

YOUXI PENGYOU SHI YI SHENG DE CAI FU

友谊

朋友是一生的财富

青春励志系列

陈志宏◎编著

温暖一生的故事，
寄托一生的梦想。
感动一生的情怀，
执著一生的信念。

青春是人生的鲜花，是年轻生命的闪耀。
青春充满了魅力，充满了光辉，包含着无限的未来。



NLIC2970825568

延边大学出版社

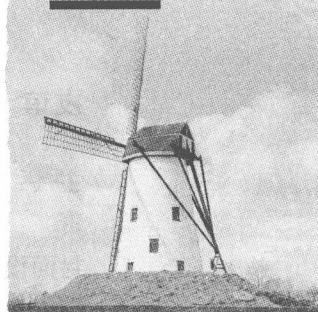
友谊

朋友是一生的财富

陈志宏◎编著

青春励志系列

延边大学出版社



NLIC2970826668

图书在版编目 (C I P) 数据

友谊:朋友是一生的财富 / 陈志宏编著. — 延吉:
延边大学出版社, 2012.6

(青春励志)

ISBN 978-7-5634-4865-4

I . ①友… II . ①陈… III . ①友谊—青年读物
IV . ① B824.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 115145 号

友谊:朋友是一生的财富

主 编: 陈志宏

责 编: 林景浩

封面设计: 映像视觉

出版发行: 延边大学出版社

社 址: 吉林省延吉市公园路 977 号 邮编: 133002

电 话: 0433-2732435 传真: 0433-2732434

网 址: <http://www.ydcbs.com>

印 刷: 永清县晔盛亚胶印有限公司

开 本: 16K 165 × 230 毫米

印 张: 14.5 印张

字 数: 200 千字

版 次: 2012 年 06 月第一版

印 次: 2012 年 06 月第一次印刷

印 数: 1 ~ 5000 册

书 号: ISBN 978-7-5634-4865-4

定 价: 29.00 元

版权所有 侵权必究 印装有误 随时调换



友情是生命的绿洲，是山间的甘泉，是感伤时的缓和剂、孤寂时的心灵港湾。没有友谊，生命之树就会在时间的涛声中枯萎；没有友谊，心灵之壤就会在季节的变奏里荒芜。

谁不想获得温馨的友情？谁不想拥有心灵相通的朋友？那么，你有这样的好朋友吗？怎样才能结交到这样的朋友？

《友谊：朋友是一生的财富》一书中，精心编撰了古今中外各界名人的交友故事和交友之道，旨在启迪我们：朋友是心灵的休憩地，需要我们用出一颗真心来坦诚相见；“道之不同，友之不存”，真正的朋友能同舟共济共担风雨；朋友不是一掷千金“讲哥儿们义气”，更不是“酒肉朋友”……

浅显的语言，精辟的论述，相信总会有一个人、一段故事、一个观点或仅仅一句话，能触动我们的弦，引起我们的共鸣。



目录



第一篇 人脉是金

人际关系比钻石还要珍贵	2
好人缘可以为自己带来好机缘	4
有水平不如有人缘	6
人脉会聚能量	7
与其临渊羡鱼，不如退而结网	9
人脉助你成功	10
创造机会与人相识	13
朋友可以为你出谋划策	15
找个“大人物”帮助你	17
人情最重要，人情账户别含糊	19
让优秀人物成为我们生命中的领路人	21
沟通其实并不难	23



第二篇 人生万难，识人最难

学会识别他人	28
--------	----

透过眼睛看心灵	29
透过细节看本质	31
透过表象看内涵	33
对言外之意要仔细斟酌	34
患难之时好识人	38
日久见人心	40
暗地里更容易看清人	42
小心忌妒之箭	43
知人一定要知心	45



第三篇 拥有良好的交友心态

帮助他人成功，就是帮助自己	48
替别人着想更有说服力	50
用温情融化他人心中的坚冰	51
以低姿态出现在人们面前	52
尊重他人的意愿就是尊重自己	54
使人们自愿去做你想要他们做的事	56
别把别人的隐私不当回事	59
情利分明，不走极端	62
乐于忘记是一种心理平衡	64
要尽量与人亲善	66
时刻顾及别人的面子	68
要勇于承认自己的错误	71
宽容地对待每个人，避免偏见	73
忍小节者能干大事	75
良好的关系是忍出来的	77



