

性格决定人脉，人脉改变命运！

找对你人生中 最重要的7个人

改变命运的7种神秘力量！

Find the 7 Most Important Persons
in Your Life

李维文●著



江苏文艺出版社
JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE

找对你人生中 最重要的 7 个人

Find the 7 Most Important Persons
in Your Life

李维文 ● 著



江苏文艺出版社
JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

找对你人生中最重要的7个人 / 李维文著. — 南京:
江苏文艺出版社, 2014

ISBN 978-7-5399-7304-3

I. ①找… II. ①李… 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 (2014) 第055923号

书 名	找对你人生中最重要的7个人
著 者	李维文
责任编辑	郝 鹏 孙金荣
策划编辑	一 航
特约编辑	康晓硕
文字校对	孔智敏
装帧设计	主语设计
出版发行	凤凰出版传媒股份有限公司 江苏文艺出版社
出版社地址	南京市中央路165号, 邮编: 210009
出版社网址	http://www.jswenyi.com
经 销	凤凰出版传媒股份有限公司
印 刷	北京兆成印刷有限责任公司
开 本	700毫米×1000毫米 1/16
印 张	18
字 数	182千字
版 次	2014年5月第1版 2014年5月第1次印刷
标 准 书 号	ISBN 978-7-5399-7304-3
定 价	35.00元

(江苏文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换)

序

PREFACE

那些影响过我们人生的人

人的一生要遇见许许多多的人，也将被许许多多的人影响。这些人里，有亲人、朋友、爱人，也有非现实生活中的精神偶像。他们中的有些人你是无法选择的，如父母；有些人是可以选择的，如朋友，如爱人。本书主要是讲人生中你可以做出选择的7个人。我们都知道，选择比努力更重要。与谁同行，你将越有可能成为怎样的一个人。

两年前我写了《六度人脉》系列，获得了百万读者的支持。如果说那是人际交往的“大数据”，那么《找对你人生中最重要的人》就是化繁为简，只帮你找对你人生中最重要的人，这7个人代表7种力量，他们将改变我们的一生。

有人说，人生有三大不幸：在上学时学了一个不喜欢的专

业，在上班后遇到一个糟糕的上司，结婚后又遇到了一个自己不感兴趣的伴侣。

真糟糕啊，睁眼看去，处处都是“不喜欢”，事事都是“勉为其难”，这样的人生肯定不好过。

还有人说，人生最悲剧的就是，你和他同时进入一所陌生的学校，那时你们不分高低，一同起跑，但是10年后再次相见时，你发现自己远远地落在了他的后面。在事业上无法望其项背，在阅历和见解上也差他一大截。

这是什么原因造成的呢？

无论学生、公务员或商界巨子，不管你是什么身份，我们都有类似的想法，慨叹，困惑，也常有不期而至的反思：

在过去的岁月里，我遇到了什么样的人，才有了今天的境遇？

在我的社交历史中，到底发生了什么，才让我错失了那些宝贵的机会？

我要怎样调整自己的社交心态，才能为未来的改变打下基础？

我的朋友霍华德·纽曼是美国一位很受欢迎的心理学家，同时他也是一位供职于常春藤盟校并且受雇于多家著名公关公司的成长学家。成长学（Growth Studies）是他在20年前就开始研究的课题，但它的重要意义最近才被发现，并迅速成为一门深受精英阶层欢迎的昂贵课程。

人们对此趋之若鹜。所以，纽曼经常受邀去给美国各地的财

阅后代讲课，教授他们社交技巧，特别是帮助那些年轻的豪门子弟养成健康的成长心理和拥有高超的社交眼光，从自己成长的环境中获取积极力量。

在谈到上述问题时，纽曼说：“总有一些人会带给我们某种力量，来决定我们的人生。不同的是，有的人天资聪慧做得很好，拥有发现的眼光，做出敏锐的选择。有的人则经常错过自己的花开时节，没有招来蜜蜂反而引来了采花贼。就像一个愚笨的股票持有人在价格走高时遁匿不见，跌到谷底时才面露彷徨之色地现身交易所，成为被收割的对象。这是一种判断力错误的表现，他们总是从错误的人身上得到消极的力量，使自己的命运更加灰暗。正如同社交领域提供给我们的规则，你错过了一个机遇一定会受到惩罚，使你付出更多才能挽回损失。”

