

本文是 2022 年 9 月 6 日付费文章

作者:张情三

我看市面上教别人社交、教人积累人脉、教人混圈子的专家有很多，他们会教你如何混富人圈子，如何参加高端饭局，如何买奢侈品、打高尔夫球融入高端群体..…

这些我就不说了，真 TM 扯淡，哪个蠢货信就倒霉一辈子。

圈子和人脉，永远都不是你混出来的，这是 ge 很简单的常识。

简单来说，低价值的人，不会有任何人脉，也不融不进任何高端圈子。

而高价值的人，人脉和圈子是附带的。

还有些傻逼，一杯正经的跟你说，多积累一些医生朋友、律师朋友、教师朋友，说这些人将来都能用得到……

你可以回想一下，从上学的时候起你就开始接触这些“社交法则”和“为人处世的原则”。

饭局上处处好言好语，笑脸相迎，兄

弟哥们儿喊不听，这么几十年了，你再看看自己现在的处境，你手里到底有没有真正的人脉？

真正等你需要的时候他们的时候，都跑的老远了吧，电话都打不通了吧，这就是你所谓的人脉。

在我眼里，用感情和时间累积出来的“人脉”，连狗屎都不是，大多数底层沙雕，一辈子就在找这种人脉，最后.....

真正的人脉，就是最终能给你金钱，或者能帮你解决实质性问题的人。

我猜大多数接受糟粕社交教育的人，  
不仅仅手里没有什么人脉资源，而且  
成了人见人嫌的穷吊丝，谁碰到你都  
想离得远远的。

要知道，社交是分为 3 个层级的，今  
天我就跟大家聊一下这个问题。

第一层级:骗，利用，这是最垃圾的社  
交方式，99%的打工人都属于这个层  
级。

为什么穷吊丝总是热衷谈论人脉？因  
为他们都想不劳而获，这就是穷鬼社

交的本质。

自己什么都没有，想着用根本不存在的感情和道德欺骗，利用，俗称空手套白狼。

“我家境不好，资质平平，也没什么资源，但是我要是能结交到有资源的人脉，让他们都为我所用，那我就可以空手套白狼了，多好啊，从小父母长辈都教我要和厉害的人保持良好关系，我一直照做，我应该能因此做个人上人吧”

