

你的朋友 决定你的 财富

曼汀
著

你现在的选择，决定你十年后的生活！



跟着穷人学攒钱，跟着富人学创业。

成功不在于做事，而在于做对事，
和优秀的人在一起，你才能出类拔萃。

要成功，先学会交往对的朋友！

 **北京理工大学出版社**
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

你的朋友 决定你的 财富

曼汀
著



 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

你的朋友决定你的财富 / 曼汀著. —北京: 北京理工大学出版社,
2015.7

ISBN 978 - 7 - 5682 - 0577 - 1

I. ①你… II. ①曼… 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 (2015) 第 092746 号

出版发行 / 北京理工大学出版社有限责任公司

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室)

(010) 82562903 (教材售后服务热线)

(010) 68948351 (其他图书服务热线)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京泽宇印刷有限公司

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 18.25

字 数 / 278 千字

版 次 / 2015 年 7 月第 1 版 2015 年 7 月第 1 次印刷

定 价 / 35.80 元

责任编辑 / 刘永兵

文案编辑 / 王晓莉

责任校对 / 孟祥敬

责任印制 / 李志强

图书出现印装质量问题, 请拨打售后服务热线, 本社负责调换

前言

斯坦福研究中心曾经发表过一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自自身技能，87.5%来自社会关系。对于这样的结论我们不该感到震惊，因为那些常被人们挂在嘴边上的话还在耳边：“结交朋友就是寻找出路”“有贵人相助，事业才能腾飞”……如今，这些至理名言仍不断地灌输给我们，这些话的中心思想只有一个，即努力发展朋友关系，提升社交质量，为自己的生活和事业创建更好的平台，以便谋得更好的未来。

人际关系始终是人生的主题，会伴随人的一生。所谓的社交平台，其实就是一个人的朋友圈。有了一个优质的朋友圈，那些曾经困扰着我们的生活问题或职业问题几乎都能够得到解决。因为当一个人有着优质的朋友圈的时候，他就能够获得多方帮助，处处占据先机，也就有了更多走向成功的机会。

阿里巴巴在美国上市后，马云成为中国首富。许多人只看到了马云财富的光芒，却很少去注意阿里巴巴创业初期十八罗汉的故事，也不知道他们有着超越合伙关系的兄弟友情，更很少有人去了解马云和孙正义之间超越投资关系的患难与共之情。

当小米一夜风靡，许多人还在非议，认为它的成功仅仅依靠独到的粉丝营销、缺少核心技术时，我们都无法真正了解小米成功背后的故事。曾与雷军在金山网络共事的傅盛说到雷军时，态度无比敬佩：“你看雷军做

小米1的时候，想要拍视频，包括陈年、李学凌在内的一帮兄弟都为他出镜，砸掉苹果用小米。如果我能办那么一个发布会，有这么一帮人挺我，肯定很满足。”在他看来，雷军最大的魅力正在于此。“一个人或多或少都会高估自己、低估别人，但其实肯定别人的价值才是最核心的能力。所以雷军很容易团结起一批精英人才，它会产生一种不可名状的忠诚。”

曾经，雷军为了吸引晨兴资本的合伙人刘芹投资自己，打了一个长达12小时的电话，两人从晚上9点谈到第二天早上9点，雷军换了三块手机电池，刘芹则换了三个手机。因为雷军的真诚，刘芹最终答应加入。同样，雷军能够吸引谷歌工程研究院副院长林斌的加入，是因为在他创建小米之前两人就已经有了两年的友谊。最终这位负责谷歌移动研发和Android系统本地化的手机专家适时地加入了小米团队。

这些都是社交关系的力量，只有超越职业，广交朋友，才可能谋取真正意义上的共赢发展。然而，建立一个好的朋友圈并不是一件容易的事情，我们需要做出自己的努力，同时还要完善自己的能力，以此来促进更多的信息和价值的交流，这是建立强有力朋友关系的基础。

本书旨在教会大家如何从被动的社会关系中走出来，用积极主动的态度与他人建立联系，搭建共赢的朋友关系。本书按照人与人之间交往的一般逻辑，一步步解读如何从获得对方信息、了解对方，到最终建立良好的互助合作关系。阅读本书，将有效提升您的朋友质量，搭建起属于您的成功之梁。

在此衷心地祝您阅读愉快！

作 者

2015年5月

目录

第一章 你的成就大小取决于你与谁同行

一个人能够走多远，不仅仅取决于自己的意志品质和努力，还取决于你身边的朋友可以为你做些什么——他们与你一起出谋划策，迎接困难，陪伴你一步步走向成功。

与谁同行将决定你能走多远	3
你结交的人会改变你的行为	9
朋友将影响你的目标层次	15
你的朋友是谁，别人就会觉得你是谁	23
你的成功需要他人的大力帮助	28
在竞争与合作中共同前行	33

