



冯仑：人脉不是经营出来的，
价值观和实力更重要



文/新浪财经意见领袖专栏作家 冯仑



问：冯叔，我听到一个说法，‘在职场或者生意场上，结识贵人，并且把人脉经营好，能在关键时刻越过一些障碍。’想请教您，我们应该如何拓展和经营人脉？如果在社交中得不到别人的看重，应该怎么办？

冯叔：就我所看到的一些成功或者失败的故事来说，我觉得，用一种技术的方法，或者说，用一种机会主义的方法去看待人与人的交往，不可能成功。另外，我也不主张去做功利性非常强的社交。

事实上，一个人能够得到机会，把事做成，获得成功的主要原因，是价值观和实力。与人交往也是如此。

相似的价值观，可以把差距悬殊的人连接在一起。

比如说，我们两个，你位高权重，我是一个初出茅庐的学生，本来差别很大，但是由于我们的价值观高度契合，你也会因此欣赏我，我也会因此信赖你。这种因为价值观带来的相互信任、帮助、提携，很多时候是无条件的，而且会很持久。

我在刚创办公司的时候就遇到了这样一位老大哥，他叫王鲁光。那时候我 30 岁，他比我大 20 岁左右。

鲁光上世纪六十年代曾在清华读书，改革开放后在一些企业当过高管，经验非常丰富。我向他请教，并请他做我们公司的监事长。

在听我讲述了我们的想法和公司的业务之后，他说，‘要我出任监事长，你得答应我一个条件。我告诉你一个词，就四个字。要是你能听明白这个词，相信这个词，还按照这个词去做，我就做你的监事长。’

这四个字是‘守正出奇’。

我答应他，‘我就按照这个来做。’

后来，他就担任了我们公司的监事长。在讨论所有事情的时候，他都提醒我，‘别忘了守正，要清清白白、依法依规做事’。因为坚持守正出奇，我们在事业发展的过程中没走歪路。

鲁光在公司做了 16 年监事长。因为他看到我认同他的价值观，并且在按照这个价值观认真在做，他给了很多帮助。

不仅是鲁光,我在发展事业的过程中,还得到过很多优秀的人的帮助。他们愿意帮我,甚至是不讲任何条件、不计代价地提供帮助,其实主要都是因为我们价值观的相同。

所以我说,人与人的交往中,最持久的互相支持来源于价值观。价值观的趋同能够缩短财富、地位等带来的差距。



当价值观并不相同的时候,人与人的交往大部分是靠实力。

比如说,你是亿万富翁,我初出茅庐,啥也没有,囊中羞涩,凑了一点钱创业,还总想着占用你的时间跟你聊天,想进入你的社交圈子,就不太可能被你接受。

所以,想要建立稳定、积极、良性、善意的社交关系,当你没有实力的时候,那就应该承认这个现实,更多地去找那些价值观相同的人去交流,

让他理解你，最后帮你把事情做好。

当然，还有很少的一些人，能够在与人的交往过程中，超越阶层、身份、角色、实力等等的限制，成为社交当中的‘公分母’。比如，我见过一些作家、学者、文化人，他们能和各种人很好地相处，可以跟乞丐一起吃饭，也能跟达官显贵一起吃饭。多厉害的人，跟他们在一起，也不觉得自己有多厉害；多低微的人，跟他们在一起，也不觉得自己低微，觉得他们会欺压自己。

还比如，有一些医生、律师、会计师.....他们不是公众人物，也不被很多人知道，但是他们有很好的手艺。手艺人也是社交当中可以穿越阶层的存在。特别厉害的专业人士和手艺人，也是社交当中的‘公分母’，是谁都欢迎的人。

所以，如果你没能找到有相同价值观的人，和他们社交，也没有建立起在实力基础上的社交，那你还有一种办法：变成文化人、手艺人。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_47323