抱个大腿躺赢，是他们贫乏的想象力

能想到的唯一上升途径。

实际上，抱有这种幻想的人，如果具的被委以重任，他们在那个位置上很快就会被淘汰掉，因为真正厉害的人会第一时间，淘汰你这种想白嫖的垃圾。

而如果你把资源给他们，他们也会把资源浪费掉。或者是，他们还会向你索要更多，成为一个不断吸噬你能量的黑洞。

还有人说认识医生、律师、教师比较有用，因为谁都会生病，谁都会碰到

法律问题需要咨询，谁的孩子都需要升学。

如果在小县城，或许这还说得通，但前提是，你跟这些人是比较近的亲属关系，或者是非常铁的朋友，比如老战友、老同学(但是身价相差太多也不行)，或者你愿意奉上真金白银。

而且以上这几种情况都不是说你参加个饭局，一起打打高尔夫球就可以办到的。

就算关系再铁，你也不可能让人家免费劳动吧，否则人家下次就不跟你玩

了，完全不懂游戏规则嘛。

至于在大城市，就更没用了。

每个人都很忙，你生病了就去大医院正常挂号，想让专家看病就多花钱，想省钱就找普通医师，明码标价，谁都不用找。

有官司和纠纷，就花钱去找律师，他一定会尽心尽力为你办事。

这都什么年代了，你以为你跟他有点关系，他就会免费为你办事，或者是为你开辟绿色通道？

做梦呢吧，他不坑你就不错了好吧。

本来咨询费是 1000 元，结果你非要托关系找他，他就给你报价 2000 元这种情况倒是很常见。

因为你对“关系”有一种非常愚蠢的执念，认为关系户肯定是便宜的，优惠的，不宰你宰谁？

最后你会发现，凡是想空手套白狼、想以小博大的人，最终都会被坑得体无完肤，因为本质上你就是个骗子，是个不走正道的小人。

第二层:价值交换。

打工人的暑假刚刚结束（我忘了打工人怎么可能有假期），我看很多人都在感叹，说这社会的人情味越来越淡了，亲情友情好像也越来越淡了，而且越发达的城市人情味越淡。

我倒觉得这并不是一件坏事，大家办事情会更加注重价值的交换，对方的感受。

毕竟，大家都是俗人，都是奔着利益（钱）去的，付出有回报，价值交换，

天经地义，也是比较高效的社交方式。

比如，你的一个亲戚得了肿瘤疾病，需要专家会诊，如果你没钱，哪怕是求爷爷告奶奶也不会有人管你，但是如果你愿意拿出来一百万、两百万，那么中国最顶尖的肿瘤专家都会飞过来为你的亲戚进行会诊，而且态度一定比对待亲爹还亲，一点儿都不夸张。

如果你愿意掏更多的钱，美国最顶级的专家也愿意飞过来为他进行服务。

我平时也会收到很多私信，其中很多

人是这种姿态的求助:我已经迷茫很久了，这件事对我真的很重要，请您务必要帮帮我。

可是对你很重要的事情，跟我又有什么关系呢？

我没有任何义务去帮你，就算你快要饿死街头了。

不要觉得我这句话太残忍，这就是真实的生存法则，一件事情对你很重要，可是跟我没有有什么关系。

如果我“发善心”，打开所有平台的

私信通道，谁都可以加我的微信好友，那么每天至少会收到几十条私信的求助，我解答每一条都至少要耗费半个小时的时间，而且我的思绪会被你拉到你那个纠缠混沌的破事里，我就不用干别的了。

我自己也就不用赚钱和成长了，长期如此，我就变成一个垃圾了，越来越没有价值，我不可能这么做，我自己永远都是排在第一位的，付出必须要有回报的。

其实我在个人成长和事业成长方面，也会遇到瓶颈和疑问，也会有很多困

惑的时候，我也需要高人来解答。

但我的做法是，我会参加那些大佬的付费微信群，有的大佬加好友就需要转账（比如加我微信需要转账 500 元）我也会花钱加他们的微信好友，遇到问题时我会给他发个 66 元或 88 元的转账红包，然后再提出我的问题。

