

## 第一章 交友的原则





## 第一节 广交天下友

友情是人类所共有的重要情感之一。早在古代人们就对友情有过系统和全面的认识。下面的一段对话，出现在古代先哲的著作之中，他们告诉人们什么才是真正的友情。

万章问：“为什么叫朋友呢？”孟子说：“不依仗自己的长辈身份，不依仗自己高贵的地位，不依仗自己的血亲关系而建立的一种真诚的互相信任、爱护、帮助的关系，叫做朋友。交朋友的基础是共识的价值观，所以，必然超越了一般的关系，而不依仗各种关系。”

俗话说，物以类聚，人以群分。朋友就是那种具有相同的情趣和共同的胸怀，一起去奋斗、吃苦、牺牲的人。

古代人比喻朋友就像将木柴均匀地放在火上燃烧一样，首先燃烧的是干燥的木柴；向平地上倒水，只有潮湿的地方能聚住水。事物的同类相求、同类相得的规律表现得如此明显。所以君子与人交往，首先选择与有知识的人交往；之所以选择好邻居与有知识的人，是为了避开不必要的祸害。

人总是需要有一定归属的。属于何种人群，人就会向何种方向发展。

一般说来，一方水土养育一方子民。不同的地域形成不同的民俗民风。例如江南多水乡，以水的纯静柔和养育出的女子灵秀妩媚，楚楚动人，男子性格浪漫、富有才情。北方的冬季干燥寒冷而漫长，使得黑土地上的男男女女都有着桦树般的质朴、醇酒样的热烈和风雪似的豪放。所以有识之士往往善于运用乡情作为自己事业伸展的触角和支撑，由此而成就一番大业。例如清代湘军的创始者曾国藩就生长在湖南湘乡的乡间，那里属汉苗民族混居地区，经济也多以农业为主，不太发达，造成了那里的人们争强好胜的彪悍性格和敏感锐利的观察能力。因此，曾国藩很早就有一批利益相同的朋友。这些朋友在日后都成为了他事业上的得力伙伴与助手。特别是，当科举的鸿运把他带到京城时，曾国藩的身上具有淳朴的乡土气息，一下子融入了中国政治、经济、文化的中心之后，他的生命发生了巨变。

一般说来，在古代社会中少年得志者的道路有两条，一条是因满足感而沉浸在自己的喜悦之中，以为已经登上天堂，尽享荣华富贵，因而不思进取，整日把吟诗饮酒当职业的路，它使人虚度半生。另一条是因不满足而发掘生活中的更高目标，决心再丰富自己，不断进取，去追求更加美好前程的路，它使人德性日长。

曾国藩很明智地选择了后一条路。并且他也非常懂得“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”的道理。从进入京师之际，他就开始寻找与自己情投意合的朋友。

在远离家乡，身处官场之时，交些什么朋友好呢？

交几个政友，固然可以使自己在日后的仕途上得到帮助，但也会有危险，因为这很容易给人以拉帮结党的嫌疑，一人犯事，朋友必然牵连其中，所以交政友弊大于益。

交几个乐友，整天可以玩在一起谈吃论喝，但时间一长，学业俱废，必将被世人所看扁，上司岂肯重用，所以交乐友有弊无益。

交几个文友，以对方的长处来弥补、启发自己，使自己的志向不断树立，进取心不断增强，这倒是一件不错的事情。

曾国藩为人淳朴端正，诗文做得不错。所以，居京十年中，他所交的朋友尽是文友，有的擅长吟咏，有的精通书法，有的棋艺甚佳。他们的才华使曾国藩倾慕不已，以致曾国藩终身都在这些方面不断地发展着自己。

所以，交朋友应该是有原则的，最重要的原则应该是以友人之长补己之短，只要具备了这一条原则，你交的就是益友，否则，可能是损友。

“万事开头难”在彼此事先相约或相知的过程中，人们通常是用约定俗成的一些“寒暄”之语，如致问候，互表敬慕来开头，以缓解初次见面的拘谨。但是在不知、无约、又无人介绍的场合下，就需要试探人首先观察环境，寻求与被试探人对环境的共同感觉，然后确定第一句话。如排队买票时，可说：“怎么搞的，这么慢。”等等，尽力找准共同感觉。

