

学习高效的人际交往法则
快速建立你与朋友的连接通道

The Way We Making
Friends Shapes Our Life

你交的 朋友会决定 你的人生

你身边的朋友是谁比你是谁更重要

张岩◎著

一个人能走多远 要看他与谁同行

一个人有多优秀 要看他身边有什么样的朋友

一个人能取得多大成就 要看他是否有优质的真朋友指点

APOTIME

时代出版传媒股份有限公司
北京时代华文书局



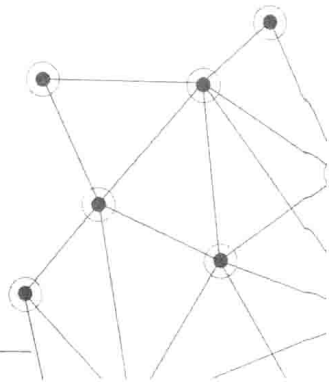
The Way We Making
Friends Shapes Our Life

你交的 朋友会决定 你的人生

张岩◎著



时代出版传媒股份有限公司
北京时代华文书局



图书在版编目 (CIP) 数据

你交的朋友会决定你的人生 / 张岩著. — 北京:

北京时代华文书局, 2015. 2

ISBN 978-7-5699-0111-5

I. ①你… II. ①张… III. ①心理交往—通俗读物

IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 025623 号

你交的朋友会决定你的人生

著 者 | 张 岩

出 版 人 | 田海明 朱智润

责任编辑 | 胡俊生 王雪君

责任校对 | 刘会艳

装帧设计 | 辰星书装

责任印制 | 刘 银

出版发行 | 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

北京时代华文书局 <http://www.bjsdsj.com.cn>

北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际大厦 A 座 8 楼

邮编: 100011 电话: 010-64267120 64267397

印 刷 | 三河市祥达印刷包装有限公司 (0316) 3656589

(如发现印装质量问题, 请与印刷厂联系调换)

开 本 | 910×1270mm 1/32

印 张 | 7.5

字 数 | 230 千字

版 次 | 2015 年 5 月第 1 版 2015 年 5 月第 1 次印刷

书 号 | ISBN 978-7-5699-0111-5

定 价 | 32.00 元

版权所有, 侵权必究

前言

PREFACE

据调查显示，“朋友”一词是世界上使用频率最高的词语之一，无论是在东方或是西方，朋友都象征着信任，象征着交情，象征着义气，象征着同行。现实生活中，朋友是每个人都不可缺少的，如同植物不能没有阳光，鱼儿不能离开水一样。无论是物质上还是精神上，有了朋友的帮助和提携，你才能在事业上得到发展，有了朋友的陪伴和慰藉，你才能在精神上获得愉悦感和安全感，不显得那么孤单与无助。

如今，在诸多“快餐式”的社交活动中，你是否能够真正结交到有利于自身发展，并且能陪伴你一生的挚友呢？想必，你也无法给出肯定的答案。那么，就随本书一起来畅想一下，如何在竞争激烈的社会中交到真朋友，如何在浮躁的现实中让交情更稳固，如何运用良好的人际关系为自己的工作、事业添砖加瓦。

《论语》中写道：“道不同，不相为谋。”友谊最开始萌



发的缘由便来自于志同道合，道可以有很多种：相同的兴趣爱好，相同的利益追求等，这些都可以让两个人成为朋友。而成了朋友，我们还要学会区分朋友的类型：是交情甚笃、至死不相负的死友；还是交情深厚的挚友；还是真诚纯朴的素友；或是坦诚相见、直言相规的诤友；或是于己有帮助的益友；抑或是反目成仇，相互暗算、攻讦的损友。你交的朋友，会决定你的人生，你必须正确区分各种类型的朋友。

当你对朋友有了一定的认知，接下来你就得了解在交友中需要注意的问题。譬如说：注意倾听朋友的诉说，朋友也要分亲疏，求人要适可而止，人们交朋友，自然离不开人情往来；际往来要有“度”，不要将朋友理想化。

本书从各个层面分析了交友中需要注意的问题，以及在人际交往中需要规避的雷区，能够给你的交友带来诸多裨益。所谓“开卷有益”，交友不能单纯地依靠直觉，从书中汲取一些交友的经验同样很重要。阅读本书，你可以了解到结交朋友的具体策略，经营朋友圈的具体方法，以及在与朋友相处的过程中需要注意的一些细节，通过学习和锤炼，相信你一定能够在交际场上左右逢源，让朋友在你的人生路上发挥出更显著的作用。

