

不倒翁丛书

姜晓峰 主编

×××出版社

第七卷

交友不倒翁

目 录

朋友多了路好走	(1)
交友最是见面初	(2)
刘秀赤诚待人	(5)
朋友需要主动找	(6)
交友并不难 关键说出来	(10)
幽默得当获友情	(12)
美言可市 朋友慎口	(15)
择友审慎 牢记在心	(21)
人生贵相知 朋友是宝藏	(23)
不知其人 难为其友	(24)
冤家易解不易结	(26)
交友贵诚心	(27)
信友如信己	(29)
赞美朋友易得友	(30)
敞开心扉真朋友	(31)
巧诈不如拙诚	(34)
志同道相合 一生常相守	(37)
朋友知我心 烦忧治我病	(43)
朋友最是知心人	(47)

朋友分九等	(51)
朋友分类不含糊	(54)
交友先得自身正	(57)
德量自隐忍中大	(59)
宽忍交友 大度容人	(62)
为朋友让三分	(66)
和而不同 朋友之谊	(68)
君子交友 和而不流	(70)
异道亦可作好友	(80)
交友未可全抛心	(81)
待人真诚 友谊长青	(83)
朋友就是及时雨	(88)
君子以文会友	(91)
交友之道 贵在辅仁	(93)
志趣相投皆是友	(95)
羊角哀舍命全交	(97)
朋友善言三冬暖	(98)
朋友不干涉 往来应有节	(102)
皮格马利翁式的朋友	(104)
旧时友人 犹可回首	(106)
控制朋友铸大错	(107)
探人隐私 友情不回	(110)
异性为友 天长地久	(112)
体面让给朋友	(117)
送佛到西天 人情要做足	(123)

朋友很重要 经济要分离	(128)
天真常常失朋友	(130)
礼轻情意重 拒绝勿迟疑	(132)
男女相异 择友不同	(134)
爱情和友情 你选哪一个	(140)
言为心声 慎知友意	(142)
谨防贼友 暗中伤己	(145)
昵友相害 损人利己	(147)
友人危难即我灾	(158)
敌手对手 困境好友	(160)
人情不可轻用	(162)
朋友应记避情债	(165)
面对背叛失计较	(168)
好友为君解隐忧	(171)
忘记恩怨友情在	(174)
似是而非话友情	(178)
交友勿交马屁精	(183)
同学结挚友 此情最纯洁	(188)
同上战场友谊坚	(192)
朋友如镜须鉴别	(196)
朋友未必是“保姆”	(200)
朋友相待 此生永爱	(202)
苛求公平 难交挚友	(204)
天下没有不散的筵席	(207)
张春桥倚重姚文元	(208)

失友得友 一生常有	(210)
待友宽忍 当断不乱	(213)
适时退让免失友	(215)
君子绝交 不出恶声	(216)
绝交切莫伤感情	(220)
全了朋友情 退出竞争路	(225)
同病相怜	(227)
盛宴或饥荒	(229)
破碎友谊须修补	(232)
心理抵押 友人倾诚	(235)
君子慎取友	(238)
律己宽人	(240)
揭友伤疤要不得	(242)
士有诤友 其身必善	(243)
要雪中送炭 勿锦上添花	(244)
待友以宽不以严	(247)
君子之交淡如水	(251)
多个朋友多条路	(252)
人至察则无徒	(253)
交友贵以诚 千古任纵横	(257)
交友须带三分侠	(260)
人生最难得诤友	(265)
生命诚可贵 友情价更高	(267)
交友不防 祸己伤身	(272)
误交贼友反害身	(276)

酒肉朋友	(287)
诈巧不如拙直	(288)
诚信为友 唯利难交	(292)
信则得友	(301)
为友和解不居功	(303)
管鲍之交动古今	(304)
俞伯牙与钟子期	(306)
季札挂剑报知己	(308)
傻人有傻福	(308)
晏子交友重礼	(311)
尾生重信抱柱死	(313)
化敌为友 变废为宝	(316)
交友之义 其在宽忍	(318)
程婴为友抚幼孤	(321)
吴王结交霸业成	(323)
廉蔺交心将相和	(326)
苏秦辱友激张仪	(328)
庞涓妒友毁孙臆	(332)
名利如粪土 仲连岂动心	(337)
负恩必须酬 施恩慎勿色	(343)
四海之内皆朋友	(347)
孟尝君义聚宾客	(350)
侯嬴刎颈报知己	(356)
不韦交友而封侯	(359)
李斯妒火烧韩非	(362)

