

因为优秀，所以难以卓越

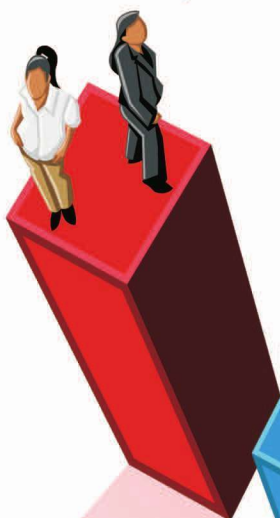
当平凡变成了优秀，我们靠近成功；
当优秀变成了卓越，我们诠释成功。



Classic books
19.9元
超值典藏

赢在
职场

从优秀
到卓越



蔡利超◎编著



吉林出版集团有限责任公司

超值典藏

赢在职场 从优秀到卓越

蔡利超◎编著



吉林出版集团有限责任公司

图书在版编目(CIP)数据

从优秀到卓越 / 蔡利超编著. — 长春 : 吉林出版集团有限责任公司, 2012.11

(赢在职场)

ISBN 978-7-5534-0701-2

I. ①从… II. ①蔡… 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 (2012) 第 270656 号

赢在职场 从优秀到卓越

Ying zai Zhichang cong Youxiu dao Zhuoyue



【出版策划】

刘刚

【责任编辑】

刘晓敏

【特邀审校】

慧眼文化

佳文编校工作室

【文图编辑】

薛金博

【封面设计】

夏鹏

【版式设计】

阮剑锋

【美术编辑】

何冬宁

【插图绘制】

灵动之翼

出版：吉林出版集团有限责任公司 (www.jlpg.cn/yiwen)

(长春市人民大街4646号，邮政编码 130021)

发行：吉林出版集团译文图书经营有限公司 (http://shop34896900.taobao.com)

电话：总编办 0431-85656961 营销部 0431-85671728

制作： (www.rzbook.com)

印刷：北京正合鼎业印刷技术有限公司

开本：787mm×1092mm 1/16

印张：15

字数：240千字

版次：2013年1月第1版

印次：2013年1月第1次印刷

书号：ISBN 978-7-5534-0701-2

定价：19.90元

前言

一位著名的心理学家曾经说过：“你能成为什么样的人，取决于你想成为什么样的人。”平凡的人可以优秀，优秀的人可以卓越，关键在于你要有一颗永不退缩、永远进取的心。

本书不是一本成功秘籍，只是从各个方面阐述了平凡、优秀与卓越的差距。平凡不是天生的，优秀与卓越也不是凭空而来的，每一个成功人士都是通过努力与提高，才达到今天的高度。鉴于上述原因，我们更愿意把这本书看成是一些身在高处的朋友对你说的悄悄话：“来吧，来看看我是怎么认识自己的，来看看我是怎么看待生活的，也来分享一下我是如何从优秀做到卓越的。”

本书的内容主要分为两大部分：一部分围绕管理人际资源展开，一部分从打造个人核心竞争力入手。

人际资源的特别之处可以由美国社会学家斯坦利·米尔格兰姆在20世纪60年代做的一个实验来说明。1967年，美国社会学家斯坦利·米尔格兰姆做了一个名为“小世界现象”的实验。他随机挑选了一批实验人员，要求他们将一个包裹寄给一个异地的人。异地人的姓名与职业是已知的，但具体地址是未知的。实验规定，参加人员可以随意把包裹寄给一个自己认识的中间人，通过这个中间人再转寄出去。最后结果表明：平均每一个包裹都要经过5至7个中间人才能寄到指定位置。据此，斯坦利·米尔格兰姆提出“六度人脉”的概念。简单一点说，就是两个陌生人之间的间隔不会超过6个人。

从人际资源管理来看，优秀与卓越的差距也正在于人际关系的质量以及丰富程度。而本书所描述的人际资源管理正是立足于此。如何管理好自己的人际关系，其实质就是如何学会做人。但是丰富的人际关系只是基础，要想让自己从优秀晋级到卓越，打造核心的竞争力是关键所在。具有竞争力可以保证你成为优秀的人，但打造核心竞争力才是你走向卓越的通行证。

