

人脉圈——早一天经营，早一天走向成功；  
早一天拥有，早一天享受幸福人生

# 人脉圈

## 大全集

叶紫 / 主编



一本助你成就完美、走向成功的人生指南  
一个指向罗盘，一份航海地图  
一本最实用的人生典藏

百花洲文艺出版社

人脉圈——早一天经营，早一天走向成功；  
早一天拥有，早一天享受幸福人生

# 人脉圈

大全集

叶紫 / 主编



一本助你成就完美、走向成功的人生指南  
一个指向罗盘，一份航海地图  
一本最实用的人生典藏

## 图书在版编目(CIP)数据

人脉圈大全集/叶紫主编. —南昌:百花洲文艺出版社,  
2011.10

ISBN 978-7-5500-0208-1

I. ①人… II. ①叶… 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(2011)第 193275 号

### 敬启

本书在编写过程中,参阅和使用了一些报刊、著述和图片。由于联系上的困难,和部分作品的作者(或译者)未能取得联系,对此谨致深深的歉意。敬请原作者(或译者)见到本书后,及时与本书编者联系,以便我们按照国家有关规定支付稿酬并赠送样书。联系电话:010-84853028 松雪。

RENMAIQUAN DAQUANJI

## 人脉圈大全集

叶 紫 主编

总 策 划 杨建峰

责任编辑 汤四芳 刘 云

美术编辑 松 雪+王 进

制 作 周 岚

出版发行 百花洲文艺出版社

社 址 南昌市阳明路 310 号

邮 编 330008

经 销 全国新华书店

印 刷 北京鹏润伟业印刷有限公司

开 本 1020mm×1200mm 1/10 印张 44

版 次 2011 年 12 月第 1 版第 1 次印刷

字 数 740 千字

书 号 ISBN 978-7-5500-0208-1

定 价 59.00 元

赣版权登字 05-2011-175

版权所有,侵权必究

邮购联系 0791-6895108

网 址 <http://www.bhzwyy.com>

图书若有印装错误,影响阅读,可向承印厂联系调换。

# 前 言

我们每天生活在各种各样的圈子当中,所谓“圈子”,就是具有相同爱好、兴趣或者为了某个特定目的联系在一起的人群,实际上就是物以类聚、人以群分,如亲人圈、朋友圈、同行圈、同事圈……这些圈子把同类之人圈在里面,把非同类的人圈在外边。人脉圈也是如此,把认识的人圈在人脉圈里面,把不认识的人圈在人脉圈外边。

美国成功学家戴尔·卡耐基说过:“一个人的成功只有15%是依靠专业技术,而85%却要依靠人际交往、有效说话等软科学本领。”在西方社会尚且如此,在重视人情味的中国,人脉圈对于一个想成功的人的重要性就更不言而喻了。

人脉就是命脉。你拥有什么样的人脉圈,对你的人生你的命运都有着重要的影响。洪秀全如果不是通过“拜上帝会”这个人脉圈结交了一帮朋友,进而建立太平天国,那么他只能做一辈子科举不中的穷书生。孙中山依靠同盟会、国民党建立自己的人脉圈,才得以实践他的“三民主义”。诸如此类,不胜枚举。人脉圈影响着我们的命运,改变着我们的人生。

人脉就是财脉。当一个人想要开创自己的事业时,问他必须具备哪些条件,他必然会说:技术和资金。这话说得虽然有理,但是却忽略了一个关键因素——人。如果他积累了充足的人脉圈,那在他的人脉圈中,技术和资金的问题就会迎刃而解。成功学大师陈安之说:“成功=知识+人脉,其中知识占30%,人脉占70%。”因此,在知识经济时代,知识、技术迅速更新,如果你懂得如何以极自然的、有创意的、互利的方式经营人脉圈,则会增强你的竞争力。而拥有了广泛的人脉圈,就拥有了巨大的资源。

每个人都生活在各种各样的圈子里,不同的是:有的人圈子多,有的人圈子少;有的人是圈子中的重要人物,有的人跟着人家混……一个人要想顺利施展自己的人生抱负,达到理想的人生目标,就要不断扩大自己的人脉圈。

