



你能否成功，不在于你知道什么，而在于

# 你认识谁

## 人际交往中的有效策略

对个人而言，专业是利刃，让你一分耕耘，一分收获  
你认识谁则是秘密武器，让你一分耕耘，数倍收获

苏木禄◎编著



中国城市出版社  
CHINA CITY PRESS



你能否成功，不在于你知道什么，而在于

# 你认识谁

人际交往中的有效策略

苏木禄◎编著

中国城市出版社

· 北 京 ·

## 图书在版编目(CIP)数据

你认识谁: 人际交往中的有效策略/苏木禄编著.

—北京: 中国城市出版社, 2012. 12

ISBN 978 - 7 - 5074 - 2709 - 7

I. ①你… II. ①苏… III. ①心理交往—通俗读物

IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 260655 号

---

责任编辑 宋凯(booktaste@163.com)

装帧设计 异一设计

责任技术编辑 张建军

出版发行 中国城市出版社

地址 北京市西城区广安门南街甲 30 号 (邮编 100053)

网址 www.citypress.cn

发行部电话 (010) 63454857 63289949

发行部传真 (010) 63421417 63400635

总编室电话 (010) 68171928

总编室信箱 citypress@sina.com

经销 新华书店

印刷 北京圣夫亚美印刷有限公司

字数 198 千字 印张 14.25

开本 710 × 1000 (毫米) 1/16

版次 2013 年 1 月第 1 版

印次 2013 年 1 月第 1 次印刷

定价 28.00 元

---

好莱坞里最流行的一句话就是：“成功，不在于你知道什么（What you know）或做什么（What you do），而在于你认识谁（Whom you know）。”现今的时代里，你想要成功，就必须具备三个条件：资金、技术与人。而这三大条件的核心就是“人”。当你拥有了丰富的人脉之后，你在资金、技术上的问题便可以得到极好的解决，拥有良好的人脉关系，是让自我获得成功的最简单方法之一。

斯坦福研究中心曾发表过一份调查报告：一个人在一生中赚的钱，有 12.5% 来自知识，87.5% 来自关系。这一数据曾让许多人大为惊讶，但事实上，懂得对自我人际关系进行经营的那些人要明显比其他人拥有更多成功机会。

在社会中，人往往并不是单一的个体，生存的需求使人际交往成为了一种必然，每个人都可能遇到形形色色的人，而怎样利用这些人，才能让自己在未来的道路上走得更加顺利，就要看你平日里是如何打造人脉关系、如何经营人际网。

许多成功者的经验都证明，对于那些在社会上苦苦拼搏的人，实力与学历往往不如“人力”管用，想要在同等竞争条件下比别人赢得更多的发展机会，你就一定要在“认识谁”上大做文章。

不管是什么事情，都有其内在的技巧可言，只要你掌握了一定的规



律与方法，认识更多的人、更轻易地走向成功并不是一件难事。基于期望每一位读者都能获得更深远发展的愿望，我们编写了《你认识谁》这本书。

《你认识谁》主要立意于三点内容：

第一，帮助读者更清楚地认识到“成功不在于你知道什么，而在于你认识谁”这一基本成功定律。

第二，帮助每一位没有成功或者不太成功的人，进行一下反思——你认识谁？你所在行业谁比较知名？你认识多少此类的知名之士？你与他们有交往吗？为什么你不认识他们？你是否有可能认识他们？

第三，让读者懂得怎样才能让自己认识更多的那个“谁”，怎样才能从思想上获得根本的转变，或者采取怎样的积极行动，才能使自己在事业上可以赢得新的发展。

当你面对人生不知所措时，当你不满足于自己的生活状况时，当你为复杂的社会现实而不断苦恼时，当你对着庞大的人际关系望而兴叹时，抑或你还年轻，根本不懂得如何让自己认识更多人时，都请你打开这本《你认识谁》。它以简洁的叙述、翔实的案例，让你明白人际交往与人脉管理中的技巧与策略，让你了解更多的结识技巧，了解更多塑造良好人际关系的方法。

如果你渴望成功，如果你期望自己可以获得更辉煌的未来，不如从现在开始，去好好地思考怎样才能让自己在结识更多的人同时，将这些人际关系进一步转化为有利于自我人生发展的助推器。