打造个人核心竞争力要明确自己的人际关系基础，并据此设立科学的目标，从而展开实际行动。行动的目的只有一个，即树立自己的形象品牌，包括爱惜自己的信誉，学会幽默的表达方式，注重个人礼仪等，通过诸多方面的努力打

造自己的竞争力。

打造个人核心竞争力，会使你赢得别人的青睐，使自己更深入地了解自己，帮助自己找回自信。而看完这本书，你会发现核心竞争力的打造真的不是一件困难的事情；当你逐渐恢复自信时，你也会发现从优秀到卓越并非遥不可及。

很多人想成功，但并不是所有人都可以取得成功。理由只有一个：有些人并不像自己以为的那样渴望成功。

曾经有一个年轻人说自己很想成功，于是他找到一位成功人士（一位篮球明星），告诉他希望自己有一天能像他一样成功。

那位篮球明星让年轻人第二天到海边等他。第二天，年轻人来到海边，篮球明星笑着问他：“告诉我，你成功的愿望有多强？”

年轻人说：“我不知道，但我确实很想成功。”

篮球明星拎着年轻人的脖领子，把他的头按进水里。年轻人拼命挣扎，心想：“我是来学习怎样成功的，可不是来这里喝水送命的。”就在年轻人快要坚持不住的时候，篮球明星松开了他的脖领子。年轻人抬起头，大口大口地喘着粗气。

篮球明星说：“我不知道你对成功的渴望到底有多强，但是当它的强烈程度足以与你对呼吸的渴望相当的时候，你就离成功不远了！”

你要是想成功，想使自己变得卓越，就不能只是想想而已！要找到属于自己的方法，找到属于自己的位置，只有这样，才能决战职场，决胜人生。

现在还等什么，赶紧翻开书，寻找从优秀到卓越的秘密吧！



赢在职场 从优秀到卓越

目 录

第一章

找到你的位置

9

- ◎发现身边能帮助你的人 9
- ◎耐心打好事业基础 12
- ◎找到成功的增速器 15
- ◎吃亏带来好结果 17
- ◎将自己放低 20
- ◎主动出击，发掘机会 22
- ◎设计事业通行证 26
- ◎把对手变成朋友 28
- ◎通讯录就是最大的财富 31

第二章

树立自己的良好形象

34

- ◎爱惜自己的信誉 34
- ◎学会幽默的表达方式 37
- ◎杜绝闲置的资源 40
- ◎不容忽视的礼仪 43
- ◎让自己变成潜力股 46
- ◎保持自己的本色 49
- ◎自信是成功的基石 53
- ◎把弱点变为优势 56
- ◎行动从现在开始 59



第三章

打造你的竞争力

63

- ◎真诚就是最佳妙法 63
- ◎向前一步就是成功 65
- ◎做一个不可取代的人 69
- ◎与你的平台共成长 72
- ◎抓住你的上升期 75
- ◎让时间增值 78
- ◎不要吝啬赞美 81
- ◎有目标，更要有规划 84
- ◎用心做事才能行 87



第四章

让别人喜欢你的策略

90

- ◎展示你的不完美 90
- ◎学会向别人致敬 92
- ◎求助换来好感 96
- ◎用不同方法结识不同的人 98

第五章

做事先做人

120

- ◎人心所向是成功的关键 120
- ◎万事人在先 123
- ◎放弃英雄主义美梦 126
- ◎经营需要时间和耐心 129
- ◎认识谁，就会成为谁 131
- ◎信息就是财富 134
- ◎抓住对方弱点 136
- ◎重视你遇见的每一个人 140

第六章

职场决胜术

143

- ◎让自己脱颖而出 143
- ◎职场尺度最关键 146
- ◎活学活用变色精神 149
- ◎做一个好下属 152
- ◎保护自己也是保护他人 155
- ◎给别人点儿甜头 157
- ◎倾听的力量不容忽视 160
- ◎诚实是最大的资本 164

