

朋友



完全使用手册

改变人生格局的交际动力课

人脉关系激活10%，人生成功率激增200%

就算智商很牛、能力很强、学历很高，没有朋友，单打独斗照样难成气候。

Friend

Complete Instruction Manual

张笑恒◎编著

好莱坞的至尊法则+
比尔·盖茨的成功之道+
胡雪岩的经商宝典+
杨耀宇的独门秘诀=
成功的根本力量

你认识谁，
比你是谁更重要！

斯坦福研究中心的调查研究结论：
一个人的成功，12.5%来自知识，
87.5%来自朋友关系。



没几个真朋友，怎么混社会！

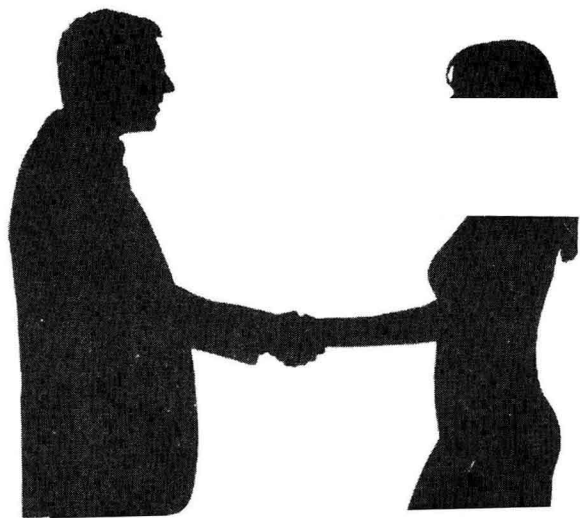
人生最大的财富是朋友。人缘靠自己，自己是个半调子，哪来的真朋友？！

中国民族摄影艺术出版社

朋友 完全使用手冊

改变人生格局的交际动力课 张笑恒◎编著

Friend
Complete Instruction Manual



中國民族攝影藝術出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

朋友完全使用手册 / 张笑恒编著. -- 北京: 中国民族摄影艺术出版社, 2013.5

ISBN 978-7-5122-0417-1

I. ①朋… II. ①张… 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 (2013) 第 095582 号

朋友完全使用手册

作 者: 张笑恒

责任编辑: 白 弋 萨社旗

出 版: 中国民族摄影艺术出版社

地 址: 北京东城区和平里北街 14 号 邮编: 100013

发 行 部: 010-64211754 84250639

网 址: <http://www.chinamzsy.com>

印 刷: 三河市祥达印装厂

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 次: 2013 年 8 月 第 1 版第 1 次印刷

印 张: 16

字 数: 200千字

I S B N: 978-7-5122-0417-1

定 价: 29.80 元

版权所有 侵权必究

前言

PREFACE

据联合国教科文组织调查显示“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，朋友都是一个美好的字眼，它象征着信任，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。

随着社会的发展，人与人的交际往来越来越频繁，人际关系的实用性也越来越受到人们的重视。然而在诸多“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，就随本书一起来畅谈一下，如何在竞争激烈的社会交到真朋友，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。

那么，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

相规的诤友以及于己有帮助的益友；亦或是反目成仇、相互暗算、攻讦的损友。

区分了类型还不够，还要区分交情：是打破年龄、辈分差异的“忘年交”；还是在道义上相互支持的“君子交”；还是彼此心意相通，无所违逆“莫逆交”；还是友谊深挚，可以同生死共患难的“刎颈交”；或者是同经磨难的“患难之交”以及仅仅相识，不甚了解的“一面之交”。朋友的类型和交情的深厚的判定和分类划定，是决定你能否充分运用朋友资源的基础，不会出现“不辨菽麦”、“错认颜标”的笑话。

当你对朋友有了一定的认知，接下来你就得了解到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，求人情要适可而止，人们交朋友，自然离不开人情往来；交际往来要有“度”，不要将朋友理想化，正确区分友情与爱情。

本书从各个层面去分析了交友中需要注意的问题，以及需要规避的人际雷区，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经验和领悟，从书中汲取一些社交的知识，以及前人留下来的经验学说，都是很不错的。

有一位哲人曾说：“朋友是第二个自我。”然而，自我是最复杂的。人性的多变与多疑注定了交际中的尔虞我诈并不鲜见。单纯地以一片诚心，以直白的且不添加任何“添加剂”的感情调料去获得朋友的倾心，已经不满足现代社交的水平和理念了。

正如素颜的女孩一般没有化妆的女孩看起来好看，不要认为你待人处世是“清水出芙蓉，天然去雕饰”，且不说你的这种风格是不是讨人喜欢，在整个社会都在修饰自己的社交之道时，固执地坚守那最无趣的交友方式的人无异是愚蠢的。

