

人力资源经验分享：商海中打造人脉的黄金法则 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/466/2021_2022__E4_BA_BA_E5_8A_9B_E8_B5_84_E6_c67_466153.htm 世界上有三种人不会嫉妒你的成功：父母亲、中小学老师、风险投资家。投资家，这些与黄金紧密联系在一起的人，和他们交上朋友可能会给你带来动辄数十亿美元的投资。人脉圈，是经商者拓展生意的必须途径。而黄金人脉，正是与金钱紧密联系在一起的人脉圈。六位中国顶尖的金融经理人，为你讲述自己的黄金人脉。一场高尔夫，中海油副总经理傅成玉与一位戴眼镜的男子握了握手，此后两人便在轻松挥杆中攀谈起来。这外界看似普通的聊天，却成就了中海油与美国AIG亚洲基础设施投资基金的缘分。中海油第一次寻求上市失败后，便迎来了AIG基金的一大笔投资，而这位主事的人正是阎焱，而今他已经是赛富基金管理公司的首席合伙人。此后不久，和卫留成一起经历了第一次上市失败创痛的刘二飞，挥杆之余，也在和卫留成商量中海油的第二次上市。这时刘二飞的角色也由中海油的财务顾问，变为了美林证券中国区的掌门人。绿色的高尔夫球场背后隐藏的往往是一场资本的较力。在杆与球发生了清脆的撞击声之后，很多事情就这样一“杆”进洞……本文的主角不是中海油，而是这些时常出没在球场的准职业球手，职业的金融“猎手”，而高尔夫球场则是他们狩猎的围场。球场里出没的各色人等，除了高矮胖瘦，每个人都因身价的不同，被这些职业金融“猎手”以英镑或美元为单位区分了体积。但是他们的任务不是猎杀，而是与他们成为朋友。绿色的高尔夫球场，虽然没有树，却种植了根系

发达的黄金人脉。黄金法则一人脉是世界上最厉害的乘法曾任美国总统的西奥多罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”有人统计：一个人事业的成功，80%归因于与别人相处，20%才是来自于自己的心灵。做投资人更是如此。投行界的一句名言是：“投人、投人、投人”，因为人是投资者最看重的因素。从飞机设计，到社会学，再到国际政治经济学，现为软银亚洲投资基金首席合伙人阎焱几次转身后，却在世界银行做起了研究员。这个兴趣时常变换、不断尝试的年轻人，1994年正式加入AIG亚洲基础设施投资基金，却意外地保持了对直接投资这个行业的“忠诚”，一做就是十几年。阎焱投资的项目，很多人觉得是冷门，盛大、橡果国际，或者说顺驰网络，只有等到上市套现之后，人们才会恍然惊叹风险投资者的独到眼光。对此，阎焱倒不觉得神秘：“这主要基于两个原因：一是所投公司本身的商业模式，他们本身就是行业的领头羊。另一个则是得益于资金的魅力。因为一旦吸引了资金进来，在与对手的竞争中，竞争力自然就增强了。”当然，投资之后，强大的不仅仅是被投资人，捆绑在一起之后的投资者和被投资者，在上市之后都会获得巨额的收益。例如，2003年4月，软银亚洲基础设施基金在盛大最困难的时候投资4000万美元。18个月以后，软银亚洲基础设施基金顺利退出成功套现5.5亿美元。此举使软银亚洲摘取了“2004年中国最佳创业投资机构”的桂冠，投资盛大也成为2004年度中国风投的最佳案例。与盛大相似的案例还有很多，有人说，人脉是世界上最厉害的乘法。人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。的确，当你对一个人有了更深的理解之后，你才会发现他背后的潜

在价值。很多成功的商界人士都深深意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。曾任美国某大铁路公司总裁的AH史密斯说：“铁路的95%是人，5%是铁。”美国钢铁大王及成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”人脉资源越丰富，赚钱的门路也就越多；你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、越多。这已经是有目共睹的不争事实。那么，怎样才能找到黄金人脉呢？黄金法则二在一个成功的团队里没有失败的人。既然把黄金和人脉结合起来，就必须找到做人的准则。而做人要成

