

图书在版编目(CIP)数据

中国式人脉 / 成杰著. — 北京: 中国华侨出版社, 2012. 6
ISBN 978-7-5113-2323-1

I. ①中… II. ①成… III. ①人际关系学—中国—通俗读物 IV. ①C912.1-49
中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第137570号

• 中国式人脉

著 者 / 成 杰

责任编辑 / 文 箏

责任校对 / 李向荣

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092毫米 1/16 印张 / 15 字数 / 300千

印 刷 / 三河市杨庄双菱印装厂

版 次 / 2012年8月第1版 2012年8月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-2323-1

定 价 / 29.80元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成大厦3层 邮 编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 传真: (010) 64439708

发行部: (010) 64443051

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



在社会中，人的一辈子要扮演诸多的角色：为人子女，为人父母，为人配偶，为人下属，为人上级，与人为友，与人作对，与人为邻……不管你喜欢与否，你就是生活在这样的人际交往中。

处在21世纪这个高速发展的时代，社会就如同一张无形的大网，每一个人就是网上的一个结点。我们可以清楚地看到：这张网上的每一个结点，无时无刻不在以某种方式与其他的结点发生着关系。比如，招募市场人员的广告，把“有客户”或“有广泛社会关系”做为前提条件的越来越多。

对于社会上的每一个人来说，无论你是谁，想要做什么，你的行为都是与他人相关联的。挖掘人脉资源，建立良好的人际关系，就是要扩大你的影响力，增强你在这个社会上的竞争力。可以说，交际圈搭建得好与坏，决定着“个人结点”的价值。

中国人最讲究的便是人和，人脉资源是最为重要的。如果你想获得事业的成功，就要尽早建立自己的人脉资源网。越早搭建人脉网，你就会越早步入成功的殿堂。

“世事洞明皆学问，人情练达即文章”。在这里，“世事洞明”说的就是懂道理，“人情练达”讲的是明事理。这些为人处世的技巧在现代社会中也是非常实用的。要想取得成功，就必须懂得一些人情世故，懂得圆通处世之道。

无论社会如何发展，人脉关系永远都是一门永恒的学问。人脉网络犹如

一座迷宫，一旦走对路，掌握与人相处的原则，秉持正面思维，就算身在迷宫也能顺利寻获出路。当然，并不是每个人生下来就能左右逢源，所有的关系都要靠自己去赢得。

也许你还在抱怨生活不公、事业不顺，那么现在就放松心态，捧起这本书开始阅读吧。当你将这本书的内容全部掌握后，你就会欣喜地发现：“原来我也可以拥有如此丰富的人脉资源，原来我离成功也是这么近！”



一 透视中国式交际基本法：人生不可无交际

◆ 交际好了，一切都对了 / 002

人际圈，共同标志符号的群体 / 002

好人脉代表竞争力 / 005

主动结识成功人士 / 008

单打独斗早晚要摔跟头 / 011

朋友的数量与机遇成正比 / 014

贵人离你并不远 / 017

人脉就是你的机遇 / 020

◆ 解读中国式“交际人情学” / 024

战胜恐惧，健康人脉的第一步 / 024

感情投资，带来的收益最多最快 / 027

换位思考，我能为别人做什么 / 029

态度谦和，绝对的强势不如友善的沟通 / 031

用真心来换真人脉 / 034

雪中送炭让人铭记一生 / 036

怀着一颗感恩的心 / 040

二 交际的世界以“貌”取人：第一印象洞察他人

◆ 抓住最初5分钟，魅力赢得好人脉 / 044

好人缘，从恰当的称呼开始 / 044

- 眼神，透露你内心情感的信息 / 046
- 手势，最容易沟通的语言 / 048
- 拥抱，用温暖传达你的爱意 / 052
- 对陌生人微笑，也是值钱的本领 / 054
- 服装扮靓你的社交魅力 / 057
- “吃”出你的体面 / 061

◆ 巧言沟通，把话说到心坎上 / 063

- 轻松的话题是成功沟通的开始 / 063
- 把握分寸，不说“满”话 / 066
- 在说之前先倾听 / 070
- 委婉地说出那个“不”字 / 073
- 成为语言赞美的行家 / 076
- 适当客套，当心不恰当的沟通方式 / 078
- 有效沟通，小心误会“绊脚” / 081