用求助的方式来结交朋友是最有效的，如在餐厅同一张餐桌上，恰时地说：“对不起，请你帮我照看一下位置，我

去去就来。”当然求助式探问 要掌握求助的内容是对方轻而易举可做到的。求助后便表示感谢。

扩展是结识双方能否由陌生走向熟悉的关键。要以愉快的 轻松随意的方式与对方交谈,一般是询问开头。比如:“你买去哪儿的票?”“来这儿旅游吗?”询问的目的是为了发现与对方的共同点。这样你就可以继续带出一些双方都感兴趣的话题。比如:“你要去的地方我已经去过多次,非常熟悉。”“我真羡慕你,我要是也能到处转转该多好啊。”

当新识者握手告别时,你可以打开你的备忘录请对方写下自己的住处,你也可以把自己的电话号码告诉对方。可以确信,当你找上门去的时候,对方一定会热情欢迎你,因为你们早已不再是陌生人了。除此之外,在社交场合,遇到陌生人时你还可以通过下列办法结识新朋友:

一、坦白说出自己的感受。坦白地说“我很害羞”或“我在这里谁也不认识”比拘谨冷漠好得多。

二、从周围环境中找到与人交谈的话题。

三、善意地以对方为话题,比如:“你的帽子很别致。”

四、提出问题,许多难忘的谈话都是从一个问题开始的。

五、留心倾听,不倾听也就不能真正地交谈。

六、谈当时的情况或活动。例如在商场里,你可以说:“今天又不是节假日,人也这么多!”在电影院里,你可以说:“我听说这位明星有可能得到今年的奥斯卡奖提名。”

七、奉上几句赞美。例如在洗衣店，你可以说：“你的这件衣服真漂亮！”

八、向对方正在做的事表示兴趣。例如在火车或飞机上，邻座正在看书，你可以说：“我听朋友说起过这本书，到底怎么样？”

九、给对方一点东西。例如在火车或飞机上，你可把报纸、杂志借给邻座，或请对方分享食品。在聚会的场合，只要你肯为不认识的人带杯饮料，你们很快就会聊上了。

十、告诉别人自己的情绪。例如在等着拔牙时，你可以跟邻座说：“我很紧张，你呢？”

十一、主动打招呼，并介绍自己。例如你可以说：“我是从××地方来的，现在跟您同行。”或者“我刚搬来，跟您做邻居。”这种坦率热情的态度无论在哪里都很管用。

当然，在结识新朋友的同时也不能忘记了老朋友。有位哲人有句名言：结新知，不如敦旧好。在日常生活中，与其施恩于人，而获得他人的好感，不如依正道而行，以获得舆论的推崇；与其另外结交新朋友，不如珍惜原有的友谊，结交新的朋友并非不好，只是不能喜新厌旧，何况轻易背弃朋友的人，也难免不会有被抛弃的一天！

## 第二节 学会尊重别人

许多人都学过作用力与反作用力的理论，这个理论指出，当你向一个物体发出多大力量时，这个物体将反作用给你一个完全相等的力，这一原则同样可以从物理学上应用到人际交往中。事实上就是这样，当你对别人的尊重多一分时，别人对你的尊重也在增长。以下由两个著名谈判专家所讲述的小故事也许可以说明这个原理：

我和一位同事去曼哈顿出差，由于在那天早上的第一个约会前有一点时间，我们可以从容地吃顿早饭。点完菜之后，我的同事出去买份报纸。过了 5 分钟，他空手回来了。他摇摇脑袋，含糊不清地小声骂街。

“ 怎么啦 ?”我问。

他答道：“我走到对面那个报亭，拿了一份报纸，递给那家伙一张 10 美元的票子。他不是找钱，而是从我腋下抽走了报纸。我正在纳闷，他开始教训我了，说他的生意决不是在这个高峰时间给人换零钱的。”

我们一边吃饭，一边讨论这一插曲，我的同事认为这里的人傲慢无理，都是“品质恶劣的家伙”。他以后再不让任何人给找 10 美元的票子了。饭后，我接受了这一挑战，让我的同事在饭店门口看着我，我横过马路去。

当报亭主人转向我时 我和顺地说：“先生 对不起 我不知道你能不能帮个忙。我是个外地人，需要一份《纽约时报》。可是我只有一张 10美元的票子 我该怎么办？”他毫不犹豫地 把一份报纸递给我道：“嗨 拿去 吧 找开钱再来！”

我兴高采烈拿了“胜利品”凯旋而归。我的同伴摇摇脑袋，随后他把这件事称为“54街上的奇迹”。

我顺口道：“为我们这次出差任务又多得一分，一切在于方法。”

事实正是这样，尊重他人正是你获得合作的保证。在这种情况下，就能建立起公平和信任，并能互相交换实情、态度、感情和需要。有了这种自由的相互影响和共同分担后，就可以找到创造性的解决办法，从而使双方都成为胜利者。

