

专为年轻人量身打造的轻松易读、实用的人脉读本

二十几岁 建立优质人脉 的技巧

艳子 / 编著



人脉是一个人通往财富、幸福、成功的门票

人际关系的深度和广度决定了一个人的生存高度。

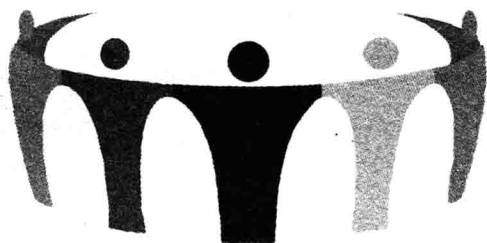
对于二十几岁年轻人而言，专业是利刃，人脉是秘密武器。

中国三峡出版社



二十几岁 建立优质人脉 的技巧

艳子 / 编著



中国三峡出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

二十几岁建立优质人脉的技巧 / 艳子编著. —北京
: 中国三峡出版社, 2012. 1

ISBN 978 - 7 - 80223 - 802 - 2

I. ①二… II. ①艳… III. ①人际关系学—青年读物
IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 003929 号

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同 51 号 100034)

电话: (010) 66112758 66116828

<http://www.zgsxcbs.cn>

E-mail: sanxiaz@sina.com

香河宏润印刷有限公司印刷 新华书店经销

2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷

开本: 710 × 1000 毫米 1/16 印张: 15 字数: 210 千字

ISBN 978 - 7 - 80223 - 802 - 2 定价: 29.80 元

前 言

人际关系是人生中最重要资源，它不仅是日常生活中的润滑剂，也是事业成功的催化剂。人际关系就是财富，人际关系就是能力。独木难成林，二十几岁如果没有朋友，没有形成自己的人脉圈子，没有建立自己的优质人脉，那么以后的人生往往很难成功。

这个社会是一个谁都能成功的社会，关键是看你怎么做，怎么去努力。成功学大师戴尔·卡耐基曾经说过：“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。无论你从事什么职业，学会处理人际关系，能够掌握并拥有丰厚的人脉资源，你就在成功路上走了85%的路程，在个人幸福的路上走了99%的路程了。”红顶商人胡雪岩也曾说过：“一个人的力量到底是有限的，就算有三头六臂，又办得了多少事？要成大事，全靠和衷共济，说起来我一无所有，有的只是朋友。”孟子是我国战国时期著名的思想家、政治家、教育家，他在《孟子·公孙丑下》中指出：“得道者多助，失道者寡助。寡助之至，亲戚畔之；多助之至，天下顺之。”意思是说：站在正义方面，会得到多数人的支持帮助；违背道义，必陷于孤立。这个“道”我们在这里也可以理解为“人际关系之道”。一个人不可不懂人际关系之道，离开了人际关系，我们就会成为无源之水、无本之木，使自己陷于孤立无援的困境。这样我们的人生道路就将比别人坎坷得多。

在社会上，群体是个体生存的土壤。一个人的成功，除了天时、地利和自身的努力之外，还离不开来自多方面的支持和帮助，所谓的“多方面”，也就是“人脉”。一个人的人脉越宽，他的人生道路就越宽，事情就越好办。的确，我们在这个社会上认识的人越多，可以选择的发展道路也就越多。从某种意义上来说，人脉就意味着机会。

人脉是一个人通往财富、幸福、成功的门票。有良好的人际关系，你发展的道路上就会通畅很多，在遇到困难的时候就会有人伸出援助之手。

其实，对于每个人来说，构建人脉网络，并不只是在有困难的时候才需要，而是每天都需要这样去做。每个人应该时时拓展、维护自己的人脉，只有这样在你危难的时候才会有人帮助你。而当你有困难的时候再去构建人脉网络为时已晚。

人际关系的深度和广度决定了一个人的生存高度。对于二十几岁的年轻人而言，专业是利刃，人际关系是秘密武器。假如只有专业，不善沟通交际、建立人脉，个人竞争力就会脆弱得多，但若加上优质的人脉，个人竞争力将会是一分耕耘，数倍收获。从二十几岁开始，逐步建立起自己的人脉关系，就拥有了人生奋斗的重要资本。

《二十几岁建立优质人脉的技巧》一书是专为年轻人量身打造的轻松易读、实用的人脉教科书，教会年轻人从第一次与人接触就能与众不同，给人留下不可磨灭的印象和强大气场；让年轻人懂布局，会设计，省力用心建立自己的优质人脉！

