<u>温,构選兼姤缃,是温,冰鏃ユ湰鏂伴椈鏃朵簨</u>

29岁前成为富翁的理财四大秘诀

理财

浣滆

鍙戝竷浜庯細2007/07/16 14:08

你是否想在29岁前成为富翁呢,学会下面的"人脉理财法"也许会给你带来奇迹般的效果。

内修工夫 + 外营人脉

所谓,只能靠钱赚钱?尽管市面上理财书籍教的致富方法,大多是以投资工具为媒介,但积累资产的方法不只一种,有人懂得善用投资工具,大赚机会财;有人则专营人脉圈,年轻时愿意多付点交际费当学费,先蹲后跳,随之而来的是职位、薪水的提升以及见识的增广,已经不是可以用报酬率这类数字来衡量的了。

外营:深耕职场关系

上世纪九十年代初就开始投资的李雨,对于理财工具的知识比一般人还要强,却没有用于自己的资产规划,"我没有很刻意存钱或寻求投资,我认为投资自己最重要!"他说:李雨对自我的投资,包含了进修与人脉两项。他曾在上海一家最高级的休闲俱乐部待了7年,做到市场总监,举办过数十场的大型休闲运动赛事,招待过阿加西、张德培等世界运动名将。

有些俱乐部是达官贵人的汇聚之所,在那里可以接触到很多优秀的人。

李雨从一个小专员开始,只有一千多元的薪水,他却舍得请客吃饭、多结交朋友,而非存起来。 "你知道吗?光听他们讲话就觉得收获颇丰!"他觉得这交际费花得太值了。他的专业是市场营销, 深耕人脉的作用很快便"发酵"般扩散,各方人士大力赞助并参与他所举办的活动。不过三年,他便 跻身年薪百万一族了。

李雨实行的就是"人脉理财法":藉由结识比自己更优秀的人才,协助事业或眼界的拓展。

理财专家也认为:投资在理财的时间愈长就表示投资在自己身上的时间愈短,而增加自己这个"人力资本",如增加学历、才能、提升工作技能与人际关系,比投资所得的利息更多。这个建议特别适合初入社会三五年的青年,正逢职涯起步,最重要的是积累专业知识与建立职场关系,与其算计一些蝇头小利,倒不如将时间成本花在经营本业,工作表现好,升官加薪也不远了。

内修:打响自我口碑

人脉理财,需要真才实学相辅相成,指的是专业知识与敬业态度。在工作上肯下苦工是第一步, 博得客户、上司、同事的信任,先有工作表现为基础,人脉的加分效果才明显。

27岁的杨庆,前一份工作是精品公关公司的专员,如今,则是国内某知名钟表代理公司的公关经理。当初尚未正式上班,公司就送来一支市价20万的名表当作员工福利。不少人欣羡她能得到这个好

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(Brain 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。