例如 40年代中期 已故休斯制作了一部电影《被剥夺权利者》。电影主演是珍·拉塞尔，一位漂亮的浅黑色女郎，半露的高耸乳峰给人留下很深印象。这个电影可能已经被人们忘记了，但是电影的广告牌也许还记得。拉塞尔仰卧在空中的一堆干草上。

那时候休斯迷上了拉塞尔，以致跟她签订了一个一年一百万美元的雇用合同。

12个月之后 她合理合法地说：“我想要我合同上规定的钱。”

休斯声明他现在没有现金，但有许多不动产。女明星的立场是她不听这些辩辞，她只要她的钱。休斯继续向她

说明他现在现金周转不灵，要她等一等。而拉塞尔一直指出合同的法律性，上面清楚地说明年底付款。

双方的争执看来是没法和解的，他们以竞争性的敌对面目出现，于是都通过自己的律师在交涉，原先的亲密关系变成了胜败的斗争关系。外界谣传说，只有通过法律程序来解决（请注意，这位休斯就是后来的环球航空公司产权争议花过 120 万美元诉讼费的人）如将这一冲突诉诸法律的话，谁将获胜，也许律师是唯一的胜利者。

这一冲突后来是怎样解决的？事实上，拉塞尔很聪明地对休斯说：“啊，你我不同的人，有不同的奋斗目标，让我们看看我们能不能在一起互相信任的气氛下分享信息、感觉和需要呢？”他们正是这样做了，于是以合作者出现，结果使他们之间的纠纷得到了创造性的解决，满足了双方的需要。

最后把原来的合同改为每年付 5 万，分 20 年付清，合同上的金额不变，但时间变了。结果休斯解决了资金周转困难，并获得本金的利息；另一方面，拉塞尔的所得税逐年分期交纳，并且会有所降低，有了 20 年的年金收入，她就不必为每日的财务问题操心了。

演员的职业一般是不很保险的，此外，她既保住了面子，又取得了胜利。要记住，当你跟休斯这样的怪人打交道时，即使你对，你也胜不了。就个人的不同需要而论，拉塞尔和休斯都是胜利者。他们之所以获得胜利的原因在于他们都为对方提供了合作的态度。

### 第三节 敞开心扉，以心换心

《郁离子》中说：“善疑人者 人亦疑之 善防人者 人亦防之。善疑人者 必不足于信 善防人者 必不足于智。知人之疑已而弗舍者，必其所存也；知人之防已而不避者，必有其所倚也。”

意思是说 在与人交往的过程中 彼此间的信任是十分重要的，既要用人，就要充分信任他。而诚实的人才也必定能够经得起别人的怀疑，所以如果知道别人怀疑自己却不肯舍弃，这种人才必定有他存在的必要；知道别人提防自己却不躲避，这种人才必定是他有可依赖的地方。

从一般情形来说，疑人不用、用人不疑，是人们交往的重要原则。

汉昭帝时，燕王刘旦和大臣大官桀对司马大将军霍光很忌恨，两人勾结起来以燕王名义写信密告于皇帝，说霍光在离开京城时 军官们用对待天子的礼仪来对待他 他还擅自调动军官 专权放纵 可见他有不轨之心。信送到皇帝手中后 迟迟未作处理。

后来霍光自己也听说了这事。休假回来上朝时就呆在书画室里 不敢上殿参拜皇帝。

皇帝立即召见霍光：“我知道那份奏书内容有假 将军

是无罪的。”

皇帝说：“将军调动军官还不到 10 天，燕王离此地很远，怎么会知道呢？”霍光听到后心中十分感动，从此更加忠心于皇帝。

用人不疑，疑人也用是充分表现领导者大将风度的重要机会，有时也是成就大业的关键所在。

唐宪宗时李塑率兵讨伐叛军吴元济，攻破了新栅，俘虏了叛军将领李祐，本应该杀掉而后来却赦免了他。李塑把自己的衣服送给李祐穿，把饭送给李祐吃，和李祐同住在一个营帐里半年多，推心置腹，肝胆相照，然后又把军队交给了他，派他作先锋，虽然李祐的妻子儿女还留在叛军中，李塑也不怀疑他。李祐带领军队深夜顶风冒雪行军一百六十里，生擒吴元济，立下大功。

