



余声声◎编著

30

30岁前
懂人脉
30岁后
赚大钱

你的人脉决定你的事业高度

前言

有这样一句话：一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。

美国斯坦福研究中心一份调查报告指出，一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人脉。这说明，一个人只有充分依靠人脉、发展人脉，才能为成功打下坚实的根基。积累你的人脉存折，也就是在积累你一生取之不尽的财富。

在追求事业成功和幸福生活的过程中，人脉起着非常重要的作用。如果说血脉是人的生理生命的支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命的支持系统。要想成功，就一定要营造一个成功的人脉关系，从而为自己积累丰富的人脉资源。如果光有事业而没有人脉，个人竞争力就是一分耕耘，一分收获；但如果加上丰富的人脉，个人竞争力将是一分耕耘，数倍收获。

人脉是一笔潜在的财富、一种无形的资产。创建有效、丰富的人脉关系，无疑就等于是拥有了制胜的法宝。

这是一个团队合作的时代，没有人再去仰慕孤胆英雄鲁滨逊的雄伟事迹，取而代之的则是那些敢于、乐于并且善于站在巨人的肩膀上俯瞰世界的传奇经历，才能成为举世瞩目的焦点。因此，如何以自然的、诚恳的、互惠互利的方式去经营你的人脉存折，是决定你能否成功的秘密武器！

目录

第一章 你的人脉价值百万	5
人脉是你获得成功的捷径	5
平时积累人脉，用时人缘广进	7
人脉是一分耕耘，一分收获	9
从零开始积累人脉资本	11
警惕！你的人脉存折是否透支了	13
人脉到底有多重要？	15
第二章 沟通交流是人脉存折的本金	18
感情投资是真正的无价投资	18
沟通的艺术是雅中之王	20
恰当的沟通起到事半功倍的作用	23
心直口快未必好，想好之后再开口	25
走进他人内心的捷径就是多交流	27
发自内心的赞美最动人	29
懂得倾听比自顾自说更有用	32
第三章 自信是拓展人脉的重要前提	35
自信在人脉中起到画龙点睛的作用	35
别向天生的“不自然”低头	37
“第一印象”是最好的社交名片	39
将名人纳入你的财富存折中	42
“过分自信”的漩涡即是自负	44
自信的阳光能扫除前进道路上的阴霾	46
第四章 一诺千金的人终将人脉满天下	50
人脉的细水长流离不开诚信	50
人的品行中最重要的就是诚信	53

人际交往要有所保留，避免“过度投资”	56
“从不说假话”未必一定是正确的	58
给别人留面子也是在给自己留面子	60
别把“人情账”做得一塌糊涂	62
第五章 增加个人影响力的吸取人脉	66
周末的时候，不送去越会吧	66
感情投资你的人脉圈	68
善于利用现有的人脉资源	71
广撒网多捕鱼，不要吊死在一棵树上	74
第六章 尊重他人，让你们的人脉更上一层楼	76
问问自己：如何才能被人需要	76
学会做个自我推销的高手	78
吃亏是福，更能增加人脉份额	80
认可他人，提升他人的价值感	82
第七章 珍惜每一个帮助别人的机会	86
没有付出，岂能尝到收获的甜美	86
多为别人考虑，获得友善的回报	89
一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮	91
雪中送炭，温暖的是整个世界	94
帮助与施舍之间只隔着一张薄薄的纸	96
别拿投资回报率来计算你的付出	99
第八章 相互分享是互惠互利快乐	101
分享是令人脉存折增值的最佳手段	101
别让人脉的“舒适圈”套住你	104
眼前一笑皆知己，举座全无碍目人	106
与朋友分享快乐，感染身边的每一个人	109
分享小秘密更能增加人际关系	111
偶尔学会沉默，给自己多一些保留	114
第九章 用心经营，才能获得更好的人脉	117
人脉存折切不可“贪多嚼不烂”	117

创意和细心能够让你的人脉承良性发展.....	118
从名片开始，整理好你的人脉存折.....	121
幽默可令人脉存折收获“高利息”.....	124
若想与对方交往，要先了解对方的情况.....	127
记住别人的名字是对对方最大的尊重.....	130
用博大的胸怀去接纳他人.....	134
没有永远的朋友，更没有永远的敌人.....	136