如果你还未成功，如果你还想成功的话，就请打开这本《你认识谁》吧！它将带领你走向更清晰的未来，让你了解更快接近成功的方法。

## 第一章

### 成功不在于你知道什么，而在于你认识谁

- 1 《水浒传》：一部借力使力的经典 ..... 002
- 2 审视他人，便能明白成功的秘密 ..... 006
- 3 谁决定着你的未来走向 ..... 009
- 4 想想自己花了多少精力在关键性力量上 ..... 013
- 5 不懂筹划未来者才会认为“不求人便是强者” ..... 017
- 6 失去饥饿感便看不到隐性的机会 ..... 021
- 7 “关键因素起作用”的时代里，你拥有多少制胜把握 ..... 025
- 8 沿着社会金字塔上升的基本谋略 ..... 028

## 第二章

### 从失败开始反思，远离孤军奋战

- 1 不懂给予，所以无法获得 ..... 034
- 2 太较真让你走入人脉困局 ..... 038



- 3 无人可识，是因为你从来不下工夫去结识 ..... 041
- 4 人生需要安排，百炼才有机会相识 ..... 045
- 5 精英汇集的地方，便是你成功开始的地方 ..... 050
- 6 太老实的鲤鱼往往不能跃过龙门 ..... 054
- 7 真经不能空取，交易是人脉的本质 ..... 058

### 第三章

#### 拆掉思维里的墙，升级人脉需要从改变自己开始

- 1 世界真的很小——你与总统之间只有 6 个人的距离 ..... 064
- 2 明确弱联系优势，看到人脉网络中的“陌生”贵人 ..... 068
- 3 100/40 人脉法则：让关键性人脉提升你的交际效率 ..... 072
- 4 重视网络，因为它是最廉价的人脉通道 ..... 077
- 5 打造人脉，归根到底要打造自己 ..... 081
- 6 人脉挂靠，走向搭便车式人生 ..... 085
- 7 内向者也有优势，别拿性格当借口 ..... 090

### 第四章

#### 仅有能力是不够的，你还需要主动出击

- 1 与智者同行，建立起自己的“人脉董事会” ..... 098
- 2 变身人脉王？你要有布局意识 ..... 103
- 3 走出小圈子，进入大圈子 ..... 107
- 4 积极发掘，从关系里面找关系 ..... 111
- 5 熟人之间的连锁反应：朋友的朋友是朋友 ..... 115

- 6 积累源于用心，把“外人”变成“自己人” ..... 119
- 7 唤醒名片中沉睡的力量 ..... 122

## 第五章

### 帮助他人变强，提升自我人脉质量

- 1 先别怕吃亏，多带“利他”指向性做事 ..... 130
- 2 拉长时间线，创造“宾主两益”的机会 ..... 134
- 3 共享成功，才能共图未来 ..... 138
- 4 “站在他人的角度想问题”的精明 ..... 141
- 5 制造有效激励，形成“捆绑式”事业组合 ..... 146
- 6 送炭与添花，哪一样也不落下 ..... 150
- 7 人脉金矿里，哪些人才值得你去提炼 ..... 154

## 第六章

### 情商和智商同样重要，双管齐下方可全胜

- 1 无法辉煌，往往是因为没有找准圈子 ..... 160
- 2 别把你不想要的强加给别人 ..... 164
- 3 提升亲和力，做可爱的有能力者 ..... 168
- 4 细察人心，有些人你不得不防 ..... 172
- 5 消除隔阂，从识人开始避免人际伤害 ..... 176
- 6 用沟通当翅膀，让人脉腾飞 ..... 180
- 7 听多数人的意见，与少数人商量，自己做决定 ..... 185



## 第七章

### 人生是场持久战，懂分寸才会被老天偏爱

- 1 用你的德行吸引他人 ..... 192
- 2 名利场上的隐性规则：勇敢承担责任 ..... 195
- 3 才华是利刃，要好需技术 ..... 199
- 4 人情储蓄奠定成功基础，别总是随意挥霍 ..... 203
- 5 保持来往，才能建立密切的人际关系 ..... 207
- 6 人生堑壕战中，自己活，也让别人活 ..... 211
- 7 用新命运改变论，实现蜕变与升华 ..... 215

你认识

谁

## 第一章

成功不在于你知道什么，  
而在于你认识谁

这个时代早已不是仅凭学历便能制胜的年代了，你是否能在激烈的竞争中脱颖而出，除了自身是否具备相应的能力之外，你的人脉竞争力有多强也是关键所在。这也点明了现代式成功的关键：成功，往往并不取决于你知道什么，而是取决于你认识了什么样的人。

