

交朋友

MAKE FRIENDS

木木◎主编

交什么样的朋友
不同阶段的朋友交往有不同的重点
多结交“含金量高”的朋友



请千万珍惜！
好朋友是你永远的财富，

交朋友

MAKE FRIENDS

木木◎主编



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

交朋友/木木主编.--北京:中国商业出版社,2013.1

ISBN 978-7-5044-7972-3

I. ①交… II. ①木… 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 (2013) 第019516号

交朋友

主 编: 木 木

责任编辑: 武文胜

出版发行: 中国商业出版社

(北京广安门内报国寺1号, 邮编: 100053)

电 话: 010-63180647

网 址: <http://www.c-cbook.com>

经 销: 新华书店

印 刷: 北京中达兴雅印刷有限公司

开 本: 710×1000 1/16

印 张: 16

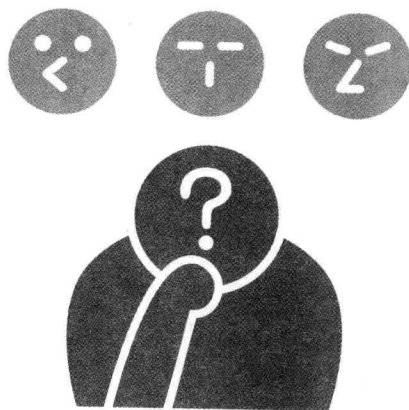
版 次: 2013年7月第1版第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5044-7972-3

定 价: 29.80元

(版权所有, 违者必究)

交什么样的朋友太重要



第一辑 交什么样的朋友

“流水不腐，户枢不蠹。”这样的名言同样适合用在人脉上。

人脉是需要动态经营的，而不仅仅是一种静态的资源。所以，我们要随时随地审视自己的人脉关系，根据情况作相应的调整，使之顺利发展。

无论什么时候，朋友都不可或缺	/003
绘制你的朋友关系图	/006
一流人才最注重人缘	/008
卡耐基是如何经营人脉的	/011
“红顶商人”胡雪岩的人脉经营术	/015
交什么样的朋友	/018
善于经营人脉的人就是脉客	/022
朋友需要时时“储蓄”	/024
朋友是创业时的最大资本	/026
别再把“宅男”、“宅女”的称号挂嘴边	/029

第二辑 不同阶段的朋友，交往有不同的重点

“闻道有先后，术业有专攻。”什么年龄干什么事儿，不同阶段的人际交往就应该有不同的重点，顺势而为。

有人认为，人的心态和所处的环境，也在一定程度上决定了我们要做什么事情。但归根结底，还是年龄的变化决定了我们的心态，也改变了我们身处的环境。

不要错过你的创业年龄 /035

与鲨鱼同游，才能成长得更快 /038

21岁女总裁的人际交往 /040

学会区分不同性格的人脉关系 /042

年轻时，挣钱不如挣经验 /046

不要小看了小小的名片 /049

“好事多磨”，功夫全在“磨” /053

朋友关系有时候也需要用减法 /056

朋友之间也需要进行“感情投资” /059

第三辑 想知道自己的价值有多少，看看你身边的朋友

人脉就是财脉，开拓人脉就是广招财脉！

人脉就是财脉，结识更多的人，就等于增加了更多的财产。

现代经商，关系十分重要。要广交朋友，有效的关系网能使事业突飞猛进。

想知道自己的价值有多少，看看你身边的朋友 /065

穷人和富人之间往往只差两个字 /067

人脉就是财脉 /070

用人情去创造人脉 /072

不要单打独斗	/074
穷，也要站在富人堆里	/077
平时多烧香，不要临时抱佛脚	/079
核心人脉与核心财脉	/082
“二八定律”，引爆人脉潜能	/086
花80%的精力进行20%的核心工作	/088
不做有关系不会用的“阿斗”	/091
投其所好的人脉关系：遇物加钱，逢人减岁	/093
开发你潜在的人脉金矿	/095

