生财智慧篇

现代社会已进入靠智慧创造财富、运用财富的时代。智慧是人类灵魂的美德，才智是拨动社会的笔杆。靠智慧能赢得财产，但没有人能用财产换来智慧。爱默生说：“财富就是将智慧运用于自然，致富的艺术不是勤奋，更不是节俭，而是选择合适的方法、合适的时机和合适的地点”。

最会赚钱或事业最成功的人，肯定不是最聪明、也不是受过高等教育的人。有许多哈佛高材生虽然受过良好的教育，却不一定能赚到大钱。赚最多钱和得到最多赚钱乐趣的人，都是具有高度创意，有高度动机，有敏锐的直觉，有胆量反应快，直觉灵敏，而且有能力抓住机会的人。这些气质和其他特质，不是来自智商，而是来自智慧。知识不等于智慧，智慧比知识更重要。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

1

有“智”者事竟成

——智慧创富思路

智是谋之本，有智才有谋，所以智比谋更重要。

——邓拓

1.1 家富创造凭智慧

人人都渴望成功，未必人人都能成功。

人有千志百念，人亦有千差万别。有的人精明，有的人愚笨；有的人刚强，有的人懦弱；有的人出身高贵，有的人出身卑贱；有的人环境优越，有的人屡处险境；有的人一帆风顺，有的人命运多舛；有的人飞黄腾达，有的人贫困潦倒……

为什么同等境遇会有不同的结果？

为什么同样的条件有人成功，有人失败？

成功或失败的所有因素中，智慧是最重要的因素。

创富是要讲心计的（亦即动脑筋）。号称汽车大王的福特，汽车生产誉满全球，霍华斯公司通过做五美分小生意的独特零售形式取得了巨大成功。他们成功都有一个共同的因素；做生意不仅靠运气，还要靠心计、肯动脑，“天下无难事,只怕有心人”,人为万物之灵,灵就灵在用脑。做生意要有心，是指为了事业而不畏险阻、百折不

挠、开拓前进、勤于思索的精神状态。讲心计就是要多动脑，善谋划，不是一味地“出大力、流大汗”，不是蛮干。而是运用聪明才智，要巧干，要运用智慧。“智慧”在《辞海》中的定义是：指人认识事物并运用实际解决问题的能力。集中表现在反映客观事物的深刻、准确、完全的程度上和应用知识，解决实际问题的速度和质量上。智慧往往通过观察、记忆、想象、思考、判断等表现出来，它与个人努力密切相关。作为一名创业者，在创业初期，赤手空拳。拥有的唯一财富就是身体和才智。不懂得在经营过程中运用智慧，以巧取胜，则终难成功。

古人云：力之用一，智之用百，发家致富忌讳的应是懒于思索，庸庸碌碌，孤陋寡闻。作为一个经营者，如果只知谋小利而缺少智力开发的观念，不懂得利用市场机制和信息反馈，这样做生意是不会有多大成就的。以智取胜的思想是中华民族之长。早在两千年前，《孙子兵法·谋攻篇》中就有：“不战而屈人之兵，善之善也。”用现在的话说：不战而使敌人屈服，才算得上是高明中最高明的战术。以智取胜的战略思想决不是那种“投机取巧”、“偷梁换柱”、“弄虚作假”式的智。

所以在发家致富的过程中，唯有讲智慧，善于学习，善于运用自己的技术、知识、经验，客观地深入分析，抓住事件的本质，才能在这个过程中得到智慧，得到了智慧才能够拥有长久的财富。智慧就是财富，尤其在企业创建初期的不景气阶段或当你的事业处于危急关头或生死存亡的转折点时，拥有大智大谋，才能够挽狂澜于即倒，才能此时方显英雄之本色。

智慧来源于知识和经验，是日常生活的积累，是“有心人”运用知识去发明创造、开拓进取的武器。它能够创造财富。在经营中巧妙地运用自己的智慧，研究与分析，推断事物的发展变化，作出科学的判断。智慧是取之不尽