第四篇 动人的谈吐是受欢迎的资本

事业的成功需要良好的谈吐	80
好谈吐换来好人缘	83
好谈吐让你在社交中游刃有余	85
通过得体的言谈举止拉近距离	88
说话要懂得察言观色	90
学会说“应变”的话	94
引经据典，借古讽今	96
善用比喻讲道理	97
用严谨的语言逻辑说服人	99
妙用激将法，打动人心	102
幽默的谈吐是人际交往的润滑剂	105
谈吐幽默的人最受欢迎	107
破解幽默的“招数”	110
学会用宽容的胸怀和同事交往	121
当众说话有技巧	124



第五篇 把握好交际的分寸与技巧

办事留余地，要给别人台阶下	130
懂得看时机，借势而用易成功	133
友情投资要走长线	136
诚心才能带来友谊	137
真正关心和喜欢别人的人会无往不利	140
不要谈论别人的短处	143

让你的朋友表现得比你更优秀	146
一定要努力控制好自己的情绪	148
把人情做足	149
千里送鹅毛，礼轻情意重	151
送礼要送到心坎上	153
不要因猜忌而破坏幸福的婚姻	157
要维护家庭生活的幸福快乐就绝对不可以唠叨	159

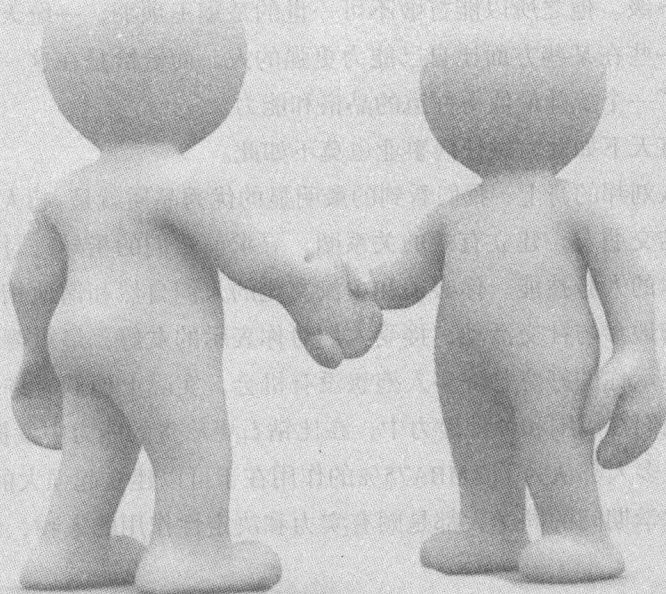
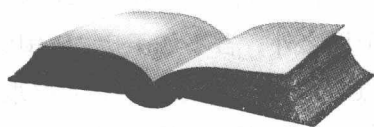


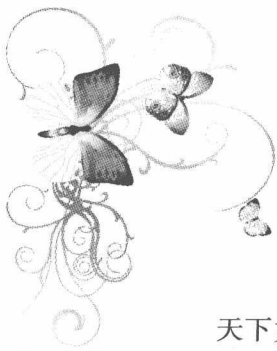
第六篇 友情也需要经营

志同道合才有共同目标	162
有的朋友不能与他合作	164
我们所责备的人，都会为自己辩护或进行反驳	165
对人的态度多随和	167
用间接的方式委婉艺术地表达自己的想法	168
获得好感的好方法就是牢记别人的姓名	170
一句普普通通赞美的话有时会收到意想不到的效果	172
在生活中随时随地都可以赞美别人	175
赞美别人一定要由衷、诚恳	177
适时给别人喝彩和掌声	179
满足对方的欲望	181
背地里不做亏心事	182
朋友的成果不可占	184
优势互补才能彼此互惠	186
求朋友帮忙，要让他知道成事后的好处	189
先“套交情”后求人	193
让个性与团队并驾齐驱	195
附录 名人有关交友的名言名句	199

