

<<挣钱先挣关系>>

图书基本信息

书名：<<挣钱先挣关系>>

13位ISBN编号：9787504732194

10位ISBN编号：7504732192

出版时间：2010-2

出版时间：中国财富出版社

作者：刘显明

页数：293

字数：283000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<挣钱先挣关系>>

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

<<挣钱先挣关系>>

内容概要

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。

<<挣钱先挣关系>>

书籍目录

第一章 挣钱先挣关系 1. 人脉就是财脉 2. 人脉宽广, 财源滚滚 3. 先拉关系, 再做生意 4. 朋友多了, 生意好做 5. 学会与不喜欢的人相处, 也能带来财富 6. 贵人是财富的源泉 7. 好风凭借力, 送我上青云 8. 人脉关系是成功的动力 9. 一个好汉三个帮, 一个篱笆三个桩 10. 人脉宽广, 企业变强 11. 孤掌难鸣, 携手共进第二章 建立自己的人脉网 1. 开动人脉动力 2. 编织自己的联络网 3. 利用人脉关系提高企业知名度 4. 利用人脉关系提高竞争力 5. 六度分隔理论 6. 打好人脉关系的基础 7. 人脉关系发展的三个阶段 8. 构建人脉网的五种心理障碍 9. 不同风格的人脉网 10. 生活中必需的十种人脉 11. 与金融界搞好关系 12. 新闻媒介要重视 13. 与政府机关打好交道 14. 人缘是基础, 挣关系靠做人第三章 挣关系要互惠互利 1. 人脉网需要利益共存 2. 一笔生意, 两头赢利第四章 人气足还需人帮人第五章 用人格魅力拓展关系第六章 关系需要感情维护第七章 挣钱要先投钱第八章 巧语妙言势在拢人心

<<挣钱先挣关系>>

章节摘录

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金的筹集。

兄弟俩使用巧妙的方法，策划组织了一个互助会，其实它的实质不过是一种合作社的形式。

他们把相识的朋友、邻里、工友招募进来，讲明这些参加互助会的成员投入的本金和利息一定能够按时归还，而且还能获得较好的分红，因为现在互助会所筹集的资金是用来创办有发展前途的意大利肉鸡场的。

经过他们两人声嘶力竭的宣传和东奔西跑的登门游说，在自己的人脉关系中，他们筹到了1万美元的

<<挣钱先挣关系>>

资金。

于是他们凭着这1万美元在阿雷格里港郊区办起了一个小养鸡场，取名为“阿维巴农场”。

现在，兄弟俩的公司每周可供应180万只鸡，仅此一项业务，每年营业额就达1.65亿美元。

现在养鸡厂仍在不断地发展，沈氏兄弟的财富也在不断地增多，他们乘势拓展业务，先后又办起了4家贸易公司，仅仅这几家公司的年营业额就已经达到了2亿美元。

在经济飞速发展的国内，拥有了人际关系更是如虎添翼，帮你取得更多的财富。

1996年，在台湾公司总部工作的小王被外派到上海工作，他在上海工作了2年以后提出了辞职，辞职后他向公司总部提出一个请求：允许他继续使用以前公司所给他配备的那个手机号码。

小王说他在大陆工作的这两年的时间里，人际关系是他唯一的资源，如果一旦把手机号换了，那么原来的那些朋友、客户就很可能找不到他，这样的话他就可能失去了很多重要的资源。

之后，小王利用自己的关系和政府关系来作为资源，为地方政府招商引资，从20世纪90年代起，大陆的招商引资工作便如火如荼地展开，以苏州、昆山为代表的江浙一带，更是热点中的热点。

辞了工作以后，小王又找了另外一份工作：“苏州工业园区”的高级顾问，这份工作的月薪达到1000美金。

但他的目的并不是这些。

这里所说的顾问，工作内容其实就是向那些有兴趣到大陆投资的台商宣传苏州，为他们介绍适合自己的项目，最终说服外商在工业园区投资设厂，并且为他们争取到尽可能多的优惠条件，从而让他能从中赚取到不菲的佣金。

但是做这项工作的前提是必须有深厚的人际关系。

这一点小王在很早的时候就做好了准备。

在他来上海的第一年里，就到人才聚集的清华大学里面念了MBA。

在学习过程中，他结交了很多企业老总和政府的要员。

其中和苏州市的一位副市长的交情也是从这个时候开始的。

除此之外，他还是从台湾来的人，这无疑帮了他的大忙，因为他会讲台语。

“台湾人如果聚到一起了，大家都讲家乡话，一下子就亲近好多，什么事都好谈一些”。

慢慢的，小王便成了很有名气的“热心肠”，经常会有新到的台商“慕名”找上门来，他都很乐意地在这些人身上花费时间和金钱，因为这些人都是他的潜在合作伙伴。

由于有了广泛的人际关系，小王为工业园区陆续地引进了几个大项目的投资。

到后来，还同时兼任了昆山等几个开发区的顾问。

当他名片上的顾问头衔每增加一个时，他的收入就会增加一倍，这就是人脉关系带来的财运。

其实像这样的例子举不胜举。

我们闲来无事可以静下心来想想，其实在我们身边也有这样的例子，只是有时自己“看”不到罢了。那么从现在起我们就要着手发展自己的人脉，为自己编织一张财富网。

.....

<<挣钱先挣关系>>

媒体关注与评论

人际关系是成功的第一要素。

——本杰明·富兰克林 一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。

——史丹福研究中心 20岁赚钱靠体力，30岁赚钱靠经验，40岁赚钱靠关系。

——《商业周刊》 绝大部分的成功者认为人脉关系对成功帮助最大。

——《财富》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>