

人脉最重要的是拓展和升级。

人脉这个东西，其实是很虚的概念，刚开始对你来说，哪怕亲戚里是个什么大领导，也是用不上的，而且以后你们自己成为成功人士后就会发现，你特别怕不相干的人来找你办事。

所以人脉的第一步是，成为相干人士。

举个例子，正常情况下，你突然去找一个什么大老板，大领导，让他帮协调关系，帮你拉点项目，一般很难的，因为他不是你想的那样，身居高位就随便一个招呼的，他有他的成本，他有他的顾虑。

而如果你有很正当的理由，是非常自然而然的事情，那就无可厚非了。

我经常跟业务员说，你们怕什么呢，找谁就去找呀，这是你的本职工作，他也就知道你就

是干这个的，而他刚好管这个，你不去找他去找谁呢？

如果不是业务的关系，你还没有借口去找人家。

所以人脉的积累，就是从这个业务关系开始的，你必须成为一个跟别人相关的人士，如果不相关你可以包装出一个相关的壳子出来。

这就是人脉的第一步，拿业务去发生关系，然后你使劲把它做成，做成了大家再“爽”一下，那不就是朋友了？

有些大头头其实根本没怎么帮忙的，你也可以借机表示一下感谢，也会成为朋友的。

接着，人脉的第二步是拓展和升级。

第一步是让你搭建基础的人脉底子，让你赚到钱，第二步就是，买个房子和像样的汽车后，趁着年轻没家庭压力，把钱全部花出去。

该还的亲戚人情花钱还掉，避免道德压力后院起火，剩下的全部拿来做事业上的投入。

财聚人散，财散人聚。

不要把钱看得太重，养成勤送礼物勤跑动的习惯。

我是二十多岁小年轻时，就开着好车带着一尾箱好东西随手送人了，那时我就赚了点钱，因为还拿不到大的单子，只能时不时二十万的那种赚，也没有特别多，但很够花了。

这样一年以后，很多客户觉得我实力上来了，越来越大气放松了，有老板的潇洒劲了，就愿意松手给项目了。

这就是你越不在乎的时候，越做得好。

也是从这个时候开始，我把很多关系给整合起来，那些老叔叔老阿姨们，会帮我组织和介绍，让我认识了非常多的人，办事找关系拉单子，就变得有门路了。

现在我是不要去跑业务了的，我只对接业务经理搞不定的大头头，我只开发关系。

这个阶段的人脉，就是超过了业务关系的局限，你想怎么拓展就怎么拓展了。

其实到了后面，全是会做人。

其实我们都反感人家没来由的找自己帮忙，帮忙都是有成本的，如果人家习惯了认为，你小子是个值得帮的人，那不用你承诺什么，我帮就是了，反正以往都是合作愉快的结果，我放心，我乐意。

舍得花钱就是做人很重要的一部分。

刚毕业那会去了一场饭局，一个连锁大卖场老板的局，他给桌上每一个人都放了一个大红包，我不知道是不是每个人一样，我的是一千。

那真是刷新了我的三观和见识，你说有钱是不是真的了不起？是不是胆子大？是不是会认识很多人？

对，钱和权足够强势起来，就是摧枯拉朽，就是降维打击！

人脉就是这样，勤快点，搞点小钱回来，再大方点，找人花出去。

上层路线是认人的，你的每一分付出，迟早都会加倍的回报你，不要怕不值得，反正省那点小钱，也发不了财。

什么人最有前途？爱赚钱又不在于小钱的人。



更多文件请添加微信：jakenian