

从建立关系网络到就业

D 卡文 & S 阿特金斯
2008年8月

什么是关系网络？

- 1.和你认识的人相联系
- 2.让他们知道，你能为他们目标的实现提供帮助
- 3.请求他们帮助实现你的目标

行为 1:

询问DeCaro博士，Hurwitz博士，Kavin博士，Pat DeCaro女士，Vicki Hurwitz女士，或Mark Rosica 先生，他们是怎样取得成功的。

行为 1：继续

你将会听到，在他们成功的路上
得到某人的帮助，从而为他们的
成功铺平道路。





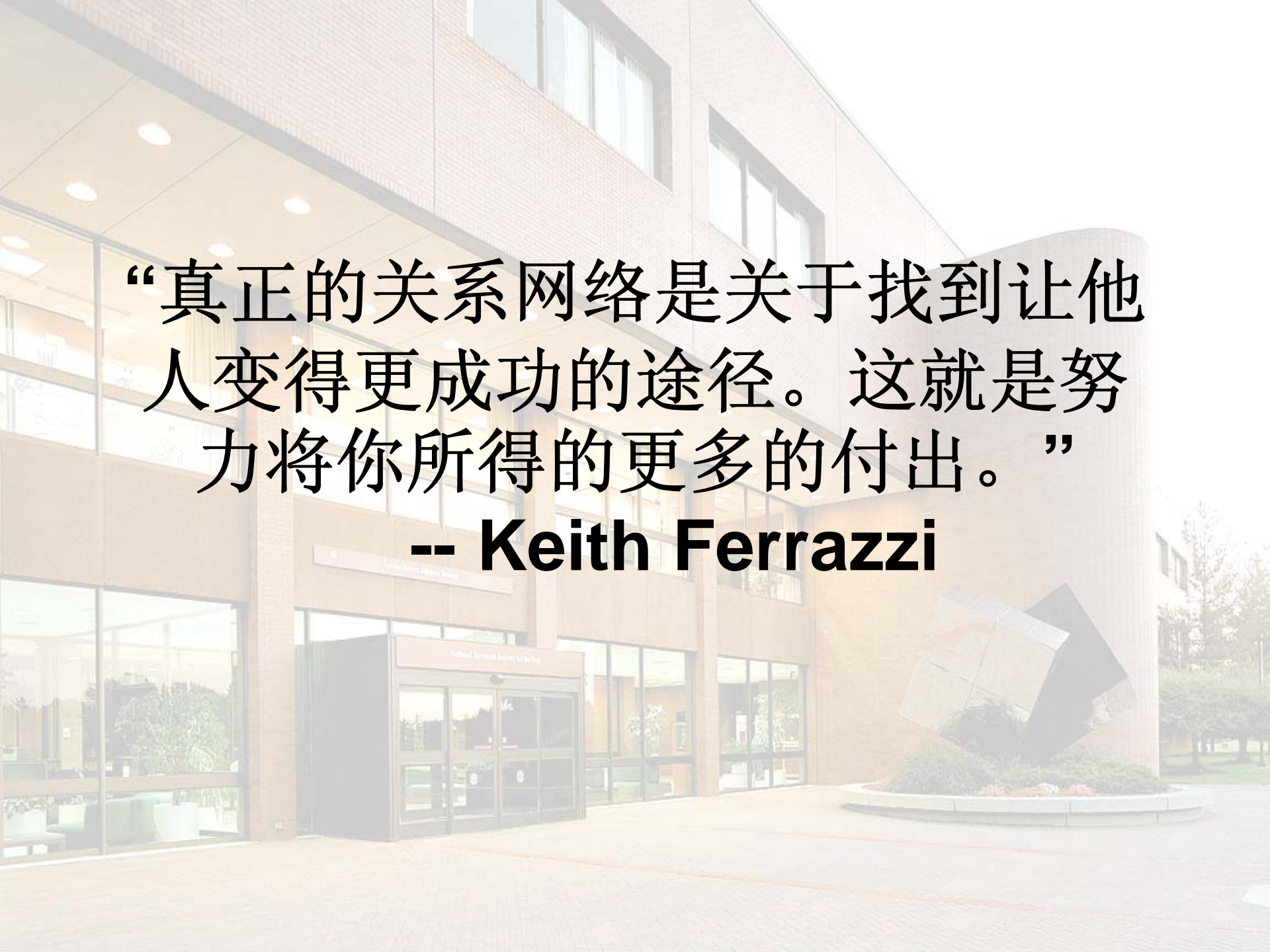
为什么建立关系网络是你将要学习的一项重要生活技巧？

人们一般是和他们认识和喜欢的人做生意。



行为**2**：询问**DeCaro**博士为什么
PEN-International会取得成功？

你将会听到他的员工在管理关系网
络上做得非常好。

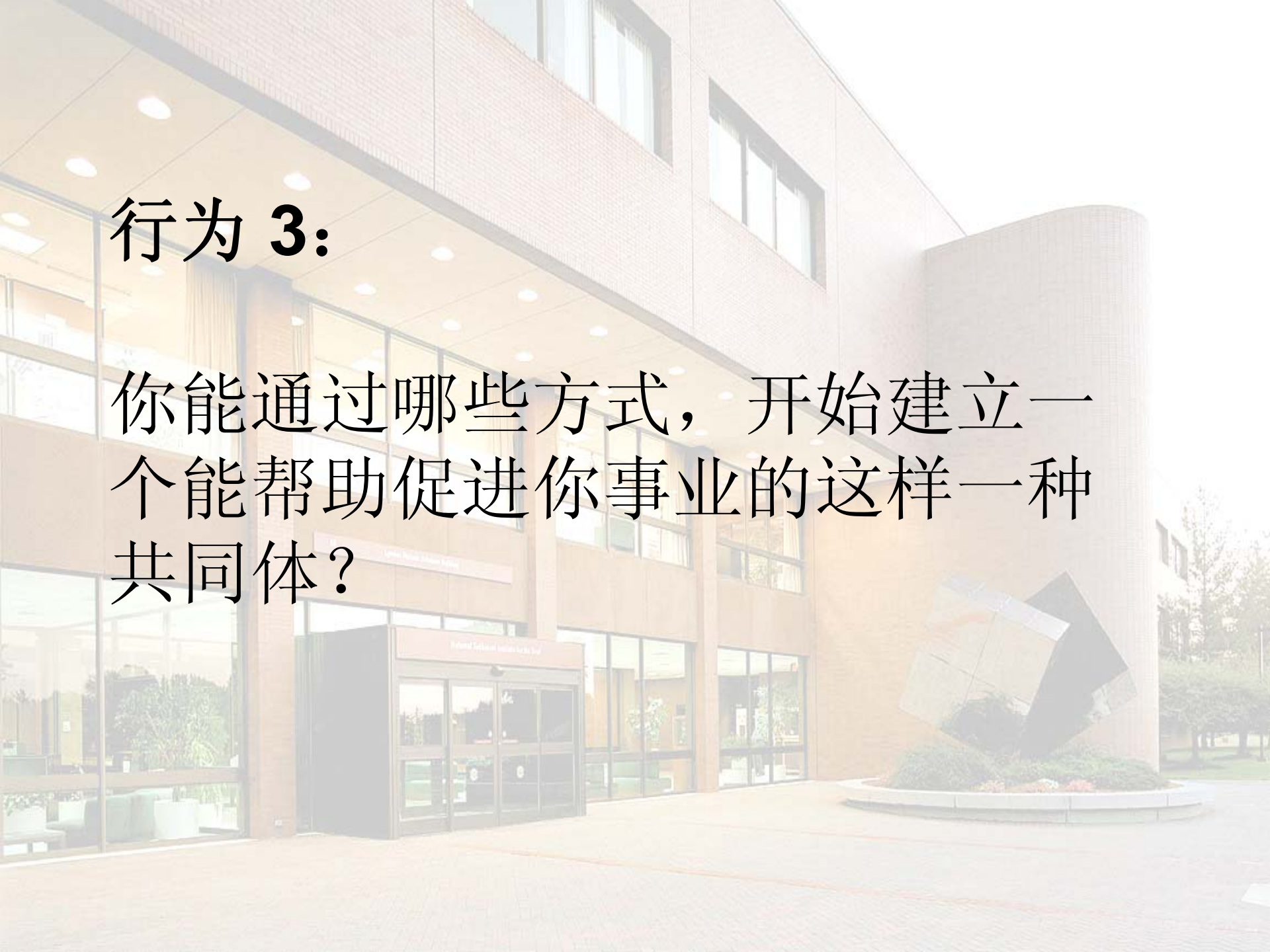


“真正的关系网络是关于找到让他人变得更成功的途径。这就是努力将你所得的更多的付出。”