人脉圈就像存款一样,是靠一个人一点一滴慢慢积累起来的,又是一点一滴逐渐经营起来的。人脉圈的维护与拓展也是这个道理。朋友、亲戚、同事、客户、竞争对手、学友师长等,这些伴随一个人成长轨迹的人,都可以划入一个人的人脉圈当中,说不定什么时候就会提供重要的情报,帮助打通生财之道,推开晋升之门,成为生命中的大贵人。

人脉圈经营得好,事情就好办。一个人要想在社会上活得风光体面,就必须拥有宽广而牢固的人脉圈子。就像一座寺庙,只有里面的和尚广结善缘,才能吸引众多的善男信女,寺庙里的香火钱才能逐渐增多,香火才能越烧越旺。只要掌握了人脉圈的经营规则,用真心去经营,就能广结善缘,办起事来自然顺风顺水。

人脉圈也并非一方净土,也有是非、纷争,甚至有绊子,这就需要用智慧和手段去处理,去驾驭。古往今来,那些成功人士无一例外都是驾驭人脉圈的高手。这些大师级人物的经验,是你宝贵的借鉴。驾驭好人脉圈,拥有丰富的人脉资源,那你就取得了成功的先机。因此,要想距离

成功越来越近,那就要驾驭好人脉圈,不要为其中的羈縻所牵连。

本书是迄今为止故事最精彩、文字最优美、内容最全面、道理最实用、分类最系统的关于人脉圈的经典之作,详细介绍了人脉就是命脉、人脉就是财脉、人脉圈的组成、人脉圈的维护与潜规则、如何警惕人脉圈中的陷阱、如何向大师学习搭建人脉圈等内容,生动讲述和展示了发觉人脉、盘活人脉、利用人脉铺就成功之路的方法和技巧,堪称最全面、最丰富、最经典的版本。通过本书,你可以了解人脉圈的经营策略以及操作细节,让你在瞬间打通人脉经络,快速拓展人脉圈,从而在人生舞台上游刃有余、坐拥成功!

编者

2011年9月

# 目 录

## 第一篇 人脉就是命脉

<b>第一章 得人脉者得天下</b> .....	2
有人脉才有机遇 .....	2
人脉资源是潜在资产 .....	3
人脉资源不可或缺 .....	4
人脉圈决定人的眼界 .....	5
人脉圈决定人的财富和前途 .....	6
天时、地利均不如人和 .....	8
切勿单打独斗 .....	8
成功取决于认识谁 .....	9
人脉决定输赢 .....	10
人脉是护身符 .....	11
人脉永远无价 .....	12
人脉提升一个人的竞争力 .....	14
<b>第二章 人脉改变命运</b> .....	16
人脉圈左右一个人的未来 .....	16
认识谁永远比知道什么更重要 .....	17
切忌揣憎恶心理去接触对方 .....	18
人脉圈越广,能量越大 .....	19
依靠人脉圈改变命运 .....	20
贵人是人脉圈中的重要“环节” .....	21
多注意自己身边的那座金矿 .....	22
不妨让别人为自己铺路 .....	23
默默无闻只因未利用好人脉圈 .....	25
人脉相助又一村 .....	26
与人交往需留有分寸 .....	27
抛开虚荣心去经营人脉 .....	29
<b>第三章 人脉圈越早建立,越容易成功</b> .....	31
早搭人脉圈早成功 .....	31
世界其实很小 .....	32
及早投资人脉 .....	33
发挥自身潜能结交人脉 .....	34
投资人脉要有长远打算 .....	36
努力使自己成为“圈内人” .....	37
与何种人交往会影响一生 .....	38

及早搭建人脉圈,为成功铺路 .....	39
与优秀的人为伍可以提高身价 .....	40
经营人脉的法则 .....	41
<b>第四章 人脉就像滚雪球,滚动起来更有价值 .....</b>	<b>43</b>
拓展人脉需要积极主动 .....	43
巧用乡情拓展人脉圈 .....	44
开采和利用同学资源拓展人脉圈 .....	45
网络是打通人脉的好方式 .....	46
善待每个人 .....	47
结识一个人,走进一个新圈子 .....	47
用“二八原理”经营人脉圈 .....	48
关系中继续找关系 .....	49
巧用“名片”交朋友 .....	50
付出才能赢得人脉忠诚 .....	51
找准人才能解决问题 .....	52
有“礼”方能走遍天下 .....	53
不妨留点回旋的余地 .....	55
人际交往中的金科玉律 .....	56
遇货添财,逢人减岁 .....	57

