

家和万事兴
人和财路通



挣钱 先挣

刘显明◎编著

关系是发财致富的关键，只有关系广且善用
关系的人才能挣大钱、成大事。
关系决定财富是人所共知的。办事靠关系，赚钱更是靠关系。
关系搞得好的，他的财富就会源源不断。



要挣钱：第一要靠关系，
第二要靠关系，第三还是要靠关系。

Zheng Qian Xian Zheng Guan Xi

中国物资出版社

关系

先挣 挣钱



刘显明 编著

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

挣钱先挣关系 / 刘显明编著. —北京: 中国物资出版社, 2010. 2
ISBN 978 - 7 - 5047 - 3219 - 4

I. 挣… II. 刘… III. 人间关系—通俗读物 IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 167202 号

策划编辑 钱 瑛

责任编辑 董 涛

责任印制 何崇杭

责任校对 孙会香 杨小静

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010)68589540 邮政编码: 100834

全国新华书店经销

北京京都六环印刷厂印刷

开本: 710mm × 1000mm 1/16 印张: 19 字数: 283 千字

2010 年 2 月第 1 版 2010 年 2 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5047 - 3219 - 4/C · 0096

印数: 00001 — 10000 册

定价: 33.00 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

前言

在经济发展越来越迅速，竞争越来越激烈的时代，人们创造价值的资源已经不仅仅局限于“单枪匹马闯天下”了。一个人的能力是有限的，无论是智力还是体力都有一定的极限。俗话说：“就算浑身都是铁，又能打出几颗钉？”所以，要想在经济社会的大浪中淘到真金，就必须利用社会资源，其中最重要的资源就是人脉关系。

西方人普遍认同这么一个观点：“人际关系是成功的第一要素。”著名的史丹福研究中心也说过：一个人赚的钱，12.5%来自于知识，87.5%来自于关系。这都说明人际关系在事业和人生中的重要性。关系就是财富，人脉决定财脉。现代社会，必须重视关系资源的价值，必须明白挣钱先挣关系。只有搭建牢固的关系网，才能事业发达，财运亨通，最终走向成功。

既然人脉关系是一个人生存发展的基本条件之一，那么我们就要努力构建自己的人脉关系。关系好比一张网，交织的点就是一个个的人。可能刚开始你的关系网上交织点很少甚至没有，这都没关系，没有人一出生就有一张庞大的关系网，人际关系都是慢慢积累来的。正如鲁迅先生所言：“这个世界上本没有路，走的人多了，也便成了路。”只要你用心去构建，下工夫去拓展，努力去维护，你的关系网就会越

来越宽，越来越牢固，你的人生和事业也会因为人际关系的丰富而不断提升，最终走向成功和辉煌。

那么，关系网究竟应该如何构建呢？如何才能搞好人际关系呢？人是有情之灵物，人人都难逃一个“情”字，只要交往双方彼此有了“情”字，那么，你就成功地编织了关系网上的一个交织点。

人与人之间的感情来自于接触，来自于相互的沟通，成功的沟通能使双方都感到自己的权益受到尊重，也就能建立起由了解、信任、尊敬和友谊构成的关系网。彼此的接触不外乎物质接触和情感接触，当你用心去理解他人，用真诚结交他人，用宽容去对待他人时，你的关系网就已经在悄然编织了。于是，不经意间，你已经给自己构建了宽广的关系网，这些关系网能化解矛盾、互相帮助，共同提升实力，使你心情愉快，人生多彩，财源滚滚来。

当然，关系网建成之后，还需要我们精心地维护，关系网绝对不是一劳永逸的，而是一棵需要培育、浇灌、打理、爱护的小树，离不开我们细心的照料，更离不开我们自身的提高。

本书不仅让读者明白了挣钱先挣关系的道理，还向读者介绍了构建和维护关系网的技巧与方法。希望读者朋友们能从中了解利用关系挣钱办事的奥秘和维系关系网的诀窍。

要相信，只要我们拥有完美的关系网，就一定能拥有更多的财富。

编 者
2009 年 11 月



目 录

第一章 挣钱先挣关系

良好的人际关系具有重要的现实意义，尤其是对做生意的人来讲。人脉就是财脉，没有关系就没有及时有效的信息，没有关系就没有独有的物质资源。关系是一笔无形的财富，它可以帮助你挣到更多的财富。