第一篇

人脉是金





人际关系比钻石还要珍贵

天下如果有飞不起来的气球，那是因为它没有被打气；天下如果有一辈子都不走运的人，那是因为他没有足够的关系积累！生命中如果没有一个贵人出现，就会历尽艰辛却没有收获的。能够对你有所帮助的人，不是毫无机缘地就会出现。关系网络的建设需要你用心地寻找和发现，需要积极主动地投入和参与。

“假舆马者，非利足也，而至千里，假舟楫者，非能水也，而绝江河”，能任用贤能的人可得天下，因为贤能是天下的顶梁柱，善谋大事者往往善借贤能之力。

汉高祖刘邦平定天下之后，在洛阳的庆功宴上就曾说过这样的话：“运筹帷幄之中，决胜千里之外，吾不如子房；镇国家，抚百姓，给馈，不绝粮道，吾不如萧何；连百万之军，战必胜，攻必取，吾不如韩信。此三者，皆人杰也。吾能用之，此所以取天下也。项羽有一范增而不能用，此所以为我所擒也。”

刘邦还是很有自知之明的，他知道自己不是全才，在很多方面不如自己的下级。他之所以能打败不可一世的楚霸王项羽，一统天下，是因为重用了一些在某些方面比自己能力更强的人。而恰恰是在这一点上，刘邦表现出了一个统帅最值得称道的品格和能力。

打天下如此，做任何事业也莫不如此。

从刘邦的身上，我们看到的最明显的优秀品质就是：超人的交际能力。善于结交朋友，建立有效的关系圈，寻求前辈们的指导，对每个人来说都是基本的人脉技能。你必须和主流文化的人们自然和谐地相处。你必须充满自信地参与社交活动，接受人们对你表示的友好，最重要的是，向别人主动展示你的好意。许多人抱怨没有机会，实际上他们有许多机会，只是需要他们在周围和种种潜力中，在比钻石更珍贵的能力中发掘机会。

很多人都认为，读MBA75%的作用在于可以建立起强大的人际关系网，因为就学期间的同学大都是颇有实力和决定性作用的人物，他们都是业内



的佼佼者，这些关系都是不可多得的财富，他们今后可能获得更大的发展，这就会为你的事业带来帮助。在家门口读MBA可以建立起实用的人脉网，在国外读MBA，同学会遍布全世界，为将来进入全球化性质很强的领域，比如银行、投资等领域，提供强大的资源。MBA学习最重要的功能之一就是结识一批“人尖”——本行业的精英们可能都坐在你的课堂上，从而建立宽广深厚的关系，同班同学、校友就是自己经营未来事业的支撑。如果没有这一点人脉支持，MBA就会贬值很多，这就是名校MBA最大的魅力。一个世界级的关系网是千金难买的财富。

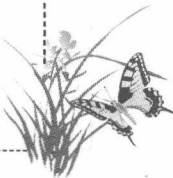
一流大学的魅力相当程度上来自于它的人脉圈子，如果就读于最好的大学，你必然会结识一批你这个时代最杰出的年轻人。这就是，为什么我们翻开历史会有那么多名人都是校友，都是同学。这也就是我们所说的名门望族。

很多人看了参加企业商学院培训的名单后都会惊叹，有绝大多数人都是他们生意上或者潜在生意上的合作伙伴，能在一起学习对每个人的好处是不可估量的。另一方面，各个大公司也非常希望与客户们保持良好的互惠互利关系，校友资源是潜在的财富。越来越多的企业逐步重视起MBA教育的人际关系效应。越来越多的企业不惜花费大量金钱构筑自己的“人脉关系网”。有些企业赞助的商学院是花钱请人来上课的，班上很多学员都是免费的。他们服务的对象是中高级的管理阶层，因为企业最愿意那些最能影响企业发展的人参与这种教育。校友是一种人际资源，只要是资源就不可能是免费的，但是一旦有了这个可靠的、能发挥作用的关系网，对公司将会意味着什么呢？北京大学光华管理学院有6个EMBA班，其中3个是诺基亚公司出资办的。光华管理学院与诺基亚公司合办的EMBA班中，学员主要是电信运营商和政府高级官员，这些人都是可以影响公司生意的关键性人物。所以有人说，诺基亚是“项庄舞剑，意在沛公”。EMBA班上会集的是国内外管理界的精英，通过一起学习，自然会建立起非常牢固的同学关系，这对公司来说，就是发展的利器之一。



