

构建人脉 创造财富

策划词

美国成功学大师卡耐基经过长期研究得出这样一个结论:“一个人的成功,15%归功于他个人的专业知识,85%归功于他的人脉关系。”也许这并不是放诸四海皆准的信条,但现代社会的发展已经显示:在技术、资金、人力资源等生产力要素中,人的重要性越来越凸现。人脉资源的地位也越来越显著。可以说,在当今社会,能成就大业者,一定要拥有广阔而实用的人脉。人脉资源是一种感情的凝聚和利益的融通。有了人脉就有了路子,有了利益,各种想法和愿望也变得更加容易实现,人脉资源已经成为一种重要的无形资产,一笔巨大的人生财富。因此,无论是小的公司老板,还是大企业的总裁,无一不在构建自己的人脉圈。广阔的人脉网已成为提高自身竞争力,开拓事业版图的重要手段。

沈南鹏 靠“人脉”赚钱

当 15 岁的沈南鹏和 14 岁的梁建章第一次相识时,这两个懵懂少年不会意识到 17 年后他们俩会联手创造一个中国互联网产业的奇迹。在 1982 年第一届全国中学生计算机竞赛上,这两个数学“神童”同时获奖。

之后沈南鹏进入上海交大数学系,而梁建章就读于复旦计算机本科。4 年后,两人同时来到美国,沈在耶鲁攻读商学院,梁在乔治亚理工学院获得硕士学位。毕业后,一个在华尔街做投行,一个进了 ORACLE(甲骨文)研发部。

若干年后,他们的命运再次交叉。“那时在上海,一顿非常普通的午餐,我和建章、季崎三个人聊天。当时正是互联网第一波浪潮的时候,我们自然就谈到了能否在互联网上做些文章。大家谈到了新浪、网易、搜狐,想着还有什么产业能和互联网结合出火花,建章首先提出了改造传统旅游产业的想法,就这样,携程网随后诞生了。”沈南鹏描述道。

“当我们发现彼此的理念竟有着惊人相似的时候,那瞬间思维上的化学反应无法形容。”那一年是 1999 年。

也许有人认为是“沈梁配”在携程网的成功是风云际会的产物,但不可忽视的是,沈南鹏正是在尚不知资本为何物时,就已经构建了自己的第一个人脉;梁建章。也正是这一草蛇灰线般绵延十几年的人脉“伏笔”,最终演变成了市值接近 14 亿美元的纳斯达克中国概念股奇迹。

人脉跟着时间走

从数学家到银行家,再到资本家,沈南鹏梦想的转变总是包含着神奇的偶然性,他把它归结为“跟着感觉走”。

“因为我在美国的第一站是纽约,如果当时去的是德克萨斯州或者加州,那么我肯定不会是现在的样子。在纽约,这个世界经济中心的氛围下,大家谈论的都是经济、股票,我自然也就跟着关注经济及资本市场。于是,我从最初的数学系转到了 MBA,也就这样‘随大流儿’地进入到了资本这个领域。谈不上幸运,我仍然很羡慕我原来那些仍在做科研的

同学。”

1992 年耶鲁大学商学院毕业以后,24 岁的沈南鹏从花旗银行华尔街分行开始了投行生涯,那时他最发愁的就是没有人脉。

“当时的市场环境不是很好,找工作很难,由于中国经济形势持续看好,开始有第一批企业海外上市,有中国背景的证券业者格外吃香。

在花旗银行华尔街分行的日子里,沈南鹏开始做普通的投资银行工作,关注的是拉美证券及衍生产品。

默默无闻的两年以后,情况突然发生了改变,由于中国经济形势持续看好,开始有第一批企业海外上市,有中国背景的证券业者格外吃香。

“1994 年去雷曼之前,我接到了几个 OFFER(要约),那种感觉真是完全不一样了。”

投行行业是个“个人英雄主义”的行业,“当年看人家去财政部都是找某某同学,而我却没有这样的现成关系,我的同学在这个年龄都还没做起来。”沈南鹏颇为感慨。“人脉是与年龄呈‘线性比’的,是一点点跟着时间走的。”

之后沈南鹏出任了德意志银行的中国资本市场主管,其间,沈最引以为豪的是帮助中国财政部成功发行了 5 亿马克债券和多家中国企业发债上市。

可沈南鹏却是一个天生不“安分”的人。在做了 8 年投行,事业蒸蒸日上,积累了大量令人羡慕的“关系”时,他却离开了投行行业,转去携程网创业。

“我在做携程的时候,有媒体说我以前做投行,所以融资比较容易,信手拈来,其实根本不是,哪有那么容易,一些大的投资银行看不上小企业生意,当时携程刚刚创始,我和 IDC 接触时,之前根本没有关系,所以找他投资时也是要从头谈。只是理念上的契合,加上对我们企业未来的认可,他们才会投。”