并不是说，我们要去伪装，要虚伪地对待朋友。而是说，让自己在社交中多一点吸引力，适当修饰自己的形象、行为、言谈，穿上漂亮的衣服，说几句漂亮话，也许你会更受欢迎。有时候，一点点改变，会有很大不同。朋友可以让你的人生不同，那么，我们不如先尝试下改变自己的社交方式。按照本书所

讲，有规律、有计划地施行人际形象“大变身”，成为一个受欢迎的社交人士。

当然了，事物皆有两面性。我们只是追求社交的效率和成功率，而不是脱离社交的精粹和根本。真挚、友爱、和善、理解，这些都是永远不会过时的人际交往理念。丢弃了这些，一切所谓的人脉竞争力、人际关系实用性都无从谈起。人类自从有朋友这种理念开始，它始终是美好的，是契合自然之道的。

古语云：“君子以文会友，以友辅仁。”说的是真正的君子用道义去结交朋友，再借着朋友间的交流和帮助来增进己身仁德。换言之，朋友是可以拿来使用的，是可以在交往中互惠互利的，注意，这里是“以文会友”，而不是以“酒肉会友”。只要不是涉及犯罪，不是做违背道德、人情人伦的事情，使用朋友并不是不能说出口的事。

因此，使用朋友不是“低级趣味”，而是人际交往的目的之一。本书所叙述的便是来自社会多个层次的社交理念和人际道理，希望能够给读者解除一些人际交往的困惑，提供一些臂助。

目 录

CONTENTS

第一章 <<

朋友的核心价值是向别人提供价值

-
- [1] “朋友”为什么要帮你 / 002
 - [2] 用利益捆绑的友谊最牢固 / 004
 - [3] 做不到“公平交换”，友谊就会慢慢无疾而终 / 007
 - [4] 没有实力，朋友也会离你而去 / 010
 - [5] 在达到你的目标前要让对方了解并接受你的价值 / 013
 - [6] 展现你的价值，让新朋友了解并接受 / 015
 - [7] 在交流中为他人提供其想要的价值 / 018
 - [8] 锦上添花只是点缀，雪中送炭才是真实惠 / 020

第二章 <<

设计自己的朋友路线图

-
- [1] 你的朋友是不是局限于同学同事 / 024
 - [2] 主动出击，跳出人际关系的心理舒适区 / 026
 - [3] 适当自我宣传，吸引别人和你交朋友 / 029
 - [4] 常出席一些高级舞会、酒会 / 032
 - [5] “毕业生联谊会”：开拓人脉的根据地 / 034
 - [6] 利用研修班、培训班、充电课堂拓展朋友圈 / 037
 - [7] 在健身房、球场、旅途等，结交志趣相投的朋友 / 039
 - [8] 网络拓展人脉要落地生根 / 042

第三章 <<

将与取之，必先予之

- [1] 让你的朋友感觉欠你人情 / 046
- [2] 在别人还没开口之前，就自发性地给予帮助 / 048
- [3] 也帮助那些现在混得不如你的朋友 / 050
- [4] 对朋友不能过于小气，也不能太过慷慨 / 053
- [5] 让他人需要你胜于感激你 / 055
- [6] 帮助别人往上爬的人，会爬得最高 / 057
- [7] 换位思考，理解朋友的难处 / 060
- [8] 求朋友办事，要让他尝到甜头 / 062

第四章 <<

做人其实就是交人

- [1] 对待朋友有时不必谦虚，以免让人感到虚伪 / 066
- [2] 完美的人不如有缺点的人可爱 / 068
- [3] 自控给你的友谊升温 / 071
- [4] 自信可以让你赢得更多朋友 / 073
- [5] 真诚是一种有持续性回报的投资 / 076
- [6] 锋芒不要太锐利，装傻的智慧最重要 / 079
- [7] 绝不过度承诺，信誉是人际关系的基础 / 082

第五章 <<

朋友圈是慢慢融进去的

- [1] 认识了不一定就能成为朋友 / 086
- [2] 收到名片后，要主动联系 / 088
- [3] 人情投资要循序渐进 / 091
- [4] 乍见之欢与久处之乐 / 094
- [5] 人脉积累不可操之过急 / 097
- [6] 高度重视朋友之间的应酬 / 099
- [7] 朋友相处，亲疏应有度 / 102
- [8] 快速融入新圈子的秘诀——不吝惜你的帮助 / 104
- [9] 好东西，要跟圈子里的新朋友分享 / 106
- [10] “共同语言”也可以这样被设计 / 108
- [11] 必须重视“精神”交往 / 111

第六章 <<

牢牢记住这些禁忌

- [1] 打人莫打脸，说话莫揭短 / 114
- [2] 诚实也不一定处处都说实话 / 116
- [3] 不谈论别人的隐私和是非 / 119
- [4] 不牵扯暧昧不清的关系 / 121
- [5] 绝对不要轻易树敌 / 124
- [6] 不抢中心人物的风头 / 126
- [7] 宁得罪君子不得罪小人 / 129
- [8] 少做朋友家的不速之客 / 132
- [9] 帮助朋友不要太“过分” / 134
- [10] 不要总把你给予的恩惠挂在嘴边 / 137