第一章 你的人脉价值百万

人脉决定财富。人生于世，各怀动机与需要，精心编织着各自的人脉网络，并享受人脉网络所带来的机遇与财富。基于此，可以说，每个人都有自己的人脉网络，但不同的人，人脉也不尽相同。人脉的多寡与每个人的交际能力和活动范围几乎是成正比的。因此，将拓展人脉与把握机遇紧密联系起来，才能发现并适时把握机会。你要做的是：不让机缘与你擦肩而过，不让财富与你失之交臂。

人脉是你获得成功的捷径

难道“挣钱”不是这个世界上最难干的活吗？如果你渴望成功，渴望拥有高端的生活品质，那么，千万别忽略你财富存折中的宝藏——人脉。拥有良好的人脉关系，是你获得成功的一条最简单的捷径。或许你没有去过好莱坞，但是决不会不知道在好莱坞最流行的一句话，就是“成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁”，美国石油大王约翰·D.洛克菲勒也说过：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。”所以，快将人脉这个宝藏挖掘出来并好好利用吧！

没有一个人不渴望成功，但是真正的成功者却总是屈指可数，难道是命运的安排吗？还是因为他们都拥有高人一等的出身、显赫的社会地位、优越的家庭条件或是坚不可摧的信念？其实，即使有了这些外在条件和品质，也不一定就能锻造出一位杰出的成功者。

仔细想来，但凡成功者，都会有他们的一个共通之处，那就是他们都懂得有效地存储并利用人脉这个财富存折。

美国前总统西奥多·罗斯福在回忆自己的成功历程时如此说过：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”

世界第一潜能大师安东尼·罗宾也说过这样的话：“人生最大的财富便是人脉关系，因为它能为你开启所需能力的每一道门，让你不断地成长，不断地贡献社会。”

曾经身经百战的投资专家、台湾所罗门美邦财务顾问董事长杜英宗说：“人脉，或者说人际关系，这是一门人生的大学问，很重要。”

在这里，要说起有效利用人脉成就事业的典型人物，便不得不提到李嘉诚的次子李泽楷

了。

想要找到李泽楷在商界游刃有余的答案，那么不妨从他家中餐厅里挂满的相框中去一探究竟。那些照片多是李泽楷与一些政界要人的合影，其中还包括新加坡总理李光耀以及英国前首相撒切尔夫人等。李泽楷善于结交上层人士，为自己广植人脉，这也为他在商界打拼奠定了坚实的基础。

1999年3月，李泽楷凭借着广泛的人脉资源，拿到了香港特区政府建设“数码港”的项目，由他的盈科集团投资独家兴建。此后，他再次利用了人脉这个宝贵的资源，一举收购了上市公司得信佳，同时将原来的盈科集团更名为“盈科数码动力”。由于“数码港”这个项目的刺激以及盈科的收购行动，使得李泽楷公司的股市市值由40亿元一跃上升为600亿元，成为了香港第十一大上市公司，而500多亿元利润也使得他人脉资源的回报率可见一斑了。

随后，在2003年1月，李泽楷应邀出席了举办于瑞士达沃斯的世界经济论坛，这个顶尖的商界论坛让他有机会与索尼的董事长兼首席执行官出井伸之、微软的比尔·盖茨等杰出的企业家讨论商界沉浮，为他的个人形象又添上了锦绣的一笔。更加重要的是，这个机会再一次丰富了他的人脉存折，形成了他人脉资源的良性循环，他有了如今这样的地位，那么想不成功都难了。

或许有人会说，李泽楷是什么人？他是李嘉诚的儿子，他本身拥有的机会就是别人可望而不可及的。可是，有着这种心理的人，恰恰忽略了最重要的一点，那就是，机会是永远留给有准备的人的！

不要忽略身边的每一个人，说不定哪一天，他就会成为你人生转折路口上的指南针，带你走向铺满鲜花的成功之路。

现任上海一家咨询公司的董事长吴挺华，在谈到自己的成功之路时就说，他有今天这样的成就离不开朋友的帮助。

吴挺华，个人资产超过8位数的上海一家咨询公司的董事长，他的成功也不是偶然的。在别人向他请教成功秘诀时，他不禁颇有感触地说道：“我的事业之所以如此顺利，那是因为有朋友们的帮助啊！包括开公司、介绍推荐客户和业务等，各种朋友都会照顾我，有什么生意都会马上想到我。”