目 录

第一章 人脉关系决定人生的成败 1

你的人脉资源越丰富，你成功的可能性就越大！人脉就是你的财脉，你的命运掌握在你的人脉当中！黄金有价人脉无价，人脉是通往财富、荣誉、成功之路的钥匙。有人说过这样一句话：天资好不如学问好，学问好不如做事好，做事好不如做人好。人生的道路都会有很多障碍，善于人际交往的人，善于跨越或是绕开各种障碍。不要荒废了自己的二十几岁时的美好年华，致力于建立自己的人脉关系，为人生的成功奠定起良好的人脉基础，是人生成败的关键。

- ☞人脉是成功的资本 1
- ☞人脉是通往成功的通行证 3
- ☞人脉有多广，情报就有多广 5
- ☞贵人相助是成功的关键 7
- ☞有人脉就有机遇 9
- ☞在人脉网中提升自己 11
- ☞人脉是积累财富的原始资本 13
- ☞让人脉为成功铺路 15

第二章 尽早滚大自己的人脉雪球 17

人脉关系在社会交往中的无可匹敌的妙用，往往是“关系在手，啥也不愁”。很多成功的人士很早就开始打造自己的人脉。“滚雪球式”的人脉扩展方式可能你曾经运用过，假如你参加一个朋友的聚会，会场上基本都是他的朋友，仔细观察你就会发现，到场的人中很多都是陌生人，有的你根本就未曾谋过面，这些都是有待你开发的人脉资源，通过朋友这层关系，你便能很轻松地认识他的朋友。当二十几岁的年轻人进入社会后，遇到的所有问题都可以归结为一个“人”的问题，人的问题解决了，什么问题都能得到解决。



☞建立自己开放的人脉圈	17
☞尽早构建自己的人脉圈	20
☞储蓄人脉要趁早	23
☞二十几岁是建立人际关系的最佳时期	24
☞人脉管理,从二十几岁开始	26
☞建立有价值的通讯录	28
☞建立自己的优质人脉	31
☞构建人脉圈子的方法	33

第三章 好品质培养好人脉..... 37

物以类聚,人以群分。一个人人际关系的好坏取决于一个人的品质。难以想象,一个本身素质不高的人能够交到高品质的朋友。二十几岁,就要开始学会用心去经营自己,经营自己就是要注重自身思想道德品质的提升,使自己具有良好的品质,以便自己被别人信赖,为社会接纳。从二十几岁开始,就要把自己的着重点放在提高自己的为人品质上,首先要求自己做一个为人称道的优秀人才。在提高自己为人品质的基础上,提高自己经营人脉的能力,广交益友,善用人才,成就自己的事业。

☞诚信为你打开人际之门	37
☞忠诚是情谊的纽带	39
☞谦虚让你受益无穷	42
☞宽以待人路则宽	43
☞心存感恩恩泽长	45
☞有德才有得	48
☞守时是素质的外在表现	49
☞尊重他人换取他人尊重	52
☞再有本事也要懂得谦卑	54

第四章 形象礼仪是人脉关系的通行证..... 59

礼仪形象是人的外在形象的表现形式之一。一个人礼仪形象的高低往往反映出他自身教养、素质的高低。在社会生活中,维系人们正常交往的前提就在于人的礼仪形象,而其中给人的好的印象更是交往成功或

失败的一个重要因素。二十几岁要实现自己的人生理想，靠自己单打独斗显然是不行的，必须寻求他人的帮助和提携，这就需要对他人以礼相待。在这个过程中，就需要时刻注重自己形象礼仪的修养，在人际交往中遵循一定的行为规范。

☞成功的一半决定于形象	59
☞衣着得体，印象加分	61
☞成功也爱以貌取人	63
☞给人以良好的第一印象	65
☞微笑是最好的礼仪	67
☞微笑可以缩短人与人之间的距离	69
☞会打招呼是最基本的礼仪	71
☞善于利用自己的魅力资本	72

第五章 增强自己的人脉吸引力 75

美国著名成功学家安东尼·罗宾曾对 2000 多人进行了长达十年的跟踪研究，最后得出一个惊人的结论：一个人的成就大小，往往和他拥有的支持者、帮助者的数目成正比。由此，安东尼指出：影响人生成功的最重要的因素不是人的才华、家庭背景等，而是人的社会关系或好人缘。一个人无论自己的能力大小、条件好坏，都要有充分的自信，而不应该总是觉得自己低人一等。绝大多数人的魅力指数不是一成不变的，它在生活的节点上变化非常大，只要善于开发，我们所散发出来的无限魅力最终会形成自己的吸引力。

