李嘉诚：怎么资源整合，让人脉转换成钱脉？

这是一个企业建设的经验法则：如果你不准备建立双赢的人脉关系，不要浪费时间塑造人脉圈子。

1.了解你的目标市场

花一些时间做研究，可以让你更好地了解自己的目标市场。策略性地选择自己的人脉十分重要。计划参与一些能让你直接联系到目标市场的活动，或让别人为你介绍目标市场。

成功秘诀：如果你想让人脉为长期的业务建设带来成果，关键不是认识很多人，而是认识正确的人。

2.了解什么可以帮助你建立人脉关系

当准备建立你的人脉关系时，问自己：为什么别人会想要和我建立人脉关系？建立良好的人脉关系不仅仅关系到你会获得什么，同时也关系到你能为他人带来什么价值。你愿意在塑造一个双赢的人脉圈子始终如一地花费时间和精力吗？

成功秘诀：当人脉能让双方互利双赢，它就是一个强大的商业工具。

3.建立人脉圈子的目标为何？

你必须对人脉关系是如何融入你的整体业务建设计划有一个真实的了解。建立人脉圈子的目标是什么？你如何衡量人脉关系的成功？

成功秘诀：别在参与建立人脉圈子的活动时无所事事：知道你想要完成的任务，怎样完成它以及如何完成它。换句话说，建立人脉的目标是什么？

4.人脉关系法则：提供价值而获得价值

一个成功的人脉关系建立者知道自己所提供的价值能否稳固双赢的人脉关系，而非单单是他能从中获得什么，更重要的是一个愿意付出的心态。

成功秘诀：记得“互惠法”：你付出的任何形式的价值，无论是服务或金钱，会让你收到相同或更大的价值回报。

5.及时跟进，发展和保持双赢关系。

如果你不打算跟进你遇见的人，留在家里，不要浪费自己或是他人的时间。整个人脉建设的目的是开发稳定共赢的业务。业务建设的关键不是在于收集名片，而是建立了稳固的合作关系。

成功秘诀：关键的不仅仅是你想要实现什么。同时，也要让你的人脉知道你同样希望帮助他们实现成功。