## 第二篇 人脉就是财脉

<b>第一章 人脉是一生中最重要财富 .....</b>	<b>60</b>
依靠人脉赢得财富 .....	60
人脉是无形资产 .....	61
财运不够人缘凑 .....	62
成功源于协助 .....	62
朋友助你提升竞争力 .....	63
善交际者不愁生计 .....	64
由穷变富并不难 .....	66
积累人脉也是在积累财富 .....	67
人脉决定机遇 .....	67
任何人都有可能成为贵人 .....	68
<b>第二章 成功推销自己,再谈成生意 .....</b>	<b>69</b>
真诚待人赢得人脉 .....	69
尊重别人是美德,受人尊重是幸福 .....	70
幽默亦能打动人 .....	71
用宽广胸怀去待人 .....	72
用诚信赢得信任 .....	74
微笑使人更漂亮 .....	75
信誉是交往的基础 .....	77
不要计较点滴得失 .....	78
小事取得好名声,大事方能成功 .....	79

坦诚赢得一切	80
让自己与众不同就是最大的成功	81
关注自己的曝光度	82
给别人一个喜欢你的理由	83
积极表现自己	84
以诚待人是法宝	85
心胸宽广助你聚人脉	87
<b>第三章 生意的成交仅仅是开始</b>	<b>89</b>
关系始于生意成交之后	89
不可一次用完人脉	90
知恩图报真君子	91
只谈关系,不谈生意	92
多做一些超出预期的行为	93
机会不可能两次光顾	94
提升你的人脉竞争力	94
不断扩大自己的交际圈	95
有些人你必须交往	96
积累关系有秘诀	97
相互帮衬才能将路走宽	98
<b>第四章 扩充你的人脉圈,别让生意夭折</b>	<b>100</b>
努力去说服有抵触情绪的人	100
即使翻脸也可以重修旧好	101
避开冲突有诀窍	101
在别人的伤口上撒盐不可取	102
用逆向思维的方法解决人际矛盾	103
用宽容去感化对手	105
用微笑创造人际和谐	106
用爱去化解仇恨与愤怒	107
为对手叫好可以化敌为友	108
真心认错方能消除夙怨	110
帮助人远胜于刺激人	111
低调做人是高招	113
迁就并非都是良策	114
迅速弥补人际裂痕	115
得饶人处且饶人	116
别忘了维护老关系	117
回头草也是可以吃的	118
学会“装模作样”	119

## 第三篇 人脉圈的组成

<b>第一章 寻找人脉圈中的贵人</b>	<b>122</b>
贵人扶你走一步,胜过自己走百步	122



将自己丢进“贵人堆”里 .....	123
主动制造结交贵人的机会 .....	124
让贵人信任你 .....	125
要仔细了解贵人的资料 .....	125
用心培养高雅的交际情调 .....	126
贵人助你过江东 .....	127
麻雀也能变成凤凰 .....	129
努力去寻找生命中的“贵人” .....	130
“贵人”就在身边 .....	131
即使再“穷”，也要让自己站在富人堆里 .....	132
如何让自己受到“贵人”青睐 .....	133
结交“关键人物”的原则 .....	134
让你的“钱”途因人相助而添彩 .....	135
<b>第二章 朋友是一生忠实的人脉 .....</b>	<b>137</b>
朋友需要经常问候 .....	137
当涌泉报答滴水之恩 .....	138
永远为朋友保守“秘密” .....	139
朋友之间也需要距离美 .....	140
用真诚获取友谊的花朵 .....	141
再好的朋友之间也要明算账 .....	142
与人交往不可有优越感 .....	142
尊重朋友的个性 .....	143
冷庙烧热香，难时有人帮 .....	144
学会理解别人 .....	145
朋友的机密要永远守口如瓶 .....	146
寻找朋友和生意之间的黄金平衡点 .....	147
分清朋友与生意 .....	148
生意场“历练”真友情 .....	149
借朋友之力圆梦 .....	150
朋友资源决定竞争力 .....	151
<b>第三章 亲戚圈永远不褪色 .....</b>	<b>153</b>
打造一个黄金的“亲戚圈” .....	153
最亲近的人脉是亲戚 .....	154
生命需要亲情支持 .....	155
亲戚之中必有贵人 .....	157
伟大的爱人是您一辈子的财富 .....	159
父母是你的启蒙老师 .....	161
兄弟齐心，其利断金 .....	163
亲戚之间“常走常亲” .....	164
依靠亲人走向成功 .....	165
<b>第四章 师生圈是人生的精神支柱 .....</b>	<b>168</b>
师长是一生的精神支柱 .....	168

