

人缘

就是

升级通讯录挖掘财富金矿

通讯录是信息网络通向财富的高速通道
你会掌控你的通讯工具吗？

一个电话，一条短信，一封邮件，都孕育着无限的商机，
挖掘你的通讯录资源，就是在挖掘你的财富金矿。

shengjitongxunlu
wajuecaifujinkuang
Renyuan
jiushiCaiyuan

杨述奎◎著



财源

 金城出版社
GOLD WALL PRESS



RENYUAN
JIUSHI
CAIYUAN

人缘就是财源

升级通讯录挖掘财富金矿

杨述奎◎著



金城出版社
GOLD WALL PRESS



杨述奎 四川师范学院,汉语语言教育专业,图书资深策划专家。近几年来,一直致力于企业管理咨询、职场训练,并对国内外畅销书有独到的见解,对市场有敏锐的洞察力,文字功底扎实,著有多部作品,如《你为什么工作》、《认真做足100分》、《NBA精神》、《小智慧赚大钱》等。



你有一群千万富翁的朋友，再差你也是个百万富翁
一个人的成就、财富和未来，取决于你跟多少人发生联系，
和什么人发生联系，以及发生联系的程度。

责任编辑：张朴远
封面设计：尚农

导言



升级你的通讯录的无数个理由

如果你刚刚打开这本书，你可能还不知道会从中得到什么？你就等着丰收吧！

《升级通讯录挖掘财富金矿》不是一本普通的书，而是使你获得更多幸福与快乐的致富宝典！你可以把它用在生活上、生意上、工作上和其他任何目标上。

只要你有意识地去使用，你的朋友和财富就会滚滚而来。我可不是说大话，在撰写这本书之前，我自己就开始大量使用这些信息，在我的生活上和创业的过程中，起到了不可思议的作用，我为拥有这些简单易懂、实用的信息而感到骄傲。

很多人常常抱怨，自己想成就一番事业，却没有合适的主攻方向，又没有资金，更没有贵人的帮助，不像李泽楷有个富爸爸，莫琳达·弗有个好老公。

其实，宝藏就在自己身边，那就是无数的“人”。只要你善于把握、打理、培植你的人脉，就能聚集人气，进而铸造人望。有了人脉资源，资金、技术、渠道还不是唾手可得，何愁大事不成？

有句话说：“二十岁靠体力赚钱，三十岁靠脑力赚钱，四十岁以后则靠交情赚钱。”这说明一个道理：朋友多则赚钱的机会多。

而朋友关系如何培养呢？卡内基认为：“完整的人际关系包含三阶段，发掘人脉、经营交情、出现贵人。”

50集韩国电视连续剧《商道》的主人公林尚沃，在江商都房洪德铢的启蒙下，本着以“赚取人心比赚取金钱更重要”的宗

之地。

七情六欲人皆有之。爱情、亲情、人情谁也离不开。关系近一点的，谓之友情，欢乐忧愁都可分享；远一些的，也有泛泛之情，婚丧嫁娶要破财随“人情”；关系恶劣僵硬的，少不了嗔怒报怨，这既伤和气又伤身体。在中国这样一个人情社会里，“人脉关系”的观念一直左右着人们的行为。从某种意义上，成功的潜规则就是“人脉关系”的规则！

王某曾是一个一文不名的人。白手起家，干起属于自己的事业，经过几年的奋斗，王某拥有了上千亿的资产。于是身边经常有不少朋友羡慕他的运气好，认为他赶上了好机会，在短短几年的时间就聚集了大量的财富。人们在羡慕之余，不免会问他有哪些可以快速成功的方法和建议。他说了一句很有深意的话：“升级你的通讯录，不断拓展人脉关系。你的通讯录里有机会、有资源，进而言之，从一个人的通讯录中往往就能看出这个人的未来，通讯录的质量就是你发展的基石。”