五百义士死田横	(364)
朱家侠义救季布	(366)
人而无信 寸步难行	(368)
朱建报恩救食其	(369)
田单获骂得知交	(371)
许攸大言丧命	(374)
王位不动韩信心	(378)

朋友多了路好走

在家靠父母，出门靠朋友。人一辈子在社会上闯荡，依靠的正是朋友。叶赫那拉氏初进宫时，困顿不能自存，正是由于吴棠送礼误投门，才解了忧愁。而吴棠亦因此见用，从此青云直上。

总是有人认为多交朋友是一种累赘，应酬起来太麻烦，太浪费时间。其实这种看法是根本错误的。因为人这一辈子不可能不离开家，到社会上闯荡，而一旦步入社会，所依靠的应该是各种朋友。所以说，朋友多了路多走。

想当年，叶赫那拉氏进京选秀之时，因父亲已丧，母子三人异常贫困，不但路费盘缠成问题，就连吃顿饱饭也不容易。忽一日，有人送上贿赂银三百两，为他们解了忧愁。怎么会有这种好事呢，原来两淮盐运使吴棠送礼投错了门，本想收回贿赂银，但被一位师爷拉住，他认定花上三百两银子买一个天大的人情，就算交上了朋友；如果那女子选秀时被选上了，那三百两银子就买通了天。这吴棠还算懂事，一张名片递过去，就弄假成真了。这那拉氏果然成了兰贵人，又成了慈禧太后。慈禧旧恩难忘，垂帘听政后，很快就把吴棠擢升为两淮盐运使，不久又升为漕运总督，两广总督出缺后，她心中的佳选仍是吴棠。

曾国藩在危难的时候，也多是依靠朋友的帮助，才挺过来的。记得当年他首次进京赶考时，因新鲜好奇而整日盘桓于琉璃厂中，等知道自己落榜的消息时才了解到自己的危机——已经无力还乡了。所以，他只得在同乡朋友处借得白银一百两，好度过难关，不但有了再车川资，而且还购得心爱的二十三史一套。曾国藩从心底里感激朋友的帮助，并且再次上京时，第一件事就是把钱还给朋友。

由此可见,人在困难的时候,最需要朋友的帮助,也最感激朋友伸出的援手。这种援助不论是经济上的还是道义上的,一经发生,都会使人终生铭记、永世不忘。

曾国藩与左宗棠是在事业上合作的朋友,两人的性格差异却很大。左宗棠性行狷介,不合时宜,办事往往偏激;曾国藩性情直爽,循规蹈矩,有时不免固执。两人常有龃龉。如曾国藩笑左宗棠说:“替如夫人洗足。”左宗棠立即对出:“赐同进士出身。”双方以联语相讥。曾国藩感叹:“季子(指左宗棠)才高,与吾意见常相左。”左宗棠马上应答:“藩侯(指曾国藩)当国,问他经济又何曾。”两人互相揭短。但在现实中,每当左宗棠打一次胜仗,曾国藩就向上保举他一次,三年中使他从山居之人、湘军将领跃升为浙江巡抚、江浙总督。

对于真朋友来讲,意见相左时,可以争论于公堂,而握手于私宅,决不会因争论而失和。

交友最是见面初

两个素不相识的人,第一次见面时彼此留下的印象,叫“首因效应”亦称“第一印象”。

首因效应是双方往后交往的依据。正性的、良好的印象,希望继续交往,增进关系;负性的、不好的印象,则拒绝继续交往,使关系了结。你若问他为什么?当事人似乎很难说得清,只是笼统地感到“喜欢”或“不喜欢”。

首因效应是人之常情,人人都有其切身体验。但是,采用实验方法进行研究,是美国心理学家洛钦斯于1957年首次进行的。洛钦斯设计了四篇不同的短文,分别描写一位名叫杰姆的人。第一

篇文章整篇都把杰姆描述成一个开朗而友好的人；第二篇文章前半段把杰姆描述得开朗友好，后半段则描述得孤僻而不友好；第三篇与第二篇相反，前半段说杰姆孤僻不友好，后半段却说他开朗友好；第四篇文章全篇将杰姆描述得孤僻而不友好。洛钦斯请四个组的被试者分别读这四篇文章，然后在一个量表上评估杰姆的为人到底友好不友好。其结果见下表。