1. 人脉就是财脉 / 3
2. 人脉宽广，财源滚滚 / 5
3. 先拉关系，再做生意 / 9
4. 朋友多了，生意好做 / 13
5. 学会与不喜欢的人相处，也能带来财富 / 16
6. 贵人是财富的源泉 / 19
7. 好风凭借力，送我上青云 / 21
8. 人脉关系是成功的动力 / 24
9. 一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩 / 27
10. 人脉宽广，企业变强 / 30
11. 孤掌难鸣，携手共进 / 33

第二章 建立自己的人脉网

有的人做生意，能把生意由小做大，挣很多钱；有的人做生意，无论怎么做都不大，而且常常亏损。这背后的原因是什么呢？细分析

起来，有许多因素，但最主要的，还是因为他们没有处理好商场上错综复杂的关系，或是缺乏必要的关系资源。所以说，一定要建立自己的人脉关系网。

1. 开动人脉动力 / 37
2. 编织自己的联络网 / 40
3. 利用人脉关系提高企业知名度 / 43
4. 利用人脉关系提高竞争力 / 46
5. 六度分隔理论 / 51
6. 打好人脉关系的基础 / 53
7. 人脉关系发展的三个阶段 / 56
8. 构建人脉网的五种心理障碍 / 59
9. 不同风格的人脉网 / 62
10. 生活中必需的十种人脉 / 65
11. 与金融界搞好关系 / 68
12. 新闻媒介要重视 / 70
13. 与政府机关打好交道 / 74
14. 人缘是基础，挣关系靠做人 / 79

第三章 挣关系要互惠互利

人类社会是建立在利益和利益关系的基础上的，只有出现了利益关系，人脉关系网络才能够被认为是可以“组织”起来的。人际关系专家认为，互利是人际交往的一个基本原则。只有双方互惠互利，才能使双方的交往继续下去，才能使双方的关系进一步加深。

1. 人脉网需要利益共存 / 85
2. 一笔生意，两头赢利 / 87





3. 真诚能创造真正的财富 / 91
4. 利益均沾，获利之道的智举 / 95
5. 分他人一块蛋糕，一团和气关系好 / 97
6. 利害关系要统一 / 101
7. 拉关系，讲利益会更现实一点 / 104
8. 搞关系要“投之以桃，报之以李” / 107
9. 搞关系，双方需求要平衡 / 110
10. 保持与供应商的平衡关系 / 113

第四章 人气足还需人帮人

挣钱要先挣关系，但是，人不可能一开始就有完美的人脉，所以，在自己还不够强大的时候要善于借用他人的关系，为自己的发展提供支持，要学会利用他人的名望和实力，开辟自己的新天地。

1. 帮人就是帮己 / 117
2. 十年同窗，有事就帮 / 121
3. 利用职业资源搞关系 / 124
4. 美不美，故乡水；亲不亲，故乡人 / 127
5. 血浓于水，打断骨头连着筋 / 131
6. 远亲不如近邻，搞好邻里关系 / 135
7. 通晓人脉关系中的“人情定律” / 137
8. 借梯登高，借力好办事 / 140
9. 拉别人的大旗，做自己的虎皮 / 143
10. 人要脸，树要皮，朋友面子要给足 / 146

第五章 用人格魅力拓展关系

在人际交往中，有些人与我们偶尔相识，甚至只有一面之缘，却能引起我们持久的注意，使我们有想结识他的冲动。这就是因为他们用自己的人格魅力打动了我们。在人际交往中，我们要努力完善自己，争取用人格魅力给自己开拓出良好、广阔的人际关系，从而使自己生意兴隆，事业成功。

1. 人格魅力助你成功 / 153
2. 尊重他人就是尊重自己 / 155
3. 多帮助身边的人 / 158
4. 严以律己，宽以待人 / 161
5. 搭建人脉，“谦”字当先 / 164
6. 一团和气，人脉通畅 / 167
7. 百忍方能成金 / 172
8. 展示自己的“第一印象” / 174
9. 道歉是“关系补漏剂” / 177
10. 适度拉近你与他人的距离 / 181
11. 努力记住他人的名字 / 184
12. 用行为举止赢得关系 / 188

第六章 关系需要感情维护

维护关系比建立关系更要用心。因为关系网会随时发生变化，熟人可能变为陌生人，陌生人也可能变为熟人。要使关系牢固，并有利于自己，平时必须多加维护，不管是物质的，还是精神的。



1. 投资感情，收获人情 / 195
2. 用人情味挣关系 / 198
3. 雪中送炭效果好 / 200
4. 让关系更上一层楼 / 202
5. 女为悦己者容，士为知己者死 / 205
6. 幸福的婚姻是事业成功的支点 / 207
7. 用心去修补疏远的关系 / 211
8. 学会鼓励和帮助失败的人 / 214
9. 赞美是维护人际关系的润滑剂 / 217
10. 不要给疏于维护关系找借口 / 221
11. 黄金有价，亲情无价 / 224
12. 人脉关系，先存后提 / 227