是的，人的发展和进步是需要资源和机会的，由于个人能力有限，所需要的资源往往是自己创造不了的。同样的道理，个人获知信息的渠道也比较有限，一些关键的信息和机会也经常是不在自己的可控范围之内（很多人基本上处于等待信息等待机会的状态），导致了许多人的发展受到制约，甚至于制约了一辈子，碌碌无为，了此一生。解决个人发展的原则性方向是变被动为主动，主动地创造机会，创造资源。当然了，一个人单枪匹马来创造机会、积累资源毕竟是有限的，但是要是发动一个群体来帮你进行资源积累和机会（信息）收集与创造，那成效自然是要高出若干倍来。毕竟，一个人的力量是有限的，一个群体的力量是无限的。群体是由一个个单独的人组成的，也就是一个个不同的资源点，这就是我们常说的人脉资源，对这些人脉资源的相关发展、维护等管理工作就成了必备的环节，具体怎么来管理，或者说是通过什么来管理，落到具

体的点上，就是对自己通讯录的管理。一个人对通讯录的管理就是对身边人脉资源的管理，很多人并不太在意。管理也就趋于简单、零乱，只有极少部分人能够把自己的通讯录整理得有条不紊。

中国台湾有位著名的“通讯录管理大师”叫杨舜仁，他经过自己的摸索建立的一套通讯录管理系统，可以在几秒内找出任何一个想要的人的资料，既方便又快捷。

他为什么要花时间去建立“通讯录管理系统”呢？让他想到开发这个系统的契机是自己2001年从原来公司辞职时，当时他发了3000多封电子邮件，告知众亲友辞职的原因，同时感谢大家多年照顾，没想到陆续收到300多封回信，其中包括了16个工作机会。他从推荐的十六个工作机会里，选择一份赴中小企业讲演网际网络应用的工作。

“这是我人生的一个转折点。”杨舜仁说，“如果当时是一给朋友拨电话，可能打不到十个就停下了。”于是他开始进行通讯录管理的研究，有系统地将人脉资源资料输入计算机中，建立了完整的通讯录管理系统。

他非常重视人脉的“保鲜”功夫，经常写封“嗨！我是舜仁，好久不见啦，最近过得好不好？”之类的短信，发给数百位朋友。

“现在开始整理你手边的通讯录，绝不会太迟。”杨舜仁说他有今天的成果也是一点一滴建立出来的。“其实工具就在我身边，就看你能不能耐心、有信心地去管理你的通讯录了。”

很多人把对通讯录的建立当成一个普通的电话号码本那么简单，自然也就没法来好好管理了。

个人通讯录定义不应该是一个简单的电话号码本的问题，而是由区域人脉覆盖表、行业人脉覆盖表、具体的联系方式、记录清单、更新及维护方式等系统文件所组成的。

如果你凌晨两点急需帮忙，谁会帮你呢？答案不言而喻，那就是你经常联系的朋友。现在你明白了为什么要升级你的通讯录了吧！

面对 21 世纪的挑战，我们一直都认为不管是公司还是个人在业务经营中或是生活上必须形成自己良好的人际关系，既要拥有好的员工，还要拥有忠诚的客户和好朋友。

世界上这么多，哪些人才算是自己的人脉呢？你可以用以下几个事项来判断：

- 一、经常与你见面、打电话联络沟通的人；
- 二、和你共同商量事情的人；
- 三、经常在非工作时间与你畅饮畅谈的人；
- 四、能够给你忠告、建议的人；
- 五、为你介绍人、对你有帮助的人。

如何？现在你知道获胜的几率有多大了吧！

认清自己的现状，是最重要而刻不容缓的事。及早建立起良好、稳定的人脉网络，是三年后成为赢家的最重要的一步，也是你获胜的筹码。

如果你已经意识到建立人脉关系刻不容缓，那么你应该在你的时间表上，排上“建立人脉”的课程，即使这会花掉你一点时间，你也应该尽力去做，如果你没有付诸行动，那么你将沦为一个只“知坐而言，不知起而行”的人。