人脉价值凭感觉

5 年的携程网经历让喜欢挑战的沈已经不堪公司日常事务的繁琐。



2005 年 8 月,他再次选择了单飞,和同为海归创投的张帆共同成立了红杉投资中国基金,开始了风投的生涯。

从投行到投资,沈南鹏感觉自己找到了能将人生价值最大化的职业——投资者。

“投行与投资的不同在于前者面对的是比较成熟的企业,一起走过的日子会比较短,一般投行、承销商就是挣一些承销费,之后就分手了。而投资是在企业还是一个雏形的时候就已经进入,会与企业共同经过一段打拼的岁月,至少会和公司有五六年的时间在一起,会进入董事会,与公司的高层有更多的时间接触。所以投资者与企业的关系会更加紧密一些。”

红杉投资是世界最大的风险投资基金,成立于 1972 年。

过去沈也做了一些个人投资,但都是凭感觉为主,比如投分众、投金丰易居。沈和江南春就是吃两顿饭,感觉很好,沈就说“让我也当股东吧”。

“投资者的荣耀是希望雪中送炭,而不是锦上添花。红杉投 Google 时,它只有几个人;投 yahoo 时,它只有两个创始人。能把这样的公司扶植起来,这是对经济很大的贡献。红杉有理由自豪,它创造了很多帝国。”

人脉催生用理念

沈南鹏是个自信的人,在别人都在利用各种场合,结交关系、搭建人脉的时候,他却恪守自己的原则、凭借敏锐的市场嗅觉寻找着投资机会。

“我与刘二飞、阎焱他们不一样,在年龄上我都没法和他们相比。我的投资更多的是依靠理念。”

在他的关系圈里很难找到能够引领他走向某种成功的人,反倒是他经常会不自主地成为别人的“黄金人脉”。

“当时我是在加州参加一个会议,和张帆一起认识了红杉的主要合伙人。由于我有过携程网的运营经验和以前投行的经验,张帆有出色的投资业绩,大家在一起谈的很投机,理念上很契合,于是,就成立了红杉中国基金。”

“从我的角度看,它也许是我的人脉;而从红杉的角度看,我和张帆又是红杉的人脉。”

这是典型的沈南鹏式的人脉催生方式:用理念契合产生的化学反应催生人脉。

“也许原本我们并不是很熟,但是共同的理念会让我们成为彼此的人脉。我们是红杉的合作者,不是母公司与子公司那样的合作,而是伙伴关系的合作。”

多年的投资行业经历,让矢志成为中国资本投资教父的沈南鹏形成了自己的投资理念:不是找到了某个像韦尔奇的人就一定能够发财。还要有好的项目,共同的理念来整合,投资业的“金脉”是理念。

“风投行业经常讲投入,你这一行里积累的时间较长,个人阅历更加丰富,大量的行业内的联系。而将关系转变为投资,需要的是一个好的切入点。比如我认识齐向东、江南春可能很久了,但没有一个具体的事情来呈现彼此的理念,就不会产生化学反应,就不会有合作,也就不会把关系变成投资。”

依靠自己的人脉去赚钱的人是一种投资的境界;而把自己变成别人的人脉,引领别人走向成功是另一种投资的境界,沈南鹏就属于后者。

(郭健)

管理学堂

经理人如何拓展和经营人脉

每个经理人都工作都很忙,如何在繁忙的工作同时,建立和经营自己的人脉关系,我们可以从以下几个方面考虑:

首先是感情的投资,人都是有七情六欲的,都需要有关心自己和可以倾诉的对象。交友要有“四心”——真心、热心、爱心和恒心。真心是说我们做事不要抱有很强的目的性,要以真诚待人,我请你吃饭、喝茶并非是在有事求你帮忙,关系是平时处出来的,不是临时抱佛脚,简单用金钱能够买到的。我一个做保险的朋友,知道我从事咨询行业,喜欢各种管理学方面的资料,就拷了许多 PPT 文档和视频资料,专程给我送到公司,聊聊大家熟悉和感兴趣的一些话题,从不给我提及保险方面的事情,我家里真的需要买保险或做一些理财投资时,我自然就会主动找他;热心是我们在力所能及的情况下,尽可能去给别人一些帮助,这种帮助不一定非要是做什么大事情,帮别人孩子借本书,帮朋友订个返程机票都是可以的。我是从事人力资源猎头工作的,朋友们也知道我平日里接触人多,一个企业的 HR 经理请我帮忙找一个办公室主任,我回去一考虑,正好有个合适的人选刚离职,于是就从中给他们牵了个线,这个事情后来就成了,双方都要请我吃饭,我一笑而过,也感谢朋友给予我一次可以帮助他人的机会,帮助别人是一种快乐;爱心需要我们做经理人的朋友们,多关注一些弱势的群体,不要只看到目前那些有权或有利益的群体,强势的群体,围绕在他们身边的自然会有许多人,那些刚刚起步,但有很好潜力的人员更需要我们去帮他一把,我们在这时给他们以支持和帮助,我相信在他们取得了成功之后,会想到过这些曾经帮助过他们的人;恒心就是坚持,有些经理人认为,我也这样做了,但为什么还没有结善果呢?按佛家来讲,是缘未到,需要我们继续努力,你有了善因,能够持之以恒的做下去,善果自然是水到渠成的问题了。

有了感情的投资,还要有科学的方法,才能取得好的效果。在和朋友的交往中要积极主动,要善于发现他人的优点,一个趾高气傲的人,一个满眼都是别人的缺点和不足的人,是很难交到真心朋友的。与朋友沟通中,要懂得倾听,善于表达。一位社会心理学家曾做过一个人际交往的实验,结果发现:见面的次数越多,相互喜欢的程度越大,反之越低,这在心理学上称为“多看效应”。这个道理大家都是明白的,远亲不如近邻就是这个道理,所以经理人在你繁忙的工作之余,可以多打打电话,或多参加一些小型的聚会。

经理人拓展和经营人脉的渠道也是各式各样的,互联网的普及让我们彼此之间大大拉近了距离,各种聊天工具和视频,使空间的感觉变得小了起来,互联网是一种快速的渠道,但网上交友一是要慎重二也要真诚,并建议是网上和线下相接合。多参加一个高水平的讲座、拓展活动,酒会,行业协会等,可以让我们的眼界更加开拓,同时也是我们结识新朋友的好时机。

经理人要拓展和经营好自己的人脉,不断提高自身的综合素质是非常重要的。经理人参加的一些酒会、培训、协会会议等,参加的也都是有一些有较高水准的人员,大家所谈及的话题不会只在一些家庭的小事上,从企业管理、市场的预测和分析、财务投资股市行情、人力资源等问题都会涉及到,没有扎实的理论基础和实际操作能力,你即使参加了这样的活动,也不能在一个频道中说话,当然也就不会取得理想的效果。

一个经理人作为高级人才和职业人士,谋求职业发展要双管齐下,既要苦练内功,形成个人的核心竞争力,同时也需要不断扩大个人的人脉网络,形成一个对自己职业发展起到支撑作用的网络资源,从而使自己的职业发展稳步向前迈进。对于每一位职场专业人士来说,如果能够做好感情的投资,明白种善因得善果的道理,再加上科学的方法,建立各种渠道,经常和交往的朋友保持良好的联系,在你想拥有这些人脉时就可以做到收放自如了,人脉即金脉是我们大家都明白的道理,而且人脉可以给我们带来健康和更多的快乐,衷心希望经理人们都能在做好自己的工作的同时,建立和经营好自己的人脉,开心快乐每一天!

(杨舜尧)

管理者说

如何高效创建价值人脉圈?