第七章 打开你的思路

168

- ◎走出自我设限的怪圈 168
- ◎发现自己的独特才华 171
- ◎用想象引领未来 173
- ◎成功源于打破常规 176
- ◎走出“惯性思维” 179
- ◎用发散思维看问题 182
- ◎侧向思维收奇效 185
- ◎借助别人的力量 188
- ◎反转问题找思路 191
- ◎是危机也是机遇 194

第八章 管理你的情商

198

- ◎告别浮躁 198
- ◎积极快乐缔造完美人生 ... 201
- ◎与孤独说再见 205
- ◎不要轻易放弃 207
- ◎放弃盲目攀比 210
- ◎忘记打翻的牛奶 214
- ◎适度忍耐助你前行 217
- ◎培养高度的自制力 221
- ◎犹豫不决，麻烦不断 224

第九章 赢得无限支持

228

- ◎谈论他人感兴趣的话题 228
- ◎不要挑战别人的尊严 230
- ◎观察他的真实想法 231
- ◎用美好未来打动他 233
- ◎多让别人说“是” 235
- ◎提供发泄不满的机会 236
- ◎避开引发争论的雷区 238



第一章

找到你的位置

发现身边能帮助你的人

作为这个社会的一分子，没有人可以与世隔绝。当人们不断抱怨自己找不到正确位置的时候，其实都忽视了一个基本问题——如何正确对待身边的人。

软银赛富基金的首席合伙人阎炎是财经界著名的成功人士，他的经历充满了传奇色彩，是每一个年轻人都极为崇拜和向往的榜样。

有一年，普林斯顿大学教授米歇尔先生以访问学者的身份受邀来到北大。这个外籍教师看上去平凡无奇，在众多的访问学者里也显得非常低调。而阎炎却和米歇尔成了好朋友。阎炎的谈吐大方、思维灵敏，给米歇尔留下了深刻的印象，两个人时常在一起高谈阔论。初到中国的米歇尔在生活方面并不适应，于是阎炎便热情地帮助他，不厌其烦地为米歇尔处理了很多生活琐事。

也许是两个人特别投缘，也许是米歇尔发现了阎炎身上的闪光点，有一天，米歇尔忽然主动对阎炎说：“我觉得你应该去美国读书，我可以帮你写推荐信。”

阎炎听后非常高兴，便听从了米歇尔的建议。之后，他很快就通过了托福考试，凭借着那封宝贵的推荐信，还获得了普林斯顿大学的录取通知书和四年的全额奖学金。

在美国的求学生活虽然艰苦，但有了米歇尔的帮助，阎炎终于顺利地度过了四年留学生涯。

通过多年的积累，阎炎从普林斯顿大学毕业之后迅速进入到世界知名的投资集团，并逐渐开拓出了属于自己的一番事业。在后来的回忆中，阎炎不止一次地说：“当我和米歇尔先生结识的时候，根本没有想过他会成为我的贵人，并且改变了我的一生。在美国生活的时候，

他经常邀请我去他家做客，在生活和学习上都给予了我莫大的帮助。我毕业之后，他也离开了普林斯顿大学，但我们的友谊却并没有因此终止，它会像常青树一样，永远地扎根在我的心底。”

当我们在平淡的生活里逐渐变得平庸时，当我们看到别人轻易取得成功而妒忌时，其实生活的机遇正在与你擦肩而过。那些改变你命运的贵人并不是高入云端，他们也是一个平凡的人，与你过着一样的生活。一个有心的人可以准确地找到他，并且让他成为自己的朋友。

江忠源是清末有名的风云人物，最大的成就就是和曾国藩一起创立了湘军。但出身于书香门第的江忠源从小不务正业，问题多多，让父母大为头疼，一直混到二十五六岁，还一事无成。一次偶然的机，江忠源才认识到自身的缺点，并改过自新，发奋读书，终于得中举人。