师长是一生的无形资产 .....	169
尊重各领域的元老 .....	170
多向师长学习 .....	172
师长面前,多一点主动和谦逊 .....	173
不妨多向师长请教一些 .....	175
尊者的“逆鳞”碰不得 .....	176
同学是重要的人脉资源 .....	177
让同学助自己一臂之力 .....	179
巧用同窗情谊 .....	180
善于利用同学资源 .....	182
同学关系常聚常新 .....	182
<b>第五章 同乡圈中寻找地缘人脉 .....</b>	<b>184</b>
老乡是难得的人脉资源 .....	184
借老乡的力量助你更进一步 .....	185
老乡是成功办事的资源 .....	186
老乡助你拓展人脉 .....	188
靠老乡摆脱困境 .....	189
故乡人,该求就求 .....	190
“乡情”是办事的突破口 .....	192
警惕“老乡杀手” .....	193
<b>第六章 小人物是潜在的人脉 .....</b>	<b>196</b>
学会在感到口渴前挖井 .....	196
绝不独自吃饭 .....	197
真正的聪明人不会忽视小人物 .....	198
晴天留人情,雨天好借伞 .....	198
在“小人脉”上花点心思 .....	199
不要拒人于千里之外 .....	200
尊重每一个人 .....	201
今天的小人物,明天的大贵人 .....	202
识英雄于微时 .....	204
服务人员也是潜在人脉 .....	205
重视你的“隐形上司” .....	207
适时的关心让人感动 .....	208
挖掘他人的优点 .....	209
不妨多给小人物信心 .....	210
对小人物施以知遇之恩 .....	212
交往中的细节不容忽视 .....	213
别让你的荣耀暗淡他人 .....	214
<b>第七章 客户与合作伙伴是黄金人脉 .....</b>	<b>216</b>
对客户怀感恩之心 .....	216
学会让客户“上你的当” .....	217
给客户吃个定心丸 .....	218

永远不要与客户发生争执 .....	220
用真情感动客户 .....	221
学会适度“威胁”客户 .....	223
让客户感受到你和他同道 .....	224
善于倾听客户心声 .....	226
老客户是聚宝盆 .....	228
客户是上帝,也是贵人 .....	229
了解客户的心理需求 .....	231
解决争议有妙招 .....	232
善待每一位顾客 .....	234
点燃顾客的购买欲 .....	236
做个“贩卖信赖感”的专家 .....	237
学会留住客户 .....	238
想客户之所想 .....	240
中间人是你的宝贵财脉 .....	241
盯住有影响力的客户 .....	242
把客户变成“压水泵” .....	243
维护好口碑 .....	244
请问“您认识谁” .....	245
<b>第八章 竞争对手是特殊的人脉 .....</b>	<b>247</b>
只有永远的朋友,没有真正的敌人 .....	247
不正面接触对手的进攻 .....	248
对手是前进的动力 .....	249
莫做破坏双方感情的事 .....	251
掌握对手的优缺点 .....	252
干戈可以化为玉帛 .....	254
与其你死我活,不如合作双赢 .....	255
对手也能变贵人 .....	257
对手逼你成为强者 .....	258
不妨尝试容忍对手 .....	260
学习对手的长处是借力之道 .....	262
放对手一马 .....	264
同行并非都是冤家 .....	266
化敌为友真君子 .....	268

## 第四篇 人脉圈的维护与潜规则

<b>第一章 知己知人,用心才能维护好人脉圈 .....</b>	<b>272</b>
一锤子买卖不可取 .....	272
远离急功近利 .....	273
仁中取利大丈夫 .....	274
穿着彰显个性 .....	275
谈话体现品格和内涵 .....	276