三 经营你的人脉，让交际通达顺畅

◆ 拓展人脉，与各种人搞好关系 / 086

- 维护亲情，保护我们最基础的人脉 / 086
- 友情是你的人脉大树 / 089
- 保持联络，同学是你成功的助力 / 092
- 熟人就是“成熟”的人脉 / 093
- 远亲不如近邻 / 095
- 亲不亲，故乡人 / 099
- 常聚常会，让老友历久弥新 / 100

◆ 战略性构筑人脉，改变你的职场命运 / 104

- 尊重单位里的“老前辈” / 104
- 把握办公室交往的最佳距离 / 107
- 巧妙用语，学会应对自己的上司 / 110
- 灵活变通，面对上司刁难的智慧 / 113
- 和谐共处，善待你的同事 / 116
- 化解敌意，从容面对竞争对手 / 119

客观责备，批评下属对事不对人 / 123

④ 不做圈外人，交际圈里不能不说的几个秘密

- ◆ **管理好你的人脉，提炼“人脉金矿” / 128**
 - 树大要剪枝，人脉需管理 / 128
 - 朋友多不代表交际能力强 / 131
 - 择友要慎，学会清除人脉中的“杂草” / 134
 - 优化你的人脉 / 136
 - 人情，不可透支 / 138
 - 经营人脉存折的五大原则 / 139
 - 成功人士与潦倒英雄皆是朋友 / 142
- ◆ **莫入人脉沼泽，扫除人际关系发展的障碍 / 145**
 - 小误会不消除会造成大误会 / 145
 - 忠言可以不逆耳 / 147
 - 再好的友情也有距离 / 149
 - 得饶人处且饶人 / 151
 - 击退害羞心理 / 154
 - 留心忌讳，每个人都有“禁区” / 157
 - 远离谣言，不做令人讨厌的“小喇叭” / 160

⑤ 饭局，中国式人际交往的最佳诠释

- ◆ **宴会应酬有学问：不只品食物，更要品人 / 164**
 - 醉翁之意不在酒 / 164
 - 吃饭事小，出局事大 / 166
 - 宴请分场合，档次有高低 / 168
 - 点菜其实没那么简单 / 171
 - 谁是最合适的点菜人选 / 174
 - 应邀赴宴应有的礼节 / 177
 - 结账彰显风度 / 179

◆把酒言欢，杯酒间的心理博弈 / 182

- 千杯百盏，尽看开头 / 182
- 以礼还礼，巧妙拒酒 / 185
- 以情抵情，避免醉酒伤身 / 186
- 话题投机，事半功倍 / 188
- 循循善诱，掌控他人于无形 / 190
- 活用激将法，得偿所愿 / 193

❖ 礼物的艺术：恰当的礼品是成功人际交往的延续

◆有“礼”走遍天下 / 198

- 礼尚往来的奥妙玄机 / 198
- 送礼前要做好功课 / 200
- 用礼物结交朋友 / 203
- 巧礼让你得贵人 / 204
- 职场礼物宝典 / 206
- 挑选合适的商务礼品 / 209
- 把握馈赠与送礼的尺度 / 212

◆千里送鹅毛，关键要会送 / 215

- 礼物赠送既要锦上添花，更要雪中送炭 / 215
- 慎选礼物，避免尴尬 / 217
- 选择恰当的语言 / 219
- 一定要尊重受礼者 / 222
- 保持联络，人走茶不凉 / 224
- 百试不爽的送礼方法 / 226
- 礼物赠送的十戒律 / 227



—

**透视中国式交际基本
法：人生不可无交际**

交际好了，一切都对了

成功的关键在很大程度上取决于是否拥有良好的人际关系。善于借用人脉、整合人脉，你将会左右逢源，平步青云。不同的人际关系陶冶不同的性情，造就不同的人生。

人际圈，共同标志符号的群体

“圈”在说文解字里的解释是一伙人为了混口饭吃而蜷缩在一起。这样看来，我们可以把圈子理解为“有某一种共同标志符号的群体”。共同的爱好、共同的经历、共同的回忆、共同的血缘、共同的目标、共同的利益……都会在我们身边形成各种各样的圈子。