1

通讯录是巨大的无形资产

打开你的通讯录，你的通讯录上的人脉指数就是你的财富指数——当你知道了通讯录上的人脉你就会了解自己的财富有多少。一个人事业的成功，80%归因于与别人相处的艺术，20%才是来自于自身的努力、智慧与能力等。

通讯录是你事业发展的情报站

在这个信息爆炸的时代，谁拥有最快、最多的信息，谁就会拥有无限发展的可能性。比尔·盖茨曾说：“信息本身没有什么价值可言，但它的存在却是一种无形的财富。当创业者通过某些手段利用信息实现经营目标时，信息就成了一个企业最有价值的资源。”

那么信息从何而来呢？当然，信息的来源渠道很多，我们所知的最有效的方法是：经常看报；与人建立良好关系；养成读书习惯；经常在网上浏览。但是最重要的情报常常来源于“人”。“人的情报”无疑比“铅字情报”重要得多。很多生意人特别注重通讯录上的情报。越是一流的经营人才，越重视这种“人的情报”，越能为自己的发展带来方便。换句话说，从朋友那里得来

通讯录是巨大的无形资产

的信息是你最大的一个资源，也就是说信息很多时候来源于你的通讯录。实际上通讯录就是你的一个最大的情报站。你的人脉有多广，情报就会有多广。你的人脉决定着你的情报，你的情报又决定着你的事业。只要你掌握了大量的有用的信息，你的事业就会领先别人一步，就会在激烈的竞争中占有一席之地。所以说，通讯录所带来的信息，是你事业无限发展的平台。

企业的重大决策，如经营目标、经营方针、管理体制等，都要进行形势分析、方案比较，从而选择最优决策，这些环节无一不以信息为基础。即使在决策过程中，企业管理者也经常征询意见，以便使决策更加完善。

被称为世界“假发之父”的香港富豪刘文汉，就是靠餐桌上朋友的一句话获得信息发家的。信息只有在你需要它的时候才起作用。如果你不需要，信息就不会把信息送给你，信息本身也无计可施。如果你在饥饿状态睁大眼睛四处寻找，信息就会很自然地接近你。如果能调动起经常活跃在用户周围的推销员和市场调研员担当你的信使，就有可能比其他企业更早地获取有价值的信息。

比如 GM 在第一次石油危机爆发的前一年，即 1972 年，就从自己的通讯录中获得了能源价格在近期可能上升的可靠情报，并引起充分重视。于是从 1973 年 4 月起，GM 就实行了降低燃料费的适度计划，同时采取了将车内铁制的一部分零配件用塑料、铝合金代替，生产轻型汽车的计划。

对于通讯录带来的信息，你一定要精挑细选，把那些对自己有用的信息加以比较，认准并抓住那些可以带来效应的信息。

布朗—弗曼公司是一个享誉美国的制酒公司，在 1987 年一次水产会上，布朗—弗曼公司的采购员美因，巧遇一位乙醛生产商，在几次交往后成了朋友。后来这个生产商告知美因，自己正在考虑用生产乙醛的下脚料办一个水产养殖场的信息。美因立刻想到布朗—弗曼公司每年制造威士忌酒都要留下一万多吨的沉积物，这些都是粮食的下脚料，但都当废料抛弃了。制酒过程中的大量余热——本可以养鱼的，却也白白浪费了。美因的建议马上得到公司的采纳，并委托他做这个方面的全权负责人。美因经过

摸索，搞出一套密集型喂养方法，使养鱼获得了空前的丰收，也使公司发了一笔额外的小财。

日本三洋电机的总裁龟山太一郎就是很好的例子。他被同行誉为“情报人”，对于情报的汇集别有心得，最有趣的是他自创一格的“情报槽”理论。他说：“一般汇集情报，有人和事物两个来源。我主张从他人那里获得情报。如此一来，资料建档之后随时可以活用，对方也随时会有反应，就好像把活鱼放回鱼槽中一样。把情报养在情报槽里，它才能随时吸收到足够的营养。”