在1999年到2000年的时候，上海出现了房市热，那时很多的楼盘都被一抢而空，即便排了很久的队，买房的人还是会出现失望而归的情况。在这种大环境下，吴挺华接受了朋友的推荐，看准时机涉足房地产行业，他不仅可以通过朋友买到多处房产，还能拿到折扣的价

位。2004 年，随着政府的宏观调控，房地产行业出现了各种限制政策。这时，吴槌华的朋友建议他将手上的房产及时变现，他也因此收益颇丰。

那么，他的朋友为什么总是会想起他、帮助他呢？其实，这与他善于管理自己的人脉存折有着必然的联系。他直言自己的朋友多达两三千人，而且每年都会见三四次的就有 1500 人之多，在这其中，有三四百人是属于经常联系的。他为什么会比别人有更多的机会，因为他在机会来临前，已经作好了充分的准备了！

在如今这个讲究双赢、多赢的时代里，一个孤军奋战的英雄是难以成就大业的，只有通过强大的人脉平台，才能造就传世的伟业。因此，为财富存折积累原始资本，就成为了每一个想要获得成功的人不得不修的一门“功课”了！

平时积累人脉，用时人缘广进

如果说人脉网的积累是一个挖井的过程的话，那么就不要在感到口渴时才开始动手去施工。或许你会说，口渴的时候，去提桶水喝也是不错的选择啊！但是这里你忽略了一个致命的问题：有时候，远水是解不了近渴的。若是平日里不用心去积累你的人脉关系网，那么一旦在工作和生活上遇到难题而无法获得他人的帮助时，那种口渴时没有水喝的滋味儿一定会让你后悔不已。要知道，只有懂得自我拯救的人才能够在雨过天晴后拥抱绚烂的彩虹，因此，在口渴前，先着手为自己的“人脉井”努力掘土吧！

想要挖好这口“人脉井”，你需要付出比提桶者更多的细心和勇气。如何才能利用有限的空间和能力去结识更多的人，丰富自己的人脉存折呢？这就需要多花些心思，找到一个合适的切入点，在开始挖井前做好充分的准备。

有一个名叫阿峰的人，就在挖井前做好了准备工作，现在就让我们来看看他的经历吧。

阿峰在一家不太出名的洗发水公司工作 5 年有余了，在这段期间，他凭借着自身的努力和不断积累的人脉资源，为公司创造了丰厚的业绩，从而也顺利地登上了副总的宝座。

有一次，化妆品行业准备召开一场专业座谈会，参加会议的主要是行业内领头公司的老总及副总，共同研讨一些有关于化妆品市场及发展的相关课题，阿峰通过朋友的关系也有幸

获得了一张珍贵的入场券。虽说这次行业内的聚会对他目前的工作可能起不到太大的推动作用，但是在阿峰眼里，这却是个结交新朋友的绝佳时机。

拿到参会人员的名单和日程安排表的时候，阿峰有些为难了，因为这次会议的安排时间太过于紧凑了，以至于留给他与人沟通的时间仅仅剩下中午聚餐时可怜的1个小时。要知道，参加会议的人可都是行业内的顶级人物，平日里若是想要与他们相识是极其不容易的一件事情，这么好的机会，如何才能够把握住这短暂的时间，将自己成功地留存于他们的印象中呢？

会议进行到中午，各大公司的老总一同走进了自助餐厅。三两个熟识的人围坐在一桌闲聊着无关痛痒的话题。阿峰趁着王总挑选食物的空当，慢慢地走了过去。

“王总，您今天满面春风，心情愉快，我猜想，您的女儿一定是接到了她理想大学的录取通知书了吧？”

王总有些惊诧地看了阿峰一眼，随即微微一笑：“是的，昨天刚刚送到家里，奇怪，这事你是怎么知道的？我还没有来得及将这个消息告诉给其他人呢。”

站一旁的李总眉开眼笑地说：“王哥，这就是您的不对了，这么大的喜事怎么不第一时间通知我啊？真是有点儿不够意思，哈哈，恭喜恭喜！”

还没等王总说话，阿峰便对李总说：“李总，您跟王总以兄弟相称，这都是大家耳熟能详的事情了，这次，恐怕王总要破费请您大吃一顿了。”“哈哈，说得对，一定要他请客，这就是他不马上告诉我这个喜事的惩罚！”李总话里满是欢快的语气。当然了，最好的朋友家里有这样的喜事，又怎么会不兴奋异常呢？