目 录

CONTENTS

第一章

朋友的核心价值是向别人提供价值

- 01 你的价值决定了你能交到什么样的朋友 / 002
- 02 与利益相关的友谊模式相对稳固 / 006
- 03 做不到“公平交换”，友谊就会慢慢无疾而终 / 009
- 04 没有实力，再好的朋友也会离你而去 / 013
- 05 在达到目标前要让朋友了解并接受你的价值 / 017
- 06 适当自我宣传，吸引别人和你交朋友 / 020
- 07 在交流中为他人提供其想要的价值 / 023
- 08 锦上添花只是点缀，雪中送炭才是真实惠 / 027



第二章

有的放矢，用你的行动打动别人

- 01 世事洞明，让朋友感觉你真心对他好 / 032
- 02 在别人还没开口之前，就自发性地给予帮助 / 036
- 03 主动帮助那些现在混得不如你的朋友 / 039
- 04 对朋友不能过于小气，也不能太过慷慨 / 042
- 05 让朋友需要你胜于感激你 / 046
- 06 帮助别人越多，得到的也越多 / 049
- 07 适当换位思考，理解朋友的难处 / 053
- 08 求朋友办事，要让他尝到甜头 / 057

第三章

人际交往中的良好沟通与高效执行

- 01 广泛交友，别让自己的朋友圈局限于同学和同事 / 062
- 02 对待朋友有时不必过分谦虚，以免让人感到虚伪 / 066
- 03 完美的人不如有缺点的人可爱 / 070
- 04 控制好自己的情绪，让友谊升温 / 074
- 05 自信可以让你赢得更多朋友 / 078
- 06 真诚是一种有持续性回报的“投资” / 082
- 07 锋芒不要太锐利，装傻的智慧最重要 / 085

第四章

发现共同点，快速结交新朋友

-  01 认识了不一定就能成为朋友 / 090
-  02 细水长流，人情投资要循序渐进 / 093
-  03 追求乍见之欢与久处之乐的最高境界 / 097
-  04 礼尚往来，高度重视朋友之间的应酬 / 101
-  05 亲疏应有度，朋友相处要掌握好距离 / 105
-  06 快速融入新圈子的秘诀——不吝惜你的帮助 / 108
-  07 好东西，要跟圈子里的新朋友分享 / 111
-  08 变生为熟，“共同语言”是可以被设计的 / 114

第五章

妥善经营朋友圈，让人际交往通达顺畅

-  01 不做无事不登三宝殿的人 / 118
-  02 你要有“朋友档案”，以免“人到用时方恨少” / 121
-  03 做成本低但能让人感觉到被关心的事 / 124
-  04 建立“人情账户”，做好收支平衡 / 127
-  05 重拾旧情，老朋友也是珍贵的资源 / 131
-  06 别不好意思跟朋友算“账” / 134
-  07 关系是吃出来的——饭局中的学问 / 138
-  08 推心置腹，高度重视“精神”交往 / 142



第六章

体察他人心境，做人际交往的有心人

- 01 先为自己着想无可厚非 / 146
- 02 别指望每个人都有一颗感恩的心 / 150
- 03 平常心看待别人的仇富心理 / 154
- 04 以宽容之心看待幸灾乐祸、落井下石之举 / 158
- 05 人性贪婪，原谅有些人的见利忘义 / 162
- 06 心中有数，不要被“好人”所蒙蔽 / 165
- 07 帮助别人更要保护自己 / 169

第七章

遵循让友情永续的七大原则

- 01 互利原则——想让别人帮你，就制定一套双赢的方案 / 174
- 02 吃亏原则——付出是没有存折的“人情储蓄” / 178
- 03 低调原则——得意不张扬，善于隐藏也是一种锋芒 / 182
- 04 合作原则——对手也是朋友，与狼共舞胜过了在羊群里独领风骚 / 186
- 05 感恩原则——恩情于我不能忘，而怨气则不可不忘 / 190
- 06 分享原则——有钱大家赚，朋友圈里更自在 / 195
- 07 舍得原则——慷慨与人分享你的资源 / 199