中举之后，江忠源便想谋取一份差事，但他名声不好，大家都不大愿意跟他来往，所以，在京城里晃荡了很长时间，始终没有找到很好的门路。

道光二十四年（公元1844年），黎樾乔的出现为他提供了很大的帮助。黎樾乔本人虽不是什么大人物，但他交友甚广——江忠源认识了他，就等于一只脚已踏入了成功人士的行列。黎樾乔本人对江忠源也很是欣赏，两人一见如故，无所不谈，很快就成了至交好友。当黎樾乔了解到江忠源的窘境后，便有意帮他一把，于是带他四处拜会当时的名人，希望能助他一臂之力。而两人去得最多的地方，就是曾国藩府上。

这样一来二去，曾国藩渐渐注意到了江忠源。一次宴会上，曾国藩问旁边的黎樾乔，常和他一起来的那个人是谁。黎樾乔赶紧说，他叫江忠源，湖南邵阳人。曾国藩很感兴趣，于是把江忠源叫到自己身边，与他交流了一番，宾主谈话非常活跃。曾国藩见江忠源毫无掩饰，胸襟坦荡，认为此人必能建功立业。

宴会结束后，曾国藩悄悄对黎樾乔说：“江忠源心无杂念，一心报国，他日必能成大事。”

黎樾乔听后很是高兴，问道：“您为什么这么说呢？”

曾国藩说：“察其言，观其行。不过，你以后要劝劝他，像他这样的人虽然能成大事，结局恐怕不会很好。”

曾国藩对江忠源的评价传遍京师，虽然听者大多不敢苟同，但人们却在吃惊之余有几分羡慕，不知江忠源为何入了曾大人的法眼。自此，江忠源逐渐走入了清朝的政治中心，最终成为湘军创建者之一。

记得有位名人曾说过：人生的道路虽然漫长，但紧要处常常只有几步，特别是当一个人年轻的时候。这话用在江忠源身上真是再合适不过了。其实就连曾国藩本人，又何尝不是如此呢？

想当初，曾国藩多次参加科举考试，一开始还算顺利，连中秀才、举人，但进京后，曾国藩就傻眼了，谁也不认识的他连考了几次，均不理想。心灰意懒之下，曾国藩便想离开京

城。但一次偶然的的机会，他见到了当时的主考官穆彰阿。交谈之下，穆彰阿对曾国藩表现出了浓厚的兴趣，认为此人胸有城府，来日有可能为国家建功立业。经此一举，曾国藩便频繁去穆彰阿府上拜会，一来二往，两人关系日益增进。

有了穆彰阿的赏识，曾国藩的仕途一下子宽广起来。他再一次参加科举考试，而这一次不但中了，竟然还是探花。

穆彰阿对曾国藩的提携是不遗余力，先是帮曾国藩在翰林院步步高升，后来还多次向道光皇帝大力推荐。有了穆彰阿的推荐，再加上曾国藩确有真才实学，道光皇帝便特意下旨，破格提拔曾国藩为内阁大学士，官居二品。从此，曾国藩一路高升，直至受命筹建湘军，成为清朝后期政坛风云人物之一。

曾国藩一介布衣，又是汉族人，却能立足于大清朝廷，并被委以重任，这不得不感谢穆彰阿给予他的帮助。

“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”无论做什么事情，能得到他人的帮助，往往会收获事半功倍的效果。曾国藩虽有才能，如果得不到他人相助，也只能长叹报国无门，而结识了穆彰阿后，便平步青云，顺利进入权力之巅。这就是受人之助获得的力量。