的，它不因岁月的流逝，年龄的增长而削减，也不因经常动脑而枯竭。相反，越是经常用脑，越会变得聪明，从而能给你带来更多的财富。

据说古希腊有位叫泰勒斯的哲学家，穷途潦倒之至，有一次，穿得衣衫褴褛的他在街上碰到几个衣着华丽的商人，他们挖苦他说：“泰勒斯，听说你勤于思考，知识渊博，可是，智慧和知识能给你带来什么呢？是黄金？还是面包？”哲学家坦然答道“咱们走着瞧吧，我会用事实来教训你们的。”此后，泰勒斯运用丰富的知识，经过仔细的观察、分析，通过他自己的智慧得出明年将是个橄榄丰收年。于是，他在冬天用相当低廉的租金，把当地全部的橄榄榨油器全部租下来。不出所料，次年果然是个橄榄丰收年。这时，许多急于发财的人到处找榨油器却四处碰壁，回答是已租给了泰勒斯。最后走投无路，跑到泰勒斯家门口苦苦哀求，其中也有曾挖苦过泰勒斯的商人。此时，哲学家以嘲弄的口吻向众商人说：“高贵的富翁啊！看到了吧？这些榨油器都是我用智慧和自己的知识搞到手的。象你们这样的富翁也只好求助于我。然而，我追求的并不是几个钱。我需要证明一个道理：知识是无价之宝，是最伟大的力量。泰勒斯胜利了，他以他具备的丰富的天文、数学、农业和预测学的知识以及资金的运用和供求规律等方面的知识，并辅之以智慧，才得以扬眉吐气。可见，智慧生财这个道理，古今中外皆然。

智慧人人都有，只不过有的人因为一贯的懒惰，不懂得去开发自己的大脑，遇事则慌，不会用心考虑、解决，因此，他永远不会拥有智慧和财富。而成大业者则擅长运用自己的智慧，挖掘自己的潜能，不断地开拓进取，不懈地追求智慧，因此，他也就能够追求到财富。

1.2 赚钱是一种很特别的智慧

如果说财富是一匹奔向成功的千里马，那么智慧则是发现这匹马的伯乐。所以我们说，智慧决定财富。

一位日本学者说，知识，可以用百科全书来代替，可是，具有创造性，能考虑出新思想、新方法的智慧，却是任何东西也代替不了的。

先说段理财幽默你听听，樵夫和学者乘小舟，漂游在河中，闲着无聊，试着做猜谜游戏，二人约定，如果学者输了，就付十块钱给砍柴人，反之则由樵夫付给学者五块钱。樵夫问：“什么东西在河里重 1000 斤而在岸上仅 10 斤？”学者苦思不得其解，遂付出十块钱。转问对方谜底，樵夫答：“我也不知道。”并找还学者五块钱，学者愕然。

一个人能拥有足够的智商和情商，应该是桩很了不起的事情。不过，按照时下流行的说法，做个现代人，光有智商和情商还不够，在精神与物质的对峙中，钱商也是硬道理，如果不具备相当的钱商，不掌握金钱运转的规律，你就没有准备好进入等待你的现实世界，因为在这个社会里，会赚钱比会省钱更受到重视。尽管人们对钱商的认识程度，还不及智商那么头角峥嵘，也不像情商那样受人追捧，但在网络经济和风险投资的围逼下，人类创造价值的灵感似乎已悄悄活跃起来。其实，一个人钱商的高低，应是智商和情商的综合反映，在投资领域里争当赢家，不仅要靠丰富的知识面、敏锐的判断力，对待金钱的态度也非常重要，从某种角度说，人们用怎样的心态和情感去发掘财富，则是理财成功与否的关键。

智商、情商、钱商，三位一体，几乎可以诠释人类社会活动的所学所问。回到上面那则故事，令人感慨颇多。樵夫也许胸无点墨，学者也许满腹经纶，但并不能成为衡量其心智的砝码。樵夫敢于跟学者比脑筋，就心态而言，

