

和什么样的人在一起，就有什么样的人生。方向选错了，整个人生就错了

交对人 做对事

下对注，赢一次；交对人，赢一世
不识货，半世忧；不识人，一世苦



学最好的别人·做最好的自己

牧原◎著

关系改变人生，圈子决定成败
圈子对了，事就成了

人生能走多远，看与谁同行；人生有多大成就，看有谁指点

识人，交人，做人，建圈子，办成事的人生指南

JIAODUIREN ZUODUSHI

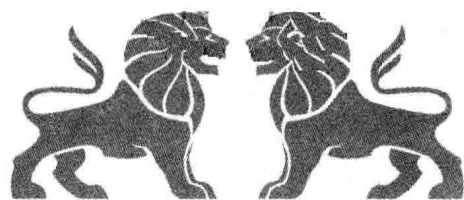
台海出版社

和什么样的人在一起，就有什么样的人生。方向选错了，整个人生就错了

交对人 做对事

下对注，赢一次；交对人，赢一世
不识货，半世忧；不识人，一世苦

牧 原◎著



学最好的别人·做最好的自己
JIAODUIREN ZUODUISHI

台海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

交对人 做对事 / 牧原著. —北京: 台海出版社,
2015. 8

ISBN 978 - 7 - 5168 - 0691 - 3

I. ①交… II. ①牧… III. ①人际关系学 - 通俗读物
IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 200062 号

交对人 做对事

著 者: 牧 原

责任编辑: 俞滢荣

装帧设计: 天下书装

版式设计: 天下书装

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市朝阳区劲松南路 1 号 邮政编码: 100021

电 话: 010 - 64041652 (发行, 邮购)

传 真: 010 - 84045799 (总编室)

网 址: www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail: thcbs@126.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 北京华平博印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 710 × 1000 1/16

字 数: 220 千字 印 张: 16.5

版 次: 2016 年 1 月第 1 版 印 次: 2016 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5168 - 0691 - 3

定 价: 35.00 元

版权所有 翻印必究



前言

PREFACE

如何才能获得成功，这是每一个人都关心的问题，当然有关成功的方法和路径不胜枚举，影响成功的因素也很多，包括个人的能力、勤奋、耐心、创造力、勇气、自信、梦想等等。但是长久以来我们都忽视了一个非常重要的成功因素，那就是人脉资源。

因为我们总是在说“成功需要依靠个人，需要依靠个人的努力和能力”，“成功之路只能自己去走，谁也没有办法帮助我们”，这些话有一定的道理，也更具有励志意义，但实际上却抹杀了人脉资源的重要性。事实上，从现实生活的角度来说，多数人的成功都曾依赖别人的帮助来获得。

其实，随着经济的发展和社会的进步，人与人之间的联系越来越密切，彼此之间的协作也会越来越紧密，我们需要寻求和接受更多人的帮助，需要依靠他人的力量来提高自己的竞争能力和生存能力。在这样的局势下，我们不能再固守原来的思维，不能还是想着“一切靠自己”这样的老方法，而应该看得更为宽广一些。

古今成就大事的人都需要一块敲门砖，我们想要获得成功也需要这样一块敲门砖，这块敲门砖就是人，就是一个能够帮助我们达到更高层次的人。我们需要为自己寻找一个合适的伙伴，引路人，或者是贵人，当然，如何选择一个合适的人也是一门学问，也讲究一些技巧。这个社会就是一张大拼图，每个人都应该站在最合适的位置上，而从小的方面来说，我们也要寻找一个和自己契合度最高的人，一个对自己帮助最大

的人，只有这样，我们才有机会发挥出自己的实力，才有机会让自身的价值最大化。

正因为这样，我们应该懂得为人处世的方法，懂得如何与别人打交道，懂得如何去挖掘人脉资源的宝藏。《交对人 做对事》这本书通过浅显易懂的道理和一些直白的案例阐述了人力资源在生活、工作中的重要作用。该书立足于现实社会，从人性的真实需求出发，指出了人际交往的一些基本原则和方法，以及人与人之间如何更进一步交往的技巧，对我们的社交活动有着重要的指导意义。