第二章 怎样才能找到你想结识的人

为了更好地借助朋友的力量实现共赢，我们应该想明白：究竟应该把什么样的人收编到我们的朋友圈中？而我们又要怎样才能够找到并结识自己想结识的人呢？

用积极的心态打败社交恐惧	41
--------------------	----

管理你所接触的关键性朋友	48
通过一技之长吸引优质朋友	55
让独特的个性成为你的闪光点	60
用相互推荐找到你想结识的人	65
主动加入朋友圈，结识更多朋友	70

第三章 与陌生人的第一次接触

两个人从不认识到认识，再到彼此的熟识。这个交互作用的过程很重要。现在，你要开始的是，你们之间的第一次接触。

选择让人惊喜的见面环境	77
握手之中隐藏着大学问	81
学会寒暄，学点闲聊	86
犯点小错误更加吸引人	91
保持合适的距离会让对方轻松	97
见好就收，保证再见不烦	102

第四章 看懂他人，结识最佳伙伴

看懂他人，找到最合适的人，用心经营双方的关系，最终与对方建立最佳合作伙伴关系。

内向的人不是不好交往	109
依赖性强的人和独立的人各有优势	114
乐观者和悲观者的不同人生	118
面对虚伪的人，心里有数就好	124
固执蒙蔽的不只是一个人的心	129

胸怀决定着一个人的未来 134

第五章 就这样赢得赞同，获取信任

不管什么时候，我们都需要一批与自己站在同一战线上的人，以此获取支持和帮助，而要达到这种状态的前提便是获得对方的赞同和信任。

激发切身感受，让对方把你当知己 143

每个人最感兴趣的都是自己 149

寻找共同点，制造惺惺相惜的心理场 155

物质交流不如精神交流 162

不要放弃吃亏的长线投资 168

站在同一战线，用你的支持赢得信任 174

第六章 展示自我价值，为未来投资

能否结交到有用的人，很关键的一点取决于我们自身的价值。很多时候，我们都被局限在一个小团体内，其实我们是被自己给困住了，因为你不懂得去提升自身的价值。

用角色扮演改变他人态度 181

用委婉的暗示让对方接受你 188

用名人效应加大自己的影响力 195

管理朋友圈，建成条例化的人际档案 200

搭建互助式金字塔，助你达到顶端 205

管理沉没成本，更好地经营事业关系 211

第七章 给别人一个帮助你的理由

很多时候，我们自认为在交际圈中混得风生水起，可当我们面临困难、需要帮助的时候，现实往往会给我们一个当头棒喝——未必人人都肯为我们提供帮助。

重视你的人际价值	219
找到并处理好你和对方的区别	223
实现共赢，才能你好我好	228
发挥承诺的神奇力量	233
有舍才有得，舍小利换大利	239
循序渐进才能融化对方的固执	243

第八章 提升你的人际关系影响力

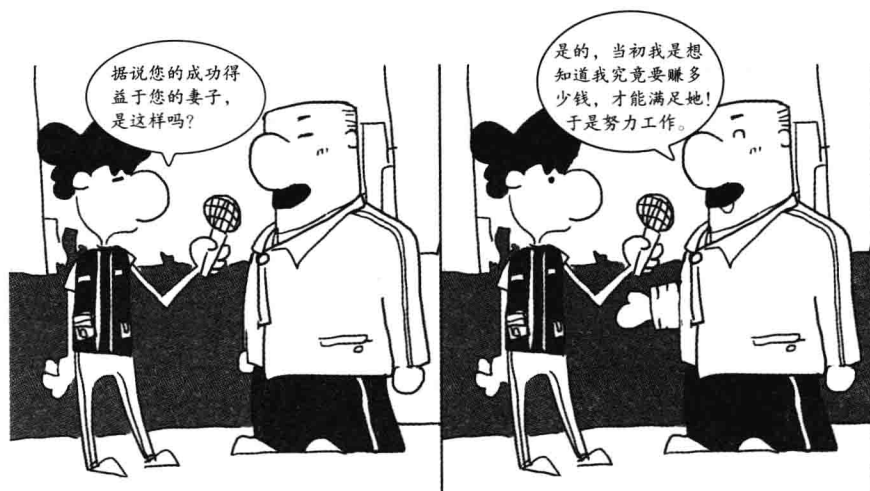
你的身边可能从不缺少朋友，在你看重他们的同时，你还需要让自己成为这个圈子中有影响力的人物。

