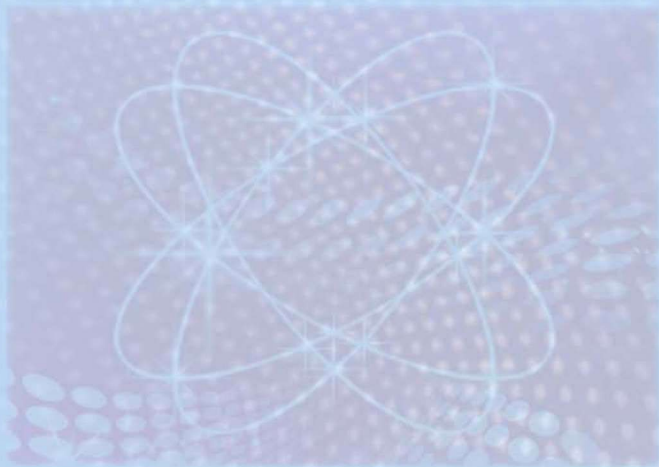


走进名人世界；2

名人的交友之道

李光辉 主编



辽海出版社

走进名人世界；2

名人的交友之道

李光辉 主编

辽海出版社

图书在版编目（CIP）数据

名人的交友之道/李光辉主编. —沈阳：辽海出版社，2011.3

（走进名人世界；2）

ISBN 978-7-5451-1207-8

I. ①名… II. ①李… III. ①心理交往—青少年读物

IV. ①C912.3—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 029971 号

责任编辑：段扬华

责任校对：顾季

封面设计：文海书源工作室

出版者：辽海出版社

地址：沈阳市和平区十一纬路 25 号

邮政编码：110003

电话：024—23284469 E-mail: dyh550912@163.com

印刷者：北京汇祥印务有限公司印刷

发行者：辽海出版社

幅面尺寸：140mm×210mm

印张：36

字数：680 千字

出版时间：2011 年 3 月第 1 版

印刷时间：2011 年 3 月第 1 次印刷

定价：238.40 元（全 8 册）

版权所有 翻印必究

前言

每一朵花，都是一个春天，盛开馥郁芬芳；每一粒沙，都是一个世界，搭建小小天堂；每一颗心，都是一盏灯光，把地球村点亮！借助图书为你的生活添一丝色彩。人生若没有智慧指路，前途将一片暗淡。本丛书集纳了中外诸多优秀的政治家、科学家、艺术家及文学大师们精彩的人生片断，在这些精彩的人生片断中，无论是大到对手之间的过招，还是小到友人之间的戏谑，无不闪现了思辨的灵光和语言的机智，是名人们在人生这个舞台上的上佳表演。本书以翔实的材料，有趣的意境和诙谐的语言，展示了名人们与众不同的人生。读者在轻松阅读、感受名人们独特魅力的同时，可启迪思想、丰富知识、提升心智。

目 录

做人无信不立.....	1
一诺千金，诚信无价.....	5
失信于人将付出大代价.....	7
人与人相处全靠互相信任.....	10
善于取信于人，不可轻信于人.....	13
怎样成为被信赖的人.....	15
诚实是做人的基本品性.....	17
诚实：人性中第一美德.....	21
忠诚：做人的最高境界.....	25
让诚实永远为你的声誉增值.....	29
说话要有所保留.....	31
做人不能为面子所限.....	34
换一种心气儿做人.....	39
得饶人处且饶人.....	42
一时之气要不得.....	46
切莫计较表面的风光.....	48
莫与强者争面子.....	50
善于保住他人的面子.....	52
切莫借污辱小人表清高.....	55
千万不要揭人短.....	58
不要逼别人认错.....	61
责怪是捅破别人“面子”的尖刺.....	63
勇于吃下“面子”亏.....	66
情商决定一个人的命运.....	69
接受情绪，之后再表达.....	76
学会调动自己的积极情绪.....	79
丢掉心中的负面情绪.....	81
控制自己的情绪化行为.....	85
及时摆脱坏心情的纠缠.....	89
做一个内心旁观者.....	92