第一章

做对事赢一次，交对人赢一生

做事是一种个体行为，能够体现个人能力和水平，但是在生活中，一个人光靠能力是无法解决所有问题的，也无法将所有的事情都做好，你可以做好一次，但是没有办法将这种良好的势头永远保持下去。其实，做事除了要依靠能力，还需要依靠人脉，需要借助别人的力量来帮助自己，有时候跟随一个有价值的人，能够帮助我们赢得一生的成功。

1. 人生最大的浪费是选择的浪费 / 003
2. 自己走百步，不如伯乐扶你走一步 / 006
3. 交对人会让你少走很多弯路 / 008
4. 交对人麻雀也能变凤凰 / 011
5. 你并非缺乏财运，关键是缺乏贵人 / 014
6. 跟什么样的人就有什么样的人生 / 017
7. 我们无法选择出身，但可以选择跟谁在一起 / 019

第二章

平台比能力重要，老板比公司重要

每个人都需要工作，每个人都想拥有一份好工作，想要拥有一个展示自己的舞台，而在这个舞台上，最关键的一个要素就是老板，你的老板是什么样的人，你的老板对你怎么样，这直接影响了你未来的发展。所以我们在努力工作的時候，一定不要忘了为自己选择一个优秀的老板，不要忘了跟随一个优秀的老板，跟对了老板，你成功的机会也就增加了一半。

1. 平台比能力重要，选择比努力重要 / 025

2. 找对了平台，草根可以变大树 / 028
3. 你的每一个选择，都是在为自己种下一粒命运的种子 / 031
4. 跟对老板，事业就成功了一半 / 033
5. 跟对老板，才能选准方向 / 035
6. 良臣择主，选择老板比选择公司更重要 / 038
7. 只要老板好，即使公司还没发展起来也要跟 / 041
8. 千万不能跟的八种老板 / 043

第三章 跟优秀的人干优秀的事

同事是生活中最重要的人脉资源之一，和好的同事相交，往往可以帮助我们提高自己的能力，可以提高我们的竞争水平，而那些表现不佳的同事很可能会影响你的工作状态和未来的发展。正因为这样，我们需要主动去接触那些有利于自己发展的同事，还要主动去掌握和学习与同事相处的方法。

1. 身在职场，你得知道谁对你负责 / 049
2. 与聪明人有上进心的人为伍，你才不会堕落 / 051
3. 与业绩突出的人在一起，你才会提升 / 054
4. 远离碎碎嘴、喜欢挑拨离间的同事 / 057
5. 小心应对办公室里的“庸人同事” / 059
6. 和同事保持一定的距离，即使关系最好 / 062
7. 任何时候都不要背后说人坏话，因为没有不透风的墙 / 064

第四章

做事靠自己，成大事靠贵人

成功有时候不能仅仅凭借实力，还需要一点运气，而最大的运气就是找到一个可以帮助自己、提携自己、引导自己的贵人，有了贵人相助，我们可以更快地走向成功。当然贵人并不是轻易就能够结交到的，为了寻找到贵人，我们需要掌握一些与贵人相处的技巧，要懂得创造和贵人相处的各种机会，同时也要懂得选择最适合自己的贵人。

1. 没贵人走山路，有贵人上高速 / 069
2. 再“穷”也要站在富人堆里 / 071
3. 交对百万金贵人，比你百万金的人更重要 / 074
4. 关注人际关系中的“核心人物” / 076
5. 你一定要结交的五种“贵人” / 079
6. 人往高处走，水往低处流 / 082

第五章

选择什么样的朋友就可能有什么样的命运

朋友是成功道路上必不可少的一个伙伴和帮手，结交一个好的朋友，往往能够帮助我们更好地应对生活的挑战，朋友的质量和水平往往影响了我们的发展，可以说结交什么样的朋友就能创造什么样的人生。所以我们在结交朋友的时候，一定要保持敏锐的眼光，一定要懂得如何判断什么样的朋友才最适合自己。

1. 朋友的高度决定你的高度 / 087
2. 你将来会不会富贵要看你最亲密的朋友怎么样 / 089
3. 选朋友要选那些人脉广的朋友 / 092
4. 重视和重点联系有远见卓识的朋友 / 094
5. 优势互补的朋友让你终生受益 / 096
6. 和可以一起做生意的人做朋友 / 098
7. 结交比自己身份高的人，他会助你一臂之力 / 101
8. 最应该结交的7种朋友 / 103