需要全本请访问 www.ertongbook.com

早已不战而胜，说明其情智商很充沛；出道子虚乌有的偏题，迷惑学者，考倒对手，可见其智商也不低；先是搅混目标利润，再来演绎欲擒故纵，一进一出，居然平白赚得五块钱差额，其钱商更是不同凡俗。在家富创造中，我们常常受自以为是或妄自菲薄的困扰，当面对一个简单的道理时，往往会犯迷糊，以致产生行动上的失误。

赚钱是一种全新的生存觉悟。我们不应当把赚钱简单地看成只是一种生存行为，而应当看作一种生存觉悟。因此，我们必须从赚钱开始，学会生存智慧。

赚钱。它是单纯的思维，只思考利益问题；它是无情的思维，只思考利益本身；它是数字的思维，只思考利益分配；它是扩张型思维，只思考利益繁殖；它是掠夺性思维，只思考利益攫取；它是世俗的思维，从来不思考利益的意义；它也是道德的思维，从来只信奉公平的原则；它也是一次性思维，一清二白，互不相欠。

赚钱还是一种精神，一种自尊自强的精神。它充分创造幸福和未来的激情。

赚钱又是一种情感，一种对财富的恋情。这种恋情里溶入了对生存的全部责任感。

赚钱也是一门人学，一种对人的物质情结的无情探索。它残忍地揭开了人类一切虚伪的道德面具。

赚钱更是一种活力，一种人类生存的活力。它横扫一切假斯文的陈腐之气，使生活充满生机。

说到底，赚钱的智慧只有一句话：当我们想把别人的钱变成自己的钱时，首先得给予别人利益。我们明白这个逻辑关系吗？我们有这种气魄和觉悟吗？我们会计算付出和获得的比率吗？然而更重要的是，我们给别人什么呢——我们有什么给别人呢——也就是说，我们有什么资本呢？如果我们什么都没有，那就意味着我们不能给对方任何利益，我们又怎么能安然地把对方的钱变成自己的呢？

如果是这样，我们只好做梦。因为，我们本来就是出于贫困，才要赚钱。但是赚钱的条件却是先给别人以利益，我们拿什么给对方呢？我们所缺乏的只是金钱，并不等于一无所有。我们的办法就是用自己的其它资本与对方的金钱交换。对于贫困的人来说，这就是我们赚钱的秘密。

1.3 “知识”越多并不能带来很多财富

1. 知识≠智慧

在“知识经济”的口号不绝于耳的今天，我们却向世人昭示：知识不是万能的。知识≠智慧，更不等于经济。知识只有转化为智慧，才能成为创造财富的力量。知识指的是对事物的认识。智慧指的是对事物能认识、辨析、判断处理和发明创造的能力。空有满腹经伦，却无处理事物和发明创造能力的人不在少数。既拥有知识，又能不断地在社会实践中丰富自己、锻炼自己，才会具有解决问题的真才实学。

2. 博学≠实用

现代社会是个社会化程度极强的社会，很多的工作需要多方的合作才能完成；而现代社会更是一个专业化程度极强的社会，你只要有特长，在某一领域中有过人之处，才能获得更多成功的机会。否则自认为是多才多艺，样样精通，实则是样样不精，那么，你只能在与他人耀眼的特长竞争过程中黯然失色。