☞良好的人际交往从我做起	75
☞把对方放在心上	77
☞让对方多多表现自己	80
☞保持自我本色	82
☞打造个人魅力	83
☞不断提升自我价值	86
☞让他人感到与你打交道绝不会吃亏	88
☞倾听比倾吐更重要	91
☞尊重是赢来的	92



第六章 情感润滑，融洽人际关系 97

每个人都渴望得到别人和社会的肯定和认可，期待别人的赞许。那么，把自己需要的东西，首先慷慨地奉献给别人，体现的是我们的大方和成熟。赞许别人的实质，是对别人的尊重和评价，也是送给别人的最好礼物和报酬，是搞好人际关系的一笔暂时看不到利润的投资。它表达的是我们的一片善心和好意，传递的是我们的信任和情感，化解的是我们有意无意间与人形成的隔阂和摩擦，是一种情感润滑。通过情感润滑换取优质人脉的有效建立，正是二十几岁的年轻人需要尽力而为之的。

- ☞ 施恩不要图回报 97
- ☞ 投桃报李，保持良好的互动关系 99
- ☞ 在他人危难之际及时伸出援手 100
- ☞ 学会站在他人的角度看问题 102
- ☞ 戳人脸面，等于给自己种下一根刺 104
- ☞ 把陌生人变成熟人面孔 106
- ☞ 建立人脉需要做足人情 107
- ☞ 不要忽略角落里的人 108

第七章 不断拓展你的人脉圈 111

社会是一个广阔的舞台，人脉会让你的生命更加精彩。关系是能力，人情是学问，交际是艺术。唯有拥有广阔的人脉资源，你的人生之路才会一帆风顺，你的前途才会一片光明。多一层人际关系，人生的路就会越拓越宽，成功几率就会越来越高。但是人缘不像鸟儿会自己飞来，要建立起自己的优质人脉，就要在社会生活中不断拓展自己的人脉圈，支起一张人际关系网。在建立自己的人脉关系时，积极行动才会有收获，而且一定不能太单一，不要只是局限于狭小的圈子当中。他人的优势正是对自身能力的补充，必将对个人的发展产生积极的影响。

- ☞ 扩展人脉的方法 111
- ☞ 主动创造与人相识的机会 113
- ☞ 利用聚会来经营关系 115
- ☞ 随时随地拓展圈子 116
- ☞ 慧眼结交落难英雄 118
- ☞ 对待朋友也要有所侧重 119

☞学会与不同性格的人打交道	121
☞靠行动积累好人脉	123
☞其实贵人离你并不远	125
第八章 处理好交际中的常见问题	127
搞好人际关系是一门艺术，需要我们不断地学习和实践才能臻于娴熟。人际交往中经常会发生矛盾，有的是因为认识水平不同，有的因性格脾气不同，也有的是因为习惯爱好不同等等，相互之间会造成一定的误会。双方如果能以容忍的态度对待别人，就可以避免很多冲突。相信自己所相信的人，关心自己所爱的人，不为一些无关紧要的东西而放弃自己的朋友，这样才能维持和发展与他人的良好关系。	
☞维护他人的自尊是人际交往的底线	127
☞及时修复遭到损坏的人脉网	129
☞朋友之间，不要单纯追求功利性	131
☞摒弃高傲，才能融入群体	132
☞人情需要时时储蓄	134
☞批评他人要讲究技巧	136
☞不要只局限于自己的小圈子	137
☞努力提升自己的人脉竞争力	140
第九章 人脉的最高境界是双赢	143
人脉就像一张网，每个人都是网上的一个结点，有的结点非常脆弱，不能更好地连接更多的人，而有的结点则在整张网中都起着非常关键的作用，它连接起了越来越多的人，这些点被称为关键结点。这些成为关键结点的人周围的人脉是丰富的，而成为人脉网中的关键结点的方法只有一个，那就是提升自身的价值。人之所以需要与人交往，都是想从交往对象那里满足自己精神上的、物质上的某些需求。所以，按照人际交往的互利原则，人们实际上采取的策略是：既要讲感情，也要有功利，人际交往中的互惠互利才是真正合乎社会道德规范的。	
☞双赢是人与人长久交往的基础	143
☞人际交往的最高境界是双赢	145
☞单打独斗成不了大业	146



