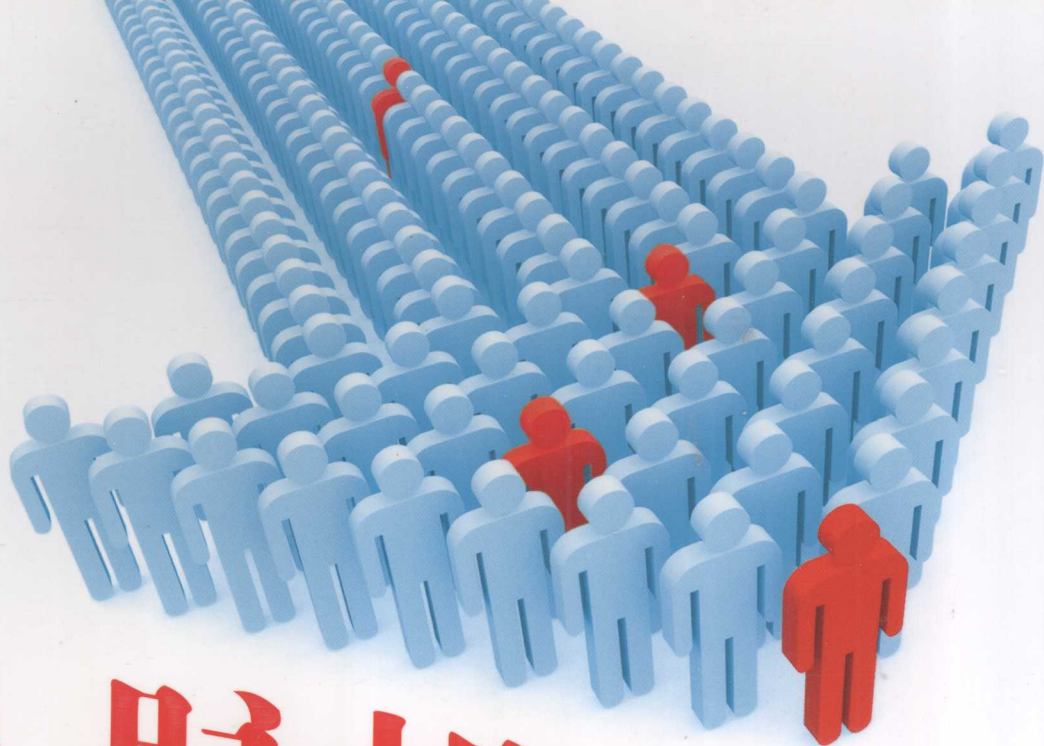




人脉投资课

从根本上扭转你穷命的10堂人脉投资课!

即使你没有富爸爸阔妈妈，没娶到富家女嫁给贵公子，
你也还有第三个扭转命运的机会——
掌握一套“人脉投资”的绝学!

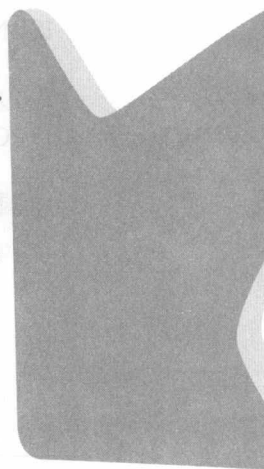
余世伟 著

人脉投资课

余世伟著

新世界出版社

从根本上扭转你命运的3堂人脉投资课
富人和穷人，就差这一点



图书在版编目 (C I P) 数据

人脉投资课 / 余世伟著. —北京: 新世界出版社, 2009.6

ISBN 978-7-5104-0371-2

I. 人… II. 余… III. 人际关系学—通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第086797号

人脉投资课

作 者	余世伟
责 任 编 辑	刘丽刚
责 任 印 制	李一鸣 黄厚清
出 版 发 行	新世界出版社
社 址	北京市西城区百万庄大街24号(100037)
发 行 部	(010) 6899 5968 (010) 6899 8733(传真)
总 编 室	(010) 6899 5424 (010) 6832 6679(传真)
本社中文网址	http://www.nwp.cn
本社英文网址	http://www.newworld-press.com
版 权 部	+8610 6899 6306
版权部电子信箱	frank@nwp.com.cn
印 刷	北京中印联印务有限公司
经 销	新华书店
开 本	787×1092 1/16
字 数	210千字 印张: 15.5
版 次	2009年7月第1版 2009年7月第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-5104-0371-2
定 价	29.80元