-- Keith Ferrazzi

行为 3:

你能通过哪些方式，开始建立一个能帮助促进你事业的这样一种共同体？



行为3：继续

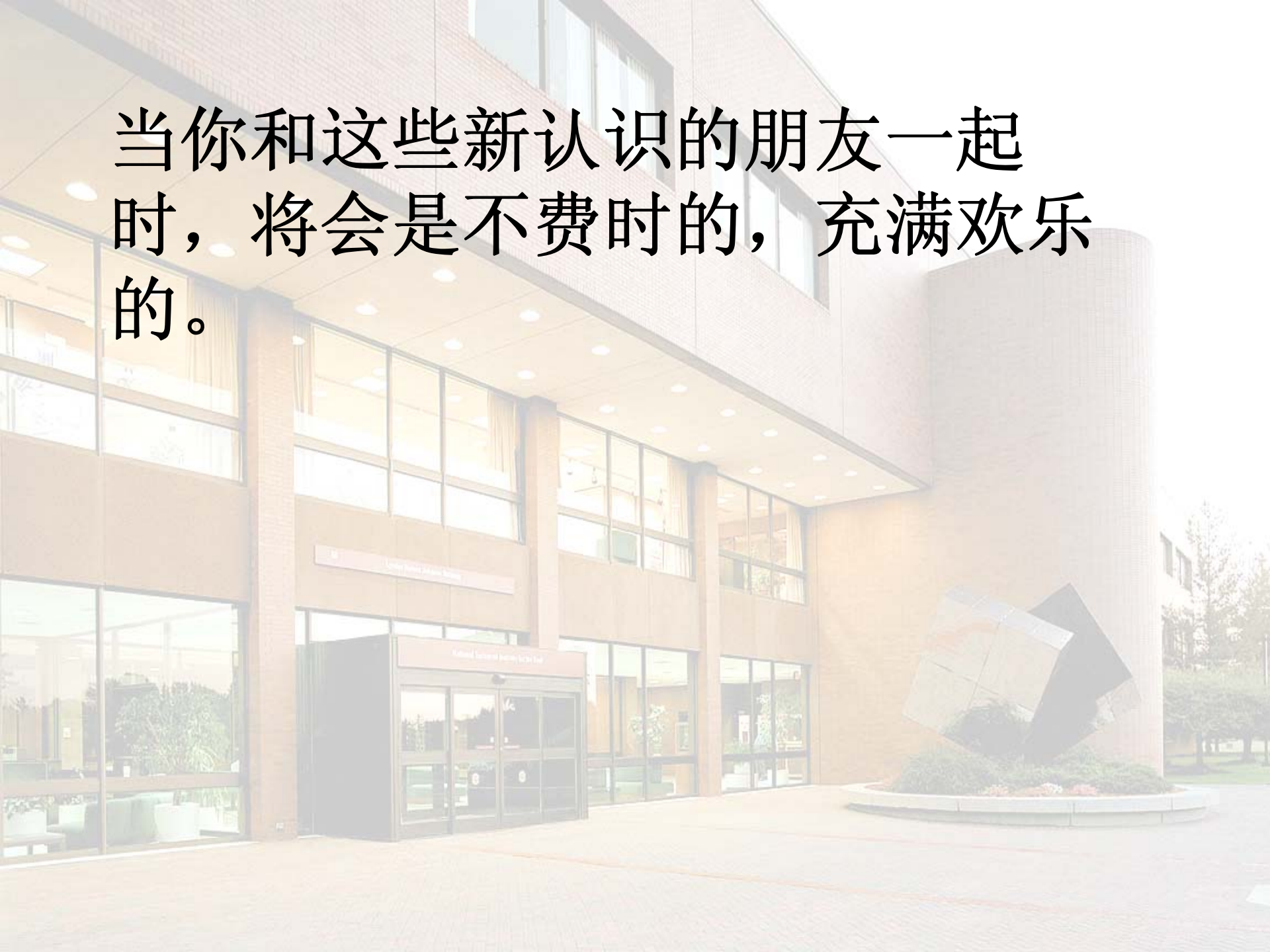
创立一个将迫使你学习新的技艺的项目。

在你所最喜欢的个人爱好中作为领导者。

在大学中，加入与你将来想要从事的工作有关的俱乐部。

这些建议将帮助你遇到新的朋友。

当你和这些新认识的朋友一起
时，将会是不费时的，充满欢乐
的。



A photograph of a modern, multi-story building with a curved tower and large glass windows. The building is made of light-colored brick or concrete. The foreground shows a paved area and some greenery. The text is overlaid on the image.