第四辑 行方圆之道，少得罪人

做事先做人。学会做人，即善于在人际交往中积累人脉资源。若能做到圆通有术，左右逢源，进退自如，上不得罪于达官贵人，下不失信于平民百姓，中不招妒于同行朋友，行得方圆之道，人脉大树枝繁叶茂，那赚钱一定会相当顺手。

在人际交往中，你会道歉吗	/099
不轻易得罪别人	/102
宁得罪君子，勿得罪小人	/106
买卖不成仁义在	/109
做事要方，做人要圆	/112
犯了错误也不要失威信	/116
财散人聚与财聚人散	/118
人脉越宽，路子越宽	/122
得罪一人就等于得罪一百人	/126
你有人脉竞争力吗	/129
不能孤立地看待某个人	/132

第五辑 人生路顺不顺，与朋友多少成正比

人生总免不了各种各样的烦恼，然而，如果你朋友多，人脉广，那么，到处都有人愿意为你排忧解难，你的烦恼便会越来越少。一个好的人脉就是一张广大而伸缩自如的关系网，用好这张网你可以活得轻松自在，潇洒自如，塑造一个完美的人生。

校友是你最大的财富	/137
聚会、宴会还是要多参加	/141
人生路顺不顺与朋友多少成正比	/144
不要让铁哥们儿“生了锈”	/146
不是所有同事都可以成为朋友	/149
朋友不是“创可贴”	/152
亲兄弟，明算账	/154
开口“老乡”，进门“知己”	/157
不要忽视老乡的重要性	/159

第六辑 多结交“含金量”高的朋友

人人都想做那只震动翅膀的蝴蝶，这种“蝴蝶效应”无疑就是汇集人气和“含金量”远远超过金钱本身内涵的“人脉圈”。俗话说：一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。能够利用别人的优势，与之建立良好的合作，是成功者的法则，也是人与人之间共同发展的主旋律。

让一面之缘的人成为朋友	/163
多结交“含金量高”的朋友	/167
结交带圈子的朋友	/169
抹不开的人情关系	/172
面子，面子	/175

把脸皮锻炼得更厚一些	/178
把握你生命中的“贵人”	/181
有钱的朋友图你点什么	/184
我拿什么来吸引真心朋友	/186
强大自信就能宽容他人	/190
择优而交，打理好你那5%的人脉	/194

第七辑 交友之道：有距离 有分寸 有始终

在经营人脉的过程中，常常会受到各种意外的不利因素的干扰。因此，要学会排除这些障碍，实现与周围人们的心与心的交流。惟有如此，才能避免一些不必要的纷争和误解，才能结交天下的朋友。

经营好人脉从“心”开始	/199
做一个坦坦荡荡的君子	/202
不要有所付出就要求回报	/205
不要随意指责对方的性格	/208
交友之道：有距离，有分寸，有始终	/212
不要轻视任何人	/215
与人交往要把握好分寸	/218
做人做事一定要多个心眼	/220
怀着怨恨吃牛肉最要不得	/223
不要背后利用别人的资源	/226
不计较的人才能交到知心朋友	/229
不要轻易谈绝交	/233
为朋友把心门打开	/235
静坐当思己过，闲谈莫论人非	/238
冷静巧妙地应对羞辱你的人	/241



第一辑

交什么样的朋友

“流水不腐，户枢不蠹。”这样的名言同样适合用在人脉上。

人脉是需要动态经营的，而不仅仅是一种静态的资源。所以，我们要随时随地审视自己的人脉关系，根据情况作相应的调整，使之顺利发展。

无论什么时候，朋友都不可或缺

朝日啤酒前总裁樋口广太郎说得好：年轻的时候即使你身无分文，也应该建立优秀的人脉网。这些人脉资源会成为你日后成就事业的基础。

人生之中，平时要注意开发潜在的人脉关系，这样当自己遇到困难时，才能左右逢源、如鱼得水，而不至孤立无援。尤其是对于希望有所作为的人来说，更要努力地拓展人脉关系网，才能为成功打下坚实的基础。

一个人若想培养良好的人脉关系，首先是要认识尽可能多的人，并让别人认识积极进取的自己，没有一个成功人士是坐在家里打拼出一番事业的。当然，即便是那些在家办公的人，平时也要积极主动，尽可能地多认识对自己有帮助的人。

