

让你的人生从此不再冷场

朋友这样交就对了

古墨清〇著

彻底打破
自我设限的10大交友“锦囊”

智慧导师**诸葛亮**、逍遥仙客**庄子**、军事天才**拿破仑**……
各界大咖现身说法，倾情相授为人处世的神奇宝典

SPM

南方出版传媒

广东经济出版社

古墨清〇著

朋友这样交就对了

SPM

南方出版传媒

广东经济出版社

·广州·

图书在版编目 (CIP) 数据

朋友这样交就对了/古墨清著. —广州: 广东经济出版社, 2015. 10
ISBN 978-7-5454-4197-0

I. ①朋… II. ①古… 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 (2015) 第 195358 号

出版	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼)
发行	
经销	全国新华书店
印刷	北京雁林吉兆印刷有限公司 (北京市密云县十里堡镇红光村 47 号)
开本	787 毫米×1092 毫米 1/16
印张	13
字数	160 000
版次	2015 年 10 月第 1 版
印次	2015 年 10 月第 1 次
书号	ISBN 978-7-5454-4197-0
定价	39.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

• 版权所有 翻版必究 •

前

言

有句话说得好，你是谁不重要，重要的是和谁在一起。和聪明、优秀的人在一起，你会发现他们能让你更聪明、更优秀，甚至能改变你的成长轨迹，决定你的人生成败。和成功人士在一起，你会发现他们的人脉圈子总是很大，办事路子总是很广，朋友都给他们面子，而他们给别人面子更多。面子、圈子、路子……他们就是深谙先给别人面子，再让自己有圈子、路子的人。经营人际关系，就是在经营面子。

俗话说：“人活一张脸，树活一张皮。”在这句看似简单的俗语背后，蕴藏着人性的一大特点：爱面子。每个人都爱面子，只是爱面子的程度不同而已。因此，那些成功人士在拼命维护自己的面子时，更没有忘记给别人留面子。

美国著名哲学家约翰·杜威曾说：“人性深处最渴望的是一种自重感。”所谓自重感，指的就是“自我尊重”“被他人尊重”“要面子”等强烈的精神需求。因此，要想赢得别人的好感，就要注意维护别人的自尊心，给别人他们最想要的尊重，这是拓展人脉永恒不变的最佳策略。

法国著名作家安东安娜·德·圣苏荷伊曾在他的作品中这样写道：“我没有任何权利去说或做任何事来贬低一个人的自尊。重要的不是我觉得他怎么样，而是他觉得他自己该如何。伤害人的自尊是一种罪过，这也包括不给人留面子。”

面子就像力学概念一样，它是相互作用的。人与人之间相互留面子的现象，可以用心理学中的互惠关系定律来解释。这条定律是指，你在某种场合给对方留面子，保护了对方的自尊和颜面，对方就会对你产生感激之情，以及一种莫名其妙的负疚感，这种负疚感会催发压力，让他设法通过某种方式还给你面子。

对于这条定律，心理学专家曾作过一个形象的比喻：给别人面子就如同借钱给别人。有时候虽然别人未必需要借钱，但你主动示好，借钱给他，他依然会笑纳并对你充满好感。有朝一日，你需要借钱周转时，他也会乐意解囊相助，甚至会连本带利把钱还给你。给别人面子也是一样的。有时候别人并没有期望有人给他面子，但你主动送他面子的话，他也会将你的好记在心上，并在未来的某一时刻送还给你。

需要特别注意的是，有时候虽然你的本意是好的，但让别人在众目睽睽之下丢了颜面，他往往不会接受你的好意，甚至会为了挽回面子而产生逆反心理，进而与你保持对抗状态，做出对你不利的事情。

人就是这样一种奇怪的动物：可以吃亏在暗处，但不能面上无光。所以，如果你想赢得他人的好感，扩大自己的人际关系圈，得到他人的支持和帮助，就要学会考虑他人的感受，给他人留足面子。这样一来，当你需要别人的帮助时，别人才会卖给你面子，并“忠诚”地做你希望他做的事情。