清晰定义自己，找准位置	251
有立场、有原则，更能获得影响力	256
多见面，对方才能时刻记住你	262
建立互助圈，让关系更加牢固	266
就这样经营你的社交形象	271
让自己成为最受关注的那个人	277

第一章

你的成就大小取决于你与谁同行

一个人能够走多远，不仅仅取决于自己的意志品质和努力，还取决于你身边的朋友可以为你做些什么——他们与你一起出谋划策，迎接困难，陪伴你一步步走向成功。



诱发行为的原动力来自人们的需要, 强度的大小会因需要的不同而有差异。

与谁同行将决定你能走多远

与他人同行，不仅仅是情感上的交流需要，也是事业上相互扶持的需要。在前行的道路上，每个人都需要可以借力的肩膀。

1. 朋友的重要性

为什么有时能力不如你的人反而比你更成功？并不是因为你做得不够好，只是因为你缺少足够好的朋友关系，缺少能在关键的时刻拉你一把的重要朋友。

世界首富巴菲特的传奇故事激励了无数人，他以投资的精准性被人们誉为股神。巴菲特的成功是很多个因素促成的，其中一个不容忽视的因素就是巴菲特在商业上的人际关系。

巴菲特还在读书时就开始注意积攒自己的人脉了，这也为他以后的发展打下了良好的基础。他刚开始在宾夕法尼亚大学求学，后来转去哥伦比亚大学，原因就是仰慕的两位证券分析师本杰明·格雷厄姆和戴维·多德都在哥伦比亚大学当教授。他转校后，便投到本杰明·格雷厄姆的门下专心学习，还通过老师结识了不少成功的商业人

士。这些都对他后来的发展起到了不可估量的作用。

任何人的成功都不能只靠自己，因为你不是万能的，而世界又处在不断的变化之中。谁能保证自己的能力足以解决所有遇到的问题呢？

事实上，一个人的成功不仅取决于他的能力，还取决于他能够获得帮助和资源。现在很多创业者都对缺少资源这件事很苦恼。而获得资源的有效方法之一就是拓展人际关系，让拥有资源的人成为你事业上的朋友或伙伴。好的伙伴关系意味着良好的商业基础，当你有超强的能力加上顶尖的商业关系时，二者的组合能帮你创造巨大的价值。

阿里巴巴在美国正式上市时，马云成为中国新首富。当你还在朋友圈中刷马云的消息时，东莞一个1987年出生的小伙，白手起家，用两年时间成功闯进了马云的朋友圈，甚至跟马云、史玉柱、柳传志这些大佬们一起合伙开起了公司。

那么，这位名叫唐军的年轻人是如何“高大上”地经营自己的社交网络的呢？

唐军在1987年出生于四川，很小的时候父母就去东莞打工了，他很早就成为万千留守儿童中的一员。从12岁起，他就要一个人坐火车往返于四川和东莞，这无形中锻炼了他的独立能力。

从上大学起，唐军就有过各种创业经历，但始终不温不火。大学生活将结束的时候，他进了东莞的一家贷款公司做销售，很快搞清窍门道的他，短短两三个月就挣了50万元，然后他就出来自己开信贷咨询公司。

2012年6月，P2P网络借贷平台兴起之时，唐军看到了市场潜力，

也杀进网络中创办了团贷网。大家知道，互联网公司要想快速成长，扩大知名度很重要。2012年年底，在优米网举办的“名人时间拍卖”活动中，史玉柱愿意拿出3个小时出来“陪聊”，就像巴菲特午餐一样，谁出价高谁就能获得跟史玉柱当面聊天3个小时的权利。

此时，只是一个无名小卒的唐军，狠心花了213万元将这个机会拍了下来。这些钱相当于他全部家当的两倍。当时，很多人嘲笑他脑子进水了。现在看来，唐军下了一招妙棋。跟史玉柱见面之后，唐军顺利地进入了史玉柱的朋友圈。

因为花巨资跟史玉柱见面，唐军立刻引起媒体的广泛关注，唐军和他的团贷网知名度暴涨。曾在2011年拍下了史玉柱三小时的上海富商袁地保，也开始关注唐军，通过与唐军的接触和对其公司的考察，很快给唐军投资2 000万元，仅这一笔投资，就远远超过了唐军花费的213万元“投资”了。

史玉柱跟唐军见面后，对这个年轻小伙印象不错，便向唐军引荐了很多，比如当时的民生银行董事长董文标等。唐军抓住机会，不断扩大自己的高端朋友圈，随后又与分众传媒创始人江南春混熟，还把江南春“发展”成了团贷网首席品牌营销顾问。