这些大佬有的会收，有的不会收，但是大概率他们会给我几句指点的。

要知道，很多身价过亿的大佬，他们不差这几十块钱，但是他们通过你的举动能感受到你是个知道感恩的人，

而且非常“会来事”，不是个只知道索取的无赖。

况且，大多数人(包括我自己)都有“好为人师”的毛病，能为别人指点江山，还能收获到对方的尊敬和感谢，这种感觉也是很美妙的。

但是这一切都有个大前提：这个咨询问题的人是个懂得先付出、懂得感恩的。

什么叫“懂得感恩”？一定是先付出，提前表明自己的姿态。

我如果知道某个接受我指点的人，他慢慢立起来了，能独立收钱了，我也是非常有成就感的。

任何人的生活都需要成就感，这个东西比食物还重要。

你可以想象一下，今天有个人给你发个 **100 元** 红包，说在你的指导下，他的公众号做起来了，每天也有几十块钱的被动收入了。

明天又有个人给你转账 **200 元**，说在你的指导下，他的公司开始稳定盈利了，自己也换车了。

后天又有个人给你转账 500 元，说你提供的方案奏效了，让她的家庭氛围，幸福感提升了很多。

每天打开微信，都是这样的“喜报”，你会感觉非常爽的，比吃米其林三星大餐还要爽。

所以说，真正的价值交换，最终一定以双赢为结局的。

下面我将说一下结交人脉、社交的最高层级，如果你是老板，或者是互联网上的大 V，或者是能独立收钱的自

由职业者，一定要仔细体会里面的精髓。

拿死工资的打工者就不用付费阅读了，对你的帮助不大。

第三层:建立自己的影响力，人。

什么样的人，才是你的资源，才是你的人脉？

答案是，信任你的人，喜欢你的人，仰慕你的人，依赖你的人，需要你的人，愿意把自己的金钱和身体献给你的人。

也就是说，你身上必须有他们想要获取的资源 and 能量，他们觉得你就是夜空中最亮的星，非常需要你，只有这样，你们才能相互利用，互相成就。

我举个例子，我以前刚创业的时候，参加饭局，在很多老板面前自我介绍时，我都会大言不惭地说，我的特长就是引流量、吸引粉丝，我能帮助我的客户快速吸引大量精准粉丝，我还能帮助客户制定切实可行的营销变现方案。

于是大家都纷纷主动加我的微信，这

批人后来有相当一部分都成为了我的客户。

我从那时起，我就不会主动加别人微信了，这是一个很微妙的感觉。

并不是我清高，也不是说我的能力有多强，资产有多丰厚，而是我一定要建立起一种“别人有求于我”“别人需要我”的这种势差。

主动和被动看似差别不大，实则是背后需求与被需求的势差，主导和被主导的选择权归属。

一旦建立起了这种“势差”，你成交任何客户都游刃有余，而且都占据着绝对的主导地位。

当时我的公司刚刚成立，手里连 100 万的存款都没有，而那些大佬很多都是身家过亿的人物，但是他们每个人也都缺流量、缺客户啊，他们知道我的特长能为他们带去更多的客户和财富，所以他们愿意结交我。

他们也会给我的文章赞赏，付费阅读，进我的付费社群，他们也愿意和我们的公司产生非常密切的合作。

说的明确一点，就是，所有有求于你的人，都是你的人脉，你有拿捏对方的筹码，别人就能为你所用，就是你的人脉，就会非常听你的话，你也就主导者。

我不喜欢平等对话，更不喜欢低人一等对话，我喜欢别人有求于我的对话。

因为当别人有求于我时，主动权在我手里，我想怎么制定规则都可以，想要多少钱也都可以。

大家可以细品这句话。

所以，你千万不要说你有多少微信好友，你混进了哪个大佬云集的微信群，这些都没有用。

真正的核心问题是：有多少人**有求于你**？

如果答案是没有，你只是靠自我感觉良好，混在那些圈子里。

很抱歉，最终你一定会被现实 **piapia** 打脸。

“我们一起合作吧，认识都快三年了”

“你是谁啊，凭什么和我合作？快滚。”

或者说，你有别人需要的东西。

“沉默”

“您好，请问能不能一起合作呢？”

“凭什么？”

“您开个价”

“100000”

“太高了，80000 您看行吗？”

“听说你在 G 场上有些关系？那把我们家的 xxx 安排到 xxx 去，就成交，否则就免谈了。”

“好的好的，成交，很荣幸跟您合作”

很多人可能认为这种对话根本不可能，怎么可能会这么现实？

但是呢，现实就是这么现实。

你有求于别人，跟别人有求于你，一个在天上，一个在地下，有需求的那个，肯定是卑微的，而且要被对方拿

捏，价钱对方开，你屁都不敢放一个。

否则人家直接让你滚蛋，不跟你合作了，你就没法混了。

你没有点拿捏对方的本钱，拿的出手的本事，是不会有真正的人脉的。

不光在商场如此，情场上更是如此。

高高在上的那一个，一定是高价值，需求低的那一个，不会被拿捏，低价值，自身没有安全感，需求多的人那个，一定会卑微到尘埃里，只能非常听话，一直顺从。

所以，想要获得真正的自信，那就多提升自己，尽量做到自己满足自己的需求，少暴露或者不暴露需求感。

我认识一个在成都做抖音的97年的，他就是做创业指导的，而且很多文案都是从我的公众号里摘抄过去的(经过我的允许)，而且我也给他传授了很多包装、引流、营销、变现的技巧和方法。