总之，面子人人都想要，就如同金子越多越好。舍即是得，有舍才能有得。你先放下自己一时的面子，才有明天更多的尊严；你先给别人面子，自己才有广阔的圈子和路子。

想成为一个受欢迎的人，修复自己破损不堪的朋友关系，拓展范围有限的人脉圈子，就从阅读这本书开始吧！

前言 v

第一章 给足别人面子，别人就会给你路子

- 1/ 送什么都不如送面子 002
- 2/ 玩转了面子，就能玩转人脉 005
- 3/ 身段是最不值钱的东西 008
- 4/ 吃小亏是为了占大便宜 012
- 5/ 面子送足了，机会就来了 015
- 6/ 忍一时又何妨，笑到最后的才是赢家 018

第二章 会戴高帽善恭维，瞬间拉近双方距离

- 1/ 赞美是最大的尊重和面子 022
- 2/ 赞美他人引以为豪的地方 025
- 3/ 赞美那些不太引人注意的事情 028
- 4/ 借他人之口赞美，让你的赞美更可信 031
- 5/ 隐优暴缺，衬托别人的优越感 034
- 6/ 可以比别人强，但别说出来 037

第三章 推功揽过多相助，学会及时卖面子

- 1/ 刻意表现，能力再强也会遭人厌 042
- 2/ 荣誉和好处要与人分享，不可独吞一杯羹 044
- 3/ 积极为别人邀功喝彩，别人自会对你感恩戴德 047
- 4/ 甘当“配角”做“嫁衣”，把面子让与别人 050
- 5/ 举手之劳何足挂齿，助人者人助之 053
- 6/ 敢于承认错误、承担责任 056

第四章 送人台阶化尴尬，保人面子手留余香

- 1/ “送台阶”比“铺路”更让人感激 062
- 2/ 硬中有软，给他人留条退路 065
- 3/ 在对方无言以时，主动换个话题 068
- 4/ 多替对方的失误找个借口 071
- 5/ 用幽默的智慧化解尴尬 075
- 6/ 把批评放到“私下”去说 078

第五章 换个方式说“不”，拒绝也可以不伤关系

- 1/ 用开玩笑的方式表达你的不满 082
- 2/ 委婉拒绝，不伤和气也别难为自己 085
- 3/ 巧用“三明治”式批评，让对方感恩于心 088
- 4/ 用鼓励和期望代替批评 091
- 5/ 适时点拨，让别人去自省 095
- 6/ 学会自嘲，不失体面地说“不” 098

第六章 知道他人爱面子，顺人脾性好办事

- 1/ 会说场面话，就能控制场面 102
- 2/ 借“请教”之名，达到办事目的 105
- 3/ 多用征询的口吻，少用命令的语气 108
- 4/ 保护别人的隐私得人心 112
- 5/ 照顾对方面子，以迂为直达目的 115
- 6/ 不要事事求完美，给别人预留指导空间 118

第七章 认准对方顾面子，巧用激将达目的

- 1/ 故意贬低，激起对方自尊心 122
- 2/ 设置对手，激起对方好胜心 126
- 3/ 巧说反话，激起对方的斗志 130
- 4/ 敲桌子瞪眼睛，就是要激怒你 133
- 5/ 把丑话说在前头，给人提个醒 136
- 6/ 利用逆反心理进行激将 140

第八章 逼着别人护面子，活用拆台解难题

- 1/ 轻点痛处，让对方收敛锐气 144
- 2/ 不予理睬，可杀对方之傲气 147
- 3/ 抓住弱点去说服，让对方无可辩驳 149
- 4/ 迎合对方的“大话”求人办事 153
- 5/ 点出结局的尴尬，令对方有所顾忌 156
- 6/ 活用拆台，逼着别人护面子 160