## I 《水浒传》：一部借力使力的经典

中国素来是礼仪之邦，而这种世俗礼仪的最核心之处就是人情，这种人情表现在社会活动之中，就是人脉。可以说，人脉是好是坏，决定着一个人的事业是否能够成功。中国俗语中的“朋友多了路好走”，所强调的就是这种人脉的营造。《水浒传》本身就是中国古典名著中一部有关人脉与人际关系的小说。在这个世界里，活动着众多千差万别的江湖人士，而这些人有一个共同的人脉营造标准：“四海之内皆兄弟”。

### 梁山首领宋江的借力之术：用金钱之力打动人心

如果你阅读过这本小说，你便会发现，梁山英雄之间互相交往的模式，首先是结拜。这种结拜不分贵贱、不分阶层：其中有“帝子神孙、富豪将吏”，更有“三教九流，乃至猎户渔人，屠儿刽子”，而他们之间，所使用的称呼，都是“哥哥”、“弟弟”。这种结拜模式固然有其时代局限性，但是，在当时那种时代大背景之下，却是营造有利于自我发展的人际关系的最好方法：在

封建专制的体制之下，若是本人没有出身与资历等政治资源能够利用的话，想要获得成功，那你便必须要具有良好的人脉关系——在这种人脉的帮助下，水浒中的众人借力使力，达到了自己的目的。而其中，利用这种人际最成功的莫过于宋江。

梁山好汉“石将军”石勇曾经说过：“老爷天下只让得两个人，其余的都把来做脚下的泥……只除了这两人，便是大宋皇帝，也不怕他。”而石勇所承让的其中一人，便是宋江。江湖中有不少好汉都有此心理。宋江素有“及时雨”之称，在整部《水浒传》中，总是不断地有这样的情节出现：英雄们一听是宋江，“纳头便拜”，口称：“久闻哥哥大名，今日得缘相见。”可以说，宋江的拥护者极多，他在江湖上的威望，非一般人能够企及。

其实，细细研读之下，我们便会发现，宋江的“及时雨”之称，靠的是自己长时间的仗义疏财。

在初识武松之时，武松正值人生最落魄之际，宋江看到衣衫褴褛的他，二话不说，便拿出了银两给武松做衣服，使武松感受到了父兄一般的慈爱。当武松告别宋江，回家探亲之时，宋江又执手相送，并再送他十两银子。一向男儿气概的武松不由得掉了眼泪。

当时，十两银子是怎样的概念？我们同样可以在《水浒传》中找到答案：为了动员兄弟去抢生辰纲，吴用到石碣村时，掏出了一两银子，便买下了一大瓮酒、两只大鸡、二十斤生、熟牛肉。由此足以见到，十两银子可使普通人解除生活之忧。

首次见到李逵，李逵正好赌博输了钱，宋江随手取出银子给了他。李逵虽然头脑简单，却也不由细细思索：“难得宋江哥哥，又不曾和我深交，便借我十两银子，果然仗义疏财，名不虚传。”也正是因为这一次的交往，令李逵成为了宋江日后最忠诚的支持者之一。之后，宋江与李逵、张顺等人到江边喝酒，在酒席散了之后，宋江知道李逵身无分文，又将一锭五十两的大银给了李逵。

其实，宋江的好名声并不仅仅局限于英雄好汉，他在对待一般的无



赖、落难的公人、普通的歌姬同样如此。病大虫薛永在街头耍枪棒、卖膏药时便得过宋江的五两资助；卖糟腌的唐牛儿也常得宋江的资助；当宋江落难被围捕时，他也不忘记送些钱物打点公人；浔阳江边，李逵误将卖唱女子打晕，宋江不仅责备李逵，更慷慨解囊给那女子二十两银子：“日后嫁个良人，免在这里卖唱。”

在整部《水浒》中，宋江送人金钱的记录多达二十几次。由此也可以看出，在江湖中他以仗义疏财赢得拥护也是绝对属实的。可以说，宋江是一个懂得如何将钱花在刀刃上的人。他使用自己的财产，建立起了一个庞大的人脉网络，并最终在这个网络中，使自己成为了一呼百应的江湖老大。在建立起自己的人脉关系时，宋江借了金钱之力，买到了人心，获得了与日俱增的支持率与认同度，而在这些朋友的帮助之下，他也成为了整部小说中最得人心者。