人的生活方向经常会因为别人的一个评语、一个建议、一个行动而改变。如果想实现一个重大的目标，就要同许多人的合作。人脉关系越好，认识的人越多，机会也越多。

美国一位商人在创业初期急需一笔资金，本来想找亲朋好友借贷一下，无奈亲朋好友也是手头紧，于是他开始给各个银行打电话，告诉他们他的方案。但是所有银行都说他太年轻了，没有什么固定资产可以用来担保的，所以拒绝了他的请求。但他生来就是一个乐观主义者，相信一定有人愿意帮助自己，然后扩大求助的范围，给距离更远的银行打电话。

皇天不负有心人，一个距他公司95英里远的银行对他的方案产生了浓厚

的兴趣，为他提供了资金支持。经过几年的奋斗，他成了美国最富有的人之一。他的亲朋好友曾经问他有没有想过放弃自己的计划。他说：“从来没有！因为我知道只要我找的人足够多，就一定能借到钱，我相信总有人会对我的方案感兴趣的。那时我已经下定决心，为了寻找愿意帮助我的人，必要的时候我可以给500英里以外的银行打电话。”说完之后，他爽朗地笑了。

概率论告诉人们，尝试的次数越多，成功的几率就越大。人脉关系同样适用这个定理。一个人认识的人越多，交际越广泛，在恰当的时间遇上恰当的人的可能性就越大，而这个人恰好拥有他所需要的资源并且愿意提供给他。这不是奇迹，更与运气无关，其实凭的就是你的关系网。

调查显示，几乎所有的百万富翁、千万富翁甚至亿万富翁都擅长人脉交往。他们知道，自己认识和认识自己的人越多，在事业上的机会就越多，好运也越多。因此，他们会抓住一切机会与别人交往，扩大自己在生活中各个领域的人脉关系网，以便将来有需要时能够随时找到恰当的人。

无论什么时候，人脉关系都不可缺；同理，无论什么时候，都要想办法建立、加强自己的人脉关系网。对于渴望成功的年轻人而言，在人际交往中，最糟糕的方法就是直截了当地从别人那里寻求直接的帮助或者合作。因为我们知道，先交朋友，后做生意，这就是中国人的习惯和规则。

相反，要不断帮助别人，对每一个人说：“有什么需要我帮忙的吗？”如果一个人帮助了别人，那个人也会希望以某种方式回报他，这样，人脉关系网就形成了。当然，不要试图在一开始的时候就要求高额的回报，而应该在帮助别人的过程中展示自己的能力，只有这样，机会才会为每个人敞开大门。

当然，建立广泛的人脉关系并不等于滥交朋友。成功人士都懂得这样的道理：生活中最重要的事情之一就是选择恰当的人并与之交往。俗话说：“近朱者赤，近墨者黑。”如果与雄鹰一起展翅飞翔、遨游上空，人的想法

和行为就会像雄鹰一样；如果与母鸡一样的人交往，久而久之，一个人的所作所为、言谈举止就会像母鸡一样。一个人所交往的人对他的性格、观念、目标以及成就有很大影响。所以，一定要慎重选择交往的人。正如巴兰·德·罗斯柴尔德所说：“不要结交于你无益的人。”在这方面自私一些并没有什么坏处。

在多数人的心目中，商场充满尔虞我诈、你死我活的斗争，根本没有什么人情好讲。其实不然，商场毕竟不是战场，要想在商场上立足就必须懂得广交朋友，善于用“情”，以情感人，以情动人，“情”会给人带来意想不到的收获。

人生感悟：

人情世故是生活中不可或缺的智慧，它是一种处世手段，也是一种做人的风采，更是做生意必不可少的技能。

有时在商场上，一丝友情的效果往往会比发动一个装甲师还灵。广泛而良好的人脉关系会为渴望三十而富的人打开每一扇机会之门。

绘制你的朋友关系图

你与比尔·盖茨之间相隔几个人？换一个问法，你通过几个人可以认识比尔·盖茨？如果说是六个人，你可能会不相信，但这就是事实。哈佛大学心理学教授Stanley Milgram在1967年提出“六度分隔”理论——你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个。也就是说，最多通过六个人你就能够认识任何一个陌生人。因此，你也许不认识盖茨，但是你只需要通过六个人就可以结识他。