☞ 遵守双赢的游戏规则	148
☞ 为他人着想其实就是在为自己着想	150
☞ 帮助他人成功，就是让自己更成功	151
☞ 人情不可竭泽而渔	153
☞ 将欲取之，必先予之	155

第十章 送礼请客皆有学问

157

礼尚往来是维系人际关系必不可少的环节，是公关战略，是社交必修课，也是巩固和发展自己的关系网的必要手段。“吃了人家的嘴短，拿了人家的手短”，就是针对请客送礼而言的，说明人们请客送礼往往带有一定的目的和企图。然而要实现自己的目的和企图，并不是说请人吃了饭，或是给人送了礼就什么问题都解决了，其实请客请得到位，送礼送得得当，才能保证它的效果。所以说，请客送礼也是一种艺术，有一定的学问。只有掌握了其中的学问，才不至于花了钱还办不成事。

☞ 给送礼一个好的理由	157
☞ 送礼也要讲究礼节	159
☞ 送礼也要送得恰到好处	160
☞ 送礼不是随便买点东西送出去就完事	161
☞ 宴请是重要的交际方式	163
☞ 遵循请客的基本原则	164
☞ 把客人陪好才能把关系处好	166
☞ 不可不知的酒桌潜规则	168

第十一章 竞争激烈的职场人脉培养

171

人与人的交往离不了相互帮衬、相互维护，这才能使自己赢得最好的人缘。在工作场合建立的互利的人际关系是职场胜出的关键。在现今复杂的职场环境中，不再是单纯地埋头苦干就一定能够出人头地，能够把人际关系处理得好才是最重要的。当我们需要帮助时，要能够马上想到谁愿意提供帮助，并且有能力给予帮助。培养有效的人脉网络，不仅有助于提高个人的工作技巧、业务发展，还能促使我们获得更多的发展空间。

☞领导是你学习的对象	171
☞跟领导学为人处世	173
☞始终把领导的要求放在第一位	175
☞维护领导的尊严就是维护自己的尊严	177
☞赤诚以待，成为领导工作上的最佳拍档	178
☞甘做绿叶，不与领导争功	180
☞多一分理解，就多一分融洽	181
☞同事之间忌讳太计较	183
☞正确对待与同事之间的竞争	185
☞与同事闹矛盾是在跟自己过不去	187
☞同事之间贵在宽以待人	189

第十二章 提升口才，谈吐决定社交成败 191

在竞争日趋激烈的今天，说话不仅成了人们日常生活的一个重要组成部分，更是人们事业成败的一个举足轻重的先决条件。说话的水平 and 能力已成了衡量一个人整体素质不可或缺的重要标准。口才是一门语言的艺术，是用口语表达思想感情的一种巧妙的形式。懂得语言艺术的人，懂得相处之道的人，他不会勉强别人与自己有相同的观点，而是巧妙地引导他人到自己的思想上来。大多数人都愿意与谈吐不凡的人交往，因为与熟练掌握说话艺术的人交谈，感觉就是一种享受。优雅的谈吐可以使自己广受欢迎，更有助于事业的成功。

☞尊重对方是说话的第一原则	191
☞要时时处处学会赞美	193
☞真诚的语言是珍贵的	194
☞看人说话，是人际交往的秘诀	196
☞话说三分，点到为止	198
☞话说得越好听，交易越容易成功	200
☞用肢体语言拉近彼此距离	202
☞将错就错，哪里破了哪里缝	204
☞学会和陌生人说话	207



第十三章 瞬间读懂对方的心理 211

人际交往讲究攻心为上。如果一个人懂得对方心理，说话做事契合对方心意，就会很快赢得对方的认可和好感。针对每一个交往对象，分析他的心理状态和弱点，以此来决定该说什么话，不该说什么话，在什么时机说。说得恰到好处，才算得上是公关高手。虽然人们总是在刻意地掩饰自己，可是人性最自然的流露无法遮掩。一个人的外貌特征、言谈举止、不经意间的肢体动作、话语中的弦外之音等都会泄露他内心的秘密。二十几岁的年轻人必须学会识人这一处世的基础本领。