把人的情报比喻成鱼非常有趣。一位有名的评论家也说：“我每一次访问都像烧一条鱼一样，什么样的鱼可以在什么市场买到，应该怎么烹调最好，我得先弄清楚。”对于生意人来说，如何从他人那里得到情报并处理情报，这样的工作，其实是和编辑人一样的。许多记者都知道：在没有新闻时，设法找个话题和人聊聊。生意人也是这样。也许没有办法随时外出，那就利用电话来跟朋友们讨教吧！

日本前外相宫泽喜一有个著名的“电话智囊团”。宫泽在碰到记者“穷追不舍”时，往往要求给予一个小时的考虑时间。一个小时候后，记者所提的问题，都能得到满意的答复，这些答复来自宫泽的10名智囊团成员。这也就是我们所谓的“人的情报”。

一个人思考的时代已经过去了，建立品质优良的人脉关系为你提供情报，成了决定工作成败的关键。

每个人也都有有一些关系稳固的挚友，你很容易分析得出结交朋友的过程，总不外乎是因为某种缘分与别人邂逅，相互间产生好感，于是有更多的交流，随后就进入“熟识”阶段。朋友们的交往使你感觉有趣或愉快，通常都在这个阶段。

熟识之后，开始有了一种共患难的意识，彼此间产生友谊。此时你会期待朋友能对我们有所帮助。这个阶段的友谊，联系性强，彼此间也容易产生超过利害关系的亲密感。说得更具体一点，交往的本质其实也就是互相启发和互相学习。彼此从不断摸索中逐渐改变逐渐成长，建立起稳固而深厚的友情。在你的工作和生活中，可以作为智囊的朋友，大抵可分为以下三类：

第一类朋友提供给你有关工作情报和意见，称为“情报提供

者”。这种人大都从事记者、杂志和书籍的编辑、广告和公关工作，即使你不频频相扰，对方也会经常提供宝贵的意见，像上述的“电话智囊”就是这一类。

第二类朋友提供给你有关工作方式和生活态度的意见，称为“顾问”。这种人多半是专家，甚至是本行业内的第一人，你可以把他们视为前辈或师长。

第三类朋友则与工作无直接关系，称为“游伴”。原则上不是同行，通常是在参加研讨会、同乡会和各种社团认识的，有些也是“酒友”。他们不但可以是“后援者”，有时甚至是你的“监护人”。

通讯录是你成功的点金石

人人都希望成功，但真正成功的毕竟是少数，为什么？是因为他们命中注定就应该是成功者？还是因为他们的出身、社会地位、家庭条件、人际关系、个人能力、信念等造就了他们的成功？

人人都能成功，成功固然与遗传有关，但主要还是取决于后天的努力。每个人一生下来，就受到自身的家庭环境、生活环境等因素的影响和制约，但这些因素并非不可改变，人脉就是改变这些因素的利器。

许多人一提起社交就皱眉头。不能说他们无知，因为从电影或电视上我们得到太多的错误或扭曲的信息：社交就是吃、喝、玩、乐、嫖、赌的应酬，就是尔虞我诈、口蜜腹剑的算计。其实，客观地说，社交是一个社会性的活动，人是社会的人，只要一息尚存，就要与其他人进行交往，所以我们所讲的社交是比较广义的范畴，涵盖了一个人所有的人际关系，如家庭关系、师生关系、工作关系等等。而如何建立人脉则是一种科学，一门艺术，绝非只是吃饭喝酒而已，在一个讲究双赢或多赢的时代里，大家也逐渐认识到，一个孤军奋战的英雄是难以成就大业的，只

你要想成功，就一定要营造一个适于成功的人际关系，包括家庭关系和工作关系。中国有句古话，叫做“家和万事兴”。你与配偶的关系如何，决定了你与子女的关系，而家庭关系给你与别人的关系定下一样的模式。同样，你与同事、上司及雇员的关系是你的事业成败的重要原因。一个没有良好的人际关系的人，即使再有知识，再有技能，那也得不到施展的空间。对此，商界曾做过领导能力调查，结果显示：