生活中有很多人，工作不可谓不努力，但无论怎么努力，总是达不到目标。为什么呢？就是因为这些人太迷信个人的力量，不去关注他人对自己的帮助，不去寻找生命中的贵人，结果自然是拼尽了老命，也得不到想要的东西。相反，看看身边那些成功人士，他们绝不会单枪匹马、鲁莽行动，而是通过自己努力的同时，还要想方设法地依靠他人的帮助，在多方力量的支撑下，到达成功的顶端。如果你只有能力，却得不到别人的帮助，那你成功的可能性就不高。相反，如果你能力不够，但大家都愿意帮助你，那么你成功的可能性就大大增加。所以，我们每个人都应正确看待身边的人，努力搞好团结，把身边的每个人都看成自己的朋友，尤其对于一些要创业的朋友来说，团结更是至关重要的。俗话说“多个朋友多条路”，在你面临困境的时候，说不定哪个朋友就会站出来拉你一把。

1996年，国内互联网正处于刀耕火种的年代，许多著名的互联网公司都是从那时开始起步的，张朝阳的搜狐即是其中之一。

张朝阳大学毕业后留学美国，在麻省理工学院学习物理学，但生性爱交际的他却发现物理学并不太适合自己。他需要一个机会，一个能证明自己的机会，以此来改变自己的一生。而这个机会，就是日渐成型的互联网行业。

有一天，在美国见证了太多“硅谷”传奇的张朝阳终于决定回国创业。当时的张朝阳想做一个用因特网搜集和发布中国经济信息的网站，为在美国的中国人或者对中国感兴趣的外国人服务。于是他写了一份十分详细的商业计划书，然后就拿着自己的创业书开始四处寻找资金。但是，很多风险投资人一听张朝阳要在中国建一家互联网企业，纷纷摇头，因为他们并不看好中国互联网发展的前景。一连几个月，张朝阳都奔波在各个风险投资人之间，嘴唇快磨破，却没有拿到一分钱。他十分沮丧，一度想要放弃，但一个人的出现为他搭建起了成功的桥梁。

他在麻省的一个同学把他介绍给了麻省理工学院媒体实验室主任尼葛洛庞蒂教授。尼葛洛庞蒂教授听了张朝阳的想法后，非常感兴趣，同意向他的企业投资十几万美元作为启动资金。在尼葛洛庞蒂教授的帮助下，张朝阳终于把自己的公司开了起来。

后来，有人问张朝阳为什么能得到尼葛洛庞蒂教授的投资，他说：“虽然我们同在一个学校，但互相之间并不认识。不过，我们都认识同一个人，这就够了。”

尼葛洛庞蒂教授也说：“我给张投资，一是因为互联网是未来发展的方向，第二点则是因为我们都认识同一个人。”

1998年2月，张朝阳创立的爱特信公司推出了自己的创意产品——搜索引擎“搜狐”。2000年搜狐在纳斯达克成功上市。3年后，在2003年上市公司中国科技人物财富排行榜上，张朝阳仅次于丁磊屈居第二位；在胡润制造的2003年中国IT（信息技术）富豪五十强中，张朝阳亦名列三甲……

当年，和张朝阳有一样想法的年轻人应该不在少数，但又有几人像张朝阳一样创业成功呢？失败的人可能各有各的不同，但成功的人往往都有一点——得道多助。张朝阳之所以能创业成功，就是因为他得到了尼葛洛庞蒂教授的支持。

在这个世界上，任何一项事业的成功都少不了别人的协助，尤其是在一个人想对自己的生活有所改变的时候。有人说：“别人的帮助是可遇不可求的。”错！生活中的朋友无处不在，只是你没有注意、没有发觉而已。“三分努力，七分机遇”，还是有一定道理的！



耐心打好事业基础

一个人的生活中有多少有益的朋友、成功的朋友，可能就预示着这个人未来会取得多大的成就。

每一个人都不可能与社会隔绝，多一个朋友就会多一条路，良师益友在关键时刻就是帮助你成功的基石。

马克·乔纳斯是一个畅销书作家，他经常到各地去演讲，为年轻人提供各类人生建议，促使他们获得成功。在众人的眼中他是一个很成功的作家，但当他看到那些比自己更加成功的人时，总有一个疑问：为什么他们可以做得比我更好呢？