做人感悟

虽说是金子就会闪光，但那也需要有人能看见光。现实中不乏这样的人，相貌堂堂，胸怀大志，才华满腹，既有学历，又有超人的工作能





友谊

朋友是一生的财富

力。然而，他们却始终郁郁不得志，甚至是别人眼中的失败者和负面教材。于是烫金的文凭，丰富的经历可能成了累赘——没有这一切也不过如此嘛！真的是“命苦”吗？当然不是，千里马还需要伯乐呢。不光千里马需要伯乐，劣马也需要伯乐。人脉是一盏灯，是人生的山穷水尽处，指引给你柳暗花明又一村的佳径，人脉是金，它拥有无穷的力量。

好人缘可以为自己带来好机缘

吴火狮是台湾新光集团的创办人。

吴火狮白手起家，经过多年的努力，终于有所成就。在谈及自己的成功时，他颇为得意的成功之道只有两点：一是不断突破，二是积累人缘。

吴火狮说：“人和会带来肥水。”这句话足以证明他懂得珍惜与人的友谊，努力创造人和的局面。他纵横商场，平常待人圆满周到，极少树敌。后来虽贵为大富豪，仍无娇贵之气，与三教九流亦能打交道，并且融洽相处，所以人缘很好。

吴火狮对员工十分亲切，员工无论何时见到他时，都能看见他善意的微笑。

他很喜欢与部属接近，工作之余，握手寒暄，闲话家常。每年分发奖金分红，都由他亲手分送。他记忆力特强，能记住每一位部属的姓名。

有位老职员，曾因病开刀。在手术那天，他每隔数小时打越洋电话问候。公司的人，莫不感受他的温暖与关怀。在他的公司里，上下一团和气，有意见可以尽管提，他会欣然接受。

吴火狮以和气打造公司的氛围，让公司有家一样的温暖。他以真心对待工人，认为彼此能一同工作一同奋斗就是“缘”，既然有缘，就应惜缘。老板、工人之间，形成一个事业大核心，同声同步，企业怎能不成功呢！

有一个大学生曾被公认为是全班学习最差的人，以致大家都认为他不会有出息，大学毕业挥手告别时，还有很多人预言十年后的相聚，他会成为失败者之一。

十年很快过去了，聚会如期举行。聚会到高潮，每人都上台讲述自己



的现状和理想。该他上台了，他沉着而冷静地说道：“我目前拥有一家公司，总资产超千万，远远超过我走出校门的理想。如果说我还有什么理想的话，我就是希望以我的能力尽可能地帮助别人。”

同学们异常诧异，这个学习不好的同学靠什么成功了呢？有人按捺不住，前去问他。

他说：“我上学的时候成绩不好，我一直都有点儿自卑，感觉每一个人都有特长，都比我强，我就努力向别人学习，主动与别人接触。慢慢地我发现我的人缘变得好起来了，真是无心插柳柳成荫，我做生意也顺畅了许多。如今，我依然努力学习别人，尽可能多地与别人交往，因为，好人缘能创造财富。”

表面上看来，人缘不是人们直接获得的财富，却是一种潜在的资源。如果没有它，你就很难聚敛财富。不是吗？即使你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，却不一定能够成功地促成一次商谈。但如果有好人缘，有人帮助你，你的成功概率就会大一些。

一个刚踏上工作岗位的年轻人讲过他自己的一件事。第一天上班前，父亲把他拉到身边，问他：“你知道在社会上立足的关键是什么吗？”

“是学历吗？”

“不对。”

“是知识吗？”

“不对。”

“是能力吗？”

“不对。”

“那是？……”年轻人大惑不解地望着父亲。

父亲说：“是好人缘！”