嗣浅 3 K 挡灰敬矾印
J 率档娜啡绸耍霸谝桓龋晒 耐哦永铮挥惺 芳娜耍辉谝桓
鳌 芳耐哦永铮挥谐晒 娜恕！闭饩褪腔平鹑寺匏牡该龋刁
颀?阎焱眼里，“真正在直接投资领域做得好的，大多并非金融科班出身，而是有着不同专业背景的人。投资更多的是在投人，投团队。”他强调。投资一个团队，那么首先就要找到这个成功的团队。阎焱是一个很注重细节的人，谈话中，他发现投影仪的镜头暴露在空气中，便顺手盖上了盖子。阎焱说聊天、喝茶、打球等看似不经意的交流，却最能反映一个人性格本质的东西。他每年把被投公司的CEO组织起来，出去玩三天。每天的日程基本都是固定的，上午开会，下午打高尔夫，晚上聊天。在这种非正式的情况下，人与人更加贴近，给了彼此进一步了解的机会。对此，IDG中国区总裁熊晓鸽也深表认同。“其实投资最重要的是投人，看一个项目，最关键的是评价管理这个企业或这个项目的团队。除了要判断管理团队的能力，也要看和投资方是否在理念上合得来，甚至是不是气味相投。”熊晓鸽笑言，世界上有三类人

不会嫉妒你的成功，一是你的父母亲，二是中小学老师，三是风险投资家。他们都会以你的成就而自豪。现状并不是很重要，重要的在将来，与阎焱的从细微处见真知相似，徐新也是一个读人的行家里手。在中央电视台《赢在中国》新闻发布会现场，中华英才网董事长、今日资本总裁徐新。以语速极快、举止干练，给人留下了深刻的印象。与早已成名的投资人阎焱、熊晓鸽并列出席，这位漂亮的女性徐新丝毫没有显得逊色，反而在清一色的男性投资人队伍里，颇为抢眼。2005年5月，当国际知名网络招聘公司“巨兽”用5000万美元购买中华英才网40%的股份时，闷声赚大钱的幕后推手徐新被媒体曝光。南京大学英语系毕业之后，徐新进入金融圈。第一年的工作是琐碎而平凡的：登记、复印、盖章，她耐着性子做了一年，还被戴上中国银行年度“优秀员工”的光环。拿到了英国注册会计师资格证书，在普华永道做了三年财务报表之后，完成报表所带来的满足感已经不能满足她了。在单位领导的推荐下，她进入了国际知名投行百富勤投资公司，正式涉水投资，其代表作品是娃哈哈项目。有媒体用“捧红丁磊的女人”来形容徐新。而奠定她在投行界地位的重大项目，正是500万投资网易。她时任霸菱投资中国区总裁。认识丁磊，正是通过电话。第一次见面，徐新便对他的自信印象深刻。“他当时还很年轻，只有29岁，”问起网易在行业里做得怎么样了，他说第一。“我知道网易当时是第三，但还是决定要投，因为要的就是他这种自信。”除了自信，身为浙江人的丁磊商业知觉、市场敏感度都成了风险投资人看重的优点。在徐新看来，丁磊还有一个突出的特点：专注。1999年，与丁磊一样走入徐新视野的，还有一个人，他

便是中华英才网创始人张杰贤。当时的中华英才网只有五个人，其中两个还是临时工。“当时连商业计划书都没有。”徐新回忆说。通常的风险投资，在接触的阶段都会有一个商业计划书。见面一周之后，张杰贤交给了徐新两页纸。在只有几张桌子和几台电脑的一个小办公室，徐新便成了天使投资人。与其他风险投资相比，天使投资风险非常大。中华英才网最吸引徐的，是不需要编辑、不需要内容的新的商业模式。“创始人张杰贤的商业感觉特别好，公司的股权结构也特别简单。行业的发展前景非常好。”徐新常常自豪于自己的这份工作，她曾经说过，人的一辈子，除了寻找生命中的另外一半，找工作应该就是最重要的吧。其实，无论是丁磊还是张杰贤，都是一个团队的代表，选择了正确的团队领导者，可以说就是完成了80%的工作。选择团队，你首先要知道“谁是最重要的人”。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