法国的化学兼细菌学家巴斯德说：“只要是学有专长，就不怕没有用武之地。”可见，只要能够把自己锻炼成为一门重要行业的不可缺少的专家人物，你就能够有所作为。

1.4 知识与经验的误区

1. 不可照搬书本

有些老板很好学，总是喜欢多读些书，这样做当然是无可非议的。

然而，他们也有一个缺点，那就是喜欢把书本上的东西往现实中生搬硬套，而不是加以变通，活学活用。因此，这种老板往往在生意场上吃大亏。

一定要明白，无法光靠理论赚钱。所以，有学问的人，往往无法从事赚大钱的行业。由于迷信书本，墨守成规，结果会让赚钱的机会白白溜走。

太多的学问和知识，有时会变成一种包袱，反而限制了人的才干。

知识虽然重要，然而，光凭知识去经商，完全照搬书本上的知识，也是行不通的。其实，真正的学问，应当是一套求生的方法，而书本上的知识，反而成为次要的了。

美国的汽车大王亨利·福特，曾经和某家报社打过一场官司。因为该报批评说他是一个“不学无术”的人。

当然，福特没有受过什么学府式的传统教育，但他也并不是‘不学无术”。

福特不服气，于是双方对簿公堂。原告方面便拿出一些问题来考他。汽车大王更加恼火，他说，如果我是一个只会善于回答问题的家伙，我怎么会有今天的成就！你要的答案，我可以随便命令手下人给你一个圆满的答复。

当今社会，商场情况是瞬息万变的，老板若想获得成功，首先当然是要具备一定的学识，但绝不可生搬书本。

请老板们记住：尽信书不如无书。

2. 不要迷信知识

做生意不是应付考试，所以满腹经纶者也未必取得满意的成绩。在商场中，大家都相信这样一句话：胆比识更

重要。

有些老板迷信知识的作用，认为有了知识就等于已经获得了生意上的成功。所以，在经商的具体过程中，他们整天套用书上的说法，动辄便说“某某说过”、“根据某某理论”等。尤其是当前西方的经营理论被大量引进中国，因而有些老板如获至宝，潜心苦读，认为只要掌握了它们，便可高枕无忧、迈向成功了。

其实，这种做法大错特错。虽然知识是重要的，但是，胆量比知识更加重要。

在经营的过程中，老板必须具有大的气魄和胆量，灵活运用自己的知识，决定何去何从，才是上策。

3. 活学活用知识

前面讲过：尽信书不如无书。然而，这样说决不是贬低和轻视知识的作用。不要完全相信书本，并非让你完全抛弃书本和知识。

对于经商者来说，知识和书本是非常重要的。

但是，应当提醒老板注意的是：一定要学对自己有用的知识。

怎样才能学到对自己有用的知识呢？你需要把握住下面两点：

其一，要有针对性地阅读。有些书对自己并不适用，所以不要去读它们。就拿一些西方翻译过来的东西说吧，有些根本不适合于中国国情，所以要少读，或者不读。

其二，要活学活用。任何知识都不是一成不变的，书本和现实之间毕竟存在着差距，所以切忌把书本知识生搬硬套，而是要活学活用。

此外，要多向社会学习，从现实生活中获得的知识，或许更实用、更有价值。

总之，一句话，不要轻视书本和知识，也不要迷信书本和知识。

4.不要局限于经验

经验是重要的。但是，老板决不能被经验所左右。对于经验，老板必须有一个正确的认识。一方面，应当重视经验。因为经验是人们成败得失的总结，凝聚着成功者的心血和汗水，也积聚着对失败者的警告和提醒。所以，看一看自己和他人事业成功的经验，有助于获得更大成功。

然而，经验也有很大的缺点。以前的经验证明，某种经营方法是行之有效的，所以你便总是保持着老一套的做法，不加改变。然而，由于客观条件发生变化，所以这一次却失败了。在现实的商业活动中，由于迷信经验、固守传统而导致经营失败的老板，绝不是少数。正确的做法应当是，既要重视经验，但也不能为经验所左右。

1.5 怎样打开创富智慧之门

怎样开启家庭创富智慧之门呢？

智慧在把握机遇中有很大的作用。在机遇面前，智慧犹如从容不迫而又经验丰富的猎手，令机遇无所遁形。但是，培养优秀的猎手需要长期的努力，非一朝一夕所能完成。同时，智慧的积累也需一点一滴，尔后方能成江河，于是，鱼虾生焉，蛟龙起焉。你的人生便如长风破浪，直飞千里。但是，智慧之泉总堵上一扇坚实的朱漆铜门，我们想饮智慧之水，就必须想办法开启这扇人生之门。