随身物品无声泄露内心 .....	278
不得不知的“圈子性格” .....	280
不要成为圈子中的异类 .....	281
无所谓争辩不要也罢 .....	283
提升他人的自我价值感 .....	285
处处为别人着想 .....	286
明白别人的难处 .....	287
自己是个半吊子,哪里来朋友 .....	288
做他人急需的人 .....	289
增加自己最突出的利用价值 .....	290
向他人传递你的价值 .....	291
向别人传递他人的价值 .....	292
<b>第二章 低调宽容,勿做圈内出头鸟</b> .....	<b>294</b>
不要总是高高在上 .....	294
切勿拔高自己 .....	295
再有本事也要谦虚 .....	297
不做出头之事 .....	298
夺人机会会成为他人眼中钉 .....	300
傲慢是把惹祸火 .....	301
宽容的涵义有哪些 .....	303
不要对他人求全责备 .....	304
宽以待人,严于律己 .....	305
多为别人着想 .....	306
不要揭他人的伤疤 .....	307
度量大方可留才 .....	308
学会了解和体谅别人 .....	309
克服偏激和狭隘 .....	309
做个受欢迎的人 .....	310
<b>第三章 有失有得,有近有远</b> .....	<b>312</b>
花环多往别人头上戴 .....	312
优点用减法,缺点用加法 .....	313
将目光放长远些 .....	314
吃小亏并非是损失 .....	315
勿做只想占便宜不想吃亏的人 .....	316
招祸只因强出头 .....	317
学会借助他人表达自己的情感 .....	318
朋友好过头了会翻脸 .....	319
实话虚说,借机抒情 .....	320
与自己谈得来要交,与自己谈不来也要交 .....	321
多使用“谢谢”“请”“对不起”“劳驾” .....	322
引导他人讲下去 .....	323
不要贸然打断对方的话题 .....	324

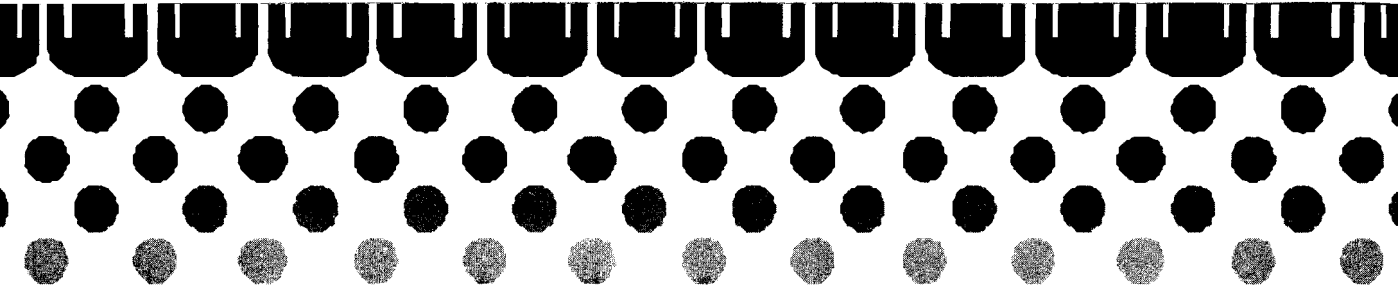
对朋友要避免过分客气 .....	325
不要让热情过“度” .....	326
<b>第四章 情感利剑,人脉圈的杀伤性武器 .....</b>	<b>328</b>
切勿门缝里看人 .....	328
情感投资帮你“闯”生意场 .....	329
结善缘、植善因,必将结善果 .....	329
四两可以拨千斤 .....	332
投其所好是一种投资智慧 .....	333
成功者善于做情感投资的事情 .....	334
套近乎让你赢得他人好感 .....	335
做事情的时候别忘记做人情 .....	337
不妨尝试笼络住人心 .....	338
利用技巧留住别人的心 .....	339
要懂得与别人分享快乐 .....	340
<b>第五章 酒桌上交朋友,酒桌下谈生意 .....</b>	<b>342</b>
酒桌上交朋友,酒桌下谈生意 .....	342
陪客吃饭要讲究技巧 .....	343
熟谙点菜技巧,你就是“生意红人儿” .....	344
举手投足皆学问 .....	345
拒酒——酒桌高手的不传之法 .....	346
酒桌上寒暄、交谈的艺术 .....	347
酒桌上不要厚此薄彼 .....	348
酒桌上如何吃得优雅大方 .....	349
准备一份让所有人满意的欢迎词 .....	349
选用最能体现修养和尊重的称呼 .....	351
恰当介绍自我,礼貌介绍他人 .....	352
集体介绍的顺序与禁忌 .....	354
如何用握手的方式拉近你与客人间的距离 .....	355
用名片为日后的交际铺路 .....	356
礼仪细节不能少 .....	357
职场人必知的敬酒与劝酒方式 .....	358
从头杯到末杯的礼仪 .....	359
饮好开头两杯酒 .....	360
即景生情创造气氛,引经据典找好话题 .....	361
文明劝酒,见机行事 .....	363
若要频频举杯,必须献出深情 .....	364
临时敬酒的必胜绝招 .....	365