人们在不同的人生阶段都需要不同的人来成为自己的“点醒者”，从他们的身上得到启示，改变命运。这就是我们的社交机遇，也是成长学课程最为强调的一点：在别人的帮助下载下成长的种子，来修正人生的航向。

因为多数人的天资都处在同一个水平，在我们年轻时，没有谁比谁聪明许多，也不会有人真的很笨。在智力的舞台上，上帝给我们的底牌都是相同的。除去无法选择的家族背景，就只剩我们自己孤军奋战。在走进竞技场时，都是孤身一人。

怎么打好手中的牌？如果有人帮你一把，推你一下，托你一

下，就能让你更快地做出最正确的选择，在漫长的博弈中你将走得更远。

如果找不到这个人，你可能需要在坚硬的地面再跑很远，付出极大的努力才能勉强跟上队伍。虽然这样的悲壮和艰辛很容易在你的“个人奋斗史”中吸引读者的眼球，引发听众的欢呼，但未免太过冒险了——因为你只有1%不到的概率跳过所有的障碍，成功地跑到最后。你一个人奋臂前行，只要摔倒一次就可能万劫不复。

传统社交术的荒唐之处在于，人们总在以自己现实的需求去发掘关系，而很少为未来的五年甚至更长的时间布局。这当然很容易理解，长远计划意味着获得收益很迟。“我不知道将来发生什么，还不如把握现在。”有的人为了在明早就赚到100元而立刻投资50元，却不情愿为2年后可以赚到10万元而拿出5万元的成本。

这种心理的根深蒂固，决定了他们只有1/100000的成功基数。在某些领域甚至更高，可能达到几百万分之一。所以我们才看到过去和今天的世界，它总是由一个坚固的金字塔形构成的。站在上层的人数是如此之稀少，以至于人们哀叹命运是多么残酷。岂不知每个人都是自己命运的铸造者？

大凡取得一定成功的人士，他们的思维是完全不同的。在不同的人生阶段，他们都遇到过可以帮助他们的人，通过他们的力量，来激发自己的潜力，让这种帮助来扶携着自己跳过那些或高或低

的障碍物。最重要的是，他们愿意为这样的着眼于未来的机遇进行“投资”，并能充满热情地抓住这些机遇，以超前的社交理念在很早以前就构建自己的资源平台，来获取实质的帮助。

这种帮助当然并不仅仅局限于功利的扶持（经验、人脉和资金）——如果你又理解为是看得见和摸得着的物质输血，就背离了我们的社交宗旨——它们更多是深层次的助力和启迪，改变了头脑，指明了方向，少走了弯路，坚定了决心。结果就是，让他们的内心更强大，思维变得更理智、更清晰，也更加明确和坚实。

在这些不同的人的助力下，他们实现的是内在的提升，成功地跨越不同的人生阶段。

问题是：

我们普通人——应该如何从中汲取有益的经验呢？

我们有心改变的人——应该怎样在自己的人生中获得这些人的帮助？

对于这两点，本书将是一个很好的蓝本。在书中，我们将讲述在不同的人生阶段如何来甄选辨别不同的人，从品格、行为、背景、性格等进行了直入人心的分析，在什么阶段必须交什么样的朋友，有什么样的人可以帮助到我们，以及什么样的人必须远离。玩伴、同学、老师、同事、上级、竞争对手、客户、合作伙伴、家人等，他们都有可能成为我们的生命中非常重要的七个人之一。

在这些人中，有的人帮助我们健康地成长，避开成长路上的

危险；有的人指引我们人生的方向；有的人能够给予强大的社会资源；有的人则可以直接提携我们更上一层楼；有的人在困境中能及时伸手相援；有的人则是我们的感情寄托，是一杯香浓的咖啡、一块温热的毛巾，是在外拼搏劳累了一天回到家之后的温馨港湾。