什么是敞开大门或是找寻工作的
最佳方法？

人脉关系/关系网络

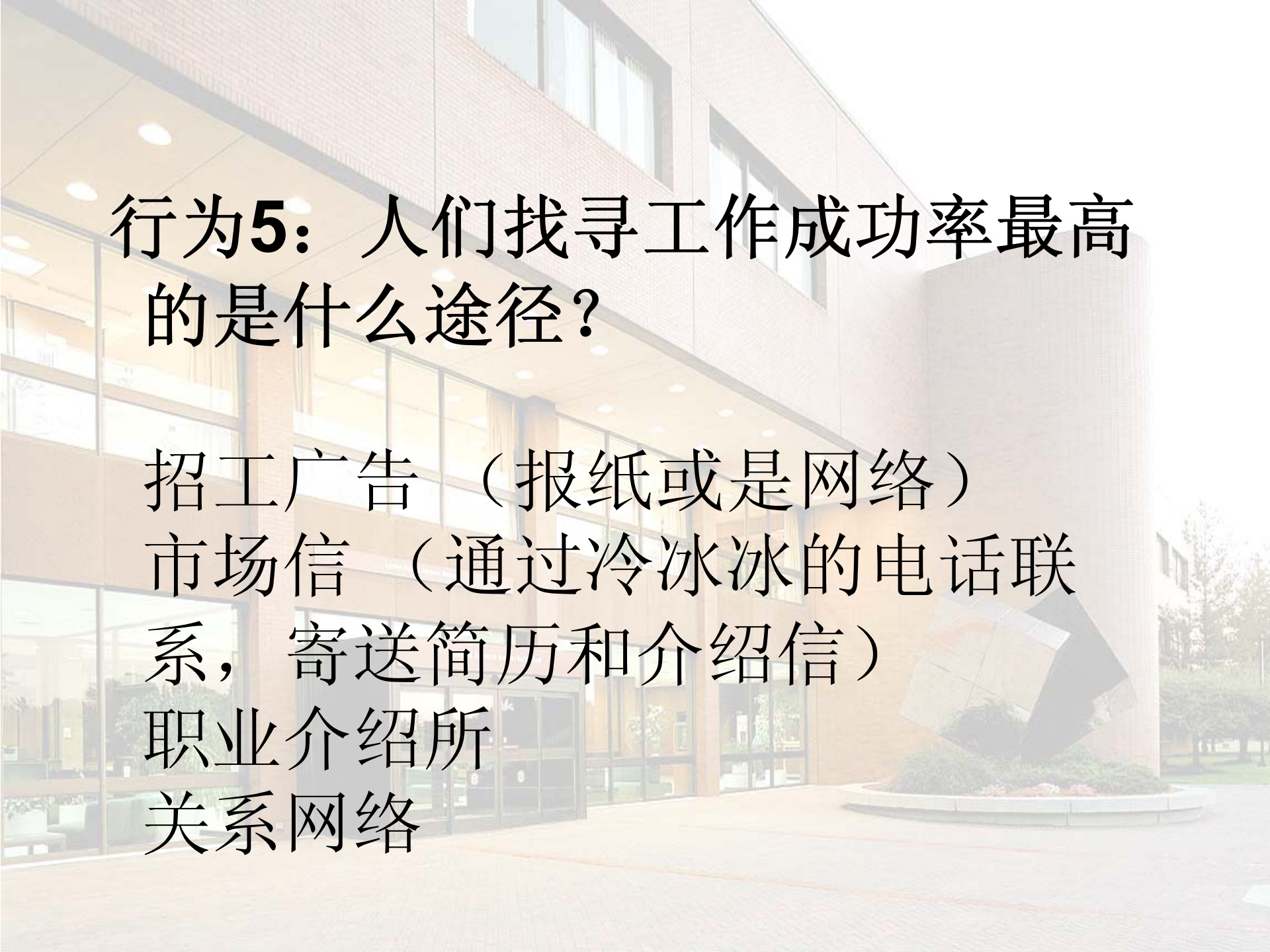
行为4：四种主要的找工作的方法是什么？

招工广告（报纸或是网络）

市场信（通过冷冰冰的电话联系，寄送简历和介绍信）

职业介绍所

关系网络



行为**5**：人们找寻工作成功率最高
的是什么途径？

招工广告（报纸或是网络）

市场信（通过冷冰冰的电话联系，寄送简历和介绍信）

职业介绍所
关系网络

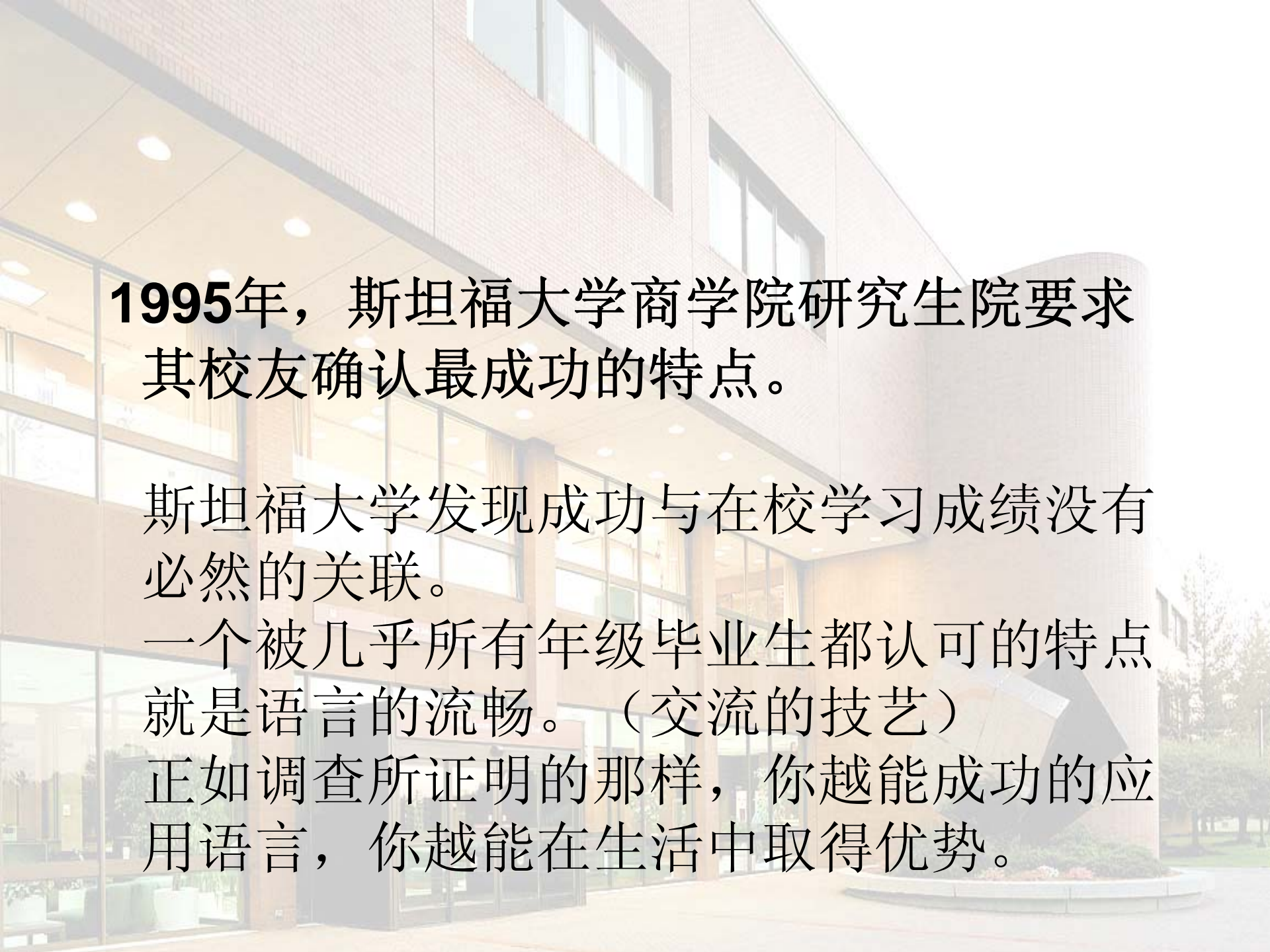