版权所有 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

第一课 投资界口号：“投人、投人、投人”

人脉投资是世界上威力最猛的投资，它所产生的效果是所有投资的总和。只要你学会了投人之道，就会在同行中遥遥领先、鹤立鸡群，直接进入成功者的行列。所以，请记住这句口号：投人、投人、投人！

- ✓ 一个倒夜壶的小差，如何翻身成为红顶商人 2
- ✓ 要想知道你今天究竟值多少钱，就找出你身边最要好的3个朋友 5
- ✓ 与谁交往决定你成为何种人——没有富爸爸你一样能改变命运 8
- ✓ 有时候，一通电话或一席良言抵得过十份研究报告 11
- ✓ 现在开始整理你手边的名片，绝不会太迟 14
- ✓ 30以前靠专业赚钱，30以后靠人脉赚钱 16
- ✓ 假如你决心成为拔尖人物，千万不要忽视人脉的力量 19

第二课 自己走百步，不如贵人扶你走一步

有一位绝顶聪明的钓者，他就是姜太公。姜太公深知钓鱼莫钓小鱼、要钓就钓大鲸鱼的道理，果真他如愿钓到了周文王这条“大鲸鱼”。在周文王的器重下，姜太公才得以飞黄腾达，其美名才得以传唱到今天。

- ✓ 钓“大鲸鱼”可以吃一年，钓“小鱼”你得天天钓 24
- ✓ 把朋友分等级绝不是什么可耻的事 27
- ✓ 就是要“攀龙附凤”——跟背后社会关系总量大的人交往 30

✓ 主动推销自己，让识货贵人一眼就看中你	33
✓ 增加自己曝光的渠道，让更多的贵人认识你	36
✓ 出手快、狠、准，将一个大人物收为自己人脉中的一员	39
✓ 结交“贵人”的4个注意事项	42
✓ 哪怕再忙，也得腾出时间将这十种贵人纳入囊中	44

第三课 人脉修炼术——人脉就像肌肉，越练越发达

“老江湖”上班从没有动笔的习惯，没事就翻弄着这两沓名片煲电话粥。比他资历高的，他就汇报工作；平级的同辈的，则东拉西扯瞎侃一气；他属下的就鼓励安慰一番。他的人脉，就是这样在东拉西扯瞎侃中锻造出来了！

✓ “老江湖”煲电话粥	50
✓ 递名片的行为就像是农民在播种	53
✓ 帮人即是助己，所以请不要吝啬帮助别人	56
✓ 不要自己“用餐”，要把利益放到桌子上，大家都伸手拿	59
✓ 绝不过度承诺——树立自己守信用的形象	61
✓ 保持好奇心，不放过任何一个交朋友的机会	64
✓ 请多些创意，多些细心——处处留心皆人脉	66

第四课 人脉滚雪球：一生二二生三三生万物的倍增效应

在现有的关系中找关系，这便是转介绍机制。
这是一种事半功倍的人脉资源扩展方法。一个人，要想在短时间内开发出大量的人脉资源，就只有利用这种机制，才能产生一生二，二生三，三生万物的几何指数的倍增效应。

✓ 不要害羞，那是阻挡你成功的绊脚石	70
✓ 建立人脉最重要的东西就是——主动出击	74

✓ 利用转介绍机制，产生一生二，二生三，三生万物的倍增效应	77
✓ 让网络成为你打通人脉的八脚章鱼	79
✓ 走出自我封闭的小圈子，在社团里呼朋唤友	82
✓ 在沟通和赞美中找到“有情”人	85
✓ 大数法则——发展人脉的出发点就是先“跑量”再从中精选可重点发展的对象	87
✓ 随心随性——结识一个陌生人就是连接一个圈子	90

第五课 少数人才懂的智慧：四两拨千斤的“情感投资”