智慧包罗万象，但其基本素质无非以下几种：“观察力、记忆力、思维力、想象力。”那么，如何培养这四种能力呢？

1.要有敏锐的洞察力。首先要培养良好的观察习惯。雷格说：“研究人员必须运用其绝大部分的知识和相当部分的才华，方能正确选出值得观察的对象。这是一个举足轻重的选择，往往决定几个月工作的成败。”

观察需要明确的目的性。观察的中心和范围就如同你

追求的异性一样。

观察要深入，要追根溯源，那么，观察者就必须有耐心。持久的观察能提高质量，反之则会出错。比如说你在观察市场上钢材的价格走向时，不能一听说价格暴涨就大肆购进。虽然说信息就是金钱，但若道听途说，获得了虚假的经济情报，悔之晚矣！

2. 要培养良好的记忆力。良好的记忆力总会让你取得意想不到的效果。如果你是某集团公司的领导人员，当你去视察下属公司时，随口便叫出公司职员的名字，一定让员工们感动不已，你的形象在他们心中，一定变得更加辉煌，他们工作起来，也一定会变得更加努力。

3. 提高思维能力。所谓思维能力，包括了思维的分析能力、综合能力、比较能力、抽象能力和概括能力。由于个人的知识结构、生活环境及思维模式的不同，思维能力的培养也各不相同。强调一点，这就是多动动你的脑筋，否则一切都是空话。

在我们惊叹于蜜蜂巧夺天工的筑巢本领时也应当自豪地宣称："最弊脚的建筑师都要比灵巧的蜜蜂高明。"为什么？因为他在建筑之前，建筑的模型已在头脑中产生，蜜蜂只不过是在本能的驱使之下而进行的工作。

4. 提高想象能力。想象使人类有了瑰丽的未来。有了想象，人类的创造力便有了指南，奋斗便有了明确的目标。想象的意义却远非人类所能想象。

1.6　智慧开拓思路

美国一家著名体育经纪公司的经纪人马克·麦高梅在其著作《商场圣约书——从哈佛学不到的血汗经验》中写道：任何高层次复杂的竞争，几乎都是脑力的竞争，我们可称之为"商业心灵竞赛"。发家致富其实也是一场头脑的竞赛，优秀的商家凭借自己富有创造力的头脑，总能创

需要全本请访问 www.ertongbook.com

造出一个个财富。

每个家庭的成员都有自己的智慧和创造力，问题在于如何进一步挖掘和利用它。开拓创造力的思路如下：

1. 培养雄心壮志

机遇蔑视无志的庸人。立志，是事业的起点；立志，是推动你去寻找和发现机遇的巨大动力。大凡有作为的政治家、思想家、科学家、艺术家、企业家，莫不具有远大的志向。志向可算是一种很重要的事情，工作随着志向走，成功随着工作来，这是一般的规律。立志、工作、成功，是人类活动的三个要素。

事实上，在我们的社会生活中，纯粹没有一点志向的人是少之又少"君子管事业,小人亦不闲"区别在于大志小志之分，正确志向与错误志向之分，立长志和常立志之分。

正确远大的志向，必须符合历史发展的规律，顺应历史潮流与社会的需要，并与你自身的素质相结合。

2. 强化自己的创造心理

好奇心是人们对不了解的事物所产生的一种新奇感。它表现为对事物的注意和探索，能促使人们去接触产生好感的客观事物，去寻找这一客观事物的内在联系。强烈的好奇心能使人们孜孜不倦地对特定的客观事物进行深入观察和积极的思考，使认识不断深化并引导着人们不断取得新的发展和发现。保持强烈的好奇心，坚持探索精神，就能使创造性思维活跃。创造性思维能否产生并推动实践创造，重要的一个心理条件就是有没有勇敢的精神，有没有提出问题、解决问题的信心。自信心越强，创造性思维也就会越活跃。加强兴趣，兴趣能引导人们对某种事物给予优先注意，当人们对某事物感兴趣时，就乐于接触它，认识它和了解它，就能在从事这一活动中，使自己的注意力稳定而持久，使自己的