你必须知道的人际交往潜规则

- 01 面对任何诱惑，都要坚守底线 / 204
- 02 交深言深，交浅言浅 / 207
- 03 满饭可以吃，满话不宜说 / 210
- 04 关系再铁也不算糊涂账，别因钱伤了感情 / 214
- 05 财聚人散，财散人聚 / 218
- 06 对别人的请求量力而为，而不是有求必应 / 222
- 07 张弛有度，帮助朋友不要太“过分” / 226



第一章

朋友的核心价值是向别人提供价值

“朋友”是一个神圣的字眼，在人们心中，朋友大多是危难时刻慷慨出手相助的人，或是开心时愿意与之分享的人。其实，朋友最重要的就是彼此间能够互帮互助，但这种帮助可谓意味深长，而帮助的原因也不仅仅关乎友情。你为对方付出，不见得对方就愿意帮助你。



01

你的价值决定了 你能交到什么样的朋友

“朋友”是一个神圣的字眼，在人们心中，朋友大多是危难时刻慷慨出手相助的人，或是开心时愿意与之分享的人。其实，朋友最重要的就是彼此间能够互帮互助，但是这种帮助可谓意味深长，而帮助的原因也不仅仅关乎友情。你为对方付出，不见得对方就愿意帮助你。

如果你只是一个一无是处，整天游手好闲、惹是生非之人，别人还会乐意帮助你吗？对于一个什么价值都不具备的人，别人又怎么可能会竭尽全力去帮助你呢？可见，对方之所以会帮你，完全是因为你身上的某些价值吸引了对方的注意。

王有龄出生于清末年间一个没落的官宦世家，父亲是浙江候补道，其父去世之后，王有龄一直客居杭州，虽生活拮据，潦倒落魄，但是高傲无比。他非常自信，相信有一天自己一定能够重振家门。



然而，清末年间，官场腐败，门第垂危的王有龄一直未能得到他人的赏识，众人对他避之唯恐不及。不过有一个人却不这样，他就是后来鼎鼎大名的“红顶商人”胡雪岩。胡雪岩亲自上门拜访了王有龄，因为他认为将来有一天，王有龄定会发达，这样自己就可以攀附他，跻身于上流社会。于是，胡雪岩便主动提出要帮助他。

有一次，胡雪岩与王有龄喝酒的时候，王有龄提到他父亲在世的时候曾经给他捐过一个浙江盐运使的职位，他想多花一点银子改捐一个七品知县。胡雪岩对此很留心，于是就问需要多少银子，王有龄说需要五百两。

当时的胡雪岩还只是个钱庄小伙计，五百两对他来说并不是一个小数目，但是恰巧这时他手里刚刚接到一笔款子，于是决定冒险一把，毅然决定借款给王有龄。

绝望之际的王有龄没有想到胡雪岩这个钱庄的小伙计能够借这么多钱给自己，感激涕零之余，王有龄表示，他日倘若飞黄腾达，一定报答胡雪岩的恩情，而这也正是胡雪岩要的。后来王有龄果然时来运转，连连升授，直至巡抚、一品大臣、赏戴花翎、诰授光禄大夫。发迹之后的王有龄没有忘记胡雪岩，资助胡雪岩自开钱庄。之后，随着王有龄不断高升，胡雪岩的生意也越做越大，除钱庄外，他还开起了许多店铺，并且开始在官与商之间如鱼得水，游刃有余，最后走上了官商的通途。

朋友愿意相助不外乎几种原因。

一、欠人情。俗话说：“欠什么都别欠人情。”人情债是很重的思想包袱，一旦欠下了人情债，就要拿原则来还，这时候人



就会不由自主地去偏袒和帮助有恩于他的人。

二、互惠互利。帮助别人，也是在帮助自己。在某种程度上，帮助别人也是一种自助，这无疑极大地满足了人们的欲望，以此达到互惠双赢。

三、看好你的价值。这也是最普遍的情况，很多人帮助别人时考虑更多的是回报，这时有一个前提就是你有这个潜力给予回报，能够在未来的日子里有助于他人。或者帮助你能够让别人在自己的人脉圈中添上一份不小的裨益。

多数人发现自己成为被别人“利用”的对象时，总会感觉到愤愤不平，殊不知，我们能够被利用，从反面来讲也说明了我们有价值。当你身处困境之时，如果不是你自身有可以利用的价值，那么别人也不会对你有更多的关注。

