

关系改变人生，圈子决定成败。圈子对了，事就成了

你和谁在一起 很重要

NI HE SHUI ZAI YI QI
HEN ZHONGYAO

王剑◎著



人生最大的幸运是有人把你带入更高的平台。决定一个人发展前景的，不是智商，不是财力，而是所处的生活圈子

和什么样的人在一起，就会有怎么样的人生
一个人身份的高低，是由他周围的人决定的

圈子的广度决定人生的高度◆关系的层次决定人生的地位



成都时代出版社
CHENGDU TIMES PRESS

关系改变人生，圈子决定成败。圈子对了，事就成了

你和谁在一起 很重要



王剑◎著

NI HE SHUI ZAI YIQI HEN ZHONGYAO

和什么样的人在一起，就会有怎样的人生
一个人身份的高低，是由他周围的人决定的



成都时代出版社
CHENGDU TIMES PRESS

图书在版编目(CIP)数据

你和谁在一起很重要 / 王剑著. — 成都 : 成都时代出版社, 2014. 9

ISBN 978-7-5464-1138-5

I. ①你… II. ①王… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 060451 号

你和谁在一起很重要

NI HE SHUI ZAI YI QI HEN ZHONGYAO

王剑 著

出品人 石碧川
责任编辑 周 慧
责任校对 李 航
装帧设计 林自伟
责任印制 于燕飞

出版发行 成都时代出版社
电 话 (028) 86621237 (编辑部)
(028) 86615250 (发行部)
网 址 www.chengdusd.com
印 刷 北京建泰印刷有限公司
规 格 710mm×1000mm 1/16
印 张 17
字 数 200 千
版 次 2014 年 9 月第 1 版
印 次 2014 年 9 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5464-1138-5
定 价 35.00 元

著作权所有·违者必究。

本书若出现印装质量问题, 请与工厂联系。电话: (010) 89580799

成功不在于你知道什么，而在于你认识谁



20 世纪最伟大的成功学大师卡耐基先生曾说过：“一个人的成功，只有 15% 归结于他的专业知识，还有 85% 归结于人际关系。”每一个人都是社会群体中的一员，不可能是孤岛中的罗宾逊，人与人之间都有着这样或那样的关系。所以，在这个基础之上，我们必须建立起良好的人脉，而且还必须是有价值的，这样才能为你的成功提供更多的机遇。这也印证了在好莱坞流行的一句名言：“成功不在于你知道什么，而在于你认识谁。”

世界潜能大师陈安之的《超级成功学》著作中写道：“成功靠别人而不是靠自己。”没错，男人想成功，依靠的不光是自己的博学，还要看他“认识谁”。《水浒传》中的宋江，原本只是山东郓城县的一个小吏，然而，这样一个小人物，日后却摇身成为威震四方的英雄，名震一时，靠的是什么？是武松、林冲、李逵等众多朋友，如果没有他们，宋江能摆脱小人物的命运吗？显然不能。

美国斯坦福研究中心曾经有一份调查报告指出，一个人赚的钱，12.5% 来自知识，87.5% 来自关系。这说明，一个人只有充分依靠关系、发展关系，才能为成功打下坚实的根基。积累你的人脉，也就是积累你一生取之不尽的财富。所以，不管你现在处在一个什么样的环境下，只要你想成功，就要大量积累自己的人脉，你的关系网越大，你成功的概率也就越大。

要想出类拔萃，一定要有强大的人脉，因为你认识谁比你是谁更重要。有人脉的男人，成功就像坐电梯，没有人脉的男人，成功就像爬楼梯。因此，男人一定要重视人际交往，重视结交人脉，一定要有几个肝胆相照的铁哥们儿，努力找到有利于自己人生发展的好朋友。

要想高人一头，还要有宽广的胸怀、优秀的品质、永不满足的学习精神、幸福美满的家庭。当然，这一切的一切都有一个前提，那就是男人要好好地活着，要有健康的身心。这才是男人闯天下、打江山、走向成功的最重要的资本。

一言以蔽之，男人在征服世界、征服他人之前，请先征服自己、提升自己、充实自己、完善自己。当你的内心变得足够强大时，当你的才能变得足够出众时，当你的人格魅力变得足够闪耀时，成功就会变成一件水到渠成的事情。