- 一、管理人员的时间平均有 3/4 花在处理人际关系上；
- 二、大部分公司的最大开支用在人力资源上；
- 三、管理的所定计划能否执行与执行成败，关键在于人。

每个人的内心深处都会有所企图，或许你会说自己不图高官，不图厚禄，不图学位，但没有人说不想让自己“永垂不朽”；求长生者、立牌坊者均是这一思想的变相反映而已，究其实质，即是图“可大可久”；大是空间，久是时间。空间求其至大，就要广结善缘，交往广阔，过从甚密，结交各路英才；时间久就是永恒，就要死而不亡，肉体消失，精神永存，长留人心，让别人永怀长思……单就“大”而论，就要懂得“有缘惜缘，无缘随缘”，“珍惜任何相处的时刻”，“把握任何相处的机会”，尽情扩大，以至于无穷无尽；还要懂得将人际关系中妨碍自身发展的因素——自私、偏见、心胸狭隘等揪出来——铲除，成为“只有才华，毫无脾气”，到处都受欢迎的人物，到那时，人缘好、人脉广、助力大，成功自然也就快了，进而凡事自我要求，凡事体谅别人，凡事心存感恩，凡事助人为乐，一路走来，始终如一，则胜利在望，成功可期！

可见，如果你想获得事业的成功，尽早建立自己的人脉资源网络吧。如果你的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，而且，当你有喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你有事需要帮忙时，有人为你铺石开路，两肋插刀，你就能感到人脉的伟大力量！

通讯录就是你的财富宝典

打开你的通讯录，你的通讯录上的人脉指数就是你的财富指数——当你知道了通讯录上的人脉你就会了解自己的财富有多少。一个人事业的成功，80%归因于与别人相处，20%才是来自于自身的努力、智慧与能力等。人是群居动物，无论你做什么事，都不可脱离所处的人群及所在的社会。那么要在这个群体中脱颖而出，获得成功，当然只有那些在人际交往中游刃有余、八面玲珑的人，才是事业成功的开拓者，没有非凡的交际能力，免不了处处碰壁，事业也会因此而举步维艰，陷入无限的困境之中。这就体现了一个铁的定律：人脉就是财富！

以往，企业在招聘人才的时候，都是以专业知识、学习能力作为首要条件。但是渐渐的，在高速现代知识经济的时代，技术、知识迅速地更新，如果只靠一个人的力量是无法完成任务的。如果一个人具有较强的人脉资源或是懂得培养人脉网络的支持体系，那么这将强化他的个人竞争力。在经营企业的过程中，不仅要经营人生，更要经营人脉，人脉如同个人的知识，是一步步向上爬的，要善于整合内外部资源，使其效用最大化。

人脉不仅对企业重要，对个人更为重要。任何一个人要想取得事业的成功，首先要搞好人际关系。

有很多人都探究过人际关系的作用和重要性。从很多故事中你也可以看到人际关系的重要性。就像电视剧《流星花园》中的女主角杉菜的父母，在他们家境贫寒的情况下也要让女儿读那种收费昂贵的贵族学校，其目的就是为了让女儿钓到一个金龟婿，他们达成这个目标的方法就是让女儿通过进校园，去拓展一个新的社交领域。

有很多人，交昂贵的学费去读 MBA，学习知识是一个方面，但另一方面，在这里你能够认识各路精英，这也是拓展人际关系的一个很好的途径。因为他们都是来自不同的行业之中，有着不

同的身份，在与这些人交往中，你可从中得到许多想不到的信息和机会。所以读 MBA 的目的不仅是为了进修获得知识，其实更主要的还是为了那份含金量极高的同学录，现代的父母都愿意出钱让孩子上重点的学校，这除了看重学校的教学质量以外，同时有一个长远的也是重要的目标——就是在多年以后，在教学质量高的学校中，孩子的同学录中可能会出现更多的出类拔萃的人物。