烦恼时学会安慰自我.....	94
学会制怒.....	97
疏导而不是压抑.....	99
忍耐一下，怒气会自然消退.....	102
学会忘记过去的不快.....	105
忍是做人的良方.....	109
善忍者事顺，善屈者福长.....	117
一忍可以制百辱.....	120
对待“忍”一定要慎重.....	123
克制自己的私欲.....	128
把握住忍让的限度.....	133
天道忌盈，谦虚为上.....	138
凡事不可太较真.....	142
能忍就忍的做人艺术.....	147
人情大才会路子宽.....	154

做人无信不立

信用，是一项彼此的约定，也是一种具有约束力的心灵契约。有时它无体无形，但却比任何法律条文都具有更强的行为规范。在竞争激烈的当今时代，信用更加成为赢得人生成功的重要法宝。

一个人如果希望闻名世界、流芳百世，他首先要获得人家对他的信任。一个人如果学会了如何获得他人信任的方法，真要比拥有千万财富更足以自豪。

但是，真正懂得获得他人信任方法的人真是少之又少。大多数人都无意中在自己前进的人生道路上设置了一些障碍，比如有的态度不好，有的缺乏机智，有的不善待人接物，常常使一些有意和他深交的人感到失望。

有些人开始步入人生时，常常错误地以为一个人的信用是建立在金钱基础上的。一个有钱有势的人不一定有信用，因为再雄厚的资本，也不等于信用。与百万财富比起来，高尚的品格、精明的才干、吃苦耐劳的精神要宝贵得多。

任何人若想人生成功，首先应该努力培植自己良好的名誉，使人们都愿意与你深交，都愿意竭力来帮助你。一个明智的人一定会让良好的信誉把自己训练得十分出色，不仅要有处世的智慧与能力，为人也要做到诚实和坦率。

有很多银行家非常有眼光，他们对那些资本雄厚，但品行不好、不值得人信任的人，决不会放贷一分钱；而对那些资本不多，但肯吃苦、能耐劳、小心谨慎、时时注意商机的人，他们则愿意慷慨相助。他们在每贷出一笔款子之前，一定会对申请人的信用状况研究一番：

对方生意是否稳当？能否成功？只有等到觉得对方实在很可靠，没有问题时，他们才肯贷出款子。

任何人都应该懂得：人格是一生最重要的资本。要知道，糟蹋自己的信用无异于在拿自己的人格作典当。

罗赛尔·赛奇说：“坚定信用是成功的最大关键。”一个人要想赢得人家的信任，一定要下极大的决心，花费大量的时间，不断地坚持和努力才能做到。

1835 年，摩根先生成为一家名叫“伊特纳火灾”的小保险公司的股东，因为这家公司不用马上拿出现金，只需在股东名册上签上名字就可成为股东。这符合摩根先生没有现金但却能获益的设想。

很快，有一家在伊特纳火灾保险公司投保的客户遭遇了火灾，损失惨重。按照规定，如果完全付清赔偿金，保险公司就会破产。股东们一个个惊惶失措，纷纷要求退股。

摩根先生斟酌再三，认为自己的信誉比金钱更重要，他四处筹款并卖掉了自己的住房，低价收购了所有要求退股股东的股份，然后将赔偿金如数付给了投保的客户。

这件事过后，伊特纳保险公司成了信誉的保证。

已经身无分文的摩根先生成为保险公司的所有者，但保险公司已经濒临破产。无奈之中他打出广告，凡是再到伊特纳火灾保险公司投保的客户，保险金一律加倍收取。不料客户很快蜂拥而至。原来在很多人的心目中，伊特纳公司是最讲信誉的保险公司，这一点使它比许多有名的大保险公司更受欢迎。伊特纳火灾保险公司从此崛起。过了许多年之后，摩根的公司已成为华尔街的主宰。而当年的摩根先生正是美国亿万富翁摩根家族的创始人。