第一章 有人脉成功就像坐电梯，没人脉成功就像爬楼梯

在这个世界上，到处可以看见很多有才华的“穷人”，他们才华横溢、能力超群，有的甚至有着上天入地的本领，但为何最终仍落了个颗粒无收的下场呢？究其原因，就是缺乏人脉。只有善于汇聚别人的力量为己所用的人，才能让财富如百川归海，滚滚而至。

1. 为什么世界上到处是有才华的“穷人” / 003
2. 一个倒夜壶的小差，如何翻身成为红顶商人 / 005
3. 有旷世的才华，还得有“识货”的老板 / 008
4. 成功来自 85% 的人脉关系、15% 的专业知识 / 010
5. 工作 10 年后，你的才华远不如资源引人注目 / 011
6. “聚财先聚人”——人脉就是你的财脉 / 015
7. 得人脉者得天下——你和谁在一起决定了你的命运 / 017
8. 创业需要种植根系发达的黄金人脉 / 020

第二章 圈子对了，事就成了——再穷也要站在富人堆里

你多方求援却无功而返，别人一个招呼就搞定；你千方百计却徒劳无功，别人一个电话就解决。所有成功的人，都视朋友圈为最宝贵的财富，并且高效地运用朋友圈的关系。你完全有理由相信，优良的人脉圈子，足以让你少奋斗二十年。

1. 今天，再也不是单枪匹马的时代了 / 025

2. 当马云遇见孙正义——贵人帮你度过事业寒冬 / 027
3. 当张朝阳遇到尼葛洛庞蒂——贵人让事业做大做强 / 029
4. 张近东的成功魔法——关系网让你雄霸天下 / 031
5. 得贵人相助，麻雀也能变凤凰 / 033
6. 从现在开始，再忙也要将这十种贵人纳入囊中 / 036
7. 结交有圈子的朋友，在关系中找关系 / 038
8. 百年财富箴言：再穷，也要站在富人堆里 / 041

第三章 己所不欲，勿施于人——以心换心，才能赢得好人缘

俗话说得好：“帮助别人往上爬的人，自己也会爬得很高。”在与人交往的过程中，如果你能主动帮助他人，那么你的朋友就会越来越多，财富的机缘就会大大增加。所以，聪明的人总是善于把精力投向身边需要帮助的朋友，毕竟，“雪中送炭”的情分，会让他们始终牢记。

1. 把握住每一次帮助别人的机会，乃是拓展人脉的最佳时机 / 045
2. 帮助那些眼下混得不如你的人 / 047
3. 雪中送炭比锦上添花更得人心 / 050
4. 以心换心，让别人从你的眼中读出真诚 / 052
5. 相似的经历更容易让对方产生知音感 / 054
6. 聊点长远的，让别人觉得你有长期交往的价值 / 057
7. 人情银行的储蓄，存期越长，红利越多 / 059
8. 当别人对你说随便的时候，你切勿真的随便 / 061

第四章 别再局限于同学这个小圈子

自己走百步，不如贵人扶你走一步。所以，我们一定要多结交含金量高的朋友。其实在我们身边，早就聚集了一大批的人脉，比如亲戚、朋友、领导、同事、客户、老乡等。如果能利用好这些人脉资源，把他们的能量充分调动起来，以核心人脉为点，有的放矢，点线串联，很快就能织起一张人脉的天罗地网。

1. 你还没有成功，是你还没遇到贵人 / 067
2. 人往高处走，水往低处流——就是要“攀龙附凤” / 069
3. 你和世界上的任何一个人之间只隔着4个人 / 071
4. 不怕拒绝，主动示好——拓展圈子的不二法门 / 073
5. 善于制造与贵人“相见恨晚”的机会 / 075
6. 将有影响力的大人物变成你的“圈里人” / 078
7. 结交“大人物”的四个注意事项 / 080
8. 找到自己擅长的领域，建立人际关系金字塔 / 082

第五章 增加人脉就像滚雪球

——神奇的“人脉倍增效应”让你贵人遍天下

很多人在童年时都玩过滚雪球的戏，一个小小的雪团，滚上一圈，雪球上就会沾上一些小雪花，不停地滚下去，这个雪球就会越来越大……投资大师巴菲特说：“人生就像滚雪球，最重要的是发现很湿的雪和很长的坡。”所谓很湿的雪，就是黏合人脉的技巧和方法，所谓很长的坡，则是指拓展人脉的途径和范围。只要你用对了方法，找对了路径，你的人脉圈就会像雪球那样越滚越大。