有一次，马克·乔纳斯到哈佛大学讲课，在这里他遇到了一个成功学大师安东尼·罗宾。当他们的演讲全部结束之后，马克急忙来到后台，找到了安东尼，恭敬地向他请教：“罗宾先生，我知道您是一个特别成功的演讲者，分享了很多成功经验给年轻人，让大家受益匪浅。现在我被一个问题长期困扰，希望可以获得您的指点。”

安东尼·罗宾看到这位谦逊的作家，有点诧异，听完他的话之后便微笑着点点头。马克

问安东尼：“我们都是教授别人如何取得成功的讲师，但是我们之间却存在巨大的差距，不知道您有没有发现呢？”

安东尼困惑地看了看马克，不知道他所指的是什么。马克笑着说：“据我所知，您每年到处演讲可以获得1000万美元的报酬，不知道是不是真的？”

安东尼点点头，表示这正是他每年的收入。马克说：“同样是一个演讲者，为什么我的收入每年却只有100万美元呢？”说到这里，

安东尼才明白马克所说的“两个人之间的巨大的差距”是什么。他笑了笑，问马克：“乔纳斯先生，我想知道您每天除了演讲之外都在做什么？”

马克想了想说：“我有自己的习惯，我喜欢和朋友们在一起。”

安东尼又问：“那你的朋友都是一些什么人呢？”

马克用略带骄傲的口吻说：“都是百万富翁。”

“哦，原来是这样。”安东尼微笑着说，“您的朋友都是百万富翁，所以您的年收入只能达到100万美元。那你知道我每天都和谁在一起吗？”

马克困惑地摇摇头，安东尼说：“我每天都和千万富翁在一起。”

说到这里，他拍了拍马克的肩膀说：“我并不是要告诉你抛弃自己百万富翁的朋友而去结交千万富翁，而是你所打下的事业基础仅仅足够你每年赚100万美元。如果你的事业基础足够坚实，你自然就可以赚到1000万了。”

这个故事告诉我们：一个人是否能取得成就，很大程度上取决于这个人所积累的事业基础是否雄厚、是否坚实。如果一个人整天和无所事事的人在一起，那么他可能就会觉得努力工作罪过；而如果一个人经常和一些成功人士交朋友，那么他可能就会意识到彼此的差距。所以，想要成为什么样的人，我们就要把这些人作为自己的事业基础，努力去开发，努力去拓展。

罗伯特·T·清崎是世界著名的财富教育专家，他曾多次对年轻人说：“年轻人要成功，最好在自己将要从事的那个行业里找一个导师。”上个案例中成功学大师安东尼·罗宾嘴里的



“亿万富翁”就可成为安东尼的导师。当然，这里的“亿万富翁”是泛指，你并不一定非要找一个有亿万身家的人当导师，毕竟这样的人很少，但至少要找一個在行业内具有一定成功经验的人作为你学习的对象。

在《穷爸爸富爸爸》一书中，罗伯特·T.清崎这样说：“我有两个爸爸，一个是穷爸爸，一个是富爸爸。穷爸爸教给我怎么做人，而富爸爸则教给我怎么赚钱。这两个人都是我的导师，但毫无疑问，富爸爸才是我真正成功的关键。”

罗伯特·T.清崎所说的“富爸爸”是他童年好友迈克的父亲，也是将他引入财富之门的贵人。

小的时候，罗伯特和迈克就对赚钱展现出了极大的兴趣。有一次，两个小家伙收集了一些废弃的铅制品，准备自己铸钱，结果可想而知，钱没有铸成，两人倒是弄了个大花脸。后来，罗伯特和迈克商量，要向迈克的父亲请教赚钱的秘诀。他们找到迈克的父亲，把自己的想法提了出来，迈克的父亲答应了，但他有一个条件：两人得免费在他的杂货店里帮忙。两个小家伙为了早日学成赚钱的本事，就答应了这个非常“苛刻”的条件。其实，迈克的父亲之所以安排他们免费打工，就是为了培养他们不为钱工作的意识，而他俩不久后就明白了“富爸爸”的良苦用心。