结果很有意思，他并没有从粉丝身上赚多少钱，而是成都当地有很多老板聘请他去做公司线上运营的顾问，说

白了就是指导他们公司新媒体部门，如何做抖音，如何做公众号，如何从线上获客。

他每周去一家公司讲三个小时，费用是 3000 元起步。（要知道，赚公司的钱比赚个人的钱容易很多倍，各位老板一定要牢记）

我看他的行程，每天都在各间跑来跑去，飞来飞去，而且他参加的饭局全是老板饭局，他微信里的好友都是老板。

这时候，他的这些好友都是有求于他

的，这些才是他真正的人脉，因为这些人会源源不断地给他输送新客户，还有源源不断的财富。

所以，你也要思考，你有什么核心竞争力，能让大量的老板有求于你呢？或者说，你有什么独特的魅力，能让大量优质的异性离不开你呢？如果没有，你一定要尽快挖掘、培养、包装，这个东西才是结交人脉，拥有优质交配权的核心利器。

而那些整日混圈子，交朋友，就是不提升自己的傻逼，最终一定会被现实撕的粉碎。

我非常喜欢主导这个词，如果换扎心点的词就是，可以拿捏别人。

拿捏，需求，价值，利益，就是人脉的本质，感情是最鸡肋，最脆弱不堪的。

虽然我说话很不好听，但事实就是这样啊。

说完人脉，最后我再来聊聊扎心的人际关系。

想要解决大部分的人际关系，最有效

的方法就是放弃。

如果一个人说话办事都非常温文尔雅，可就是身边没有几个朋友，和同一个圈子里的人也融不到一起，那你一定要搞清楚，并不是因为这个人很孤僻，而是他非常清楚自己想要的是什么。

而且在心智上，他早就超过了同龄人。

大多数人是不知道自己到底想要什么的，每天浑浑噩噩，从来不敢得罪人，还非常怕错过潜在的贵人。

比如，有朋友叫你参加饭局你就去了，妄想着去蹭点人脉。

现实是，你没法依靠任何人，你只能靠你自己。任何想要依靠他人的想法，都是妄念，都会把你引入绝望、没有尊严的深渊。

你不能主导的饭局，一定不要参加。而且你真要去的话，一定是为了去收割资源，要做到不战而胜，就是提前已经把当天能收割到什么资源已经算好了。

除了这种饭局，一律都不要参加，否

则你就是被收割的对象。

比如以前我做公众号的时候，我就经常参加各种大佬组织的饭局，我是非常不谦虚的，轮到我自我介绍时，我都会讲，我们有多少个大号，有多少万粉丝，我们也帮助数十家公司获取更多精准的客户。

有人咨询我他们的行业该如何从微信上获取客户、如何做裂变时，我也会大放厥词，说得天花乱坠。

这时候大家纷纷都加我微信，后面也会有一定比例的老板成为我的客户。

当然，签合同之后我肯定会用心为客户服务的，执行的时候我是 100%的务实派。

我是从来不主动加别人微信的，我不允许这种情况发生。我必须创造出一种势差，让大家来加我，有求于我，这样我才能主导后面的商业关系或者人际关系。

如果你是老板，那么在跟客户谈判时，或者处理跟员工的关系时，你必须要让自己处于主导地位，否则就不要接触，要不然你的能量会被吸走的。

如果你是男人，处理跟女人的关系时，也一定要确保自己能主导这段关系，高高在上的你最能引起女人的崇拜感，低姿态的男人，谁都快看不起。

如果你说，我不能做到主导，那样我觉得太难为情，那么我劝你还是要趁早放弃，你不适合谈恋爱，不适合和女人相处。

任何关系都必须要有主导，连平等对话都不行。一旦两人平等了，那么你所有的魅力都会消失的无影无踪。