1. 经营人脉就像滚雪球 / 087
2. 一生二、二生三、三生万物的转介绍机制 / 089
3. 慧眼识人，找出那些隐藏在普通人中的“贵人” / 091
4. 掌握“二八法则”，实现人脉效益最大化 / 094
5. 结交可优势互补的朋友 / 096
6. 交友也需“势利”，不要耻于将朋友分等级 / 098
7. 友情投资宜走长线，千万不要有“近视症” / 100
8. 九种途径，快速拓展你的人脉圈 / 101

第六章 像“牛人”一样打造人脉

两百年前，胡雪岩因擅长经营人脉，从一个倒夜壶的小差，实现了鲤鱼跳龙门，成为了大名鼎鼎的“红顶商人”。两百年后的今天，当你思考那些商界成功人士的成功轨迹时，你会发现：他们都有一本厚厚的人脉存折。

1. 打造黄金级人脉，学会沟通是第一课 / 109
2. 在重要场合“曝光”，让更多人认识你 / 112
3. 建立你的人脉资源数据库，把你的人脉分类管理 / 114
4. 主动出击——“宁错杀三千，别放过一个” / 115
5. 善用名片，让见到你的人“眼前一亮” / 118
6. 别一个人用餐，人脉是“吃”出来的 / 119
7. 定期清除人脉关系中的“杂草” / 122
8. “微”时代，如何通过网络改造你的人脉 / 126

第七章 再伟大的交情，也要拿捏好尺度 ——伤什么都不要伤了别人的面子

话要怎么说才圆滑无碍？事要怎么做才滴水不漏？人要怎么处才八面玲珑？很多人之所以一辈子碌碌无为，就是因为不懂得这些。所谓人情世故，并不是教我们违心、虚伪、奸诈地迎合别人，钻空子、占便宜，而是告诉我们在善良、真诚、宽容的基础上，做事要掌握分寸，谨言慎行。只有做到这些，我们的人生才会少走很多弯路。

1. 不要显得比别人更聪明，否则你将是这个世界上最傻的人 / 131
2. 再伟大的交情，也要拿捏好尺度 / 133
3. 话不说满，要给自己留后路 / 136
4. 即使你不喜欢对方，也要笑脸相迎 / 138
5. 说话看情况，别“哪壶不开提哪壶” / 141
6. 别人的隐私，要么拒之门外，要么烂在肚里 / 143
7. 说话口无遮拦，无异于拿自己的前途当赌注 / 145
8. 一句“对不起”，可以解决很多麻烦 / 148

第八章 玩转人脉——每一个中国人都应该知道的人际“潜规则”

老鹰站立的时候像睡着了一样，老虎慢吞吞地走路时像病了一样，恐怕你怎么也想不到，这种深藏不露的表现，正是它们捕捉猎物的最佳手段。做人也是一样，要聪明但不要露锋芒，有才华可以，但不要随便逞能，沉住气才能干得了大事，这是每一个中国人都应该知道的人际“潜规则”，也是栽过跟斗的老祖宗们用鲜血和脑浆写下的字字忠告。

1. 步入社会，再没有人会把你当成孩子 / 153
2. 让别人做主角，自己心甘情愿当配角 / 156
3. 锋芒太露，容易没饭吃 / 159
4. 适当给对方一个台阶下 / 162
5. 兔子急了会咬人，千万别把对手逼到绝路上 / 164
6. 主动示弱，每个人具有同情弱者的天性 / 167
7. 人活脸，树活皮——不在失意者面前高谈阔论 / 170
8. 水至清则无鱼——不要过于追求完美 / 172

第九章 少数人才懂的智慧——四两拨千斤的情感投资艺术

人活在世上，钱债能还清，但人情债永远还不清。感情投资就像储蓄，你存储的越多，分得的红利就越多。聪明人应该坚持以情动人，所谓“路遥知马力，日久见人心”，只有长期的感情投资，才能打动人心，建立信任，结出成功的累累硕果。

1. 无事也登三宝殿，人脉维系需保鲜 / 177
2. “冷庙”烧热香，自有贵人帮 / 180
3. 关键时刻拉人一把，他人为你做牛马 / 182
4. 感情投资要“名正言顺” / 184
5. 小恩小惠，四两拨千斤 / 186
6. 人情做足了才有“杀伤力” / 188
7. 有来有往，人情才能做得更为长久 / 189

