



职位，杨庆则说获得职涯攀升的机会连自己都觉得意外，因为是老板主动找上她的。

原来现在的老板曾经是她的客户，认同杨庆的办事能力；当底下有缺，便将她列为候选人之一。而之所以被公司选中，“后来我才知道，老板曾问过几位媒体记者的意见，最后选了我。”

由于她与媒体接洽时，会针对不同属性的媒体提供多元的新闻角度，这份努力让记者肯定其专业，若有人问起杨庆的工作能力，想必多是美言。往往就是因为共事的好印象，就算没有刻意经营关系，无形之中也帮你牵起好人脉，因此实力与人脉的养成不能偏废。

真诚付出，心薪相印

“人脉理财法”并不适合急欲一步登天的人，关系是一种长期投资，要细火慢炖，谁也算不准它在何时才开花结果，甚至要有心理准备，不一定有职位、薪资等实质回馈。

人脉的回馈是以各种形式展现在你的生涯中。结识优秀的人就像李雨所说，听他们讲话都有收获！当你面对人生关卡、遭遇困境之际，往往能从好的人脉那儿得到指引和帮助，他们或许无法在事业上给予直接帮助(通常若你值得信任，他们必会拔刀相助)，但有时一句话就让你受益无穷。

而最会经营人脉者都不约而同地透露：与人结交，真心为贵。美国知名企业家与激发潜能大师博恩崔西(Brian Tracy)指导学员销售成功术时，最常挂在嘴边的就是“真诚地关怀你的顾客”。他说：“你越关怀你的顾客，他们就越有兴趣跟你做生意，一旦客户认定你是真心关怀他的处境，不论销售的细节或竞争者如何，他都会向你购买。”做成生意只是结果，崔西教导的重点是以真诚赢得人心。