创造思维敏锐而活跃。良好的意志品质能够激发创造性思维，能够使精神振奋，具有不屈不挠的韧性和百折不回的目的性，以充分发挥自己的创造性思维能力。

3. 提高创造性思维

为提高创造性思维能力，一个有效的方法就是学习进行创造性思维的规律，包括创造性思维的原理、原则，创造思维的过程，创造性思维的方法，影响创造性思维的智力因素（智慧、能力）和非智力因素（心理素质）和环境因素等。掌握了这些规律，就能自觉地从事创造性的思维活动。

不断实践，经受锻炼。脑力和体力一样，必须经常使用锻炼才能增强创造性思维能力，也只有在创造性思维活动中才能不断提高。扩大视野，广纳信息。只有视野扩展，思路才能开阔。头脑容纳的信息越多，越先进，思想就越活跃，就能产生出许多创造性的设想和意见。寻找灵感，得到启发。创造性思维常常要靠灵感的启发，所以，注意捕捉灵感，善于捕捉灵感也是提高创造性思维能力的重要条件。循序提高，养成习惯。要善于学习别人的经验，还要善于总结自己的创造性活动的经验教训。在克服困难和解决问题等实践活动中要使自己坚持用创造性思维方式去对待和处理。要时刻想新点子，使创造思维活动自觉地反复地进行。

创造性思维重在实践，家庭成员要在创富的实践中自觉地培养与锤炼。

2

关系网是赚钱的资本

——编织家庭人际关系网的思路

你的成就决定于你认识了多少人，和多少人认识你。

——《台湾》杜支生

有人对关系学编了一段顺口溜：办事都要凭关系，有了关系用关系，没有关系买关系，关系熟了“没关系”。这句话虽然偏颇，但也说明人际关系对生意的重要性。我们反对庸俗关系学，提倡健康的人际关系——它必然会为你带来滚滚财源。

稳定的业务关系和强有力的社会关系，对一个家庭创造财富有举足轻重的影响。一个人一个家庭，不可能脱离某个社会群体从事创富活动，良好的社会关系和业务思路是检验财富创造成功与否的标准，更决定着家庭财富的多少。

2.1 人际关系功力无穷

现代心理学和社会学的研究已证实，人际关系具有四大功能或者说四大作用：

第一，产生合力。平时，我们常说的“人多力量大”，“团结就是力量”，“人心齐，泰山移”，说的就是这个道理。在现代社会，分工细化，竞争残酷，单凭一个人的力

量是无法在事业上取得任何成就的。只有借助众人之力，才有可能创造机遇。而要获得众人的帮助，上下一心，攻克目标，那就必须搞好人际关系。

第二，形成互补。俗语说：一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。一个人，即使是天才，也不可能样样精通。所以，他要完成自己的事业，就必须善于利用别人的智力、能力和才干。然而，用人并不仅仅是一种雇用与被雇用的关系，最大限度地调动下属的工作积极性，必须掌握一定的人际技巧。在一个人开拓自己的事业时，总要遇到自己力所不能及的困难，这时，良好的人际关系则会助你一臂之力，为你扫清障碍。

第三，联络感情。人是一种感情动物，他必须时刻进行感情上的交流，他需要获得友谊。在迈向成功的道路上，要想坚持到底，仅仅依靠信念的支撑是不够的，还必须有友谊的滋润。良好的人际关系会使你获得一种强大的力量和热情，在成功时得到分享和提醒，在挫折时得到倾诉和鼓励，这必将有助于你心理的平衡，从而有勇气迈向新的征程。