### 水浒关系网：靠上大山头，方占绝对优势

其实，透过宋江的人际网络我们可以看到渗透整个梁山的交友法则：保持自己在山头上的优势。而这种手法一般通过两个渠道来实现：

结交死党：包括宋江、武松、孙二娘在内的聪明人都有自己的小团体。这些小团体成员就是他们的死党，死党往往可以在个人陷入困境时，伸手相助，李逵便是宋江最硬的死党：他对宋江可谓是言听计听，直到最后喝下毒酒那一刻，他也只是说：“死了只是哥哥身边的一个小鬼”。可以说，如果没有了这种死党关系，一百零八将里便很难凸显出这些人。

利益相交：其他私交不深的人在梁山之所以能够受到重视，则多半属于利益上的结交。江湖好汉间，讲究的是兄弟义气，朝廷降将间渴望的是再次被朝廷招安。

一个小小的梁山人际关系网便如此复杂，人与人之间的借力使力便已如此深奥，延伸到我们的生活中，往往可以发现更多的人脉要点。

## 看清自己的人际关系要点

你或许从来没有对自己的人脉资源按重要程度进行分层，但事实上，这种分层可以帮助你看清自己的人际关系要点，使你清楚，在当下或者未来的一段时间里，哪些人对你的工作、生活是最有利的。大致而言，如果对自己的人脉资源进行区别设定的话，它大体可以分为以下三级：

### 1. 核心性关系

这一阶层的关系，就如同吴用、李逵对于宋江的关系一样：他们可以对宋江的事业、生活起到关键性甚至是决定性的作用。具体地判断出这类关系，需要你根据当下自己所处的位置、事业阶段与未来发展方向的不同来进行界定。若你是某个公司的业务经理，那么，你的核心关系就是你的直接上司、老板、关键的手下、同事与那些最重要的客户，因为他们会对你在公司的业绩产生直接的影响，更会直接决定你事业上的发展走向。

### 2. 紧密性关系

紧密性关系多半建立在核心关系的基础之上，它是核心关系的进一步扩展。属于这一阶层的人往往与你在生活中处于同样的境地中，他们与你拥有较为紧密的合作，他们的身份可能是你的同事、其他部门的领导、重点的客户、普通的下属，以及你的朋友、老师或者同学等。亲密的家人也属于这一领域之中。

### 3. 松散和备用关系

这一层的关系往往对个人当下的影响并不明显，它们一般是指那些眼下还未对自己形成重要影响，但是未来有可能派上用场的人脉资源，比如那些有发展潜力的客户、同事、下属、同学或朋友。他们一般属于我们人脉圈子中需要去联系的人物，或是属于我们需要假以时日去观察的人物，但是却暂时不需要投入太大的精力与成本去进行深交。

通过分层看清了自己的人际关系要点以后，我们便能够深入地去对自己的人脉网络营造进行探讨。



### 营造人脉的成功秘密

其实不仅仅是《水浒传》，所有成功者的个人经历几乎都离不开借力使力：当然，在这种借力的过程中，如何才能正确地借力，如何才能使借到的力发挥最大的作用，也是我们需要在接下来的人脉营造中去细心留意的问题。

## 2 审视他人，便能明白成功的秘密

在短暂的人生旅途中，不管你所追求的是什么，你都无法离开人脉的介入而单独成功。在许多成功者的人生中，你都能够看到这一铁律。

### 奥巴马：穷孩子如何登上权力巅峰

贝拉克·奥巴马在美国创造了一个奇迹：一个在单亲家庭中成长起来的孩子，一个黑白混血儿，一个在大多数人怀疑的目光中赢得了大部分国民支持的人，成为了美国建国以来首个具有黑人血统的总统。接下来，我们需要去思考的是：他是如何做到这一点的？

奥巴马写过一本名为《来自父亲梦想》的自传。在这本书中，他清楚地认识到了黑人血统给自己带来的种种不便，作为一个混血儿，他在矛盾中不断地寻找着自己的定位，而篮球就是他最好的心灵避难所。从儿时起，他就发现，篮球场是自己结识白人密友的最好地方，因为在那里，黑色的肤色不会给他带来任何的劣势。