就这样，罗伯特一直接受着“富爸爸”的指导，直到他大学毕业后加入美国海军陆战队。

几年后，罗伯特退伍回家，开始实践当年“富爸爸”教授自己的东西。1977年，他和几个朋友合伙开办了一家制造钱包的小企业，没想到竟赚了大钱。但由于自己缺乏经验，这家企业最终因经营不善而被迫关闭。遭受重创的罗伯特再次找到“富爸爸”，此时的“富爸爸”早已功成名就，处于半退休状态，而家族的生意基本由迈克来打理。

罗伯特来到“富爸爸”家中，迈克热情地接待了他。看到昔日好友如今事业有成，而自己却刚刚搞砸了一家赚钱的企业，他心里很不是滋味儿。“富爸爸”和迈克安慰他说：“没关系，一切都可以从头再来。”

在“富爸爸”的大力支持下——不是金钱，而是信心的鼓励、经营方面的指点——罗伯特逐渐找回了信心，并开始进入房地产行业。

最开始的时候，罗伯特购买了一座公寓楼，零首付，银行方面提供全部的贷款。他考虑到房租可以抵消一部分月供，自己每月只需要还很少一部分钱就可以了，于是满心欢喜地找到“富爸爸”，准备听一听他的建议。

没想到，“富爸爸”上来就批评了他一顿，认为这是一桩糟糕透顶的生意。他感到很委屈，不明白自己错在哪儿了。“富爸爸”说：“你每月需要为这一桩生意付一定的钱，这样的生意你能做多少？”

他说：“我手里的钱只能保证做这一桩生意。”

“富爸爸”又说：“如果你不需要每月都付钱给银行，那么你又做多少生意？”

“不用付钱，那当然有多少就能做多少了。可是，怎么可能不用付钱呢？”

“富爸爸”解释说：“我的意思是，你需要找到愿意为这桩生意付钱的人。这个人也许是你的房客，也许是你的合伙人，但总之，这个人不是你。”

罗伯特慢慢地理解了“富爸爸”的话，回去之后，就放弃了这桩生意。接下来，他又开始按照“富爸爸”的意见寻找新的投资机会。经过一段时间的努力，他终于做成了自己的第一笔投资。

就这样，在“富爸爸”的指点下，罗伯特于1985年达到了自己定义的人生最高境界——财务自由。他成功了。

“近朱者赤，近墨者黑”，这是一句流传千古的名言。当我们和别人相处的时候，这些人都会成为影响你创业道路的一分子。

虽然每个人都不愿意轻易承认自己受到了别人的影响，但在生活中这样的现象很常见。共处于同一个朋友圈里的人也许会喜欢同一个品牌的酒，会喜欢同一本书，会参与同一类的活动等。在这个过程中，我们的思想、性格都会在不知不觉中受到他人的影响。当和生活态度积极、工作能力优秀、具备远大见识以及卓越成就的人在一起时，你自然就会受到他们的熏陶，向他们看齐。所以，打好你的事业基础，不仅要按部就班地工作，更要为自己寻找到积极影响的源头，找到更丰沛的前进动力。



找到成功的加速器

走向成功与辉煌是一个漫长的过程，是一项长期战略，需要有远见卓识。只有做到这一点，才能成为笑到最后的人。

每一个希望获得成功的人，都不能忽视事业基础的重要性。但当大家都过于将目光投向事业基础的时候，却又会走向另外一个极端，认为打好基础就是“钻营”和“走捷径”。我们也常会听到一些长辈在教育孩子的时候说：“你既然啥基础都没有，那就要好好学习，凭本事吃饭。”这真是莫大的误解。

什么时候我们都要坚信一点，不正当的“关系”是永远不能持久的，即使你借此谋取了一些利益。我们所要学习的是，如何整合自己的社会资源，让这种健康的环境成为你成功的加速器。在这个环境里，各种元素是相辅相成的，它们绝不会被隔离，更不会互相对立。这不是一个让人不劳而获的圈子，而是一个人在为自己的事业、未来打拼的过程中与人沟通、交流、合作的技巧。