回忆当初，其实成就摩根家族的并不仅仅是一场火灾，而是比金钱更有价值的信誉。还有什么比让别人都信任你更宝贵的呢？信任的基础是什么呢？是互相之间对人品的了解与欣赏，是人与人之间无法用金钱来衡量的友情。

一个人，凭着良好的信用，可以改变成败，可以创造历史，甚至可以起死回生。

公元前 4 世纪的意大利，有一个名叫皮斯阿司的年轻人触犯了国王，被判绞刑，几天后在特定的日子中将被处死。皮斯阿司是个孝子，在临死之前，他希望能与远在百里之外的母亲见最后一面，以表达他对母亲的歉意，因为他不能为母亲养老送终了。他的这一要求被告知了国王。国王被他的孝心所感动，允许他回家，但是他必须为自己找个替身，暂时替他坐牢。这是一个看似简单其实近乎不可能实现的条件。有谁肯冒着被杀头的危险替别人坐牢，这岂不是自寻死路。但，茫茫人海，就有人不怕死，而且真的愿意替别人坐牢，他就是皮斯阿司的好朋友达蒙。

达蒙住进牢房以后，皮斯阿司就回家与母亲诀别去了。人们都静静地看着事态的发展。日子一天天地过去了，皮斯阿司还没有回来，刑期眼看就快到了。人们一时间议论纷纷，都说达蒙上了皮斯阿司的当。行刑日是个雨天，当达蒙被押赴刑场之时，围观的人都在笑他的愚蠢，幸灾乐祸者大有人在。刑车上的达蒙面无惧色，慷慨赴死。

绞索已经挂在达蒙的脖子上，胆小的人吓得紧闭了双眼，他们在内心深处为达蒙深深地惋惜，并痛恨那个出卖朋友的小人皮斯阿司。但就在这千钧一发之际，在淋漓的风雨中，皮斯阿司飞奔而来，他高喊着：我回来了！我回来了！

这一幕太感人了，许多人还都以为自己是在梦中。这个消息宛如长了翅膀，很快便传到了国王的耳中。国王闻听此言，也以为这是谎言。国王亲自赶到刑场，他要亲眼看一看自己优秀的子民。最终，国王万分喜悦地为皮斯阿司松了绑，并亲口赦免了他的刑罚。

有人不重视信誉，认为那不如现实的利益重要。但不要忘记，一旦失去了它，你还能得到现实的利益吗？

千万要记住：信用是你人生中一张通向成功的特制通行证。

一诺千金，诚信无价

君子一言既出，驷马难追；言必信，行必果，这是做人的学问。

普鲁士陆军元帅布吕歇尔是一位诚实守信的将军。有一次，他率领大军在崎岖的山路上急急忙忙地行军，他必须尽快去援助威灵顿。战时一刻值千金，但此时士兵已经疲惫不堪，道路泥泞，部队实在难以快速前进。布吕歇尔不停地鼓励士兵们：“快点，孩子们——向前，再快点。”

士兵们已经汗流浹背，已经不可能再快了。布吕歇尔还是不停地鼓励他们：“孩子们！我们必须全速前进，我们必须准时到达目的地。我已经答应了我的兄弟部队，你知道吗？你们千万不可让我失信！”

在布吕歇尔的感召下，士兵们一鼓作气，终于准时到达了目的地。

大丈夫一诺千金。你无论对任何人做出任何一件许诺，都必须慎重地掂量，视它价值千金！无论对大人对小孩，对恋人对仆人，对妻子对父母，对同事对朋友，对上司对下属，对名人对凡人，对老师对同学，不论对什么人都应这样。也无论大的许诺小的许诺，眼前的许诺将来的许诺，无论什么样的许诺都应这样。无论你的许诺在什么时候做出的也都应这样。你的许诺价值千金。

罗克是一位小学校长，为了激励全校师生的读书热情，罗克曾公开宣称：如果全校师生在10月8日前读书达到12万页，他将在8日那天爬行上班。

全校师生都动员起来了，终于在10月8日前读完了12万页的书。有的学生打电话给校长：“你爬不爬？说话算不算数？”也有人

劝他说：“你已达到激励大家读书的目的，不要爬了，一位校长爬着上班太滑稽了。”可是罗克坚定地说：“一诺千金，我一定爬着上班。”