我们每个人实际上都在各种社会圈子里生息浮沉。这种圈子大抵分为两种类型：一种是生活历程的圈子，它基本是以时间为维度的；另一种是生活交往的圈子，它是以空间为维度的，而一般人所说的社会关系，其实质上就是这种圈子。现实生活的关系网络，由各种社会圈子构成，这些社会圈子互相交叉叠加，影响和制约着人们的行为选择和观念取向。

李伟是南方某个小镇上的一个普通男孩，他20岁时，在父母的支持下，在城里开了一家小饭店。一天，外面下着大雨，李伟见离饭店不远处有一辆轿车出了故障，车主急得抓耳挠腮、无计可施。好心的他便叫店里的司机开货车送他回家，而自己则帮忙看着那辆出故障的车，直到第二天车主回来取车。

后来，李伟才知道车主竟然是本镇的镇长！李伟雪中送炭的举动无疑赢得了镇长的好感。在他的帮助下，李伟改行做了五金和建材生意。镇长甚至还把本地出名的几位大企业介绍给他认识。一下子认识了这么多成功人士，李伟简直受宠若惊。这几位企业家都感动于李伟助人为乐的精神，一致表示愿意支持他的事业。很快，李伟的事业发达起来。

一个人成功机遇的多少与其交际能力和交际活动范围的大小几乎是成正比的。毋庸置疑，一个人的力量十分有限，许多问题不能单靠一个人独自解决。但是当你有了良好的人际关系，你的人脉不仅将成为你日常生活的润滑剂，更是你事业成功的催化剂。当你有问题无法解决而陷入僵局时，你可以请他们为你指点迷津，让他们帮助你，给你建议，以便顺利解决问题。这些都是你在圈子中的无形资产。

而且，在现代生活中，人们也都认识到了人脉关系的重要性。比如，一个陌生的大都市，你从来都没去过，但只要你有朋友在那里，哪怕你身无分文也敢闯进去；而人生地不熟的，则需要要非常的勇气才敢斗着胆子闯一闯。

这些就是人脉带给人的最基本的利益之处。除此之外，人脉更是成就你人生的一个重要因素。缺乏人脉的人是根本不可能成功的。你还可以猜猜和比尔·盖茨先生关系最好的三个朋友是谁呢。其中之一便是同样大名鼎鼎的巴菲特。你可以将他身边的三个最要好的朋友的工资平均一下，是不是跟比尔·盖茨的工资相差无几呢？

人脉决定你所处的人际环境，继而影响你的人生轨迹。雄鹰在鸡窝里长大就会失去飞翔的本领，野狼在羊群中成长也会丧失狼性而无法驰骋草原。生活中最不幸的是由于你的圈子缺乏积极进取的诱因。缺少远见卓识的人，

使你的人生变得平庸、黯然失色。一个人如果在一个积极向上的圈子里，受到周围人的感染，他也会努力勤奋起来，并且可能做到最好。

而谈及改变自己，又从何改起呢？很简单，先从改变自己身边的朋友做起！因为“近朱者赤，近墨者黑”，与谁交往将会决定你成为怎样的人！如果你想成为一个优秀的人，结交高含金量的人必须是你奋斗的重中之重。

当然，每一个人都想改变自己的命运，像每一个优秀的人一样享受更高层次的生活。可是他们却并没有把人脉作为奋斗的重点，反而去投机取巧，选择了一个错误的方向。这样南辕北辙，即便你努力一辈子到头来都只是竹篮打水一场空。其实，你的身边隐藏着无数个机会，如果你能把握好这些机会，都完全可以改写自己的人生。可是，多少人却视之而不见，任之撒手离去。

话说回来，并不是你认识朋友就能成功，还要看你的朋友是谁、你的朋友是做什么的、你的朋友处于一个什么样的层次。如果你的朋友只是一帮酒肉朋友，你天天陪着他们去喝酒，喝酒后还要耍酒疯，耍酒疯肯定是要不出大事业来的。所以说，想成功，想改变命运，你就得认识有能力让你成功、有本事为你改变命运的人。这样的人你认识几个？

你或许会说，这样的朋友我一个都不认识。其实，这是你思想认识的问题。要知道，这个世界上的任何一个人你都可以认识。

随着社会的发展，我们社会交往的半径也在不断扩大。如今，“圈子文化”作为一种生活方式、一种价值观念的体现具有很浓的人情色彩。说白了，“圈子文化”在某一方面其实就是人情文化，找圈子就是找人情。联谊会、同学会、饭局、牌局等活动，都是一个圈子中的人交流沟通的手段。彼此有了交情，办起事情来自然就顺利多了。