第六章

找对合作伙伴，一切省心好办

这是一个讲求合作的时代，所以我们需要改变生存的策略，应该选择用合作的模式来提升自己的生存机会和竞争能力。当然，选择合作并不意味着将两个人或者几个人生硬地黏合在一起，寻找一个可靠的、稳定的、有潜力的合作伙伴非常重要，我们必须确保相互之间的合作能够擦出火花，能够创造共赢的局面。而选择合适的合作伙伴，需要把握一些技巧，也需要依照自身的利益要求来进行量身打造，这样才能保证合作的质量。

1. 合作伙伴就像朋友，也需要分分类 / 109
2. 要想做大就要选择有潜力的合作伙伴 / 111
3. 淘汰那些不能带给你利润的合作伙伴 / 114
4. 主动出击开发新合作伙伴 / 116
5. 掌握维护合作伙伴的一些技巧 / 119
6. 谨防大合作伙伴的叛离 / 122

第七章

跟对人是前提，跟住人是关键

每个人都要尝试着寻找一个贵人，都要懂得为自己寻找一个很好的导师，也许我们都有幸可以遇到这样的贵人，但是最关键的是要懂得跟住对方，要努力和对方建立起更为亲密的、巩固的、长远的关系。为了达到这样的目的，我们需要表现得更聪明一些，需要掌握更多为人处世的技巧，尽量给对方留下好的印象，从而确保自己能够被人赏识和信任。

1. 通过多次接触强化你在别人心目中的印象 / 127
2. 试着将“事业圈子”生活化 / 129
3. 让对方做主角，自己心甘情愿当配角 / 132
4. 共享秘密的关系是最亲密的关系 / 134
5. 诚实守信，别人才会放心跟你交往 / 137
6. 友好的态度受人尊重，讨好的态度让人轻视 / 139

7. 给予核心人物心理上的安全感 / 141
8. 没有人愿意被利用，千万不可现用现交 / 144
9. 尊重别人，我们就能得到别人的尊重 / 146

第八章

话说对了，人就交对了

说话是人际交往中的一个主要交流方式，可以说绝大部分的人际沟通都是通过语言来完整表达出来的。不仅如此，说话的质量往往决定人际交往的成败，会说话的人，能够把话说对的人，往往更受他人的欢迎，而那些说话不用心的人则很容易得罪别人。正因为如此，我们需要珍惜自己的话语权，需要好好说话，需要熟练懂得掌握说话的技巧，需要懂得如何把话说好。

1. 傻子才用嘴说话，一定要用心说话 / 151
2. 人人都期望被赞美，多准备些“糖衣炮弹” / 154
3. 不管对谁，都不能掏心窝子地去说 / 156
4. 不该说时别开口，该你说时也别轻易说 / 159
5. 多说“我们”少说“我”更容易拉近关系 / 161
6. 必要的沉默胜过滔滔不绝的言谈 / 164
7. 感谢的话该说就要说，不能闷在心里 / 166
8. 夸别人没有夸过的，赞别人未曾发现的 / 169

第九章

人是感情动物，交对人要懂感情投资

感情是维系人际关系不可或缺的一个要素，而且通常还是最稳定的一个要素，正因为如此，我们在处理人际关系的时候，不能仅仅只考虑利益，很多时候应该懂得进行感情攻势，用情来打动对方。当你投入的感情越真挚，越深厚，越能够深入人心，那么所产生的效果也就越大，感情投资的回报也就越丰厚。

1. 别总想着大手笔，四两可能拨千斤 / 175
2. 吃亏是福，你给别人越多，收获就越大 / 177

3. 门槛踏得多，心坎离得近 / 179
4. 感情投资要目光长远 / 182
5. 不管多铁的关系，都不可透支人情 / 184
6. 拜冷庙烧冷香，多交落难时的英雄 / 188

第十章

交对人，你不能不懂的心理策略

在人际交往中，需要讲究很多策略和技巧，而这些策略和技巧实际上源于一些常见的心理学现象，通过了解和掌握这些心理学现象，我们能够了解和解释人际交往中一些常见的现象，能够准确把握别人心中的想法。通过学习和了解一些基本的心理现象，我们就可以更好地把握人心，掌握更多恰当的交际技巧，同时防止触及交际的禁区。