王总拍了拍李总的肩膀：“放心，这顿饭你不说我也一定是要请的。”然后转过头来问阿峰：“你叫什么名字？吃饭的时候你也一起来吧。”

说到这里，你一定会问，到底是什么原因使阿峰就这样轻易地“俘获”了王总的心？其实秘诀很简单，在参加会议之前，阿峰就已经通过朋友将他想要关注的几位老总的资料拿到手上了，在进行了细心的整理和阅览后，他发现王总的女儿今年正好参加高考，这是个很容易与他进行攀谈的话题，并且碰巧的是，阿峰的女儿恰恰在会议前一天接到了录取通知书。同样作为父亲的阿峰，自然会了解到那份快乐的感觉了！

要学会挖“人脉井”，最好的办法就是从现有的资源下手，而且要将这口“井”挖到各行各业去，始终记住，成功机遇的多少与交际能力和交际活动范围的大小几乎是成正比的。因此，一定要将挖“井”的能力与捕捉成功机遇相联系，不断地扩大自身的人脉网络，这样才可以有效地发现并及时抓住难得的发展机遇，进而驶向成功的港口！

人脉是一分耕耘，一分收获

“锄禾日当午，汗滴禾下土。谁知盘中餐，粒粒皆辛苦。”估计每个人在上小学的时候就已经对这首唐诗倒背如流了。谁都知道，任何事情都是一分耕耘，一分收获的。对于你的人脉关系网来说，这也是一样的道理。若是你根本不肯为他人付出，那么谁会拿你当真正的朋友来看待呢？这个世界是不可能有免费的午餐的。所以对于你来说，现在唯一能做的就是辛勤地为财富存折播种、耕耘，只有这样你才可能在收获的季节里满载而归。

春暖花开之后，距离酷暑炎夏的日子就不远了，每逢这个季节，太阳总是肆虐地折磨着每个人的神经，此时，“背靠大树好乘凉”便成了你、我，还有他口中最爱念叨的一句话了。

若是你想要在树下优哉游哉地乘凉，那么“播种”便成为了不可或缺的必要条件。在管理你的人脉存折时，也是一样的道理。用心去结识、接纳别人无疑就是一个播种的过程，如果你总是担心种子会腐烂、不发芽而拒绝去敞开心扉的话，那么所有的人都可能会远离你。

说到这，不由得令人想起了美国前总统林登·约翰逊，可以说他就是一个善于播种的能手。

林登·约翰逊喜欢把人与人之间的交往看作是锯木头，一个人在这边推，另一个人在那边拉，而当锯条被推过去后，他们的角色就互换了。于是他在桌子上放上两个瓶子，分别代表着“推出去的人情”和“拉回来的人情”。他随时都会留意着，以便不让“推出去的人情”少于另一个瓶子的一倍。而当他在需要的时候，他所“拉回来的人情”就不再仅仅是另一个瓶子里的1/2了。

不难想象，这种辛勤的耕耘在收获的季节里令播种人喜笑颜开的情形了。若是你觉得林登·约翰逊的故事太过于笼统的话，那么希望你能够从玛丽亚的经历中获得一些触动。

玛丽亚从大学毕业后就一直希望能够经营一家属于自己的手工洋娃娃专卖店。她每天做3份兼职，辛苦地赚钱，就是希望能够早日在伦敦一条繁华的街道上租一间像样的门面，实现自己的梦想。而当梦想变成现实的那一天，不可预料的事情却给了她一个沉重的打击。她的小店开业已经近3个月了，可是生意却一直很差，为了准备好下月的房租，她不得不尽量地节省每一笔开销，开水面包自然也就成为家常便饭了，可是当那满脸肥肉的房东向她伸出肮脏的大手时，她还是不得不低声下气地央求再宽限些时日。那时，在她的眼里充满了怨恨和愤怒。

她打电话给她最好的朋友凯瑟琳：“宝贝儿，我现在真的很后悔为什么当时没有听你的话，将辛辛苦苦挣来的血汗钱交给那个该死的胖房东，每次一看见她，我就一整天都没有心情了，现在她又来催促我了，真想索性把店关掉，让那个可恶的房东见鬼去吧！”