黄悦(汉元集团董事局主席):人脉是可以设计的

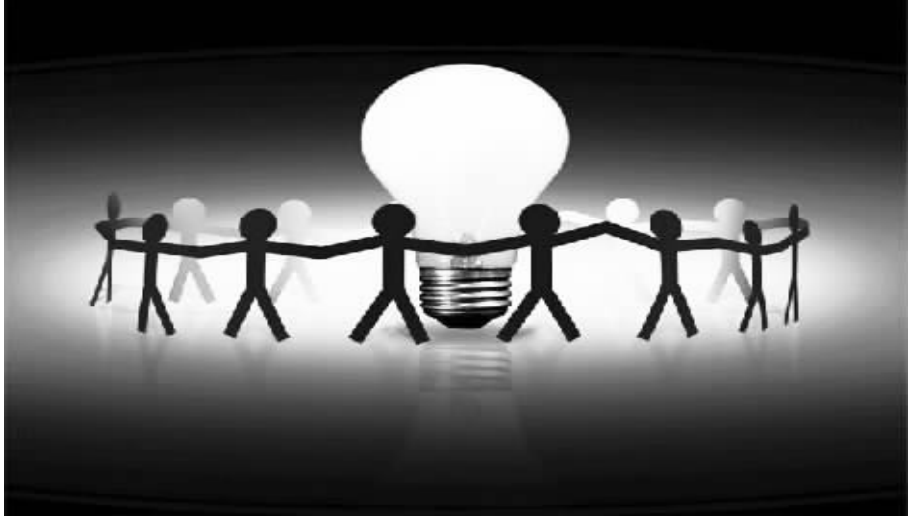
人脉资源也是生产力。不仅个人要建立人脉关系,企业也要建立人脉关系,合作伙伴更要建立人脉关系。我的合作伙伴一定要和我有很多方面的互补,他们建立的人脉关系和我建立的人脉关系也会产生很多的互补。从这个意义上讲,人脉其实是可以设计的。我在构建团队的时候,就是刻意按照不同的特质来构建的,他们是最根本的人脉,然后再由他们辐射出去,缔结成不同的人脉圈。譬如说,我的团队里有非常善于和政府官员打交道的人,和政府有关的事情,他一定是冲在前面的;也有很善于和投资界同行相处的,与同行共同去做一个项目、需要大家产生合力的时候,他肯定是要脱颖而出的。这么多年沉淀下来,无论从平面还是立体来说,这种做法都使我积累了很多人脉,我的公司能够发展到今天的规模,这些资源起到了非常关键的作用。

此外,朋友也是分类的。有事业伙伴、有工作关系朋友、有生活圈的朋友,还有心灵相通的知己。每个人都有自己的价值观,交朋友的时候,价值观相同,世界观趋同是成为长远的朋友、成为知己的最重要的要素。那些和你非常贴心、思想灵魂都能够沟通的朋友是永远不会忘记的,你需要的时候,她就会随时会出现。这类朋友,可能为我们产生不了什么显性生产力,但能给我们一种力量,一种很重要的精神力量,能够支持着我们的生命和事业不断向前。

林金凤(玫瑰人生科技发展有限公司董事长):绝不能带功利心

我一直不把人脉叫关系,我把人脉叫朋友、叫诸葛亮,“三个臭皮匠,顶个诸葛亮”,有问题有困惑的时候,我习惯于到人脉圈寻找答案。

玫瑰人生从创立发展到今天的规模,



70%、80%的成功源于朋友和人脉。我的投资商、律师团队、会计师团队,都不是在正式的商务环境结识的,而是在各种论坛或交际场所相识,成为朋友,感觉能在一起做点事情,自然而然就走到了一起。

我的理解,人脉不仅仅是关系,更是资源、是财富,这种财富不仅体现在物质上,也体现在精神上。在积累这种财富的过程中,绝不能带功利心。现在,我用很多的时间是和朋友们在一起,我们一起打球、开 party,或者举办慈善公益活动—朋友找我,我感觉愉悦,就去了,就这么简单。但是在这个过程中,我认识了越来越多的朋友。我始终认为,只要怀着一颗真诚的心很用心地与人交往,很多资源在不同场合、不同时机都会汇聚过来。

近年来,我一直在不停地学习,譬如读 EMBA、读各种总裁班,但我这样做真不是为了建立人脉,而是因为可以从不同的人身上学到很多不同的东西,不但从老师身上学习,也从同学身上学习。这些已经成长起来的企业家有丰富的经验,做企业过程中的很多疑问和困惑,都可以在他们那里得到解答。而且

学习的过程中,的确交到不少正儿八经的朋友,他们带给我的不仅是事业上的帮助,在人生路上也教给我很多很多,这反而让我结交了不少价值人脉。

徐霞(蓝凌软件股份有限公司总裁):舍得给予,乐于分享

对于如何高效建立有价值的人脉,可能每个人的理解及做法都不同。我理解的“价值”包括以下三点:第一,关系是舒服的;第二,在一起是快乐的;第三,是可以为自己带来成长的。高效建立的通路有很多,包括进入某个圈子,譬如通过读 EMBA、通过共同爱好参加各种不同的协会或沙龙,在这个过程中双方有共同的价值观,有共同最终追寻的事业目标,才能走得更远。此外,就是习惯问题,双方“习相近”,才能更相投。

蓝凌软件从 2001 年创立走到今天,所取得的成功大部分缘于优质人脉。在缔结这些人脉的过程中,我一直秉承着这么几个方针:一是真诚对人,真诚对待所有的合作伙伴和客户;二是先给予,先想办法把事情做好,并