在大学毕业以后，奥巴马来到了芝加哥，并在这里接受了一份收入极低的工作——帮助南部贫民参政，使上层统治阶级可以听到他们的声音。也正是在这里，奥巴马发现了人脉的重要性。他不断地认识各个

阶层的人，同时将那些支持黑人参政的人列为自己的主要交往对象。在此期间，他与不少有政治影响力的人与有能力进行政治捐款者成为了好友，并且与他们建立起了同盟关系。

2002年，奥巴马成功当选联邦参议员，并成为了民主党内冉冉升起的政治新星，而他所依靠的，也是自己多年以来培养的人脉关系：当年，他竞选阵营中的顶级顾问戴维·阿克塞尔罗德是他交往了近20年的好友；而后来被他宣布为未来白宫办公厅主任的拉默·伊曼纽尔，则与他同在伊利诺伊州担任国会众议员职位。

在决定正式参与总统一职角逐之后，奥巴马更是用心地营造出自己值得他人信赖的形象，同时不断地发动着自己从前费心营造出来的人脉关系。他不断地使周围的人相信，自己能够为美国带来新的生机。

随着这种信任的不断加深，越来越多的商界与政治界精英加入了支持奥巴马的阵营中。其中一个是为后来为其寻找副总统竞选搭档的卡罗琳·肯尼迪，而她依靠自己那个曾经担任过总统的父亲约翰·肯尼迪的力量，为奥巴马成功在上流社会中造势；另一个则是掌管美国最大对冲基金之一Citadel投资集团的亿万富翁肯·格里芬——他的加入，使奥巴马团队获得了充足的竞选资金。

可以说，从决定参政到后来当选总统，作为少数族裔候选人，奥巴马创造的奇迹不仅与他个人的努力相关，更与他背后强大的人脉息息相关。

你可以将自己的人生与奥巴马的人生进行对照，也可以拿自己的人生与其他成功者的人生对照，只要细心，你都能发现这样的规律：这些成功者之所以会获得财富与成功，原因并不仅仅是因为他们付出得更多、智力上更出众，而是因为他们背后的人际网络在不断地推动着他们前行。

## 人脉是人生的秘密武器

在14世纪，风琴属于绝对意义上的奢侈品，当时即使是富裕家庭也不



一定能拥有，只有在教堂里才能见到风琴。虽然当时的风琴极为昂贵，但外形却极为蠢笨：它无法自行发声，而是需要一个人在幕后鼓风：没有了鼓风的人，风琴便会沦为摆设品。

很多时候，人脉就如同“鼓风”之人一样，属于无形的资产与潜在的财富，它们的作用往往会因为久居幕后而被人们忽视；只有它们真正发挥作用时，人们才会意识到其存在的真正价值。换言之，人脉是人生中的秘密武器，它并非直接财富，但是若失去了它，你便很难成功。

比尔·盖茨在成为世界上最富有的人之后，许多人都认为，他所凭借的是自己对新技术以及对互联网经济发展的准确预测。几乎人人都相信了这样的话：微软的崛起依靠的是比尔·盖茨在计算机上所拥有的天才能力。

的确，在微软发展的过程中，比尔·盖茨个人发挥了重要作用。只是，他的成功并非完全依靠个人的能力，而是更多地受益于他丰富的人脉资产。

从哈佛退学以后，比尔·盖茨创立了微软公司。他所承接的第一个项目是为小型计算机设计一个 BASIC 语言。在五个星期过后，他的 BASIC 语言设计成功。

当时，苹果公司发展势头正劲，IT 巨人 IBM 也在为不敌对方而发愁，PC 机的发明使 IBM 从中看到了未来 IT 市场的巨大商机，于是决定将触角伸向其中。

此时，盖茨得知消息后，立即决定对 BASIC 语言进行修改，并从另一家公司买下了 DOS。当盖茨拿着自己设计出的 DOS 系统到 IBM 公司进行推销时，IBM 起初并没有打算和他合作。因为当时美国的电脑天才层出不穷，而微软公司也只不过是一个新开的小公司而已。后来的结果大家都知道，IBM 最终与盖茨签下了一份大订单。

不要受到一般励志书的蛊惑，认为是盖茨的努力赢得了 IBM 的青睐，事实是：盖茨的母亲是 IBM 的董事，母亲将儿子介绍给了 IBM 的董事长，在董事长的首肯之下，IBM 的董事会方同意了与盖茨合作，微软才有机会发展成为现如今全球最大的 IT 公司之一。