第七章 挣钱要先投钱

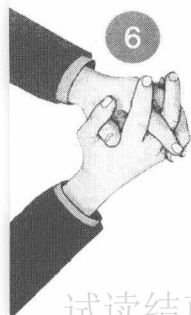
年节佳辰，个人喜庆，赠送一些礼品，增加彼此情谊，这对于搞好人脉关系是很有必要的，这是一种感情的缩化，而且其中包含许多玄机，谁看透了，谁做透了，谁就能拥有广阔的人脉。

1. 挣钱要先投钱，有礼才有利 / 233
2. 礼轻情意重，关键是会送 / 235
3. 送礼有技巧，关系自然好 / 239
4. 办事有策略，送礼有窍门 / 243
5. 送礼有新意，别出心裁不俗套 / 245
6. 送礼要投其所好 / 248
7. 把握时机，巧妙送礼 / 251
8. 一送中的，个中玄机巧安排 / 254
9. 顺水人情要多送 / 256

第八章 巧语妙言势在拢人心

人与人之间的交往有很多时候靠语言交流，正所谓“一条巧舌，一团和气”，说话得体能引起人脉关系间的良性互动，是建立和维护人脉关系的促进剂。所以，人际交往中一定要注意自己的话语，不要为了一时的痛快，因为一句话断送了本来很好的关系和交情。

1. 话不能乱说，言多必失 / 263
2. 及时地说声谢谢 / 266
3. 幽默结缘，锦上添花 / 270
4. 话里藏话，旁敲侧击有技巧 / 273
5. 客套话暖人心 / 277
6. 宁可人前骂人，不在背后说人 / 280
7. 打动人心的话，化腐朽为神奇 / 283
8. 场面话好听，拉关系顺心 / 286
9. 祸从口出，话出口时要三思 / 290
10. “逗话”：打开对方心扉的钥匙 / 292

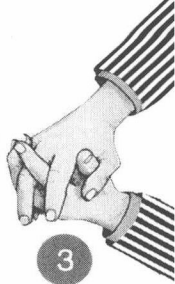


挣钱 先挣关系



第一章 挣钱先挣关系

良好的人际关系具有重要的现实意义，尤其是对做生意的人来讲。人脉就是财脉，没有关系就没有及时有效的信息，没有关系就没有独有的物质资源。关系是一笔无形的财富，它可以帮助你挣到更多的财富。



1. 人脉就是财脉

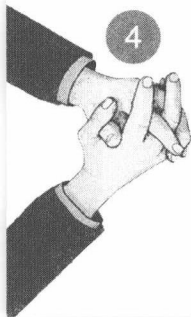
人脉不是金钱，但它是一种无形的资产，是一笔潜在的财富。没有丰富的人脉关系，你将举步维艰。马克思有句话很精彩，人的本质就是社会关系的组成。你的人脉关系越丰富，你的财源也就越充足。

清末著名的“红顶商人”胡雪岩虽然没读过什么书，却能大富大贵，名满天下，甚至还得到慈禧太后钦赐匾额，御赐黄马褂，从这里我们可以看出他的能力非凡。那么他的财富到底是如何而来的呢？说到底，是源于胡雪岩善于运用人脉关系。

胡雪岩很有眼光，识人善用，而且精通挣关系。他的成功之路就是从结交王有龄开始的，后来他又在左宗棠这棵大树下乘凉，结交漕帮成了小爷叔，得到了漕运的便利，而开钱庄、当铺、药店、丝坊，做军火生意，联合商界与洋人抗衡。可以这样说，胡雪岩那么大的家当几乎都是依靠他的朋友而挣来的。

胡雪岩之所以能获得那么多朋友的支持，其中最重要的一点是因为他善于走关系。换句话说，是完善的关系给他带来了巨大的财富。钱庄先不提，就是偶然下海玩出来的胡庆余堂，也是与同仁堂南北辉映的百年老店。

胡雪岩对形势有很强的分析和判断能力，他从运漕粮、办团练、收厘金、购军火，到与薛焕、何桂清筹划中外联合剿杀太平军，最后



还说动左宗棠，设置上海转运局，帮助他西北平叛成功。

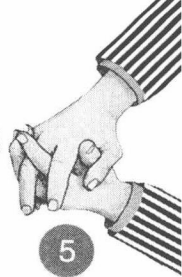
因为有了帮助官府之功，才使胡雪岩的生意能够从南方做到了北方，又从钱庄做到了药品，从杭州做到外国。