现实生活中，很多人都苦于找不到社会关系，而且也不知道如何改善这种尴尬的局面。实际上，每个人都有足够的社会关系潜力，只是没有开掘罢了！因为，世界上任何地方的两个人都最多只有六个人的距离，哪怕这两个人看上去是多么的遥不可及。

但是，当今社会，人脉关系不仅仅停留在对人脉资源的“了解”上，也不仅仅保持在与同学和老乡的关系上。给身边的朋友多一点儿关爱，与有缘之人确定朋友关系，并经常来往进行沟通，使自己的生活变得丰富多彩……这才是我们真正所需要的人脉基础。

如此说来，要想系统地管理好自己的人脉，首先要从整理自己现有人脉关系的状态开始。整理人脉关系最客观、系统的方法就是绘制人脉地图，这样就可以一眼把握住自己的人脉关系网在什么领域、有什么缺陷。

第一，先画一个代表自己的圆，以自我为圆心画出多个分支，分别代表

朋友、家人、同事等关系，对自己的人脉进行分类和梳理。一般来说，至少每三个月要变动一下人脉关系网，调节和增加新人。

需要调节关系网的情况一般有三种：

事业目标的变化。你的事业目标变了，比如过去以开发中间商为主，现在以开拓终端市场为主；或者你过去从文，现在经商，等等，这需要你及时调节人际结构，以便为新的目标服务。

生活环境的变动。本来在南方工作，现在转到北方去工作。这种环境上的变动，势必引起人脉结构的变化。像这样的情况，人脉关系该增加的增加，该减去的请果断减去。

人脉关系的断裂。由于事业与生活目标发生冲突，或者双方关系圈扩大，不再有时间像过去那样频繁接触和交流，种种因素，都会引起人脉结构的变化。

第二，带着问题去分析人脉资源。你的人脉地图绘制好以后，要对图中的人脉关系做一个适当评价。比如说你所列举的人脉关系带给你多大的影响，与某个人的亲密程度如何……然后，分析一下那段时间的人脉关系是否处理得很好或者还存在什么问题，而且，可以站在其他的立场上做一下自我表扬和自我检讨。

分析自己认识的人，列出哪些人是最重要的，哪些人是比较重要的，哪些人是次要的。由此，你自然就会明白，哪些关系需要重点维系和保护，哪些只需要保持一般联系，从而决定自己的交际策略，合理安排自己的精力和时间。

第三，时刻不要忘记自己想结识的贵人。

在美国，有这样一句流行语：“一个人能否成功，不在于你知道什么（what you know），而在于你认识谁（whom you know）。 ”

人脉地图中不仅应该记下家人、朋友、同事等自己熟悉的人，还要记下

自己想要认识的有名人士。不管是有名的政治家，还是富有的商人，只要需要，任何时候都应该去找他，见面。

人生感悟：

平时，不妨把有直接关系和间接关系的人记在一个本子上，把没有什么关系的人记在另外一个本子上，把有用的留下，把无用的扔掉。这项工作，对你每三个月调整一次关系网很有好处。

一流人才最注重人缘

年轻的时候是建立人脉关系最重要的阶段。因为年轻时建立起来的人脉网是最具竞争力的。为什么一定要从年轻的时候准备呢？我觉得理由有以下两点：

◇ 不必前怕狼后怕虎，可以以一颗单纯的心去结交朋友

在人际交往中，真实性是十分重要的。年轻人因为刚刚从校园走向社会，所以可以只单纯地凭一颗互相信赖友好的心去与对方交往，而不会去计较对方所处环境或对方的身份条件等。在这种条件下建立起来的人脉关系真实可信，是会持续很长时间的。

◇ 趁年轻，把握好更多的机会

年轻时期广结朋友，扩大人脉关系网，那么在需要接受帮助的领域里就