知识、学历、能力是在同等职位上都差不多的，而你若拥有好人缘，你就会更多一些机会。其实，人缘的魅力不仅在工作中，在创业上也是如此。

当你想要开创自己的事业时，必须具备哪些条件呢？

首先便是资金，而资金在银行里。

技术呢？这也不用担心，因为有人以贩卖技术为生，当然也能够买得





友谊

朋友是一生的财富

到。即使找不到也买不到，和其他公司进行技术合作也是可行的。

所以，事业开展最重要的因素，而且经常是成功与否的关键，便是人缘。



做人感悟

人缘、技术、资金这三大条件的核心就是“人缘”。如果你有足够丰富的人缘资源，那么，资金和技术问题就能迎刃而解了。可见，“人缘”是事业走向成功的关键。

有水平不如有人缘

做事先做人，既要讲究游戏规则，也要讲世故人情。一味讲规则，板起面孔公事公办；或者，一味讲利害，扳起指头精打细算，一定做不好人办不好事。

美国哈佛大学教授团曾于1924年在芝加哥某厂做“如何提高生产率”的实验，他们发现，人际关系是提高生产率的关键所在，“人际关系”一词由此而生。后来，人们进一步发现，事业成功、家庭幸福、生活快乐都与人际关系密切相关。影响人生成功的因素中，专业技能仅占15%，人际沟通能力要占85%。因此，可以说“好学问、好水平不如好人缘”，绝非夸大其词。

好人缘上借力的关键。一个人素质再高，如果他只是将本身的能量发挥出来，不过能比常人表现得好一点而已；如果他能集合别人的能量，就可能获得超凡的成就。要想借人之力，就要有好人缘。

正因为如此，有好人缘者在社会上越来越受重视。许多公司在招聘高级管理者时，要考查他的人际关系，没有好的人缘，能力再强，不能录用。如在人际关系上有超群的能力，有非常好的人缘，其他条件都可放宽。

凡特立伯任纽约市银行总裁时，他雇用高级职员，首先考查的就是这个人是否具有令人称道的人缘。

莫洛是美国摩根银行的股东兼总经理，年薪高达一百万美元。其实他以前不过是一个法院的书记，后来做了一家公司的经理，他实在是人际关



系的天才，人缘极佳。他之所以能被摩根银行的董事们相中，一跃而成为全国商业巨子，登上摩根银行总经理的宝座，据说是因为摩根银行的董事们看中了他在企业界的盛名和极佳的人缘。好人缘给莫洛带来的地位和事业的成功，给公司带来的是良好的经营业绩。

吉福特是一个小职员，后来任美国电话电报公司的总经理。他常常有人说，他认为人缘是成功的主要因素，人缘在一切事业里，均极其重要。

好人缘为何如此重要呢，其实不难理解：一个人缘不好的人，大小事情只能靠自己去做，能力再强，能做多少事？再说，人是社会中的人，生活、办事无时无刻不与人交往，没有良好的人际关系，便不能获得别人的帮助与支持，甚至会处处遇到阻挠，让他有力无处使。反之，一个善于交往、人缘很好的人，就算他能力平平，但他能处处获得别人的帮助，所以，往往是这样的人，办起事来如顺风行船，很容易达到目的。



做人感悟

现代社会发展如此之快，活到老学到老也有学不到的东西，要想做事，只能借他人之力完成。如何才能获得别人的帮助，最基本的条件就是良好的人际关系——好人缘。

人脉会聚能量

刘宁既没有学历，也没有金钱，更没有显赫的背景，但是他却能成为一位成功的企业家，坐拥上亿资产，这对于一个农村来的孩子确实是难得。

当有人要他介绍自己成功的经验时，他很慎重地说：“像我这样既无学历，又没财力，更没有人事背景的人，能有今天的成就，实在有不足为外人道的辛苦。”停了一会儿，他又接着说：“其实，成功也很简单，那就是要有好的人脉资源。像我这样一无所有的人，如果要与别人来往，就不能不令对方感到和我来往会得到某些益处。这样，我就慢慢积累起了自己的人脉。在这个世界上，收获了好人脉，才能收获成功。”