有社会学家说，在生活中任意两人之间的最短距离都不超过5个人！看到这里，你也许会惊呼：“哇！这个世界真的这么小吗？”答案是肯定的，这个星球上的所有人，从某种意义上来说，都可以通过个人的关系网联系起来。

当然，实际上在生活中，我们可以根据自身需要，通过整理人脉，组建一个“自我”的人际圈，形成一个事业平台。我们通过圈子的维护和运用，便可以将资源转化为财富。因此，从这个意义上讲，圈子就是个人资源与

社会资源进行交换、整合、匹配的一种魔方。善于借用圈子、整合人脉，你将会左右逢源，平步青云。

衡量一个人能力的大小，重要指标之一就是看他生活半径的大小，也就是圈子的大小。加入一个圈子，其实就是加入一个熟人社会。选择一个圈子，其实就是选择一种生活方式。我们也许曾经素不相识，但只要加入同一个圈子，就会慢慢变成熟人，相互交换信息，相互评价对方，相互提供帮助，相互感染，相互感染。

按照这种观点，我们应该对我们生活的这个小世界有个更为清醒的认识：不要对结识成功人士存有畏惧心理，认为自己高攀不上。其实，我们甚至可能跟李嘉诚、马云、姚明成为无话不谈的朋友，还有什么人让我们必须仰视呢？只要我们有自信、有恒心，加强联系和沟通，我们就可以交到来自各行各业的朋友、来自世界各地的朋友。

所以，如果你没有显赫的家世，没有傲人的学历，也没有娶到亿万富豪的千金小姐，或是嫁给身家过亿的有钱男人，但是你还可以有另外一种选择，那就是从此刻开始累积你的人脉，并将人脉的力量最大程度地发挥出来，这样成功便难逃你的五指山了！

人脉格言

现代社会可以说是一个人脉的年代，人脉决定输赢，人脉决定命运。所以凡是经历过生意场上的大波大折、大风大雨的大智者，都力劝后来的人们对“人脉圈子”的培养要花费大心血。

好人脉代表竞争力

有一句话说得很好：“告诉我，你和什么人在一起，我就知道你是什么

样的人。”就是说一个人平时结交什么样的人，他的朋友如何，就可以直接看出这个人平时的为人、品性、素养等。要了解一个人，你只要观察他的社交圈子就可以了。

俗语说，“不懂得与人交往者，必不能成功。”这和中国古语“得道者多助，失道者寡助”是相同的深刻道理：每一个人都要学会了解他的同类并与之和睦相处。换言之，要想获得成功，必须先织一张牢固的关系网。

事实上，你的“关系网”比你意识到的要广大得多。你实际拥有的网络延伸到了你每天都联系的人之外，更多的联系包括你与之共同工作和曾经一同工作过的人们，以前的同学和校友、朋友，你整个大家庭的成员、你遇到过的孩子的父母、你参加研讨会或其他会议时遇到的人，这些人都会是你的网络成员。你的网络成员还包括那些你在网络中认识的人，以及与他们有联系的人。

当然，关系网既然称做是“网”，就应当具有网的特点。也就是说，在这张网上朋友的构成有点有面，分布均匀。有的人交友却不是这样，他们结交的范围十分狭窄，分布十分不均，只在自己熟悉的范围内认识一些人，而这些人行业和特长比较单一，这样就构不成一张标准的关系网了。当然，不同的行业和不同的爱好会对交友形成较大的影响。如果你是一名学者，你结交的学者朋友就是你的各种关系中最集中的人群；如果你是干部，你周围的许多朋友大多数也是干部；其他各行各业都可以依此类推。这就是我们在编织关系网的时候，常常遇到的局限。假如你是一名干部，你有没有必要提高自己的理论水平？回答必然是肯定的。那么，你有没有必要结交理论界的朋友？回答也必然是肯定的。那么，在理论界需求朋友的帮助就是必不可少的，否则，就会遇到很多仅靠自己的力量很难克服的困难。