唐军善于借势，得到商界大佬的同意后，他直接在网上挂出史玉柱、江南春等商业大咖的头像，给团贷网造势。随着知名度的提高，团贷网仅用两年成交额就突破了31亿，名列全国第六。

我们知道，只有能力没有机会的人，是无法踏上成功之路的，而他人的推荐和帮助常常就等同于机会。与其抱怨上天不给我们机会，不如好好地建立自己的商业伙伴关系，主动去创造机会。身边的很多

人都是我们可以依靠的朋友，只要我们稍加留心，就会发现原来每个人都是一座宝库。

2. 朋友关系之大数定律

概率论里有一个著名的投掷硬币的实验，它揭示出当投硬币的次数很少时，可能会出现正反面次数差异很大的情况；但随着投掷次数的增多，正反两面出现的次数会越来越接近，基本上是对等了。

这便是著名的“大数定律”，也称“大数法则”或“平均法则”，是指随机事件大量重复时，所呈现出的几乎必然的规律。用比较通俗的方式来理解就是，在相同的条件下，反复进行同一实验，随机事件发生的频率几乎等于它的概率。

这原本是数学领域的一个研究内容，但用在人际交往上也一样说得通。将大数定律运用到人际交往中，我们可以这样理解：你结识的人数量越多，那么，预期成为你朋友的人数占你所结识的总人数的比例就越稳定，你可利用的朋友关系或伙伴关系也就会越来越广。所以，我们一定要多认识些朋友，尽可能地去认识一些不同的人。

很多成功人士将这样一句话奉为经典：在社交中建立好的人际关系，掌握并拥有丰厚的朋友资源，那么就已经在成功之路上走了一大半了。朋友是一个人终身受用的无形资产和潜在财富。每个人都应该利用大数定律，广结人缘。也许暂时看不出朋友的作用，但当你需要的时候，就会发现原来多个朋友就是多条路。

3. 积攒你的事业朋友

“事业上的朋友会带来成功的机会。”这话听起来很俗，却是我

们无可否认的事实。在大多数情况下，我们的成功都需要事业伙伴的助力。

在通往成功的路上，你也许已经万事俱备，而某个朋友提供的机会就是那一缕东风，可以把你送上更高的平台。我们在平时就要注意积累事业上的朋友，就像滚雪球一样，让自己的朋友圈越来越大，拥有的机会也会越来越多。

（1）建立朋友关系并不难

需要提醒大家的是，很多时候让我们感到为难的不是如何去打通朋友关系，而是如何放下自己的面子。你可能会有这样的观点：有些人显得高高在上，就像远在天边的星星，我们根本接触不到。这种想法是不对的，打通这些朋友关系并不是件难事。

虽然我们未必直接认识某些人，但可以通过其他途径去接近他们，比如他们的亲戚等。我们要积极主动地去认识更多的人，通过认识的人进一步扩大自己的朋友圈子，这样朋友就会越来越多。

（2）开发朋友资源

通常情况下我们需要考虑最多的便是交际对象的问题，即将什么样的人纳入我们的朋友资源中？这个人能给我们的事业带来真正的帮助吗？

事实上，我们身边处处都有这样的朋友资源，不要只把眼光放在那些功成名就或财力雄厚的人身上，哪怕只是一个看似不起眼的清洁工，说不定都可以在未来的某一天帮上你的忙。就算不打算多费心思与他人交往，也要善意地对待他人。从身边人着手，有利于我们快速地扩大自己的交际圈子，而且有熟人作为连接点，可以建立更为牢固的关系。

(3) 管理朋友资源

在开发完你的朋友资源之后，接下来就是更为重要的管理了。朋友圈的建立也许并不难，但后续的维护工作却需要花费一定的精力。很少有人会尽心地去帮助一个刚认识、还不太了解的人。如何让别人在我们需要的时候给予帮助，是我们在开发朋友资源时要认真思考的问题。

婚姻、友情等这些看起来十分牢固的感情也需要人们去努力经营，不然也很容易出现问题，更何况是社会上的朋友关系。精心地去维护朋友关系，这也是一种有益的投资。与他人建立长久良好的关系，可以实现双赢。

朋友圈小贴士

- 1.对朋友感情的投资是长期的，要想建立更为稳定的关系就得花时间。
- 2.平时多走动，别到需要帮助时才想起对方。
- 3.认识的人不要嫌多，熟人越多机会也越多。
- 4.在人际交往中还需要注重优质朋友资源的拓展。
- 5.不要让你的朋友圈成为摆设，遇到困难时你首先要想到的就应该是他们。