第四，交流信息。在现代社会，可以说，掌握了信息就等于是把握住了成功。一条珍贵的信息可以使人功成名就，腰缠万贯，而信息闭塞也可能会使人贻误战机，遗憾终生。广交朋友，善处关系，无疑就是一条十分有效的获取信息的途径，这样，你就能够在竞争中处于一种领先的地位，取得事业上的成功。

在许多人的心目中，商场就是战场，充满着尔虞我诈、你死我活的斗争，根本没有什么情义好讲。其实不然，要想在商场上不被竞争掉，你就必须要广交朋友，善于用“情”，它会给你带来意想不到的机遇。

2.2 关系网是赚钱的最大资本

1. 老百姓为什么赚钱很难

人都是生活在社会中的，没有一点社会关系的人，几乎是不存在的。关键的问题是，我们到底拥有多少社会关系，并且是否认真思考过它对我们生存的重要意义。或者说，从理论上谁都懂得关系的重要性，但是，面临生存困境，很多人并未想到自己的社会关系还能帮助自己赚到金钱。

首先，很多人认为自己现有的关系对于赚钱没有帮助，同时又认为要想赚钱，就必须结交经济界的关系。这种看法不能说没有道理，但却太浮浅，眼界也太狭窄。

我们知道，改革开放以来，很多官员或退职的官员下海经商，并发了大财。有人说他们这是以权谋私，我看未必。我倒以为大多数这样的人还是正儿八经地在做生意，只不过他们在做生意中利用了自己过去的关系而已。改革开放以来，高干子弟发了大财的人更多，这一度曾经是中国反腐败的热点。但是我们公平地说，他们中更多的人并不是凭他们老子的，才把国家的钱装进自己的口袋。他们也不过是利用了他们老子的关系而已。

在国家机关和国家重要职能部门工作过的人包括新闻记者，做起生意来总是容易得多，成功率也高。他们也是赚的腐败钱吗？其实他们也不过是妥善地利用了自己的关系而已。

为什么老百姓赚钱总是那么艰难？第一，确实社会关系太少。第二，不太懂得社会关系的重要和社会关系如何运作。

为了追求更多的财富，我们首先得解决一个观念问题，不能一谈到关系，就想到不正之风。其实，只要关系运用得当、合法，多一些关系不是多一些生存的帮手吗？

就是在最文明的国度里也是这样。

2.成功者都是关系学大师

请想：你独处深宅，孤陋寡闻，信息从何而来？你没有朋友，形影相吊，遇到困难谁来帮助你？你不懂社会，不懂市场，项目怎么确定？你没有金融界和其他有钱的朋友，想做事从哪儿搞到资金？你没实业界的关系，你从哪儿“进货”？你没有新闻界的知己，就没有人为你的事业鸣锣开道。你没有司法界的支持，就会失去利益的保护。你没有权力机构的爱护，碰到无力解决的工作难题，事业的小舟就会在沙滩上搁浅。你没有几个知心朋友，你的苦恼就无处倾诉，也没人会为你出谋划策。

一句话：我们几乎想不出来有什么社会关系是没用的。所以我们首先得有一个清醒的意识，有意识地清理一下自己现有的社会关系，看看他们到底对自己有哪一方面的生存价值，同时我们还要注意培养和建立新的社会关系。请注意，一是清理，二是建立。我们要建立一个足够的关系网，以便使自己需要帮忙时，可以得到帮助。但是，我们在这方面还要掌握好“度”，不能只沉迷于拉关系，而忘记了自己最重要的目标。

总而言之，为了生存，不能认为建立社会关系是俗气的事。应该看到，只要是为了生存目标而建立的社会关系，就是有意义的。如果是为了关系而关系，那就不仅是俗气的问题了，而是混世。

2.3 编织关系网诀窍

1.迷信环境的人不足交

这种人深信成功只是幸运儿的事，并认为他们自己之所以还没有发达，只是因为没有遇到相应的条件，或者说命运里没这个福气。这种人其实很脆弱，对周围人的生存状况反应很敏感，但在表面上强制自己很快乐。这种人的

需要全本请访问 www.ertongbook.com