人脉投资其实就像狗熊掰棒，如果你能把每一个棒子都归入囊中，一个都不丢弃，那么不久你就囊中满满、收获颇丰。相反，你掰一个棒子，看看不行，就随手丢掉。看到一个棒子其大无比，就拼命地奔上前去，置其他棒子于不顾。那么，你就很难形成稳固的人脉，你结交到的人脉也会因为你的“门缝里看人”，对你渐生厌恶，离你远去。

✓ 学会在感到口渴前挖井	94
✓ 投资除了看“消息面”，更要会看“基本面”	97
✓ 关注人脉投资的成长性，千万不要有“近视症”	101
✓ 平时留下人情债，求人办事口好开	104
✓ 你应该在别人还没开口之前，就自发性地给予帮助	107
✓ 人情做足才有“杀伤力”	109
✓ 顺利时，乐于助人；逆境时，才有人助	112
✓ 投资者的荣耀是希望雪中送炭，而不是锦上添花	114
✓ 有“礼”走遍天下，送礼的大学问	117
✓ 少数人才懂的“投资”智慧——投其所好	120
✓ 不管如何主动探望，看看是否有需要帮助的地方	123

第六课 如鱼得水的人脉心法——人际关系心理学

· 世上最聪明的钓者，往往不是用鱼钩，而是用“心钩”。

· “你要想钓鱼，就要像鱼那样思考”——鱼的心理，你尽览无余；鱼的目的，你无不深知；鱼的需要，你无不满足；鱼的弱点，你紧紧把握……如此这般，你还怕鱼儿不上钩吗？

- ✓ 不要显示你比人家聪明，否则你将是世界上最愚蠢的人 128
- ✓ 善用同理心——要想钓到鱼，就要像鱼那样思考 132
- ✓ 首因效应：第一次见面就给人以耳目一新的好感觉 135
- ✓ 委婉地说“NO”，让被拒绝的人有台阶下 138
- ✓ 只需要静静地倾听，便可折服对方 140
- ✓ 别人希望你怎样对待他们，你就怎样对待他们 143
- ✓ “水至清则无鱼”——千万不要苛求完美 146
- ✓ 做人和插秧一样，要为自己和别人留空间 149

第七课 人际交往中常被忽略的8大法则

· 生活中有两种人：一种人当他处在人群中时，听到的声音只有他人的附和和沉默，他是当之无愧的主角。然而，他只是独角戏的主角。

· 另一种人，他是自己所处的人群的核心，背景是热闹的争论或者讨论，他总是在导演一幕幕其乐融融的欢乐剧。

- ✓ 拒做讲话琐碎又言不及义的无聊者 154
- ✓ 不要像审问犯人一样与人交谈 157
- ✓ 吹嘘不宜太过火，过火了，容易引火烧身 160
- ✓ 别唱独角戏，一人独乐与众人皆欢相距甚远 163
- ✓ 交浅不宜言深，话说三分留七分 165
- ✓ 不要试图在一些不适合的场合里发表社论性的言论 168
- ✓ 别以为认识了就是朋友，很可能什么都不是 171
- ✓ 贪图免费的午餐，小心让你“吃不了兜着走” 173