有一句老话说：“贫居闹市无人问，富在深山有远亲。”你的价值决定了你能交到什么样的朋友，更决定了你能否在危难之际得到最多、最及时的帮助。

人活在这个世界上，就是为了实现自我价值。别人肯帮助你，是看重了你的才能，看重了你未来大好的发展前途。就像在职场中，你只有足够耀眼才能够被老板看中，得到老板帮助的同时为老板创造价值，为自身磨炼才干。倘若你在企业里总是默默无闻，连自身价值都得不到体现，那么迎接你的只会是解聘书。老板不需要这样的员工也不会去重视无用的员工；朋友更是如此，你不能指望所有人都是那么单纯、真诚，指望他们能够像你的家人一样毫无底线地帮助你。你唯一能够拿出手的就是你的价



值，用自身的价值去交换帮助，才能走得更远。

所以，抱怨朋友无情的时候，想一想你是否表现得还不够优秀呢？史玉柱在一夜间背负数亿债款，但是巨人集团的核心成员无一人离开，原因就在于他们都相信史玉柱能够带领他们再次走向辉煌。朋友也是如此，想让他们帮助你，就得展现出你最佳、最有风范的一面，让朋友知道，你是支“潜力股”，值得他们相交，也值得相助。



02

与利益相关的友谊模式相对稳固

古人云：“君子之交淡如水，小人之交甘若醴。”意思是说，君子之间的交往讲究诚信互利，所以都会说一不二，不需要扯关系拉感情，彼此就会做好该做的事。而小人之间的交往总是“留一手”，貌合神离，表面一张张笑脸，背后却互相算计，互相藏私，随时面临被出卖的风险。

深究起来，君子之间约定好了彼此的利益区分，所以彼此能够很好地进行分工和分成，感情也会很稳固。而小人往往对利益你争我夺，没有良好地规划和区分，导致利益不清或者干脆互相揣着明白装糊涂，尔虞我诈的交情必然不能长久。

李璐和文文不仅在同一家公司工作，还在同一个小区租了房子，但除了工作上的接触，生活中两人很少交流。以前每天上班都是各走各的，晚上若是加班打车，也常常是一人打一辆车。

她们最初搭伙走就是为了找个伴儿。“我们女孩子胆小，加班回家晚了，常常要一个人硬着头皮往家走。”有一次，李璐



下班正巧在公司门口遇到了也要回家的文文，两人便一同打车。到了家门口，李璐抢着付了车钱。为此，文文觉得很不好意思，下次打车也叫上了李璐，两人发现这样不仅夜里回家可以相互壮胆，一个月下来，节省的打车钱也可以买下一套心仪已久的化妆品。“我们都很满意现在这种相处方式，每天一起上下班，顺便聊聊天，而且也为咱们城市减少车流量，也保护了环境不是？”现如今，两人成了无话不谈的好朋友，工作上也常常互相帮助。

商业上有一种模式叫利益共享，说好听些就叫战略伙伴。这样的商业合作模式更具抗风险能力，也是一种双赢的模式，等于集合了两方的力量以便共同为一件事出谋划策，出工出力，而且都是心甘情愿。对待友谊也应如此，把它当作一种形同商业交换的行为来运作，分清彼此的利益交织，理清彼此的利益增势，这样的友谊才能不被社会中的各种诱惑所击倒。

有些人就会抱怨道：这不是让纯洁的友谊也沾染上铜臭味了吗？其实不然，利益捆绑不仅仅指金钱方面，还有资源的共享，事业的互相扶持等。友谊可能会因为一些考验而破裂，但是加上利益这根绳子，会更加紧凑难以分开，同时也保证了你的人脉圈子足够坚实，以便更好地去面对社会上的大风大浪。

很直接地说，没有利益捆绑的友谊，单纯地依靠感情因素去维系是幼稚的。有时候，就算别人不变，你也会出于利益上的冲突而选择做出对友谊不利的事来。这也就是老话说的：“人在江湖，身不由己。”哪怕是亲情都可能会在利益的诱惑下破裂，何况是萍水相逢的你和我。给友谊捆绑上利益就像是上了一道“保险”，因为很少有人会做出“损己”的事来，牵一发而动全身，