第九章 求人办事“厚脸皮”，借力而上得名利

- 1/ 设计你的提问，让人给你面子 166
- 2/ 自我吹嘘，不如借人抬己 169
- 3/ 让有面子的人来帮你说话 172
- 4/ 借别人的交情，办自己的事情 175
- 5/ 给事情提升高度，让对方感到自豪 178

第十章 拓展人脉有技巧，小心谨慎避雷区

- 1/ 千万别当众提及他人的短处 182
- 2/ 学会留口德，看破但别说破 185
- 3/ 打断别人的话，也就打断了感情 188
- 4/ 无关紧要的争辩，输了又何妨 191
- 5/ 别在失意者面前谈论你的得意 194
- 6/ 贬低别人未必能够抬高自己 197

第一章

给足别人面子，别人就会给你路子

在中国人心里，面子向来都很重要，因为它涉及一个人的尊严和地位。行走在人际关系复杂的社交场所，每个人都喜欢别人给自己面子。所谓“将欲取之，必先予之”，既然希望别人给自己面子，那我们就应该先给别人面子，不做有损他人面子的事。当我们给足了别人面子，别人才会礼尚往来，给我们面子和路子。这样大家都有面子，何乐而不为呢？

送什么都不如送面子

送人金子银子，不如送人面子。这句话很好地诠释了面子的重要性：在某些时候，面子能够胜过金银财宝，胜过权力地位。不过在另一些时候，面子也会一文不值，害人不浅。那么，爱面子到底好不好呢？

爱面子好不好，看你怎么想

《水浒传》里的武松是一个很爱面子的人。武松路过景阳冈时，读了路边的告示，得知山上有老虎，本来是想转身回客栈的，但他又想到自己上山之前跟客栈老板夸下了海口，碍于面子，便只好硬着头皮上山。也正是因为他爱面子的这个念头，才有了奋勇打虎并名扬天下的后续。试想，武松如果当时转身返回了客栈，恐怕也就只能得到“胆小怕死”“信口开河”的评论。可见，面子有时候是一种正能量，能促人激发潜能。

当然，在中国历史上也不乏因爱面子而丢掉性命的英雄，其中最典型的当属在乌江边自刎的项羽。项羽在楚汉战争中被刘邦打败后，成功突围到乌江，本可以渡过乌江到江东称王，但他觉得自己带领的八千江东子弟至今已无人生还，自己无颜面见江东父老，于是自刎而死。对

项羽而言，面子是阻止他东山再起的障碍。

所以，爱面子到底好不好，关键看你怎么想、怎么对待。

送人面子，还需让人觉得有面子

战国时期，有一个小国叫中山国。有一次，中山国的君主设宴款待国内的名士，这原本是一件很给名士面子的事情。可是在宴席上，准备的羊肉羹不够了，无法让在场的所有名士都喝到。一个名叫司马子期的人正巧没喝到羊肉羹，于是对中山国君怀恨在心，认为自己没有受到足够的尊重，暗自发誓要报复。

后来，司马子期到了楚国，极力劝说楚王攻打中山国，楚王采纳了他的意见，很快就把中山国攻破了。中山国的大臣和官兵纷纷投降，只有两个人保护着中山国君顺利逃亡，中山国君好奇地问他们：“别人都离我而去，你们为什么忠心地保护我呢？”

两人回答：“家父曾因您赏赐的一壶熟食而免于饿死，他临死时嘱咐我们，今后中山国有任何事变，我们都要竭尽全力报效国君。”中山国君听后，感叹道：“给予不在乎数量多少，而在于别人是否需要。仇怨不在乎深浅，而在于是否伤了别人的心。我因为一杯羊肉羹而亡国，却由于一壶熟食得到了两位勇士。”

中山国君的话道出了人际关系的真理，也道尽了面子心理的微妙。给人面子，不在于给别人多少东西，而在于对方是否需要这些东西。假如朋友新店开业，招呼你前去捧场，你叫别人帮你送厚礼过去，但人却不到场，那就可能伤了朋友的面子。所以，给人面子是一门学问，一定要清楚别人的需要。