第八课 人脉的真相：只有优秀的人才拥有真正的人脉

这个世界不相信眼泪，只相信实力！

如果你不能努力让自己变得优秀起来，未来的你就注定了被抛弃和被淘汰！

人的发展最终可依靠的就是能力，一个人最终能不能有出息，关键还是要靠实力说话的。

如果你没有实力，就算认识天皇老子也是白搭！

❑ 没有实力，就算认识天皇老子也白搭 178

❑ 如果你是一个要饭的，就算有机会碰到总经理级别的人，别人也不睬你 181

❑ 做不到“公平交换”，“友谊”就会慢慢无疾而终 184

❑ 不要让自己沦为“索取者”，否则永世不得翻身 187

❑ 资源多的人更喜欢与另一个资源同样多的人进行交换 190

❑ 把自己打造成一个优秀的人，比什么都重要 193

❑ 如果你是一个优秀的人，就会有更多优秀的人为你提供帮助 196

第九课 打造自己就等于打造人脉

这是一个强者的世界，没有人会可怜一个弱者。弱者将只能永远做配角！

每个人都想结识叱咤风云的成功人物，而担心被乞丐缠身。

这就是现实的世俗之处。每个人都无法免俗，因为包括你自己都是这样的人！

为什么不提高自己，让自己成为一个有着强大能量和实力的人？这样当你跟别人交往的时候，就不会有任何人敢小瞧你。

他们会在背后指着你说：看呵，这是一个成功人物！

❑ 积极创造自己被“利用”的价值 200

❑ 只有少数人是大多数人都想结交的朋友，请成为这些少数人 203

❑ 学会独善其身，以不给他人制造麻烦为美德 206

❑ 专心做提升自己的事情，使自己成为一个值得交往的人 209

✓ 为了强化中期人脉，要不断地推销自己擅长的领域 212

✓ 当你成为某个领域的专家，你会惊喜有价值的人脉居然破门而入 215

第十课

人脉是长期投资，并不适合急欲一步登天者

不是不报，而是时机未到。

等待合适的机会，人脉会将你投资的一切连本带利返还给你！

在人脉投资中，我们一定要让自己充满耐心，先不要急着拿投资回报率来计算你跟朋友之间的友情，更不可带有功利心去帮朋友。否则，人家宁愿拒绝你的帮助，也不愿意欠你的人情！

✓ 别急着拿投资回报率来计算你的付出 220

✓ 先“蹲”后“跳”，赢来人脉成功 223

✓ 真正的聪明人眼光长远，从不会轻忽小人物 227

✓ 成功人物大都是拥有“人脉存折”之后，才有“成就存折” 229

✓ 你的人脉档次越高，钱就来得越快、越多 232

✓ 经营人脉存折的六大原则 234

✓ 重视人脉“保鲜”功夫，经常写封“嗨！我是××，好久不见啦” 237

第一课

投资界口号：“投人、投人、投人”

人脉投资是世界上威力最猛的投资，它所产生的效果是所有投资的总和。只要你学会了投人之道，就会在同行中遥遥领先、鹤立鸡群，直接进入成功者的行列。所以，请记住这句口号：投人、投人、投人！

一个倒夜壶的小差， 如何翻身成为红顶商人

你想知道有钱人是怎么赚钱的吗？其实很简单，那就是投资！

真正的聪明人，他们很少靠出卖自己的苦力来赚钱。单纯靠出卖自身资源赚钱，永远是有限的，哪怕是一个上天入地、无所不能的天才也会黔驴技穷！

真正的有钱人都擅于投资之道，他们懂得如何让别人为自己赚钱。这才是赚钱的最高境界！

说到投资，很多人自然联想到投资某个项目，或是投资某个公司，但是你是否知道在这个世界上还有一种最厉害的投资，它所产生的效果是所有投资威力的总和。这就是我们这本书中要谈的人脉投资。

为什么说人脉投资是世界上威力最猛的投资？这是因为我们每个人都不能生存在真空中，任何一个人都在人类社会打拼，这样一来不可避免要与人打交道。与人接触才是世间最大的学问，正因此，投资人脉也是所有投资中最值得推崇和尝试的一种“核心武器”。

人脉投资之道，其实不唯今人，古人也早悟透了这个道理。清道光年间就有一位“人脉投资学的专家”，他叫胡雪岩。他正是掌握了人脉投资之道，所以，竟然从一个倒夜壶的小差翻身成为名震一时的红顶商人。

胡雪岩小时候，家里穷得叮当响，为了养家糊口，作为长子的他经过亲戚的好心推荐，进了一家钱庄做学徒。那时他是一位毫无所长的穷

小子，在钱庄里，擦桌、扫地、倒夜壶等都是每天的家常便饭，当真受尽了欺辱。

而后的一次经历，彻底改变了他的一生。这次经历，使他一跃成为杭州一富，进而越来越富，竟然富可倾城，富得全国知名，连皇帝老儿都一度对他仰仗不已。

这古怪稀奇的胡雪岩究竟葫芦里藏着什么奥妙，竟然倒夜壶都能倒出这么大的名堂来，莫非他倒的是金夜壶，擦的金桌子，扫的是金銮殿？

非也。原来这胡雪岩除了有擦桌、扫地、倒夜壶的本事外，眼力也是不错的。他当伙计的时候，认识了一个穷酸书生叫王有龄。这王有龄可谓穷得清白，一清二白的，啥东西没有，偏有当官的志向，然而“几吊钱难倒英雄汉”，连进京赶考的钱都没有。