显然，篇幅的前后是至关重要的，开朗友好在先评估为友好者为 78%，在后则降至 18%，首因效应极为明显。

实验组	所读文章	对杰姆友好的评估
1	第一篇	95%
2	第二篇	78%
3	第三篇	18%
4	第四篇	3%

在结交朋友的时候，第一印象总是十分重要的，这是心理学上告诉我们的道理，可是你千万不要把第一印象变成对朋友挥之不去的“终影”，因为踏入这一误区，很多人的所谓友谊中途夭折。

现实生活中，一些素不相识的人，在许多场合，如出差在车船上的邻位旅客，入学遇见同班新同学，出席会议初次邂逅的与会者等。虽然对人家的个性品德等一无所知，但却由对方的衣着、容貌、谈吐举止表情等方面，留下印象，并与之结交成朋友。

比尔走进公关经理室就对副经理戴伊颇有好感，他干脆利落的工作作风，风度翩翩的仪表，尤其是对比尔十分热情，当他抬头打量比尔时，戴伊便喊道：“嗨！小伙子你好，请坐”。随后带着他熟悉了公司的各个部门，还重点介绍了室内情况，比尔对此感恩不尽，认为戴伊是个讲义气的朋友。而另一室的工程师劳德鲁普脸色

阴沉沉地，手里正忙着设计，抬起头连声招呼也没打，比尔在心里给劳德鲁普下的定义是“呆板、不热情，肯定是个冷血动物。”

此后，比尔碰上事，就以此为“尺度”进行衡量了。

可是过了不久，戴伊利用比尔的信任和年轻，让他在众人面前跌了一个大跟头。比尔后悔莫及，为什么要为戴伊卖命。而为他挽回损失的声誉的，恰恰是工程师劳德鲁普，他揭穿了戴伊的诡计，为比尔洗刷了不白之冤。

比尔之后痛责自己，不该“先入为主”以一时的好恶来取舍朋友，直到那善于伪装的“朋友”把自己推入陷阱，可是此时后悔已经迟了。

社会复杂，人在与人交往时，因功利性，而心怀叵测，这种人到处都有，当朋友对你好时，不要沉湎于其中；当朋友对你有些冷淡时，也不要过分计较。“知人知面，不知心，画人画虎，难画骨”，每个朋友背后的“目的性”大多一时难以确认，所以还是以静观动好。俗话说“路遥知马力，日久见人心”。

否则，以过早的表面印象取舍，下结论，会使你结交下“地雷式”的朋友，酿成灾祸。也会使你错过真诚的朋友，遗憾终生。

与“首因效应”相近的还有另一种现象叫“近因效应”。

对朋友的长期了解中，最近了解的东西往往占优势，掩盖着对该人的一贯了解。这种现象，心理学上叫“近因效应”。

近因效应是人的社会交往的又一偏见，它对人际关系，特别是友谊生涯，产生的影响极其微妙，轻者闹一番别扭，彼此不愉快，重者还能酿成悲剧，断送友谊。

心理学者洛钦斯做了这样的实验：分别向两组被试者介绍一个人的性格特点。对甲组先介绍这个人的外倾特点，然后介绍内倾特点；对乙组则相反，先介绍内倾特点，后介绍外倾特点。最后考察这两组被试者留下的印象。结果与首因效应相同。洛钦斯把上述实验方式加以改变，在向两组被试者介绍完第一部分后，插入其它

作业,如做一些数字演算、听历史故事之类不相干的事,之后再介绍第二部分。实验结果表明,两个组的被试者,都是第二部分的材料留下的印象深刻,近因效应明显。

心理学的研究还表明,在人与人的交往中,交往的初期,即在延续期还生疏阶段,首因效应的影响重要;而在交往的后期,就是在彼此已经相当熟悉时期,近因效应的影响也同样重要。

现实生活中,近因效应的心理现象相当普遍。张林与李萌是小学的同学,从那时起,两个人就是好朋友,双方非常了解,可是近一段李萌因家中闹矛盾,心情十分不快,有时张林与他说话,动不动就发火,而且一个偶然的因素的影响,李萌卷入了一宗盗窃案。张林认为李萌过去一直在欺骗自己,于是与他断绝了友谊。其实这就是近因效应在起负作用。