人脉关系的作用在很多时候是得不到这样重视的。所以，如果不去进一步经营原有的人脉关系，旧的关系可能会淡化。同时不努力去拓展新的人脉，则无法发现更多社会关系，生活圈子会越来越小。从这个意义上来看，经营一个社交圈子的意义是很重大的。

在有关的调查中显示，比较重视人脉关系作用的人大都是一些从事与客户关系有关的工作，比如说公关、市场工作、销售工作等等，对于从事这样工作的人来说，社交关系的加深和网络的拓宽，是可以直接带来工作上的成绩和经济效益的。

而另外一些人，虽然他们从事的不是市场营销方面工作的人，但只要他们重视社交网络，也同样会赞同程序化的社交管理系统。对于他们来说，错综复杂的社会关系，是自己更好生存的重要因素。很多时候，生活和工作质量，不一定就是因为你做出什么，而是因为你认识了谁以及他对你的帮助有多大。

有些时候，多认识一些人就能把事情办好。发展你的人际关系，关键在于，你和对方能否成为朋友，成为志趣相投的好友，如果仅仅是点头之交或交换一张名片的交情，这还只是相互认识的开始，更重要的是怎样来加深友谊，让关系更进一步。这需要在你平常的生活中，多花时间、用心去经营。

既然人脉就是财脉，那么怎样建立你的财富宝典呢？在建立自己的人际网络之前，首先要了解现有的人际网络雏形，设定未来的发展方向。

初级人际网络的基石一定是你最熟悉的人，你的家人、亲戚、邻居、老师、校友、同学、恋人。由他们的关系，你会认识他们的朋友。一般来说，你对他们知根知底，他们也了解你的一

切，即使你因为种种原因与他们若即若离，关键时刻这些人依然会在能力之内无私地帮助、关照于你。

中级人际网络涵盖了你的衣、食、住、行等生活行为和工作、活动、培训、进修、比赛、参观、度假、聚会等社会行为等各个方面，在这里你可以结识的形形色色的朋友，以及经由他们介绍而环环波及、衍生出来的各种目标关系。

这些人虽然与你相距很远，但依然存在于你既定的人生轨道上，不要害怕只与他们一面之交、缘薄情浅，因为，也许他们同样会产生与你结交的想法呢？这些朋友可以满足你交友、相互帮忙、提供信息、兴趣发展、情感支持等方面的需要，其中不乏你人生和事业的推进者和引路人。

高级人际网络的建立应该与你的理想、追求息息相关。这些人身处不同领域，他们有可能是你向往已久的职业精英和知名人士，有可能是你未来事业的合作伙伴和竞争对手，有可能担当着各个职能部门的主要领导。与他们相识、建立关系固然有一定难度，但方法得当，你可以成为他们的密友。

明白自己处在哪个水平线上以及发展目标，接下来，就可以扩充你的人际关系网络了。

根据人际关系学中的“一代四”理论，假若你不断对认识的某人施加影响，可以通过他将你的口碑传播至少 4 个人，假若你认识 100 位朋友，实际上等于拥有了 400 位朋友，那潜在的 300 位人际资源可以随时冒出来对你有所帮助。

怎样测定你的人际关系网络具有较大价值呢？主要看你的行事风格、性格特点、织网方法、网中鱼儿的分量和你的预期目标是什么了。

圆规式横向扫描：不论职业、行业、身份，不分有用、没用，广泛与他人结交。

金字塔式纵向延伸：从普通的阶层入手，对各种关系去糟存精，筛选最有价值的关系进行深交，逐渐向更高层次冲刺。

树状式多项发展：不计眼前得失、不带功利思想与人交往，让层层关系犹如枝叶相连，相互渗透、互为营养，到一定的时候，他们会给你最有力的支持。