胡雪岩在利用官场关系的时候，也是很懂得官场规则的，可以说他是深谙官场之道。他每次见官，袖管里必揣上数额或大或小的银票，逢人便送，投人所好，善拉交情，好交朋友。为摆平巡抚黄宗汉，不惜将自己的小妾忍痛割爱。他如此心机，这般投入，自然是左右逢源，抬头见喜。

利用官场关系，他的资金周转顺利了。有了流转资金做依托，他发现官府的很多事自己都可以用商业方式来完成，既减少了官僚办事的低效，自己也赚取了利润，他还借助官府之名做成了很多事，在当时这是普通商人无法做到的。

官府还为胡雪岩提供了他从事商业所必须具有的自由选择权。如果不能取得当时官府的保护，在封建社会里，胡雪岩也必然会到处受到阻滞，他的商业投入也会被扼杀，他的经商之路也不可能走到繁荣的地步。

可见人脉是事业成功的关键，只有人脉丰富的人才更易取得巨大的财富资源。



2. 人脉宽广，财源滚滚

成功的人只是少数，这些人的成功是因为他周边多数人的帮助。一个能够获得多数人帮助的人，他的成功相对来说就容易多了。

一般来说成功者有两个条件：一是自己拼命努力；二是别人提拔栽培。所以想要成功就要向成功人士学习。有计划地结识名人，建立友谊，这其中的目的就是拓展彼此的关系资源，让自己有更多成功的机会。

埃德沃·波克被称为美国杂志界的一个奇才。但是最初他和家人是穷得差点儿要饿死的波兰难民，他在美国的贫民窟里长大，仅上过6年学。

6岁的时候，波克就跟着家人移民到了美国。在上学的时候他要每天工作为家里赚钱。打扫面包店的橱窗，派送星期六早上的报纸，周末下午到车站卖冰水，每天晚上为报纸打探以女性为主的聚会消息——他从小就是一个“工作狂”，无论什么样的脏活、累活他都干过。

到了13岁的时候，波克便辍学了，到一家电信公司里面工作。然而，他并没有忘记学习，他省下车钱、午餐钱，买了一套《全美名流人物传记大成》，坚持自学。

紧接着，波克做了一件以前从来就没有人做过的壮举：他直接写

信给那些书上面的人物，还询问书中没有记载的童年往事等。例如，他写信问当时的总统候选人哥菲德将军，是否真的在拖船上工作过？他又写信给格兰特将军，询问了他有关南北战争的事情。那个时候年纪只有 14 岁，每一周的薪水只有 6.25 美元的小波克，就是用这种方法结识了美国当时最有名望的大人物：哲学家、诗人、名作家、军政要员、大商贾、大富户。当时的那些名人也很喜欢他，他们都很乐意接见这位充满好奇心、又可爱的波兰小难民。

获得了名人们接见的波克立下了宏图壮志，希望能够闯出一番属于自己的事业。为了实现这个壮志，他努力地学习写作技巧，然后向上流社会毛遂自荐，还替名人们写传记。

而这一时间，订单像雪片一样地飞了过来，波克需要雇用六名助手帮他写传记。那个时候，波克还不到 20 岁。

在不久之后，这个传奇性的年轻人，被《家庭妇女杂志》邀请作为编辑，于是波克答应了，而且在这里他一做就做了 30 年，现在这份杂志已经变成全美最高销量的著名妇女刊物了。

我们可以从波克的成功之旅中受到启发和教育：关系带来财富，财富是通过丰富的人脉关系而来的。

高智商向来是很多海外华人富豪致富成功的基础。但也有一些华商是靠着华夏民族的文化底蕴，灵活地运用各种关系去攻占海外“商城”的，他们的成功也显得是那么的得心应手。

沈鹏冲、沈鹏云兄弟俩人 1955 年来到巴西圣保罗市寻找致富之路。有一次，沈鹏冲到南里奥格兰德州首府阿雷格里港旅行。他在一家餐馆吃饭时，发觉一种意大利肉鸡的味道非常好，饱餐之后打听到，这种意大利肉鸡是一种有名的肉食，当地的人也十分地喜欢。

这可真是踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫呀。沈鹏冲顾不得旅行，火速赶回圣保罗与弟弟商量怎样养意大利肉鸡一事。

在经过一番商议之后，兄弟俩觉得此事虽然很有前途，但是自己没有资金，怎么办得起鸡场呢？他们连续几天奔走向银行贷款都没有成功。在苦思之中，弟弟沈鹏云突然想到用自己的人脉关系来完成资