行为**5**：继续

招工广告 （**5-10%**）

市场信 （**2-3%**）

职业介绍所 （**10-15%**）

关系网络 （**75-80%**）

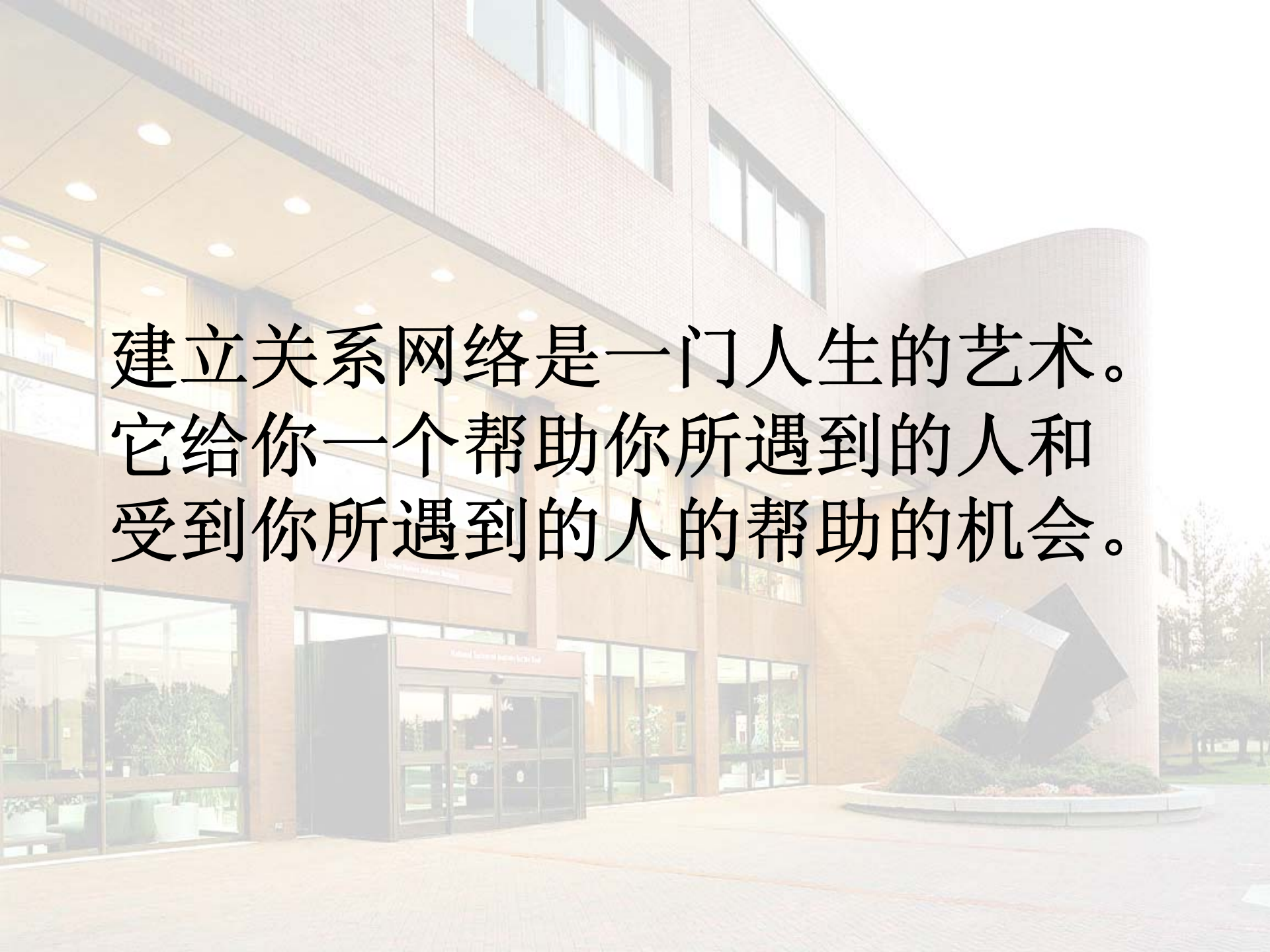
A background image of a modern Stanford University building with large glass windows and a brick facade. The text is overlaid on this image.

1995年，斯坦福大学商学院研究生院要求其校友确认最成功的特点。

斯坦福大学发现成功与在校学习成绩没有必然的关联。

一个被几乎所有年级毕业生都认可的特点就是语言的流畅。（交流的技艺）

正如调查所证明的那样，你越能成功的应用语言，你越能在生活中取得优势。



建立关系网络是一门人生的艺术。
它给你一个帮助你所遇到的人和
受到你所遇到的人的帮助的机会。



从这里我们将去向何方？

现在开始思考你将怎样让你周围
的人取得成功。