这眼珠子赛比活灯泡的胡雪岩一看，发现王有龄这人不简单，日后定能飞黄腾达，如果现在关键时刻助他一臂之力，自己将来也有个靠山。于是，他拿出自己辛苦攒下的五百两银子借给王有龄。王有龄即刻启程，途径天津时，遇到故交侍郎何桂清。在何桂清的鼎力推荐下，这王有龄果然到了浙江巡抚门下，当上了粮台总办。

王有龄发迹不忘旧恩，立即拿出钱来，资助胡雪岩开起自己的钱庄，胡雪岩创业的第一步算是启动了。后来王有龄官越做越大，而胡雪岩干脆钱庄、当铺、药店、丝栈一字儿开了起来，从此大把大把的银子滚滚而来……

为什么胡雪岩赚钱像流水一样，哗哗不绝呢？这得益于他那双赛比活灯泡的双眼，他看人一看一个准，看出了王有龄的当官潜力，于是将五百两银子投到了他的身上。王有龄不负重望，回报给他NN个五百两。于是胡雪岩，就一跃从倒夜壶的小差变身显赫一时的红顶商人，名播四方了。

这便是胡雪岩的本事所在，用两个字概括起来，就是“投人”，他善于用人，以长取人，不求完人，这便是他最大的本事。

“投人”之法，古今通用，尤其在我们今天的商业社会，更是不能例外。我们都知道，你要想更快更多地赚取利润，唯有通过投资。你说我靠出卖自身的智慧和劳动力，这当然可以。但这只是小本事，小本事只能赚小钱，从来没有一个人单纯靠自己的智慧和劳动力，做出什么非同小可的成就来的。所以，如果你想让自己变成一个巨富，就必须学会投资人脉！

在今天，你要想成大业、就大名、做大事，你就得会“投人”，这是当代人无论如何强调都不过分的生存理念。

人脉其实就跟房地产、股票一样也是一种资产，也可以用来投资，只是一直以来我们并没有意识到人脉是可用资产。事实上，如果你足够细心的话，不难明白这一点——我们平时常说，“多一个朋友多一条路”、“在家靠父母，出门靠朋友”等等，这便是对人脉资源有意识的运用。

请向胡雪岩这个曾经倒夜壶的小子学习吧！只要你学会了投人之道，即便成不了当今的“红顶商人”，你也会在同行中遥遥领先、鹤立鸡群，这也足够你一生荣耀无匹了！



要想知道你今天究竟值多少钱， 就找出你身边最要好的3个朋友

相信凡是参加过招聘会的人们都思考过一个问题——我究竟值多少钱？具体应该如何评估？有没有一个可供操作的标准呢？对于这个问题，有人说过一句很经典的话，可谓一针见血：要估算你今天究竟值多少钱，你就找出身边最要好的3个朋友，他们收入的平均值，就是你应该获得的收入。

这句话大有其理，在当今这样一个人脉社会，一个人能够成功，常常不在于他懂得多少大道理，他有多高的学问，更重要的是他认识的人是谁。如果他认识的人都是有钱人，那么他的身价也不会低。因为有钱的人既然肯认识他，乐意跟他做朋友，肯定他也不是半茬子货。“物以类聚，人以群分”，这句话可不是瞎掰的。

有人会提出异议：人怎么可以像商品一样明码标价呢？真是有失人道！不过我认为对人的价值进行评估并不是一件可耻的行为，因为在我们的潜意识里，已经对人的价值有了精准的评估和分类了！比如，有时你可能会想，假如我认识某某某，他能为我提供某些重要信息，而掌握了这些信息，那么我就可以做成某笔大买卖，一下子大发一笔；而我认识的另一个某某某却老是向我求助，为了帮助他我已经作出了很多牺牲……

在这里，你所想的这两个“某某某”，其实便带有一种利益的取向。认识某某某，能让你获得极大的收益，他就是利益取向型的朋友；而认识另一个某某某，却让你蒙受损失了，那么他就是负利益取向型的朋