现实中，成功的人大多就是有这样关系网的人。这种网络由各种不同的朋友组成，有过去的知己，有近交的新朋；有男的，有女的；有前辈，有同辈或晚辈；有地位高的，有地位低的；有不同行业的，有不同特长的，也有不同地方的……这样的关系网，才是一张比较全面的网络，也就是说，在你的关系网中，应该有各式各样的朋友，他们能够从不同的角度为你提供不同

的帮助；当然，你也要根据他们不同的需要为他们提供不同的帮助。这才是关系网应当具有的特征。

所以，静下心来，我们仔细点数一下，在我们的工作和生活中，究竟结识了多少这样的人呢？500！这只是个我们社会交往人数的平均值！设想一下，从我们自身射出的每一根“蛛丝”都能联系到一个熟人的话，仅仅结出第一层网，就可以看出我们的人脉是多么强大。如果再加上你朋友的朋友，以及你朋友之间的互相联系，那简直就形成了一张密不透风、无所不及的超级大网！

王珊是个很热情的人。前些天，她参加了一次同学聚会，一个同学无意间向她提起，某百货公司正在准备设立一个饰品柜台，具体工作由他负责。说者无心，听者有意，王珊偷偷到商场看了一下，预计设立柜台的地方在商场的位置极佳，可谓寸土寸金。

王珊立即找到自己的同学，告诉他自己想承租。王珊的同学不放心，因为在此之前王珊从来没有做过饰品行业，更没有那么雄厚的资本。王珊悄悄告诉同学，其实自己是一个饰品厂家的代理人，铺货是免费的。

同学勉强同意让王珊试试，王珊立即联系了自己精通饰品生意的好朋友，说自己已经找到了一个很不错的商场，销售绝对没有问题，只要免费铺货，她保证大家都有钱赚。大家对王珊非常信赖，不但答应给她免费铺货，还给她推荐了几个很有经验的销售人员。这样，大家就联系到一条利益链上了。

柜台开张，果然是大家发财，王珊这个饰品生手也成了一个响当当的小老板。

从上面这个例子可以看出，人脉经营也是一门大学问，这并不是喊几句口号、发几次誓就可以实现的。在成功的所有条件中，人脉是最重要的硬件。有了它，赚钱才会轻而易举、源源不断！如果缺少了它，很多时候，你就会一筹莫展！的确如此，人脉才是赚钱的硬件，对这些硬件的运用能力强，预示着你能取得的成功将越大，哪怕是将来竞争越来越激烈的时代，丰

厚的人脉也足够使你绝处逢生，最终带来丰厚的财运。

人脉格言

一个人在社会上生存，要想得到更多的朋友，获得更多的人际资源和帮助，一定要有一个或者几个属于自己的圈子。圈子，最重要的特点是圈里的成员都有相近的爱好和共同感兴趣的话题，而且说话自由、交流方便，因此，圈子里的人很容易找到自己志同道合的朋友，听到自己关心的各种信息，从而得到更多意想不到的收获。

主动结识成功人士

在自然界中，很多现象都告诉我们全体大于部分的总和。不同植物生长在一起，根部会相互缠绕，土质因此发生改善，植物比单独生长时更为茂盛。两块砖头所能承受的力量大于个别承受力的总和。这一原理当然也是适用于我们人类的。

小张大学毕业后，开始做高端产品销售，因为没有很好的人际关系基础，又缺乏拓展人际网络的经验，销售业绩不是很好。小张唯一的人脉就是过去自己的那些大学同学，他只能求助于他们。然而，那些老同学自然是没的说的，也都愿意真心实意地提供帮助，但因为他们都是和小张一样的初出茅庐的小青年，除了给小张一些安慰和鼓励之外，起不到什么实际的作用。

于是，小张做出一个大胆的决定：学打高尔夫球。他不惜花费自己微薄的工资，去参加汇聚大量高层人士的高尔夫俱乐部。因为小张发现，自己的客户应该是处在中高档生活阶层的人士，而自己平时接触的人都是一些普通的工薪阶层，所以必须要改变自己的人脉圈子。

在实施“高尔夫策略”之后，小张的办公室转移到高尔夫球场。很快，他通过工作，结识了不少成功人士，他的业绩日渐好转。

“与君子交友，犹如身披月光；与小人交友，犹如身进蛇窝”。每个人的成功很大部分取决于所处圈子的质量。销售界有一句话，“要想最快成功，便是复制成功者”。只有进入成功人士的圈子，拥有成功者的心态和模式，想办法和一些成功人士结识，得到他们的指导和提携，在成功的道路上我们才能少走弯路。