- ☞从打招呼观察对方的性格 211
- ☞从握手观察对方的性格 212
- ☞从“头”开始获取对方的信息 214
- ☞从体形观察对方的性格 215
- ☞从脸形掌握一个人的成就 218
- ☞从走路的姿势看人的心态 219
- ☞从站的姿势看人的心理 221
- ☞从坐姿观察他人的心理 222
- ☞从手势来观察对方的心理 223
- ☞由笑来观察对方的心理 226
- ☞从眼神来观察对方的心理 227

第一章 人脉关系决定人生的成败

你的人脉资源越丰富，你成功的可能性就越大！黄金有价人脉无价，人脉是通往财富、荣誉、成功的门票。有人说过这样一句话：天资好不如学问好，学问好不如做事好，做事好不如做人好。人生的道路都会有很多障碍，善于人际交往的人，善于跨越或是绕开各种障碍。

人脉是一笔潜在的财富，一种无形的资产。建立有效、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，对别人多一些理解，多一些关心，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。每个人成长的过程就是从一个自然人成长为社会人的过程，在这个过程中，每个人都在走向越来越复杂的人际关系。一个人的际关系处理得当，它们中的一部分会逐渐形成他可利用的人脉关系，这种可利用的人脉关系越广，他获得的帮助就越多，他也就有了比别人更高的成功几率。

所以，不要荒废了自己的二十几岁时的美好年华，致力于建立自己的人脉关系，为人生的成功奠定良好的人脉基础。

☞ 人脉是成功的资本

人脉对于一个人的成功的确至关重要。卡耐基说过，一个人的事业成就85%来自人脉关系，只有15%来自专业知识。

在这个世界上，我们免不了要同人打交道。然而，这个世界是多姿多彩的，处在这个纷繁复杂的世界中的人性格不一，志趣迥异。由于工作的需要，或者为了某种目的，我们每个人都和周围的人有着或大或小、或亲或疏的关系，由此形成了各式各样的群体或组织。二十几岁，当你作为一个个体



孤身一人闯入这个社会时，首先需要获得的便是一个良好的人际关系。

英国诗人柯立芝说：“友谊是一棵遮荫树。”二十几岁，也许你还不具备保护自己的能力和建立良好的人际关系，就像为自己找到一顶遮风挡雨的保护伞，让自己能够时时寻求到别人的庇护和帮助。

修炼关系靠平时。一个人有多大成就，要看他平时积累下多少东西，看他能从别人那里学到多少东西。换言之，就是要看这个人平日里积累下多少人脉。

当你处在二十几岁时，在社会上每迈出的一步可能都会遇到阻碍。当你办事不顺或者四处碰壁的时候，一定经常会想：“如果我有足够多的关系，一定可以更加顺利地完成这件工作。”“如果和那位关键人物能够牵扯上任何关系，做起事来就方便多了。”这是因为，只要你和那些关键人物有所联系，当有事情想要去拜托他或与其商量讨论时，总是能够得到很好的回应。但是，毕竟你才二十几岁，不可能认识那么多的关键人物，所以就要求你在社会实践中多留意各方面的关键人物，然后创造与这些关键人物接触的机会，并且争取给他们留下好的印象。或许某一天，某个关键人物就成了你的贵人。

人脉不是金钱，但它却是一种无形的资产，是一笔潜在的财富。马克思说，人的本质就是社会关系的总和。你的人脉关系越丰富，你的能量也就越大。别人办不了的事情，你可能一个电话就非常漂亮地解决了。反之，你费了九牛二虎之力都解决不了的问题，可能别人一声招呼就轻轻松松地搞定了。

社会是一张网，我们每个人只不过是其中的一个结。你和越多的人建立了有效的联系，你就越能四通八达。这张网就是我们通往成功的捷径。人们称当今社会是网络社会，甚至分为电脑网络和人际网络两种。如果说电脑之间的网络就是电脑网络，那么，人之间的关系网叫做人际网络。于是，电脑网络和人际网络就构成了当今的信息化社会。

在纽约华尔街大概有 20 多万名金融职员，但是，以他们为中心的信息网络却左右着纽约金融市场，甚至可以说左右世界经济。一个华尔街核心人物的网络里拥有相当于一个中等企业固定资产几十倍的价值！这就更有力地证明了人际关系的重要性。

人脉，是比金钱更重要的成功资本，也比金钱更容易得到。只要我们付出真心，就会换回真情。如果从二十几岁开始有意识地积攒自己的人脉，不

久的将来，这些人脉也许正是你成功的必不可少的条件。

中国自称为“礼仪之邦”，中国人之所以有那么多礼节，是几千年来的礼教传统思想的沿袭，历史证明它们非常有存在的必要。二十几岁的人，往往对一些礼节嗤之以鼻，甚至反其道而行之，这种行为如果放在古代，则被人视为大逆不道；而在今天，被人们背后骂作“不懂礼貌”事小，其实是在孤立自己。