友。其实，每个人大致都可以用一种利益取向来做一个大概评估。甚至，史丹佛大学研究中心曾经发表的一份调查报告也指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%则是来自于关系。由此推断，找出你身边最好的三个朋友，他们收入的平均值差不多就是你的收入了。

唐笑是河北省某县城的一个普通农民，先天残疾。他20岁时，在父母的支持下，他在县城里开了一家小饭店。一天，外面下着大雨，唐笑见到饭店不远处有一辆轿车出了故障，车主急得抓耳挠腮，正无计可施。唐笑见此入很有气质，不像一般人，于是决定帮他一帮。唐笑叫店里的司机开货车送他回家，而自己则帮着照看那辆出故障的车，直到他回来提车。

后来，唐笑才知道车主竟然是本县的县长！这一下不打紧，唐笑跟县长成了好朋友。在县长的支持下，唐笑改行做了五金和建材生意。县长还把本地出名的几位大企业家介绍给唐笑认识，一下子认识了这么多大人物，唐笑简直受宠若惊。这几位企业家都感动于唐笑的创业精神，一致表示愿意支持他的事业。很快唐笑的事业发达起来，甚至比起这几位本已著名的企业家也毫不逊色。

我们可以算算唐笑值多少钱？找出他身边最要好的几个朋友，将他们的薪资一平均，唐笑的“价值”便出来了。他原来的价值只是身边几个伙计相加的平均数，现在是几个大企业家相加的平均数，二者可谓是一个天上一个地下！由此可见，一个人的价值，很大程度上取决于他经常交往的人，也即是他的人脉关系。这样说丝毫都不过分。

说到人脉关系，现在每个人都认识到了它的重要性。比如一个陌生的大都市，你从来没去过，但只要你有朋友在那里，哪怕你身无分文也敢闯进去，而人生地不熟的大城市，则需要非常大的勇气才敢斗着胆子闯一闯。

这些就是人脉带给你的最基本的利益之处。除此以外，人脉更是成就你人生的一个重要因素。缺乏人脉的人是根本不可能成功的。不信，

你可以问问比尔·盖茨。在他20岁时，正是靠人脉打通了IBM公司的大门，赚取了人生中里程碑般重大意义的第一桶金。从此一路前进，一脚踹开了成功的大门。

你还可以猜猜比尔·盖茨先生关系最好的三个朋友是谁呢？其中之一便是同样大名鼎鼎的巴菲特。你可以将他身边的三个最要好的朋友的工资平均一下，是不是跟比尔·盖茨先生的工资相差无几呀？

明白了吧，要想使你的身价更高，唯有去认识那些身价高的人！



与谁交往决定你成为何种人—— 没有富爸爸你一样能改变命运

我们大概都艳羡过有钱人家的少爷小姐，有钱人家的生活总是那么滋润，从来都是锦衣玉食，车房成堆。哪里像我们，每天为生存，为了最基本的生活保障，奔波忙碌，流血流汗。多数人都将这归根于上天的不公，我们没有投胎到有钱人家，生来就没有富爸爸，也没有阔妈妈。

可是你有没有想过，为什么他们能成为有钱人？可以追求生命的更高品味，而我们却挣扎于贫困的最底层，喊天天不灵叫地地不应呢？这就要看与你交往的都是些什么人！有钱人的朋友都是什么人？而我们的朋友又都是些什么人呢？

非常明显，有钱人的朋友一般都是那些达官贵人，有身份、有地位、社会资源极其丰富的人，而穷人的朋友大多还是另一些穷人。所以说，穷和富不是没有缘由的，好和坏也是有根本差别的。

你一定要让自己明白——在这个现实的商业世界里，一个或是几个关键朋友就是改变你命运的“大还丹”。这枚“大还丹”有再生的功效，能让你的命运重写、人生重塑！

一个人由穷变富，由不名一文到功成名就，肯定有他的“人生大还丹”在起着奇妙作用。董思阳就是把握好了这枚大还丹，于是从小麻雀摇身变为红凤凰。

董思阳出身于一个普通的医师家庭，没有任何商场背景，17岁时因为偶然读到了一本《亚洲企业家传奇》，立下了“成为华人史上最成功女