电话那头的凯瑟琳听到这样的话一点儿都不感到吃惊，因为她太了解玛丽亚的脾气了：“玛丽亚，知道我当初为什么不建议你开这家店吗？因为在我看来，手工洋娃娃的确有着很好的市场，可是你的脾气实在是太暴躁了！你这样下去，顾客怎么会去光顾呢？虽然你很努力，但是却没有找到正确的方法，那么你就一定会像没有灯的时候走夜路一样，不断地摔倒再爬起，你为什么不让自己做个用心去走路的人呢？”

“那你说说，我到底做错什么了？”玛丽亚有些不服气地问道。

“你或许还不知道，你最大的问题就是不能有一个好的心态去与别人交往，只要是你看不顺眼的人，就恨不得拿起铲子把他们当垃圾一样清理出去，如果你再这样下去的话，我看你恐怕用不到下个月就要关门大吉了。”凯瑟琳有些生气地说。“你讨厌你的房东，就像你讨厌你的顾客一样，你想从他们的手里赚到钱，可是你却不给他们好脸色看，不跟他们维持良好的关系，那怎么指望别人会来光顾你？”

玛丽亚有些沉默，过了一会儿，她缓慢地说：“我该如何跟那个可恶的房东搞好关系呢？我一看见她那满脸的横肉就浑身起鸡皮疙瘩。不过，如果真的能够从她那里得到一些帮助的话，我倒愿意去尝试一下。”

当房东再次来索要房租的时候，玛丽亚不再像从前那样希望这个“讨债鬼”尽快离开，而是格外热情地招待了她。那天两个人聊了很久，当房东得知玛丽亚为了开这个小店而努力工作的经历时，她倒是有些同情起这个年纪轻轻的小姑娘了。房东对玛丽亚说，房租可以再多宽限几天，并且出乎玛丽亚意料之外的是，房东在临走前居然买走了3个手工洋娃娃，这对于玛丽亚来说，不仅仅是一笔账单的收获，因为她从此又多了3个小姐妹，她的房东家里有3个女儿，这可是玛丽亚从来不曾知道的事情。

故事说到这里，其实结果已经很明显了。玛丽亚用心地去对待每一位顾客，因此，她也结识了更多的朋友和伙伴，从而招揽了许多的回头客。她的这个小店不再像从前那样冷清了，她用了不到两年的时间，就在这条街上扩大了店铺的规模，并且她房东家的那3个女儿也成了她的知心好友。难道这不是辛勤的耕耘给她带来的丰硕成果吗？要知道，事实永远是胜于雄辩的。

你是没有办法将每颗种子都培育成参天大树的，但是，如果你不去播种，不去辛勤地浇灌和呵护，那么结果只能是一无所获了。这用在你为财富存折积累“本金”上是最恰当不过

的了，用心去结识每一个人，广播种，才会有机会享受到甜美的果实。

从零开始积累人脉资本

知识不是一天就能全学得完的，同样，你的人脉网也不是一天就能搭建起来的。每当你结识到一个新面孔，一定要努力地将他或她收纳进你的财富存折里，这种逐渐的累积才能在你用得到的时候给你一个满意的结果。其实每个人都可能会遇到一些突发的状况，而当你拿起求救电话的时候，对方是否能够及时地“拉你一把”就取决于你平时对财富存折的积累了。因此，从现在开始不断地积累资本，绝对是目前最应该身体力行的迫切任务了，千万别等到“火烧眉毛”的时候再去望洋兴叹，那是于事无补且毫无意义的。

开始的时候，或许你还不知道积累这个“资本”要从哪里下手，没关系，试着用你的心去接纳身边的每一个人吧，或许某一天他们就会成为你电话另一端的求助对象了。当然，在这里需要强调的一点就是，毕竟人与人之间是有着各种差异的，所以，接纳每一个人也不是要你去不分轻重地一视同仁，在你的人生中，总会有一些人是不可或缺的，这也是你不可忽视的财富宝藏。现在就让我们来挖掘一下他们在你生命中的价值吧。

1. 知心好友

有句话会常常被人挂在嘴边：人生得一知己足矣。如果说你的人脉网络是一栋大厦的话，那么知心好友就是你最忠实的地基了。无疑，知心好友是能够帮你撑起整个人脉网络的基础，也是你在这个世界上可以倾吐心声的人。

2. 医生

你一定要结识几个专家级别而且有着丰富临床经验的医生，因为他们给你的意见和建议可是关乎着你的生命健康的。人在生病时候的第一选择就是会听医生的话，吃药、打针、住院等都离不开医生的建议。若是小病倒也无关紧要，但是如果有一天你不得不开刀做手术呢？此时，没有一个值得信赖的医生，真不敢想象那种拿自己的生命去“赌博”的感觉是什么滋味啊！