木桶是由多块木板围合而成的，其容积并不是取决于最长的那块木板，而是取决于最短的那一块。这便是人们常说的木桶原理。一个人要想取得成功固然需要多方面的能力，而如果说其他方面的能力分别是木桶桶身的一块木板，这些能力中最差的一项决定着成功的大小，而人际交往能力则是整个木桶的桶底，桶底决定着能不能装水，人际交往能力则决定着究竟能不能成功。

二十几岁时，必须懂得开发人的潜力，构筑良好的人际关系，为自己的人生迈出坚实的第一步，事业才有希望获得成功。

☞ 人脉是通往成功的通行证

在美国流行这样一句话：“人的一生，三十岁之前是靠专业知识和体力挣钱，三十岁之后则是靠人脉关系挣钱。”二十几岁，就应清楚地认识并且着手编织自己的人脉网络。

人脉是成功路上制胜的法宝。当今社会，无论是谁，无论干什么事情，都离不开人脉。个人需要人脉，企业需要人脉，社会需要人脉，国家需要人脉，处处需要人脉。有了人脉，如同如鱼得水；没有人脉，就会寸步难行。

有人常常抱怨没有富爸官妈，没有攀到高枝。他们认为：“有钱才能挣到钱，没钱甭想挣到钱；越是有钱越有钱，越是没钱越没钱。”事实上这些人忽视了一个最重要的问题，那就是人脉。人脉是个非常庞大的资源，而且就在每个人身边，只要懂得把握和安排，就能聚集庞大的人气，有了人脉加上自己的刻苦努力，成功就不会离我们太远。

蜘蛛是一种非常有灵性的动物，它可以被称为“人脉大师”。蜘蛛每天都在辛勤地编织和修补着自己的网，等网修好了，它们就像稳坐军帐中的将



军一样坐享其成，只需等着猎物自投罗网。其实，人类有很多事情都得益于动物的启发，蜘蛛尚且知道通过自己编织的网捕捉猎物，人类也能通过自己的人脉网络获取财富。

中国人常说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”有了人脉，才能在社会上生存；有了人脉，财源就会滚滚。人脉是一种看不见摸不着的客观存在。有了名牌大学证书，有了一技之长远远不够，还需要精心打造属于自己的人脉关系，把人脉变成财富，让人脉助事业成功。

美国前总统西奥多·罗斯福曾说过：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”

人称“红顶商人”的胡雪岩，年轻时家里非常贫困，身为长子的他必须担负起养家糊口的重任，于是决定去外地独自闯荡。他几经辗转来到杭州，一路上挨饿受冻，曾几次想到过自杀，但想到家中老小，就毅然放弃自杀念头，决心振奋起来，不能如此消沉下去。

一天，他在街上闲逛，看见一家饭馆招聘小伙计，于是前去应聘，老板看他忠厚老实，便收留了他。在饭馆，劈柴、打水、擦桌子、扫地、倒夜壶等累活脏活他一个人全包揽下来。自然，对他的努力老板看在眼里，记在心上，他也得到了应有的报酬。

有一天，一个穷书生来小店吃饭，伙计们生怕穷书生付不起饭菜钱，都不愿意上前招呼他，这时，胡雪岩迎上前来，为他递上一壶热茶水，并和他攀谈了几句。在谈话中，得知穷书生名叫王有龄，因没有路费，无法进京赶考。他猜想这个书生日后定能成大器，便把辛苦挣来的银子借给了王有龄，王有龄拿到银两后非常高兴，连忙道谢：“日后我定不会忘了恩公的大恩大德。”

王有龄有了银两，继续进京赶考，途经天津时偶遇故知何桂清，经何桂清指点，果然一举成名，当上了粮台总办。当王有龄过上锦衣玉食的日子时，并没有忘记胡雪岩的大恩大德，他给了胡雪岩很多钱，后来胡雪岩用这些钱开了钱庄，之后又开了当铺、药店，成为当时杭州城中名声显赫的富贾。

胡雪岩就是巧用了王有龄这个人脉发展起来的，假如没有王有龄的帮助，胡雪岩不可能成为杭州有名的富贾，反过来讲，如果没有胡雪岩及故知