刘秀赤诚待人

成大事者必以赤诚待人。刘秀“推赤心置人腹中”,令叛将心服口服,终成一代中兴之主。

如何对待俘虏是战争中的一个重要问题。在原始的部落战争中,对待俘虏的办法或是将其直接杀死,或是变成奴隶。在大规模的兼并战争中,则主要是把俘虏改造成顺民。值得注意的是,在中国历史上,一些有雄才大略的将帅们,并不是把俘虏视为异己,而是看作知己,当成自己的心腹,对他们重用不疑。这一招虽然冒险,但却赢得了俘虏们的忠心相报。

西汉末年,刘邦的九世孙刘秀,用“以诚待人”的方法,收编了拥有几十万人之众的铜马农民起义军。他光以封锁铜马军粮草、辎重补给线,迫使农民军投降。对投降的将领,刘秀以德相待,并且封

为诸侯,但是降将反而不敢相信,心中充满疑虑和排拒感。刘秀知道这件事之后,就让降将各自回营,统率旧属,而且个人时常单骑往来巡视军营。此时,如果降将想杀刘秀,那是易如翻掌。此举对众叛将以很大感化,他们异口同声说:“刘秀赤诚待人,真是一位度量宽宏、德性高超的长者,为他服务,万死不足惜。”刘秀凭此举措,平添几十万人马,终成大业。

朋友需要主动找

人们找情人或配偶时,都会在脑子里先列个表。也许人们这样做是下意识。某男子选中了自己心目中的“那种”爱人:她高高的个子,婀娜多姿,目光忧郁,长着一张令人回味的面孔。某女子寻求她的称心丈夫:他必须是男子气十足,有知识,从事有趣的职业。这一切说明这样一个问题:人们考虑未来朋友所花的精力只有用来考虑未来情人或配偶的一半,然而朋友之情延续的时间会更长。

要找朋友,最简单的方法就是选个表,圈定个选择范围。列出你希望要找的朋友的所有特点。心理学家列恩·斯尼德开办了一些友谊俱乐部,他劝人们把自己所需要的一切都列在表上,不要受束缚。以下是他造的一份样表,他造表的态度是很诚恳的:

1. 我不需要大胖子做我的朋友,我清楚这是缺乏肚量,但我有自己的权利,有自己的偏爱。
2. 我喜欢感情外露的人,我不认为自己特别拘谨,因而喜欢与爱笑的、必要时会大喊大叫甚至会发火的人在一起。我喜欢那些不怕碰甚至不怕拥抱的人。
3. 我认为交各种各样的朋友才够刺激。我有个开卡车的朋友,我们都喝啤酒,常在一起聊天。他并不是我最好的朋友,但我们

建立了共同交往的基础，我们都喜欢交谈。

我喜欢那种不必每周或每月都要见面的朋友。万一我非常忙，我们为什么不能推迟到比方说复活节后再见面？地点就在去年帕特里克节那天我们一块喝酒的地方。

5. 我喜欢直截了当地谈论我们之间的友谊。谈这种友谊是怎样发展的？它是否适用于别人？我喜欢将这一切都摊开来。

你所列的表将包含些什么内容？请你记下来，你的表不必与列恩·斯尼德的一致。如：你觉得很难与别人直截了当地谈论友谊，你可以改，换上自己的标准。

将你欲寻求的朋友的特点列成一份表，然后把它暂放在一边。数月后，你又结识些新朋友，这时再将表拿出来，看看自己的目的实现了多少？看你是否结交了那些与你的计划表不相符的朋友，同时也发现，与这些人交朋友问题不大。

萨莎·布鲁克是加利福尼亚州的一位治疗学家，她对不同小组的人之间的友谊进行了研究，观察了一种人们可以接受的、多余的习惯。“我发现许多病人。”她说，“病好了之后还坚持治疗，其目的是为了利用那一小时来让‘买得的朋友’与他们分享自己的秘密、欢乐和悲哀。他们已不需要治疗，我想他们只是希望从小组活动中得到能帮助建立友谊的有价值的东西。”

