

29岁前成为富翁的理财四大秘诀 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/281/2021\\_2022\\_29\\_E5\\_B2\\_81\\_E5\\_89\\_8D\\_E6\\_88\\_c123\\_281589.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022_29_E5_B2_81_E5_89_8D_E6_88_c123_281589.htm)

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，正逢职业生涯起步，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，杨庆则说获得职业生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。往往就是因为同事的好印象，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。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)