哈威·迈凯是世界著名的社会学家，他所著的《与鲨鱼一起游泳》是职场管理的超级畅销书。对于那些急于建立自己事业基础的年轻人，哈威·迈凯提出了很多有效的建议。在哈威·迈凯看来，一个人要学会建立和维系事业基础，让别人对你的帮助发挥最大效能，这就

是顶级的也是最重要的管理技巧。

哈威·迈凯曾经就企业管理中的人际沟通问题采访过美国铁路公司总裁 A. H. 史密斯先生。这位行业大佬认为自己正是因为有效处理了人际间的沟通协调，才让公司的业务发展得更快，从而让自己的人生价值也获得了更快速的提升。所以他非常肯定地说：“沟通是否顺畅决定着你的事业是增速还是减速。” A. H. 史密斯还进一步提出了一句名言：“对于一条铁路来说，只有 5% 的部分和铁有关，剩余的 95% 都是和人有关。”

当《与鲨鱼一起游泳》畅销全球的时候，哈威·迈凯曾经接到过法国亿富机油公司总裁的电话，这位高级管理人员认为这本书给自己带来了巨大的启示。这位总裁在哈威·迈凯的感召下为自己设立了一个目标：每年都要和 1000 个人交换名片，而且还要求自己至少和其中的 200 个人保持热络的联系，至少和其中的 50 个人成为非常亲密的朋友。结果，这个举措给亿富机油公司的发展带来了显著的效果，真正加速了企业的进步。

在现代社会中，有一部分人对事业基础的重要性并没有清晰的认识，而这些人多集中于高学历人群。在一个社会调查中显示：越是学历高的人，越迷信自己的个人能力，对于团结与合作也就越漠视。这也算是中国的社会特色之一。这部分人很少主动为自己建立事业的基础，只有少部分人会在这方面投入精力。但统计结果显示：并非所有的高学历者都可以获得社会的认可，而最终取得成功的那部分人，都是善于建立自己事业基础的人。他们在和别人交际的过程中，能力和见识获得了提升，让他们更易成为独当一面的人才，也就更能获得各种发展机遇。可见，个人能力和事业基础的经营并不是两个相悖的因素，只有当它们恰当地结合起来，才能让成功加速。

中国古代的商业文化总是提到“商帮”，比如晋商、徽商、浙商等。也就是说，各地商人自动抱起团来，协同经商，最终把某些行业经营成具有垄断优势的行业。这种以地域为中心的商人团体之所以频繁出现，充分说明了一点：商帮能最大化地发挥整体的优势。

大部分生意人都有一个思路：你做你的，我做我的，咱们两不相干。但大商人则不然，著名实业家陈嘉庚先生就说：“同行不妒，商而成帮。个人要发展，没有同行帮衬是不容易成功的。商帮不但有利于解决矛盾，更能扩大自身影响力。这一点对于一个刚刚起步的小公司或个人来说显得尤为重要。”比如浙商，他们就靠人缘、地缘、血缘等建立各种沟通交流的平台。在这些平台里，所有的信息都是共享的，大家时常沟通，互通有无，你给我介绍一个项目，我给你推荐一个投资者。只要你找到一个平台里的人，就能通过他找到平台里的任何一个人。浙商的这种“群聚生活”使得他们具有了非常强大的竞争力。

改革开放以后，只有十几岁的温州小伙子余云便离开家乡，来到深圳，准备干出一番事业。到了深圳后，余云在一家日化加工厂找了一个推销员的工作，每天挨家挨户推销洗衣粉。经过几年的积累，手头有了一些积蓄，他又做起了服装生意。与其他经营者只注重生意本身不同，余云始终把客户放在第一位。他老早就认识到，只有人才是成功的关键。由于余云对这一点极度重视，他的生意越做越大，到 2000 年前后，个人资产已经达到了 10 亿。