## 第五篇 警惕人脉圈中的陷阱

<b>第一章 小人如细菌,及早防备好 .....</b>	<b>368</b>
学会与小人交往之道 .....	368
如何与小人打交道 .....	369

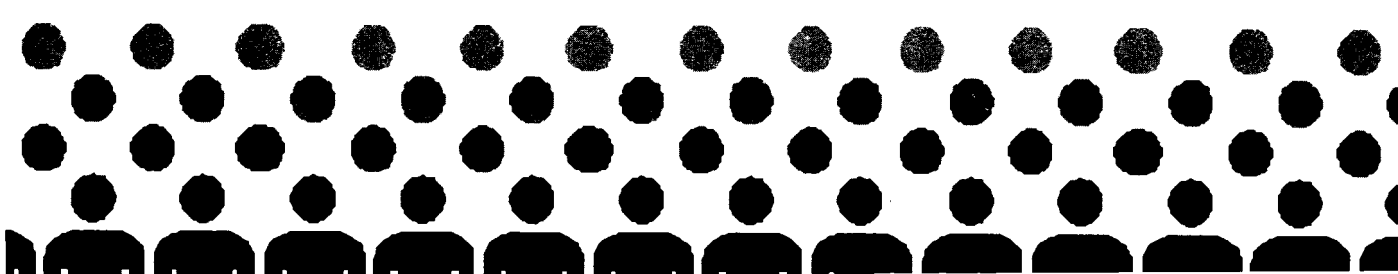
不妨听听“过来人”的意见 .....	370
时刻保持清醒的头脑 .....	371
观其色也要察其言 .....	372
别被小人拖着走 .....	373
莫被小人所迷惑 .....	374
小人是没有道德可言的 .....	375
惹不起躲得起 .....	376
<b>第二章 笑里藏刀太卑鄙</b> .....	<b>378</b>
好好先生当不得 .....	378
留一道心理防线是给自己留后路 .....	378
学会倾听恭维话 .....	379
阴险的笑脸是一把利剑 .....	380
警惕有毒的蜜酒 .....	381
暗箭会让人防不胜防 .....	382
善面与邪念瞬间就会转化 .....	383
要识破笑面虎的嘴脸 .....	384
<b>第三章 警惕身边的墙头草</b> .....	<b>385</b>
学会应对“墙头草” .....	385
不可放任墙头草 .....	386
摆低自己,不给墙头草亲近的机会 .....	387
长时间更需提防墙头草 .....	387
善变脸的人不可交 .....	389
见利思迁不可取 .....	390
墙头草就是人性中的太监 .....	391
勿做生活中的“变色龙” .....	392
<b>第四章 识别躲在暗处的伪君子</b> .....	<b>394</b>
不做亏心事,何惧鬼敲门 .....	394
善于拒绝伪君子 .....	395
莫凭相貌结交人 .....	396
伪君子害人深,不可不防 .....	397
伪君子的“好意”受不得 .....	397
好酒中可能会掺毒药 .....	398
警惕口口声声讲道德的人 .....	399
揭开“君子”的伪装 .....	400
<b>第五章 提防奴性十足的“哈巴狗”</b> .....	<b>402</b>
学学马屁精的“马屁经” .....	402
别被马屁拍走了理智 .....	403
要善于识破拍马者的骗术 .....	403
“哈巴狗”会在暗中咬人 .....	404
马屁精的恭维好听不好用 .....	405
喜怒哀乐莫形于色 .....	406
学会忍耐身边的“哈巴狗” .....	407