第七章 <<

朋友也是需要管理的

- [1] 不做无事不登三宝殿的人 / 140
- [2] 你要有“朋友档案”，以免“人到用时方恨少” / 142
- [3] 做成本低但能让人感觉到被关心的事 / 145
- [4] 人脉必须“升级”才有意义 / 147
- [5] 记住，人情不可透支 / 150
- [6] 寻找旧交，老朋友也是人脉资源 / 152
- [7] 别不好意思跟朋友算“账” / 155
- [8] 关系是吃出来的——饭局中的学问 / 158

第八章 <<

有了自己的圈子才算站稳脚跟

- [1] 画出你的人脉网络图 / 162
- [2] 判断你的人脉支持力 / 164
- [3] 谁是你人脉网中的关键人物 / 166
- [4] 你的人脉网中缺少哪些资源 / 168
- [5] 酒肉朋友再多无益 / 171
- [6] 要有一个“核心人脉”的概念 / 173
- [7] 建立辅助人脉，避免圈子结构单一 / 176
- [8] 从现在开始，为你的事业布下“人脉局” / 178

第九章 << 懂人性才懂人心

- [1] 先为自己着想无可厚非 / 182
- [2] 别指望每个人都有一颗感恩的心 / 184
- [3] 看淡别人的仇富心理 / 187
- [4] 以宽容之心看待幸灾乐祸、落井下石之举 / 190
- [5] 人性贪婪，原谅有些人的见利忘义 / 193
- [6] 不要被“好人”所蒙蔽 / 195
- [7] 有人嫉妒你的好运，那再正常不过了 / 198
- [8] 帮助别人更要保护自己 / 200

第十章 << 朋友圈中的八大原则

- [1] 互利原则——想让别人帮你，就制定一套双赢的方案 / 204
- [2] 吃亏原则——付出是没有存折的人情储蓄 / 206
- [3] 低调原则——得意不张扬，善于隐藏也是一种锋芒 / 209
- [4] 合作原则——对手也是朋友，与狼共舞胜过在羊群里独领风骚 / 212
- [5] 感恩原则——恩情于我不能忘，而怨气则不可不忘 / 214
- [6] 平等原则——无论对方名气多大，平视而非仰视 / 217
- [7] 分享原则——有钱大家赚，人脉圈里更自在 / 219
- [8] 舍得原则——慷慨与人分享你的人脉资源 / 222

第十一章 <<

设定自己的规矩和底线

- [1] 面对任何诱惑，都要坚守底线 / 226
- [2] 交深言深，交浅言浅 / 228
- [3] 满饭可以吃，满话不宜说 / 230
- [4] 关系再铁也不算糊涂账，别因钱伤了感情 / 233
- [5] 财聚人散，财散人聚 / 236
- [6] 对别人的请求量力而为，而不是有求必应 / 238
- [7] 办事切忌强人所难 / 241

第一章

朋友的核心价值是向别人提供价值

1. “朋友”为什么要帮你
2. 用利益捆绑的友谊最牢固
3. 做不到“公平交换”，友谊就会慢慢无疾而终
4. 没有实力，朋友也会离你而去
5. 在达到你的目标前要让对方了解并接受你的价值
6. 展现你的价值，让新朋友了解并接受
7. 在交流中为他人提供其想要的价值
8. 锦上添花只是点缀，雪中送炭才是真实惠

[1] <<

“朋友”为什么要帮你

“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，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到了对方的注意。

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，而且他非常自信，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，对他众人唯恐避之不及。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，因为他认定将来有一天，王有龄会发达，这样自己就可以攀附他，跻身上流社会。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，但是恰巧他手里刚刚接到一笔款子，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，感激涕零之时，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。而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，还开起了许多的店铺。并且开始在官与商之间如鱼得水，游刃有余，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，帮助别人就成了一种自助，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，很多人帮助别人时更多考虑的是回报，而此处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，从反面来讲正说明了我们有价值。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地关注。

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、最及时地帮助。

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，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，想一想是否是你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”，值得相交，也值得相助。

[2] <<

用利益捆绑的友谊最牢固

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，就会彼此做好该做的事。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，随时面临被出卖的可能。

深究起来，君子之间约定好了彼此的利益区分，所以能够彼此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。“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，节省的打车钱就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，还顺便聊聊天，而且也为我们城市减少车流量，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，厘清彼此的利益增势，这样的友谊才能不被金钱社会各种诱惑所击倒。

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。友谊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，同时保证了你的人脉圈子足够坚实地去面对社会的大风大浪。

可以很直接地说，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，自然能够让友谊万古长青。