1. 喜欢效应：喜欢引起喜欢，你喜欢他，他才喜欢你 / 193
2. 超限效应：人人都有底线，不要让人不耐烦 / 195
3. 刺猬法则：适当的距离才产生美感 / 197
4. 自己人效应：成为“自己人”，啥事都好商量 / 200
5. 投射效应：不要把自己的想法强加给别人 / 203
6. 出丑效应：自曝己短，受人欢迎 / 205
7. 近因效应：熟人的印象往往定格在最后一眼 / 208
8. 晕轮效应——以偏概全要不得 / 210

第十一章

要想钓到鱼，就要像鱼那样思考

想要更好地与人交往，想要获得他人的信任和理解，那么最重要的就是先要主动去了解别人在想些什么，要了解别人内心的真实想法和真实需求，从心理学的角度来说，就是主动去把握人性的特征。一个人只有深入别人的内心，只有熟练了解别人内心世界的感觉，才能够对症下药，迎合别人的需求，从而拉近彼此之间的距离。

1. 每个人都关注自己的利益 / 215
2. 谁都喜欢自己感兴趣的东西，你不妨利用这个人性 / 217
3. 真诚不一定是指责别人的缺点，而一定不恭维别人的缺点 / 220
4. 你能够赢得一场战争，但是赢不了一场争论 / 222
5. 你有被利用的价值别人才会喜欢跟你交朋友 / 225
6. 没有十全十美，却有全心全意 / 228

第十二章

交不对人要找自己身上的问题

一个人有缺点并不可怕，可怕的是有了缺点却没有发觉，这样容易给他人造成不良印象。其实每个人都希望自己能够展示出最好的一面，都希望自己能够获得更多人的关注，但是正因为这样，我们需要懂得改正自身的问题和缺点，要懂得不断完善自己，尽可能地提升自己的形象和水平，这样才能更好地迎合别人的需求，才能够获得别人的关注。

1. 当不了孙子的人，这辈子没资格当爷 / 233
2. 任何人都不喜欢自卑的人，所以永远要保持自信 / 235
3. 莫将不服输的劲头引向嫉妒的岔路 / 238
4. 有脾气不是错，乱发脾气就是你的错 / 241
5. 谁都喜欢仰着脸看人的人 / 243
6. 相比完美的神，人们更喜欢稍有不足的人 / 245



第一章

DI YI ZHANG

做对事赢一次，交对人赢一生

做事是一种个体行为，能够体现个人能力和水平，但是在生活中，一个人光靠能力是无法解决所有问题的，也无法将所有的事情都做好，你可以做好一次，但是没有办法将这种良好的势头永远保持下去。其实，做事除了要依靠能力，还需要依靠人脉，需要借助别人的力量来帮助自己，有时候跟随一个有价值的人，能够帮助我们赢得一生的成功。

1

人生最大的浪费是选择的浪费

有只猴子下山后准备到农夫的田里找东西吃，很快它就发现了花生，于是就跑到地里挖花生，然后拿了一大把准备回家，可是没走多远，它就发现了旁边的田里有很多桃子，于是它果断地丢掉了花生，又去选择桃子，它满满地摘了一大堆桃子后，感到很满足。可是往前走了几步后，又有了新的发现，它看到隔壁的田里有很多大西瓜，它觉得只要抱上两个西瓜，那么几天都不用下山找吃的了，于是它很快就丢下桃子，然后跑到田里去挑选西瓜。

这个时候天色渐渐暗下来，农夫也返回到农田里看管。猴子在慌乱中随便摘了个小西瓜就准备逃跑，可是一不小心把西瓜打烂在地，它只能惋惜地快速离开，忙活了一个下午，最终什么也没捞到。

猴子原本可以有一个“大丰收”的，但正是在不断的選擇中浪费了大量时间，结果错过了机会，反而一无所获。其实，人也往往如此，常常会陷入到各种选择之中，因为左右拿不定主意而浪费了选择的机会，结果什么也得不到。之所以会出现这样的状况，就是因为人性是贪婪的，我们总想得到更好的东西，我们坚信自己能够得到最好的东西，可是选择往往都具有一定的实效性，生活也不可能无限制地来满足你的欲望，你坚持认为自己应该得到更好的，坚持认为自己可以选择到最好的，那么最终很可能在选择和等待中错失机会。