雪中送炭给人面子，投桃报李收获路子

三国争霸之前，周瑜曾在袁术手下当县令。有一年，地方上发生了饥荒，加之战事连绵不断，百姓们严重缺粮，只能吃树皮、草根充饥，饿死了不少人。作为父母官，周瑜看到这种悲惨的情形，实在是心急如焚。这时有人献计，说附近有一个乐善好施的财主，他家想必囤了不少粮食，不如去找他借粮。

这个财主是何许人呢？他就是鲁肃。鲁肃接待周瑜后，观其丰神俊朗、态度诚恳、谈吐敏捷，觉得他日后必成大器，因此，没有因周瑜官小而轻视他，哈哈大笑道：“此乃区区小事，我答应就是。”

鲁肃亲自带着周瑜去参观粮仓，并痛快地说：“也别提什么借不借的，我把其中一仓送与你好了。”须知，鲁肃当时有两仓粮食，每仓足有3000斛。周瑜见鲁肃如此慷慨，一下子愣住了，在饥荒之年，粮食就是命啊！周瑜被鲁肃的言行感动了，两人从此成了至交好友。

后来，周瑜当上了东吴的上将军，他牢记鲁肃的恩德，极力向孙权推荐鲁肃。鲁肃终于迎来了人生的转机，从此平步青云。

对于身处困境中的周瑜，鲁肃不仅给予了实实在在的帮助，帮其渡过难关，还很给他面子，未作丝毫刁难。这种雪中送炭、排忧解难的善意之举，最容易让人产生感激之情，进而形成亲密的友谊。由此可见，只要一个人值得你付出，在他需要的时候，无论他的地位是高是低，身份是贵是贱，如果你能给他一个面子，向他伸出援手，都是赢得对方好感的最佳策略，甚至今后还有可能获得意料之外的回报。

2

玩转了面子，就能玩转人脉

中国人十分看重面子，如果你懂得尊重别人，善于给别人留面子，就等于给别人留下了人情。人情是一笔无形的财富，你给别人留人情、留情面，别人自然会对你产生好感，日后找机会报答你。

真诚待人，给人足够的尊重

汉四年(前203年)，韩信率军将齐国平定了，齐国人蒯通想保全齐国，同时又深知韩信对刘邦的重要性，对天下格局的重要性，于是就去劝说韩信：“相你的‘面’，你不过是个诸侯；相你的‘背’，你却是个大富大贵之人。当下，刘邦和项羽二王的命运都悬在你手上，你不如两方都不帮，与他们三分天下。以你的贤才，加上众多的兵力，还有强大的齐国，将来天下必定是你的。如今你虽居臣子之位，却有震主之功，实在是很危险呀！”

韩信说：“汉王刘邦待我恩泽深厚，他的车让我坐，他的衣服让我穿，他的饭给我吃。我听说，坐人家的车要分担人家的灾难，穿人家的衣服要思虑人家的忧患，吃人家的饭要誓死为人家效力。我与汉王感情深厚，怎能为个人利益而背信弃义？”

韩信的话让我们看到刘邦是如何优待优秀的下属的。对待韩信，刘邦给足了面子和尊严，让韩信坐他的车、穿他的衣服、吃他的饭，这种优待在等级制度森严的古代社会是很少见的，难怪韩信对刘邦忠心耿耿，替他分忧，誓死为他效力。

我们姑且不论刘邦对韩信是真心还是假义，也不谈论后来刘邦处死了韩信，至少在称帝之前，刘邦从自己的所作所为上给足了韩信面子。这就启示我们，无论是对待下属，还是对待朋友，要想别人真诚地对待我们，我们就应该先真诚地对待别人，给别人足够的尊重。这样，别人才愿意与我们做朋友。