希望本书可以让你明白：除了我们的父母之外，谁才是你人生中最重要 的“7 个人”？我们又如何在人生的关键点上做出最正确的选择？我也将与大家一同分享我所经历这“7 个人”的过程。

别让自己成为孤岛

苹果公司的 CEO 库克先生说过一句名言：“别让自己成为一座孤岛至关重要。我认为，作为 CEO，这可能是最重要的事情。”他觉得，一名志向远大的管理者，最害怕的就是陷入孤岛困境。

的确，孤立无援，那是一种十分可怕的境地。你无力可借，没有参考，只能凭借一己之力做出判断，犯错的概率将大大增加。没有人愿意陷入这样的境地。

在本书开始之前，我向您提出两个问题：

1. 你是谁？（这很少有人思考。）
2. 当你遇到问题时，可以向谁求助？（人人都想过这个问题，但在身处绝境时才能感受到它是如此重要。）

回答这两个问题是打开库克先生提到的“孤岛困境”的钥匙。

为什么要首先强调“你是谁”？因为这才是成长和社交的根本。如果你不清楚或不能定位自己，意味着你不知道自己能提供什么。忽略自我建设，没有办法向外辐射价值，那么你自己就会走入孤岛。不需要别人对你怎么样，你自己就跳不出来。

解决了自己是谁的问题，你就明白，人生成长的核心就是建设自己，要将自我的强大作为成长的最重要任务。围绕着这个任务，去向外扩散自己的寻找范围，交一些有着不同性格和不同价值观的朋友，把他们纳入自己的生活，想一想能否帮助他们，关心他们，和他们一起提高。当然，无论你有多么出色，在你身边永远都会有值得你学习的榜样，也始终会有对我们很重要的力量。

第二个问题强调的是你要了解“别人是谁”，别人有什么长处，对你意味着什么。这样你就可以知道在自己遇到问题的时候，能否获取到帮助，以及向谁请求帮助。在这里我特别强调的是必须排除功利的想法——不是因为用到了才去社交，而是出于喜欢和帮助，社交必须是我们成长的一部分，是一项水到渠成的工程，是一种共生的状态，而不是攀附的标本。

就像吃饭一样，我们吃饭是为了防止饿肚子，而不是饿了肚子才去吃饭。任何一种事物，逻辑的顺序不同，其最终呈现的本质也就具有根本的区别。

纽曼说：“如果你有企图，别人会看出来的。”有些人根本不考虑兴趣是否相投，只考虑对自己有用没用，这种交往会比较生硬

PROLOGUE

别让自己成为孤岛

和无趣。而且，他们总被识破。

解决了这两个问题，我们就有能力避免陷入成长中的“孤岛困境”，成为一个合群的人。合群是一种乐观的性格特征，也是任何一种大社交理念的基础。一个合群的人，意味着他既能够接受别人，同时也能被别人接受；他乐于和人交往，很少封闭自己，可以轻松地向特定的人（往往有很多）敞开心扉，表达他的看法；他通常也是善解人意和热情的，以正面的态度对待身边的人，并清楚地知道应该和什么样的人在一起。

最重要的，我们要保持人格的完整，并懂得在成长中去“交换人格”，吸收别人身上的不凡之处。这尤其关键——

第一，你将能正确地评价自己。

第二，你可以懂得如何关心别人。

第三，为自己构建开放的社交态度。

第四，保持自己人格的完整并不断提升。

第五，建立和别人交换意见的优质习惯。

人和人之间的所有关系，在本质上其实都是互补关系。哪怕是敌人、仇人，这种关系的前提也是一种心灵的需求在推动。我战胜对手，是满足了我想赢的欲望；我杀了自己的仇人，是满足了我复仇的欲望。确立一种关系，就是在向对方索求某种东西来满足自己的需求。这是永恒不变的本质。没有谁能够在完全独立和与外界封闭的状态下实现自我的任何要求，都必须依靠他人的