古希腊哲学家苏格拉底是一个非常有学问的人，有一次学生们向他请教一个问题：那就是如何才能选择最合适的伴侣来生活。面对这个问



题，苏格拉底没有进行正面回答，而是将学生们叫到麦田里，然后让他们在固定的时间里沿着某个方向，到麦田里找出最饱满的麦穗，而且每个人只能摘一次。

学生们很快冲进麦田，第一个学生比较心急，刚进麦田就发现了一支饱满的麦穗，于是想也没多想就迅速摘了下来。第二个学生观察一阵之后，拿不定主意到底该采摘哪一个麦穗，因为他坚定地认为下一个麦穗肯定会更大更饱满，所以往前走，也一直在纠结和选择，可是时间很快过去了，那个学生没有办法只好随手采了一个麦穗，结果麦穗比第一个人的还要小很多。

第三个学生也走进了麦田，他先将要行走的路线分成了三段。第一段路程中，他将见到的麦穗分成了大、中、小三类；在第二段路程中，他继续观察，以验证第一段路程里自己对麦穗划分的三个标准是否正确；而在第三段路程中，他没有多做什么选择，而是直接采摘了一个比较饱满的麦穗。虽然这个麦穗不是整个麦田里最饱满的，但却是三个学生所摘麦穗中最大的一个。

这时，苏格拉底对学生们说：“我想，你们现在应该知道如何找寻理想的伴侣了。”事实上，苏格拉底认为第一个学生根本就不知道选择，所以等于是浪费了机会。第二个学生则是做了太多的选择，浪费了很多时间和机会，所以不可能成功。只有第三个学生，既把握住了选择的机会，又没有过度流连在选择之中。

在日常生活中，往往以第二类学生居多，因为每个人的行为都容易受到自身贪婪本性的支配，所以办事常常会犹豫不决，常常会希望继续等待，迟迟做不出最合适的选择，以至于错过了最佳的时机。所以做人还是要懂得自我克制，其实生活中，往往只需要做出一次选择即可，我们没有必要在各种诱惑面前流连忘返、左右摇摆不定，你想要得到更多，想要选择更好的东西，反而很容易选择到最差的东西。

比如在婚姻和爱情生活中，很多优质男和优质女最终选择了很普通的伴侣，原因就在于他们总是不停地做出选择，总是在各种选择中犹豫不决。事实上，所有人都希望自己能够找到更好的伴侣，可是他们在不断地选择中错过了最佳的伴侣，最终发现自己被剩下来了。这就是一种情感和婚姻浪费，也是人生机会的浪费，而且这样的机会浪费了，往往很难再来。

据说当年曹操南征东吴的时候，曾经水土不服而染上怪病，群医束手无策，幸而被一个士兵用土方法医治好了。曹操非常感激，于是准备犒赏对方。他让士兵好好想一想自己需要什么，然后曹操会尽量满足他。这个士兵既想着升官，又想着发财，还希望曹操能够赏赐自己一个美女，可是机会只有一次，他左思右想也拿不定主意。结果赤壁之战后，曹操心情很坏，自然也忘了这件事，这个士兵因为犹豫不决，最终什么奖赏也没得到。

在心理学上，有一个著名的布里丹毛驴效应，法国哲学家布里丹养了一头非常可爱的小毛驴，他每天都从农夫那里购买新鲜的草料喂养它，可是，有一天当农夫额外奉送一堆草料时，小毛驴的美好生活被打破了。因为当毛驴发现有两堆一模一样的美味草料摆放在眼前时，它无法做出更好的选择，所以长时间在两堆草料之间徘徊，正因为如此，它最终活活饿死在草料面前。

这个效应告诉我们，一定要善于把握机会，而且要有决断精神，不要优柔寡断，不要在各种机会中左右为难。其实我们想要获得成功，也许只需要一次机会，这个机会不够那么完美，但是我们也要在第一时间去把握住它，如果长时间犹疑不定，在各种选择中为难自己，那么最终也许真的就一无所获。