博弈策略分别是什么？排除谈判人性格因素，最后如何达到博弈的均衡，达成协议？

待学习了博弈论后再来思考。这是很常见的“合作后分利”博弈，一个很有现实意义的问题。

4、《哈佛商学院启示录》的笔记-第111页

好工作不一定有好收入。

1 线性收入vs.投资收入

《哈佛商学院启示录》

前者以时间为衡量，一旦不工作就失去收入；后者可以不断地带来收入。

2 好职员也有被裁的可能

富翁都是为自己工作的。

3 工作满足感通常只有自由才能赋予。

工作是一种手段，而不是最终的结果。

我们要知道，究竟为什么在做我们正在做的工作。

工作可以是一种支持投资的现金来源，目标是薪水最大化以支持利用闲暇时间去计划投资。

工作更应当是学习的机会，以确保积累起所有自己经营所需要的技能：管理、金融、技术等。同时还

有人际关系。

开始一项新工作的时候，收入是大于工作的；而没有新的学习机会的时候，就只是为钱工作了，所获得绝对少于你应该拿到的。

哈佛毕业生无论在哪里，总是想办法获得公司的股票认股权。

把现金看成是你的终极员工

Cash as your ultimate employee

积累（复利）的力量——对金钱进行投资

1 区分投资和消费

2 在消费前进行储蓄

我：是否需要在进行每一次消费前，评估其会否带来投资效果的可能性？

任何股评都是靠不住的；同时一个公司的过去表现不能预测其未来的表现。

多数哈佛学生投资指数股票。就标准普尔来说，每五年中有4年升1年降，以5年为投资期限，可将投资获利几率提高到85%。

掌握谈判的技巧

含义重构：在同样的问题和前后关系中，改变问题的含义。

BATNA

best alternatives to no agreement

经商入门

利润不等于现金。控制和计划现金流比控制利润更重要。

成为聪明人的大老板

一定要组织最好的员工团队。

《哈佛商学院启示录》

在招聘员工时，应该耐心寻找合适人选，对被聘请的员工应该把你的期望详细地描述给每一个人，并提供他们定期的反馈。

80/20

20%的顾客带来80%的收入。

要尽力为重要客户服务。

训练自己的表达能力

Running a biz is not easy: be like a postage stamp -- stick to it until you get there.

坚持的力量

建立强大的人际关系网

关键在于：范围的广阔和多样性

场合：父母的朋友见面

；飞机头等舱；将要跳槽的朋友的聚会

四大要素：对其有兴趣、幽默感、有正确的态度、经常保持联系

“如果你用2个月对别人有兴趣，而不是用2年设法使别人对你感兴趣，你会结交到多得多的朋友……”

不要害怕——

我做的越多，就会感到越容易。

通过观察和学习成功人士的优点来提高自己的表现。

网上的一些摘要：

http://blog.sina.com.cn/s/blog_538f46f70100ekp1.html

《哈佛商学院启示录》

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:www.tushu111.com