说到做到，8 日这一天，罗克真的经过 2 小时的爬行，到了学校。在这期间，他磨破了 4 副手套，护膝也磨破了，到达终点时，全校师生夹道欢迎自己心爱的校长。

承诺的力量是强大的。

遵守并实现你的承诺，能使你在困难的时候得到真正的帮助，会使你在孤独的时候得到友情的温暖，因为你信守诺言，你的诚实可靠的形象推销了你自己，你便会在事业上、婚姻上与家庭上获得成功。

以下是信守诺言的经验之谈：

（1）在许诺的时候要认真考虑：“我真能履行诺言吗”？

（2）在你已经许诺了以后，就应该认真地对待，努力地去实现它。

（3）如果你做不到你曾许诺过的事儿就应该及时地通知对方，你的充足的理由和真诚的歉意会使别人原谅你，同时也可避免不必要的损失。

失信于人将付出大代价

在工作中，没有比诚实守信、取信于人更为重要的了。你在言行举止之中，时刻不可放弃了这个根本。与人交往时，只要有这个根本存在，只要别人还信任你，其他方面的缺陷或许还有补救的机会，若失去了这个根本，别人就不愿再与你共事，不愿再与你打交道。

有个大富翁，渡河的时候翻了船，大喊救命。一个船夫听到喊声，划着小船去救他。船还没到，大富翁说道：“快来救我！上了岸我给你一百两金子，我有的是钱。”船夫把他拉上船，送他上岸，富翁却只给了那船夫十两金子。船夫说：“方才你说给我一百两金子，如今才给十两，怎么能这样！”

大富翁听了斥责道：“你不过是个船夫！一天才能挣多少钱，现在一下子就赚了十两金子，你还不满足？再啰嗦，连这十两都没有！”船夫沉默不语，摇摇头走了。

不料，过了一个月，大富翁乘船顺江而下，船撞在礁石上翻了，他又落水了。刚好船夫在岸边钓鱼，听到大富翁喊救命，他动也不动。有人问他：“你为什么不去救他？”船夫回答说：“这就是那个没有信用的人。”听了船夫的话，没有一个人去救，最后大富翁淹死了。

正如电脑缺少了硬件和软件就无法正常工作一样，一个人丧失了诚实和信誉，也难以取得成功。富翁失信于人终于付出了大代价。

失信于人，说话不算数，许诺不兑现，意味着你丢失了人之为人的起码品质，意味着在别人眼中你失掉了为人的信誉。这个损失多么惨重，你当然会掂量得清清楚楚。

有位知名的学者曾讲过这样一个故事，说是一名赴德留学生在毕业时成绩优秀，他决定留在德国找工作。拜访许多大公司后，他都被友好地拒之门外。留学生最后只得去一家小公司求职，但也照样被礼貌地拒绝了。

这下，留学生不干了，他大声说：“你们这是种族歧视，我要控告你们……”对方还未等他把话说完，便打断他说：“请您小声点，我们去别的房间谈谈好吗？”两个人走进隔壁一间空房，小公司人事经理递上一杯水之后，从留学生的档案袋里拿出一张纸。这是一份记录，上面记录留学生乘坐公共汽车时曾经 3 次逃票。留学生看后十分惊讶，也十分愤怒，心里不禁嘀咕：“就为了这点小事而不肯聘用我，德国人也太小题大做了。”

说到这里，知名学者列举了一组数据，称德国人抽查逃票通常被查到的概率是万分之三，即你逃票一万次，只有 3 次才可能被发现。那位留学生居然被查出 3 次逃票，一向以信誉著称的德国人对此自然不会等闲视之。

人无信不立，“人而无信，不知其可也”。现代社会是信誉社会，对于个人来说，信誉代表着形象，代表着人格。要想在形象和人格上获得信赖和尊重，就需要树立个人的可信度。从这一点上说，就不难发现为什么德国人会将逃票这样的小事看得比天还大，就是因为他们相信，一个人在几毛钱的蝇头小利上都靠不住，谁还能指望他在别的事情上值得信赖？