萨莎决定将自己过去的病人编成更正式的小组，从而让他们互相交朋友和相互理解，这些人都很愿意参加这个活动。

萨莎小组的第一项活动是填一份表，此表内容并非关于组员希望自己朋友具有的素质，而是关于他们从朋友身上得不到的东西。设计此表是为了告诉人们怎样建立友谊，在何处建立。

以下是萨莎的问题，你如何回答这些问题？

萨莎友谊活动中心测验：

1. 请立即说出你每周要见多少人，别忘了包括那些一般的朋友，如工友、电梯管理员、常与聊天的食品店店员、与你一起参加体

育锻炼的朋友、一块吃午餐的朋友，你也许称他们为疏远的朋友。另外再加上你的好友，考虑一周内每一个与你有相互影响的人。

2. 跟你特殊的朋友在一起时，你想做什么？

3. 什么是你永远不愿透露的秘密？你甚至也不愿向你最好的朋友透露。

4. 你最喜欢谈什么？什么是你“生动、有趣、令人满意的”交谈内容？

5. 什么样的消息只能告诉你的好朋友？

6. 有紧急事情时，有多少人你能依靠？如果你是男人，有多少女人你能依靠？如果你是女人，有多少男人你能依靠？

当你记下自己的回答时，你就能看到自己的结论已经形成。例如，你或许认为自己一周内在外面吃了数次午餐，而事实上，你回自己家中用膳的次数更多。或你发现自己大部分闲暇时间都是独自度过的，也许，你只有少数异性朋友，而他们没有一个是你的好友，你终于明白了你交朋友时与别人的隔阂所在。

萨莎建议她的小组成员给能想到的每一个人打电话——如办公室里的朋友，过去工作中认识的熟人、新邻居，尽可能包括那些已认识的和刚认识的人，与他们商定团聚的计划。正如萨莎所说，这些计划是每周的“行动方案”或“解决方案”。

某位年轻的女子，最初每周腼腆地打三次电话。三周后，她结识了两位新的午餐同伴，五周后，她又结交了一个男朋友。通过结识的朋友，她认识了更多的朋友，并受邀参加一些舞会，如果她不认识这些新朋友，根本没可能参加这些活动。

要有目的地结交新朋友。要掌握主动权，虽然这样做会带来危险，但不要怕冒险。当然你也许会遭到拒绝，而且不知道其中的原因，但是你主宰了自己的生活，冒险是主宰自己生活的唯一方法，它会给你带来好处。

有故事可以验证上面的话，同时也可给你以启迪。故事名为

“交友妙诀”：

“怎么了，鲍勃？”他妈妈问，“你为什么那么不高兴？”

“没人跟我玩。”鲍勃说，“我真希望我们还是住在盐湖城没有搬来。我在那儿有朋友。”

“在这儿，你很快会交上朋友的。”他妈妈说，“等着瞧吧！”

就在这时，响起了轻轻的敲门声。米勒太太打开门。门口站着一位红发妇女。

“你好，”她说，“我是凯里太太，住在隔壁。”

“进来吧，”米勒太太说，“我和鲍勃都很高兴你来。”

“我来借两个鸡蛋，”凯里太太说，“我想烤个蛋糕。”

“我可以借给你，”米勒太太说，“别着急，请坐一坐，我们喝点咖啡，说会儿话吧。”

那天下午，又有人敲门。米勒太太打开门。门外站着一个满头红发的男孩。

“我叫汤姆·凯里。”他说，“我妈妈送你这个蛋糕，还有这两个鸡蛋。”

“哎呀，谢谢，汤姆。”米勒太太说，“进来吧，和鲍勃认识认识。”

汤姆和鲍勃差不多一样年龄。不会儿，他们吃起了蛋糕，喝着牛奶。

鲍勃问：“你能待在这里跟我玩吗？”

汤姆说：“可以，我能待一个小时。”

“那么，我们打球吧。”鲍勃说，“我的狗也想跟着一起玩。”

汤姆发现跟狗特里克斯一起玩很有意思。他自己没有狗。

“我很高兴你住在隔壁。”鲍勃说，“现在有人跟我玩了。”

“妈妈说我们很快会成为好朋友的。”汤姆回答说。

鲍勃说：“我很高兴你妈妈需要两个鸡蛋。”

汤姆笑了，“她并不是真的需要鸡蛋，”汤姆说，“她只是想跟你妈妈交朋友！”