刘宁是一个热心的人，在日常生活中非常注重培养人脉，他主动与人





友谊

朋友是一生的财富

交往，珍惜与朋友的友谊，为人真诚而友善，总是以对方的利益为出发点。就这样日积月累，他终于拥有了丰富的人脉关系，也拥有了非凡的成就。

宋棐是近代民族工商史上一位著名的企业家，他的成就离不开丰富人脉的支持。

宋棐创办东亚公司时，为了召集更多的人投入到他的公司，他发出了“不怕股东小，就怕股东少”的口号。东亚股东人数最多时，达到一万多户，而且遍及全国各地，分布在各个阶层。除个人股以外，很多家庭、团体、工厂、商店、学校等也多有东亚股票。

在宋棐看来，发展股东就是吸引人脉。只要他是你的股东，就会把你当作朋友，就会支持公司的产品，就这么简单。为了拉拢股东，凡是股东较多的地区，公司每年都派员工去当地支发息红；对远道股东寄发息红，则由公司担负汇费。对于一些各界名人，如南开大学校长张伯苓、天津商会会长纪仲石、上海名人陈立庭、金融界巨子陈光甫等，为了利用他们的社会声望作为号召，总要采取种种方法把他们拉来作为东亚的股东，只要入股就行，入股多少并不重要。就这样，通过招募股东，他已经为公司创造了丰富的人脉。

丰富的人脉就是源源不断的财源，他这些方法收到很大效果，经营存款额高达1.5亿元左右。东亚公司摆脱了银行、银号的高利盘剥，扩大了经营的范围和自由度。

“一流人才最注重人脉。”其实，这句话倒过来应该说：“最注重人脉的人，才能成为一流人才。”在社会中生存，人脉的确是不可小看的東西。假如能和许多人建立良好的 interpersonal 关系，使他们成为帮助自己的朋友，事业就会有更长足的发展。

一个人若想成功，需要达到人、事、物的完美结合。在这三个主要因素中，我们唯一有主动性的就是控制“人”的因素，所以，我们一定不能忽略了人脉关系。因为人脉意味着优势，人脉意味着力量。

有人曾将一个人的创业历程分为三个阶段：第一阶段是专业素质的培养；第二个阶段是人脉网络的完善；第三个阶段便是利用人脉网络让专业素质得到最大限度的发挥。我们能够看到，越到后来的时候，人脉资源发挥的作用越重要，可以说，拥有好的人脉关系，才能够左右逢源，水到渠成。



学历、金钱、背景、机会……也许这一切你还没有，但是你可以打造一把叩开成功之门的金钥匙——人脉。一个人的体能会下降，知识也会落伍，然而人脉却是越积越多。打造自己的人脉关系，实际上也是在积累资源。

与其临渊羡鱼，不如退而结网

很多人知道比尔·盖茨成为世界首富的原因是他眼光独到，选择了一个热门的行业，掌握了世界的大趋势，以及在电脑上的智慧和执著。但是，很少有人知道人脉网络对于比尔·盖茨的成功也起到了非常关键的作用。

比尔·盖茨20岁时签到的第一份合约，对微软的发展起着至关重要的作用，那就是跟当时全世界第一强电脑公司IBM签的合约。假如当初比尔·盖茨没有签到IBM这个单，相信他不可能这么快就拥有几百亿美元的个人资产。

当时，比尔·盖茨还是个在大学读书的学生，当时投身电脑行业的人也很多，为什么他却独得青睐？原来，比尔·盖茨之所以签到这份合约，有一个人起了非常重要的作用，她就是比尔·盖茨的母亲。比尔·盖茨的母亲是IBM的董事会董事，拥有良好的关系网。正是因为母亲引见比尔·盖茨认识董事长，才让他顺利地走出了第一步。

呼波在一家大公司做销售经理，他工作努力，为某市招商引资，赢得丰厚的回报。三年后他辞职去另一家大公司工作，当然，他带走的并不仅仅是工作经验，更重要的是他积累的多元化的关系网。

呼波辞职后，成为某一个科技园的高级顾问。他的工作职责就是说服那些高新科技公司到此投资建厂，并为他们争取尽可能优惠的条件，从中赚取不菲的佣金。

两个月内，呼波以自己丰富的关系网迅速联系到了几家大公司，并成功吸引他们前来投资。后来，他还同时兼任附近几个工业区的顾问。他名