大度容人，不为小事斤斤计较

战国时期，有一次，楚庄王宴请群臣，席间他让自己宠爱的妃子许姬给大臣们倒酒助兴。突然，一阵风吹灭了所有的烛火，一位将军酒后失态，趁着黑灯瞎火调戏许姬，许姬气得一把扯断了将军帽子上的红缨，然后跑到楚庄王面前告状。

许姬悄悄对楚庄王说：“大王，只要您命人将灯点亮，找出那个帽子上少了一只红缨的人，就可以找到调戏我的人。”出人意料的是，楚庄王并未这么做，反而命令所有大臣和将军把帽子上的红缨摘下来，并让侍从将这些红缨收起来，之后便绝口不提此事了。那位失态的将军顿时明白，楚庄王这么做是在给他留面子，不想让他当众出丑。

次年，楚国与郑国交战，形势对楚军十分不利，此时一员猛将带头杀出重围，为挽救这场战争立下了汗马功劳。这员猛将就是当初酒后失态调戏许姬的将军，他用行动报答了楚庄王的宽容。

人非圣贤，孰能无过。对于无伤大雅的错误，我们不妨大度容人，不去斤斤计较，给别人留个情面，也给自己在他人心中留下“宽容大度”

的印象。今天你放人一马，不让人难堪，明天若有机会，他也会给你面子和帮助，帮你排忧解难。

谨慎责人，给人改错的机会

有两个村发生了极为相似的两件事，村领导的处理方式不同，结果也截然不同。

在朝华村，村会计的业务一向很熟练，偶然的一次酒后马虎，他记错了一笔账，但他及时发现并立即改正了错误，没有给村里造成损失。事后，村会计找到村领导，坦白了自己的失误，表示愿意接受处罚。

村领导想，作为财务人员，酒后记错账，问题虽然严重，但是没有给村集体造成损失，而且认错态度诚恳，应该给他改正的机会。于是对他说：“这次就不处理了，下次要注意，千万不可马虎大意。”村会计听后很感动，以后在工作中更加认真负责了。

在长泰村，治保主任也犯了一个不大不小的错误，但他就不像朝华村村会计那样幸运了。该治保主任在一次治安事件中，由于疏忽大意导致一名小偷逃脱了。村领导知道后大发雷霆，严厉训斥，无论大会小会一律点名批评，搞得治保主任很没面子，情绪低落，工作消极，甚至开始在村集体中传播不团结言论，使村集体工作受到了影响。

保护别人的面子很重要。玩转了面子，就玩转了人性，玩转了人脉。对于别人的失职，该批评的时候要批评，没必要批评的时候就嘴上留情。多说几句体谅的话，给人留个面子，留个台阶，别人更能理解你的心意，从而积极地自我反省，这样更有利于人际关系的维护，以及今后工作的开展。

3

身段是最不值钱的东西

身段即我们常说的“派头”“架子”。每个人都注重身段，只不过程度不同而已。一般来说，自尊心越强、地位越高、成就越大的人，身段也就越高。有些人非常看重身段，不肯轻易放下身段，如果有人坚持让他放下身段，无异于不给他面子，这对他来说是一件很丢脸的事情。这种人往往不合群，活得很不洒脱、很累。

身段其实不值钱

一位博士被分配到某研究所工作，得知他在该研究所里学历最高后，他自觉有了骄傲的资本，便不把只有本科学历的正副所长放在眼里。

一天，博士到研究所后面的荷塘里钓鱼，恰巧正副所长也在那里钓鱼。他程式化地向他们点点头，没有说什么话，便坐下开始钓鱼。没一会儿，正所长放下钓竿，伸了个懒腰，就从水面上跑到了对岸。博士顿时惊呆了，心想难道这就是传说中的“水上漂”吗？又过了一会儿，副所长也放下钓竿，“噌噌噌”地从水面上跑过去。博士此时彻底亮瞎了眼，莫非正副所长都是江湖高手？

又过了一会儿，博士想上厕所，但是绕过荷塘去对岸的厕所，少说