<b>第六章 喜欢妒忌的人是炸弹</b> .....	409
不妨满足红眼病的虚荣 .....	409
有效预防红眼病人 .....	410
韬光养晦是正道 .....	410
妒忌心会令人丧失人性 .....	412
嫉妒是恶魔,万万要不得 .....	413
嫉妒往往与自卑相伴随 .....	414
红眼病人容不下别人 .....	415
<b>第七章 莫做背信弃义的中山狼</b> .....	417
忘恩负义之人无情义可言 .....	417
忘恩负义的人缺少最基本的人性 .....	418
饮水要思源 .....	419
恨水一滴即可冲走浩荡鸿恩 .....	420
忘恩负义不如狗 .....	421
白眼狼的脑袋是无底的存恩库 .....	422
一手戴手套,一手支棍子 .....	423
不在同一地方栽两次跟头 .....	423
过河切莫拆桥 .....	424



## 第一篇

# 人脉就是命脉





# 第一章 得人脉者得天下

## 有人脉才有机遇

有这样一则经典的小故事在美国流传不朽。

曾经有一个出版商，由于无法将手中的滞销书脱手，以至于资金周转出现了严重的问题。正当这位出版商愁眉不展时，他的助理给他出了一个好主意。助理对他说：“您应该把咱们的书给总统送去一本，并三番五次去征求意见。总统事务繁忙肯定不愿与您多纠缠，但是，他肯定会说这本书不错来维护您的自尊心。”

采纳助理的办法后，这个出版商果然收到了总统的回执，上面写着：“这本书不错。”出版商大喜过望，立刻用“现任总统喜爱的书出售”做宣传。于是这些书迅速脱销。

不久后，这位出版商困境重现，于是他故伎重演，又送了一本给总统。总统上了一回当，就想乘机奚落一下出版商，说：“这本书糟透了。”谁知，狡猾的出版商又利用“现任总统讨厌的书出售”做宣传。

结果，在好奇心的驱使下，书又被抢购一空。

第三次，出版商又将书送给总统，总统接受了前两次的教训，便不给出任何评论话语。于是出版商大做广告说：“令现任总统难以下结论的书，欲购从速。”可想而知，他的书再次洛阳纸贵，而那位总统则是笑也不是，怒也不是。

这充分证明了“一个人能否成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁”。的确如此，在这个世界上，到处都有才华出众的能人智士，但为何其中很多人最终仍一事无成呢？究其原因，就是缺乏一个像“总统”一样的朋友！当然，和总统建立关系并不是每个人都能做到的。但是你要记住，对于那些能给予你提携的朋友一定要好好把握！因为一个人交朋友的能力，直接决定了他的人生发展和事业的高度，其中朋友多少决定机遇的多少，朋友层次的高低也决定他提升的空间。

那么，一个人应当选择大机遇，还是小机遇呢？“青霉素之父”弗莱明的父亲选择了前者。

有一天，弗莱明正在田地里干活，突然听见呼救声。这时，他第一反应就是肯定有人陷入了附近的沼泽地里，因为村里的家禽经常被沼泽所吞噬。于是，他放下手中的农具快速赶去救人。

只见泥潭中一个小孩正在挣扎，腰部以下已经被淹没。事情紧急，老弗莱明奋不顾身地救起了小孩。由于惊吓过度，孩子走之前竟忘了道谢。而老弗莱明还是仔细叮嘱孩子说：“这里不适合玩耍。”

老弗莱明本来以为事情就过去了。不料，第二天，一辆豪华小汽车停在了弗莱明家门口。一位风度优雅的英国贵族从车上走下来，谦和地表明身份：“我是被救小孩的父亲，现在亲自前来向您致谢。”老弗莱明客气地说：“小事情无需这样。”

而贵族却说：“我想用一笔酬金来报答您，因为没有您的帮助，我的孩子就没命了。”