如果你想买一套房子，你可能会找到几个做房地产生意的朋友，向他们去询问最近的楼市行情，你还可能要亲自去所在的楼盘感受一下，看看交通、环境是否都合你的心意，当你决定购买的时候，你还是会最大限度地讨价还价一番，以此来达成一次满意的交易。在这里，

房地产朋友告诉你的行情可能会起到一个关键的作用。即使是这个朋友不可靠，你损失的也不过是一些金钱而已。可是，若是医生在开刀前告诉你：“所有医生都一样，都是名牌大学毕业，都有着丰富的临床经验。”那么这时候你该如何选择？要知道，没有一个好的建议，你是没有办法从表面上看出医生和医生的差别的。而此时，若是你选错了手术的主刀人，那浪费的可就不仅是金钱这般简单了。

所以，医生在你的财富存折里是必不可少的宝贵资源，为了防患于未然，最好去认识几位医生朋友，这样就不会让人觉得你是在拿自己的生命“开玩笑”了。

3. 律师

“律师？别开玩笑，我可是个奉公守法的公民啊！”的确，很多人看到律师这两个字，都会与犯罪联想到一起。那么现在就来改变这个古老而陈旧的观念吧！每个人都会或多或少地碰到有关财产、民事侵权、房地产、合同、劳动关系、公司、税务等一系列的问题，即使现在你还没有被这些事情所困扰，但是也要懂得未雨绸缪，你身边的确是需要一位律师朋友的。

还有一点需要注意，人无完人，几乎没有一位律师能够胜任所有类型的案子，也没有哪个律师可以精通所有的法律。所以，在你的人脉存折里，这个“原始资本”一定是需要厚积而薄发的。

4. 公务员

在你的身边是否有几个公务员朋友呢？如果没有的话，从今天开始就要尽量找机会去结识他们了。也许你会问他们能为你做什么，其实很多时候，有些会令你焦头烂额的事情，在他们的眼里却如同吃饭睡觉一样简单。公务员并不是遥不可及的，只要你多花费一些时间和心思，那么将他们积累进你的财富存折就是件很容易的事情了。

5. 保险员

经常关注新闻动态的人，不难看到这样的情况：爱车出现了意外事故，维修费用高得着实令人心疼，拿着保险单希望得到理赔，可是跑来跑去，就是跑不出个说法来。类似的情况诸如人身意外啊，工作意外伤害啊，等等。这时候，你是否开始后悔当初没有听一个保险员的话，执意买了自己还没有看明白的险种呢？所以，结识一位优秀的保险员，也是你生活中不可或缺的。不要再把卖保险的人拒之门外了，其实，他们在从你身上挣到钱的同时，也为你的生活送去了更多的便利和安全，不是吗？始终保持一分为二的观点去看待问题，你的保险员也会真正地被纳入你的财富存折的。

6. 猎头

如果有一天你突然接到猎头的电话，即使目前你的工作很令人满意，也千万不要立马挂断，而是要和他们耐心地聊一聊。记住，最后要记得留下他们的联系方式，或许哪天你就会用得上了。

7. 兽医

饭后，越来越多的人喜欢带着宠物出去散步，你家是否也养着宠物呢？一只小猫、一只小狗或是一头小香猪？如果你想让你的宠物也能健康地享受生活的话，那么，你就不能随便信任一位兽医，这和你自己不能随便信任一位医生是同样的道理。

在你的财富存折里，想要累积好资本，那么不变的秘诀就是：在需要他们的帮助前，先与他们结识，并把他们悉心地储存起来。记住，凡是与你见过面的人，那就不再是陌生人了。抓住每一笔“收入”，你就不再害怕求救电话那端得到否定的答案了。

警惕！你的人脉存折是否透支了

“物以类聚，人以群分。”这句话是颠扑不破的真理。你是否认真地审视过你周围的朋友是属于哪种类型的人？一个良好的环境可以铸就一个人，但一个恶劣的环境却会糟蹋掉一群人。若是你将宝贵的人脉存折扔进恶劣的环境里，就很难避免它出现透支的情况了。最为可怕的时候，甚至很多人自己都还没有意识到，这种透支已开始慢慢地腐蚀他的人生道路了。