第十章 人际交往中的“读心术”和“雷区”

——远离人脉沼泽，成功也可以走直线

读懂人心的智慧在于明察秋毫、洞若观火，即通过别人一个不经意的动作，看穿他的内心动向和真实意图，然后审时度势、对症下药，这样与人交往才能游刃有余。当然，在人际交往中还应注意避免踏入“雷区”，否则你会“死得很难看”。

1. 要想钓住鱼，就要像鱼那样思考 / 195
2. 言谈习惯最能透露一个人内心的秘密 / 196
3. 适当暴露自己的缺点，让对方更容易接近你 / 200
4. 学会套近乎，让别人感觉你是“自己人” / 203
5. 人际交往中的“雷区”——你不得不警惕的5种人 / 206
6. 小心当面捧你、背后踹你一脚的人 / 209
7. 吹嘘不要太过火，小心引火烧身 / 212
8. 交浅言深——毫无保留倾诉自己 / 214

第十一章 人脉并非谁都玩得起

——自己成为优秀的人才有更多优秀的人为你服务

是不是有了人脉，就有了靠山、地位和金钱？当然不是。没有实力，就算认识天王老子也白搭。说到底，你要成为人脉网中的核心人物，打造一个属于你的精英团队，你就必须成为精英中的精英。你当然不必样样精通，但必须有一样是你在人群中大放光彩的亮点。

1. 自己就是个半吊子，哪里来的上等朋友 / 219
2. 资源多的人喜欢与另一个资源同样多的人交换 / 222
3. 抬身价，成为别人眼中的“绩优股” / 224
4. 创造出自己的“不可取代性” / 226

5. 越被人倚重，你的人脉根系就越发达 / 228
6. 在交往前，别人也要掂量一下你值多少钱 / 229
7. 积极增加自己被利用的价值 / 231
8. 没有实力，就算认识“天王老子”也白搭 / 234

第十二章 人际交往的最高境界是“互利” ——在朋友和利益之间找一个黄金平衡点

不管你承不承认，人与人交往的本质就是“互利”，再纯真的友谊，也逃脱不了利益互换的本质。在你渴望得到别人帮助的同时，你必须给予别人相应的好处。你满足了别人的需求，别人也心甘情愿地帮你，长此以往，你们的关系就变得牢不可破。

1. 一定要记住，人际交往的最高境界是“互利” / 239
2. 社交的本质就是帮助他人成功，同时让自己更成功 / 241
3. 把诚信作为你的人生资本，厚道一些不吃亏 / 244
4. 有钱一起赚，自己发财也让别人发财 / 247
5. 为商不奸，远离急功近利 / 249
6. 任何时候，都不要“吃独食” / 251
7. 亲兄弟也该明算账，朋友和生意要分清 / 253
8. 拿捏好利害关系，才能在生意场上交到真朋友 / 255

第一章

DI YI ZHANG

有人脉成功就像坐电梯， 没人脉成功就像爬楼梯

在这个世界上，到处可以看见很多有才华的“穷人”，他们才华横溢、能力超群，有的甚至有着上天入地的本领，但为何最终仍落了个颗粒无收的下场呢？究其原因，就是缺乏人脉。只有善于汇聚别人的力量为己所用的人，才能让财富如百川归海，滚滚而至。

1

为什么世界上到处是有才华的“穷人”

在这个世界上，到处可以看见很多有才华的穷人，他们才华横溢、能力超群，有的甚至有着上天入地的本领，但为何最终仍落了个颗粒无收的下场呢？

一个人专业再精良、再能干，每个月赚的也都是不多不少的死工资，即使比别人高一些，也不会富到哪里去。有才华的人虽然在努力工作，但却收入微薄。

在台湾证券投资界，杨耀宇是个将人脉竞争力发挥到极致的人脉高手。他曾是统一投资顾问的副总，后来退出职场，为朋友担任财务顾问，并担任五家电子公司的董事。根据推算，他的身价应该有近亿元。一个从台湾南部北上打拼的乡下小孩，为什么能够如此快速地积累财富？