其实，生活在现代社会中，每一个人活动的圈子都是非常有限的，但是这个社会太大了。在这样的社会中生活，我们几乎每天都要面对陌生的领域和陌生的人，如果我们仅仅凭着自己的“勇敢”满头乱撞，碰壁几无避免。但通过他人的帮助，我们也许可以找到一条捷径，从而避免在时间和精力上付出太多的消耗。同时，通过朋友的介绍，我们可以接触到很多我们原本并不熟悉的领域，并从这些陌生的领域中找到创业和成功的机会。

让我们再深入地思考一下就会得出一个结论：结交带圈子的陌生人其实是一种拓展人脉的快捷有效的方法。但我们该如何与陌生人打交道，以最快最好的方式化陌生为熟稔，将他的人脉圈子化为己有呢？

这个得从人的心理上说说。我们平时说两个人是陌生人，这里的“陌生”其实指两个人的心理距离，人与人越陌生，心理距离就越大。这种距离就像一堵冷墙，将人们隔开，如果你想跟一个陌生的朋友成为至交，那么只有推倒这堵又冷又硬的墙，如此你就一定要学会如何与陌生人沟通交往。

所以，跟一个陌生人交往，你需要克服的最大障碍就是自己的“心理障碍”。这层障碍不除，你们将会永远都是陌路人！其实，与陌生人交往是令人心情愉快的事情，你回忆下一个陌生人主动与你交谈时你内心的激动就会明白，无论是主动认识别人还是被动与人相识，都是让人很开心的。

如果你细心的话，你可能会有一种发现，在一个相互间都很陌生的派对上，80%以上的人大多都在等着别人来与自己打招呼。不过每个人都不愿意主动说话，可能是出于防护意识。总之，他们像木头人一样，在会场上一动不动；而另有一些人则不然，他们东游西走、侃侃而谈，他们总是主动伸出

自己的友好之手，一边做着自我介绍，一边通过眼神、手势等交流，很快他与数人打成一片，其场景欢欣无比。

可能你还会漠视这种做法，但请想想这种做法是不是真的具有积极的意义呢？不言而喻，主动向陌生人伸出友好之手，这种做法会使对方产生“他乡遇故知”的美好感觉和心理上的信赖。如果他的欢声笑语和热情姿态传达到了会场的每一个角落，那么，无疑这个人将成为此次会场中最受关注、最容易被别人记住、最受众人欢迎的人物。

在当代社会中，无拘无束地与陌生人结识，是人们必备的一个社会生存技能。当你与陌生人交际的本领越来越强，你的生活就会变得越来越丰富有趣。

有人说，成功者与平凡者的最主要区别之一，就是成功者认识的朋友比平凡者要多得多。成功者为什么能认识多得的人呢？他们肯定非常乐于与陌生人交往，每一个陌生人都代表着一个陌生的交际圈，成功者认识了很多的陌生人，由此他也连接到了无数的交际圈，所以他的人脉圈在短短的时间内扩展到了简直骇人的地步。

要做到结识一个陌生人，其实是一件多么简单的事情呀，你只需主动把手伸出去就可以了！当你尝试着将自己的手向陌生人伸去，并镇定自若介绍自己时，你会发现，主动接触比被动交往真的要轻松多了。当你养成与陌生人交往的习惯后，渐渐在与人交往的时候就会越来越洒脱，越来越随心所欲。你的朋友随之越来越多，事业发展的门路越来越广，无论你从事的是什么事，你都会越做越兴旺！

当然，在日常交友时你还必须要练就出一双慧眼，这样知人善交，并且长期地培养感情，才能使自己的人脉不断地稳固和增加。如果不加选择地随意交友，也许他们最后不能助自己一臂之力，反而拖自己的后腿，给自己制造麻烦。这样的损友万万不可深交。

因此，你要想你的成功路上多贵人，那么请将你的目光放远点。不因小利而为之，应以长利而为之。如果你与朋友发生了不愉快，你应该首先谅解他。“小不忍则乱大谋”，这是古训。在这方面古人也做过榜样，比如韩信能受胯下之辱，张良能为老者拾履。唯有将平时的基础功夫做好了，量变积