你身边是否有这样一类人？他们整天除了胡吃海喝、上网玩游戏、半夜泡酒吧以外，一件正儿八经的事情也没有做过，还大言不惭地认为这是在享受生活。抑或是你接触的朋友中是否有这样一群人？他们在职场上光鲜亮丽、地位稳固、收入可观，但是私生活却十分不检点，或是利用手上的职权给自己谋取一些私利，还美其名曰“这是为人民服务”。真不敢想象，如果这样的人也是你财富存折里的资本，会是多大的一颗毒瘤啊！若是你对这颗毒瘤不闻不问、任其发展的话，那么总会有让你欲哭无泪的一天！所以，你一定要自己用刀切除它，那么这里，到了你做自我诊断的时间了。

诊断的方法很简单，对着镜子问自己下面几个问题就行了。

1. 在绝大多数的时间里，我经常会选择和什么样的人在一起？
2. 我所选择的人对我做了些什么？他们对我的人生是否有意义？
3. 与他们的交往适合我吗？他们所提供给我的环境是正面的还是负面的？

4. 现在的交往对于我的事业和人生目标的达成有积极的推动作用吗？

得到答案以后，你就会明白现在所做的事情是正面的还是负面的了。记住，千万不能欺骗自己，如果你已经受负面影响所害，那么就要更加关注自己已经成了什么样的人，或者说你正在变成什么样的人。这样才可能知道自己的强项和弱点是什么，才能对支配和影响你的负面环境发动反击。

诊断过后，你需要做的就是给自己疗伤了。选择一个合适的大环境就是这一环节的关键所在。你可以从以下几点做起：

1. 与合适的人在一起

拿着你的诊断结果，摒弃那些对你产生负面影响的因素，你的一生会认识各种人，真是没有必要让那些阻碍你前进的人存在于你的财富存折里。那么什么才是合适的人呢？这主要是取决于你的目标和给自己的任务了。总体来说，人的本质和文化是应该被放在选择的第一位的，只有那些品质高的人，才有毅力和决心去完成伟大的事业，自然，在他们的影响下，你也会距离成功更进一步。

2. 与比你更成功的人在一起

与身体健康的人多接触，他们会鼓励你制订锻炼和营养计划；与懂得如何生活的人多接触，他们会教你有益身心的生活秘诀；与事业成功的人多接触，他们会帮助你在职场上大展拳脚……各行各业里都有着一大批优秀的成功人士，与他们的接触会为你的财富存折注入一大笔资金，这样才能保证不会出现透支的风险。

现在你是否已经在给自己“开刀”了？任何手术都是有危险的，所以在进行的过程中，一定不要走进误区，以免事倍功半。

误区一：认识了就是朋友

你可能有意识地去接触了一些对你的人生有正面影响的人群，并且在很多时候都会与对方交谈得很愉快，甚至是约定了下次见面的时间和地点，但是这并不能代表对方就已经把你当做朋友了。要知道常接触的人与真正的朋友之间还是存在着质的区别的。

误区二：只要努力就能成功

当你与成功的人接触的时候，你会发现他们在某个领域的成功都是历经了努力换来的结果，那么自然而然地，你就会认为只要肯努力就能获得成功了。但是你忽略了一点，努力的方向也是至关重要的，如果你在错误的方向上付出了全部的心血，那么无疑只能是白费力气了。

误区三：没有必要吹嘘自己的进步

你选择了一个良性的环境，大多数的成功人士已经成为你的朋友，自然，你在他们的身上可以获得质的进步。此时，要记得把你的进步说出来，不要吝惜对自己的赞美，否则会让人觉得你是个无足轻重、可有可无的人。

误区四：好朋友不沟通也能理解自己

别以为所有的人都会理解你的行为方式。即使是好朋友，必要的沟通也是不能缺少的。若是你不去考虑对方心里真正想要的是什么，那么你就一定没有办法去给予，更为可怕的是，你可能会在无意中对朋友造成无法弥补的伤害，这样的事情并不少见，不要在事情发生了以后再去后悔，及时的沟通才是最有效的手段。

误区五：企图改变他人

每个人都有自己一定的生活方式和行为习惯。世界上没有一个人的生活、行为习惯是一样的。别总想着让别人来适应自己，在遇到一些问题的时候，先站在别人的角度审视一下自己是否有做得不得体的地方，即使是对方的错，也不要试图去改变什么，那是不可能做到而且是很幼稚的想法，你可以站在朋友的立场婉转地给他一些忠告，不但不会刺痛他的自尊心，反而还更容易得到他的敬重，又何乐而不为呢？