人之所以失败，绝不是因为你没有才能或运气不好，可能是由于你轻视小事这个恶习造成的。轻视小事不会产生信誉，没有信誉就无法生存。

如果你损失了一些钱，你并没有损失什么；如果你失去了一些朋友，你失去的可就大了；如果你失去了信誉，那一切都完了。

人与人相处全靠互相信任

人活在世上，需要互相信任，互相帮助，犹如需要空气和水一样。互信互助不但使我们进步，而且是让人心理安定的力量。没有互信，我们一定会走入困境。孔子说：人与人之间如果失去互信，就好像车子失去驱动力一样，根本发动不起来，又如何谈得上奔驰呢？

就个人而言，互信就像食物一样重要。我们如果不信任别人，便会失去诚恳的态度。我们如果长期戴着假面具，就要迷失自己，那会多么难受呀！要想受人爱戴，就得先信任人。另一方面，如果和互相信任的人在一起，我们便放心了。心理学家弗洛姆曾说：“有了信心才有爱。”很明显，夫妻之爱建立在互信上，亲子之爱建立在互信上，朋友之谊当然也建立在互信上。

人与人相处，全靠信任。老师要是能使堕落的学生相信他对他们只怀好意，那么他的教育就差不多成功了。精神病学专家要耗费大部分时间劝精神错乱的病人相信他们，才能动手治疗。人与人必须怀着好感，互相信任，个人的日子才不至于过得一塌糊涂。

为什么有些人不能对别人产生信任呢？是他太好猜疑。人家本来对他怀有好感，或者曾经是好友，他却以人家某句不经意的话，某一个无意识的动作或眼神，便怀疑别人脚下使绊，在暗中捣鬼，在议论自己，在中伤自己，说自己坏话，从而生出偏见，中断交情，毁了事业。

美国华尔街上历史悠久、资金雄厚的最大投资银行之一的莱曼兄弟公司曾经连续 5 年获得创纪录盈利，达到空前鼎盛。在莱曼，彼得与克雷斯曼彼此配合默契，共同领导着莱曼公司，使公司业务蒸蒸日上。克雷斯曼是由彼得提拔上来的，彼得看重的就是克雷斯曼大胆果

敢的行动魄力，克萊斯曼也投之以桃，報之以李。兩個人就像親兄弟一樣親密無間。但是後來，由於克萊斯曼不信任別人而毀掉了這個龐大的公司。

這件事的起因源於一次午餐。一位朋友邀請彼得共進午餐，彼得建議把剛在八星期前被提拔為總經理的克萊斯曼也請來。在午餐會中，彼得與對方談笑風生，而克萊斯曼卻倍受冷落。這讓克萊斯曼受到極大的刺激，他認為這是彼得故意這麼做的。他心裡想：我要把他趕走！

從此後，克萊斯曼每天板著臉，旁敲側擊地攻擊彼得。彼得退休後，克萊斯曼掌握了公司大權。但他的猜疑之心隨即轉移到了其他幾位股東的身上。幾個月後，公司已有幾名合伙人離去，公司內部人心渙散。

1983 年秋，厄運終於降臨，萊曼兄弟公司的利潤大幅度下降，公司面臨困境。美國金融界巨頭捷運公司提出願購買萊曼。克萊斯曼雖並不願意出售公司，但已經無力回天。萊曼公司終於毀在了猜疑心之上。

萊曼公司之所以被捷運公司收購，就是其領導人彼此之間不信任，有猜疑心。猜疑是與人相處時的致命弱點，它不只毀人，而且害己。

要增進彼此間的信任，我們首先必須自信。自覺不如人和能力不夠的人，是不能信任別人的。不過，自信並不就是以為自己毫無缺點，我們必須相信自己的地方也就是必須相信別人的地方。那就是：相信自己切實地在盡自己的能力和本分做事，不管有沒有成功，有沒有成就。