协作来完成。

在成长历程中，我们每个人都生活在一定的关系中，没有他人，你就像一座孤岛；走出孤岛的經歷就是一部寻人史，也是一部交换史。就像在小时候，一个好的玩伴你不珍惜，到了中学和大学，你也就不会珍惜那些纯粹的友谊，到了工作中，你就缺乏与同事和上司融洽共事的经验，当你想在事业上获得更好的发展时，你就没有办法得到人们的全力支持。

这是对人生的犯罪吗？纽曼就是这样认为的，他说：“我并不主张使用‘关系’这样的词汇来形容一个人的社交能力，因为社交本身是成长学的一部分，代表着你充分挖掘和利用社会资源的能力。”

在中国，“关系”是如此重要，以至于人们既需要它，又对它充满不屑，好像一个只知道寻找关系的人就是没有能力的。其实恰恰相反，一个人意识到了自己的不足，才会去寻求别人的帮助，才能在这个过程中和人们互动，彼此理解，学习对方的优秀之处，给自己充电，然后让自己也变得更加优秀。

本书要解决的最后一个问题是从根本上质问：“人为什么活着？”或者换一种说法：“我们为什么成长？”如果生命只是一个人的成长，这样的人生注定毫无意义。人类不但高度重视该问题，而且类似于对孤岛困境的思考和破解充满了每个人的一生。

生存于孤岛的人，他的混沌不清，人生充满混乱，悲观情绪

PROLOGUE
别让自己成为孤岛

将在自己的生活中迅速弥漫。怀有如此紧迫的危机感和焦躁感的人到处都是。我们在寻找朋友，而他们也在寻找你。为了找到自己的同行者，帮助你度过一个充满幸福的充实人生，我希望这本书能带给你些许启发，希望每个人都能从中汲取有益的营养，重新规划自己明天的生活。

对此，我将无比荣幸。

目录

CONTENTS

序 那些影响过我们人生的人 / 001

引子 别让自己成为孤岛 / 001

PART 1

001

遇对人，走对路，找到你的小伙伴！

◎ 谁和你一起玩大？ / 003

◎ 20年后还在影响你的力量 / 008

◎ 小伙伴代表着四种角色 / 011

◎ 最难把握的是“分寸” / 015

◎ 不要过度投资 / 019

PART 2

023

学生时代——找到你的“启蒙者”

- ◎ 真正能帮你的人总是在大学的时候认识的 / 025
- ◎ 向擅长分析的人学习，而不是成绩最好的 / 029
- ◎ 为你找到一个好老师 / 034
- ◎ 向他学习七种品德 / 037
- ◎ 最棒的本领是真诚 / 041
- ◎ 躲开消极的“启蒙者”！ / 046
- ◎ 建立你的“个人品牌” / 051

PART 3

057

毕业头三年，每天和谁一起工作很重要！

- ◎ 同事的水平影响我们的进步 / 059
- ◎ 选适合你的行业，才能遇到可以帮助你的人 / 065
- ◎ 让前辈看到你的努力，主动来帮你 / 070
- ◎ 与潜力股成为盟友，一起经历成长的过程 / 080
- ◎ 什么时候该离开一个糟糕的环境？ / 083

PART 4

087

遇到一位好上司，胜过遇到一位好老师

- ◎ 向谁学习，你就会成为谁 / 089
- ◎ 好上司比好公司重要 / 095

◎ 去成长型公司，而不是跨国企业 / 102

◎ 不成冤家成知己 / 105

◎ 好上司给你六种力量 / 113

◎ 服从的秘密 / 117

◎ 好上司和坏上司的区别 / 121

PART 5

127

找到靠谱的合作伙伴，事业稳如泰山

◎ 选对合作伙伴，事业脱颖而出 / 129

◎ 必须有两到三位长期合作的人 / 135

◎ 小心牵你鼻子的家伙 / 140

◎ 你需要加入怎样的圈子？ / 144

◎ 经得起利益的考验 / 148

◎ 和正直的人一起合作 / 150

◎ 好客户的六大标准 / 153

PART 6

159

听一听最中肯的声音，找到一位好知己

◎ 一个能听你诉说心事的人 / 161

◎ 遇到困难，可以无条件伸手相助 / 166

◎ 敢对你拍桌子的人是谁？ / 170