在管理人脉存折的时候，是否会发生透支的现象其实就在于你的“一念之差”。将什么样的人放入你的财富存折里，对你的人生绝对可以起到至关重要的影响力。一旦你拥有了优质的人脉关系，那么一定会拥有高品质的人生和事业。因此，优质的人脉关系是获得高品质人生和事业的基础。

人脉到底有多重要？

人脉到底有多重要？这个问题的答案肯定不像一加一等于二这么简单。不过，若是你不想从天生的富翁转而为贫困的流浪者的话，那么珍藏好人脉这个财富存折就是你不得不去做好的一门功课了。要想做好这门功课，就不能缺少一个重要的角色——教师。很多时候，一个好的教师仅仅一堂课的效果，就可能比你自己去摸索 10 年还要管用得多。

或许在你的人生历程中，这个“人脉教师”还没有及时地出现，不过没关系，有时候他人的经验也是值得我们借鉴的。在这里，世界一流人脉关系专家哈佛·麦凯是如何说服乡村俱乐部主席免费让自己加入俱乐部的故事，就是值得我们学习的一堂重要的人脉课。

哈维·麦凯刚刚大学毕业后，在找工作的时候遇到了各种挫折，雄心勃勃的他一连地面试失败，这给了他不小的打击。最后，靠着他父亲的人脉关系，他得以在沃德的品园信封公司谋得一个卖信封的职位。可是当时，他的收入非常低微，连普通的公寓都租不起，不幸的是在那一年他的母亲也过世了，家境陷入了艰难的境地。对于一个刚刚毕业不久的学生来说，这样的处境让他更加急切地想找到一条通往成功的捷径。

“为什么不善加利用一技之长？”哈维·麦凯的父亲为他指点了前行的方向。“明天你去明尼亚波里斯找乡村俱乐部委员会，他们在明尼亚波里斯高尔夫联盟（Minneapolis City Golf League）里的成绩一向是排在后面的。你要告诉他们你曾经在明尼苏达州大学高尔夫球队里的表现，你不但赢得过两次市冠军，而且还成为州立高中竞赛的亚军。他们现在非常需要新鲜血液的加入，更加需要人才。但是他们那的入会费高得惊人，像我们这样的家庭是无法负担得起的，你必须要想办法说服他们让你免费加入。”

“若是你幸运地得到了他们的接受，那么你就可以从那里得到无限大的商业潜力了。我想目前他们大概有 300 名会员，而这其中大部分的人都会因为你对俱乐部的卓越贡献而愿意与你交往。说不定你那位大方并且卓有远见的老板，在见到你的一些成绩之后，也会十分愿意为你缴付以后的年费。”哈维·麦凯的父亲兴奋地说。

听完父亲的话，哈维·麦凯简直是雀跃不已，他恨不得明天早点到来。

第二天，哈维·麦凯便只身来到了俱乐部。他向俱乐部主席说明了他曾经获得的荣誉，并且明确表示自己无法负担那笔高昂的入会费，所以他请求俱乐部允许让他免费加入，并且希望他的加入能为俱乐部的发展带来更好的契机。

“免费？你希望我们能够接受你，一个年仅 22 岁的小伙子？在整个俱乐部里，没有人是认识你的，凭什么要对你免费？我如果免费让你进来，你一定会骚扰我们俱乐部里的会员，向他们推销你的信封，这会破坏我们的规矩，扰乱俱乐部的秩序。对不起，我不能这样做。”

“不不不，我的本意并不是这样。我的意思是说我可以帮助俱乐部赢得市联盟冠军赛，让俱乐部的口碑和身价迅速提升，这样也会使俱乐部得到一些意想不到的收入，难道不是吗？”哈维·麦凯诚恳地说。

“那好吧，只要你帮我们赢得市联盟冠军赛，我们就同意让你免费参加俱乐部。”

最后哈维·麦凯果然不负众望赢得了那场冠军赛，同时也实现了他想免费加入俱乐部的愿望。

300 个会员，那么也就意味着哈维·麦凯有了 300 个潜在的客户，而事实也证明，这些客户中有很大一部分人都在哈维·麦凯以后的事业中起到了关键的作用。