“有时候，一通电话抵得上十份研究报告。”杨耀宇说：“我的人脉网络遍及各个领域，上千、上万条，数也数不清。”如果你能像杨耀宇一样储备足够多的人脉，不需要你投入过多的资金和精力，光是利用这些人脉信息就能够让你赚得盆满钵足了。

为什么别人能发财，偏偏就你不行？大富大贵是什么？就是无数小富小贵的总和。只有善于汇聚别人的力量为己所用的人，才能让财富如百川归海，滚滚而至。学习是必要的，工作也是必要的，但学什么，为谁工作，这个问题却是首要的。如果心眼里只想着培养自己的才艺，让别人用起来顺手，那你这辈子的命运 100% 的与富人无缘。

刘军现在是广州一家大公司的总裁，他的成功缘于他在给别人打工的时候，就开始积累人脉了。那时候，他在一家很出名的报社广告部工作。工作期间，他时常接触到海尔、百事、联想等这些大企业的负责人。刘军不仅在搞创意或争取版面时很卖力，而且还非常注重与客户保持和谐的关系。比如，每隔一段时间，不管有没有合作的项目，他都会给客户打个电话，或者发个信息问候一声，节日的时候，也约客户出来吃个饭，或者送一份礼物。

这样，在刘军工作的三年中，积累了丰富的人脉，后来他注册了自己的公司。这时，他自然想到了那些过去的关系，而海尔空调恰好在广州还没有专卖店，他就跟销售部的负责人谈起此事。由于他们的关系一直不错，在众多竞争对手条件都差不多的情况下，对方就把独家销售权给了他。

人脉并非生而有之，而是用心经营的结果。像刘军这样成功的人士不在少数，任何一个普通人，都可以通过经营人脉改变自己的命运。

才华是上帝对一个人的恩赐，但是却不是赢得成功的资本。比如，苹果电脑董事长乔布斯没有念过大学，戴尔公司的董事长迈克尔·戴尔是一名大学肄业生。比他们聪明、专业的人可谓不计其数，可是偏偏他们成功了，原因不是他们有什么突出的才能，而是因为他们背后有一个成功的人脉网络。

2002年，中国数十位企业家认为，他们取得成功的条件中，机遇排到了第二位，而人脉则排在第一位。归根结底，这世上到处都是有才华的穷人，就是因为他们不懂得经营人脉。

人脉就是机会，人脉越丰富，就意味着成功的机会越多。经营人脉也并不需要什么特殊的才能，也不需要特殊的环境。一生二，二生三，只要有心，每个人都可以利用人脉赚钱。

2

一个倒夜壶的小差，如何翻身成为红顶商人

人脉投资之道，并不是我们现代人的发明，老祖宗比我们还明白这个理儿，留下了许多宝贵的积累人脉的经验可供我们借鉴。话说清朝道光年间，就有一位人脉投资“专家”，名叫胡雪岩，他正是掌握了人脉投资之道，便从一个倒夜壶的小差，翻身成为名震一时的红顶商人。

胡雪岩十二三岁的时候，为了养家糊口，在亲戚的介绍下进入一家钱庄做学徒。在钱庄里，他擦桌、扫地、倒夜壶等，这是每天的家常便饭。可是，谁也想不到，这个天天倒夜壶的小孩，一倒竟倒出了无数的金元宝来。

话说他当伙计的时候，认识了一个穷书生叫王有龄。王有龄在道光年间，就已捐了浙江盐运使，但无钱进京。通过交往，他发现王有龄这人是做官的料，日后定能飞黄腾达。王有龄想，当官没盘缠，怎么办？胡雪岩决定赌一把——他把收账得来的500两银子借给了王有龄。

有了银子，王有龄即刻启程，途经天津时，遇到故交侍郎何桂清。在何桂清的举荐下，王有龄到了浙江巡抚门下，当上了粮台总办。王有龄这边发达了，胡雪岩那边却因为私用账款被炒了鱿鱼，坏了行规，坏名声在外，连个工作都找不到了。

王有龄发迹不忘旧恩，立即拿出钱来，资助丢了工作的胡雪岩，于是胡雪岩开了一家名为阜康的钱庄。之后，随着王有龄的步步高升，胡雪岩的生意也越做越大，除钱庄外，还开起了许多店铺。

俗话说，朝中有人好办事。胡雪岩小小年纪，就能把眼光放远，为自己的未来打下人脉基础，不得不令人赞叹、佩服。王有龄是胡雪岩人脉网