人们常讲成就事业要具有大将风度，象李塑这样有远见卓识，善于团结人、教育人、信任人和使用人便是真正的大将风度。

## 第四节 善于聆听别人

\* 专心地听别人讲话，是我们所能给予别人的最大的赞美。

\* 许多人去找医生，但他们所需要的只是一名听众而

已。

\* 我们之所以有两只耳朵一张嘴，就是叫我们少说多听。

美国的戴尔·卡耐基最近被邀请去参加一个桥牌集会。他个人不玩桥牌——在场的一位金发女郎也不玩。她发现我以前曾是罗维尔·托马斯进入无线电业之前的经理，也发现我在帮助他准备生动的旅行演讲的时候，曾在欧洲各处转过。因此她说：“啊，张××先生，我要请求你把所有你过去的那些美妙的地方，以及你所见过的哪些美丽景色，全部告诉我。”

坐在沙发上，她说她和丈夫最近刚从非洲旅行回来。“非洲！”我叫起来，“多么有意思！我一直想看看非洲，但除了有一次在阿尔及利亚待了24小时以外，我从没去过。告诉我，你是否去过那个狩猎王国？真的，我多羡慕你，请把非洲的情况告诉我。”

45分钟就这样解决了。她一次也没有问我到过什么地方，看到什么。她不想听我谈论我自己的旅行。她所要的只是一个感兴趣的听众，她滔滔不绝地告诉我她到什么地方，这样她才能提高她的自尊。

她与众不同吗？不是，许多人都像她那样。

例如，戴尔·卡耐基最近在纽约出版商格林伯所主办的一个晚宴上，见到了一个著名的植物学家。他以前从来没有跟植物学家谈过话，发现他很有意思。戴尔·卡耐基专注地坐在椅子边沿倾听着他谈论大麻、印度以及室内花

园。他还告诉有关马铃薯的一些惊人事实。

我刚才说过 我们是在一个晚宴上 在场的还有十多个人。但是我违反了所有的礼仪 忽略了其他所有的人 只顾听那位植物学家谈话，听了好几个小时。

午夜来临了 戴尔·卡耐基向每一个人道了别，走了。那位植物学家接着转向我们的主人，说了几句赞美我的话。说我是“最有意思”的人。他最后说 我是一个“最有意思的谈话家”。

一个最有意思的谈话家 我 哈 我几乎没有说过什么话；如果我要说话而不改变话题的话，我也说不出什么，因为我对植物，就像我对企鹅解剖一样一窍不通。但是我做到了这点：专心地听讲。因为我真诚地感兴趣，而他能够感觉到这一点。自然，这使他高兴。专心地听别人讲话，是我们所能给予别人的最大的赞美。杰克乌弗在《陌生人在爱中》里写道：“很少人经得起别人专心听讲所给予的暗示性赞美。”我不只是专心听他讲话，我还“诚于嘉许，宽于称赞”。

我告诉他 我感到非常有意思 受益良多——我的确是如此。我告诉他 我希望拥有他的知识——我的确是如此希望。我告诉他 我想同他漫游大地——我真的是那么想。我告诉他 我必须再会会他——我真是必须如此。

因此，我使他认为我是一位优秀的谈话家，而事实上我只是一位好听众 鼓励他开口而已。

一个商业性会谈成功的秘密又是什么呢？根据那位和

藹的学者查尔斯·伊里特的说法：“成功的商业性会谈 并没有什么神秘……专心地注意那个对你说话的人是非常重要的 再也没有比这个更有效的了。”

显而易见，你不必先上四年的大学才能发现这一点。不过我知道 你也知道 有些商人会租借昂贵的地方 干练地购进他们的货品 把商店装潢得漂漂亮亮的 花了大量的广告费，却用了一些不懂得听别人说话的店员——那些店员打断客人的说话 跟人家争执 给人难堪 这样只会把客人赶走。

以墨顿的经验为例。他在一个讲习班上叙述了他的一段经历：

他在新泽西州纽瓦克市的一家百货公司买了一套西装 结果这套西装令他很不满意 上衣褪色 弄脏了他的衬衫领子。

他把西装送回店里，找到了当初卖给他的那位店员。他试着把情形说出来 但被店员打断了。

那位店员说：“这种西装我们卖了好几千件 你是第一个抱怨的人。”

这是他所说的话 但他的语调更糟糕 他那咄咄逼人的语调等于在说：“你在骗人，哼！我可要给你一点颜色瞧瞧。”

在这场激烈的争吵中 第二位店员插嘴进来 他说：“所有深色的西装，因为颜色的关系，开始的时候会褪点颜色，这是没有办法的，这种价钱的西装都是如此。”

“这个时候我已经怒火中烧了，墨顿先生在叙述这件事的时候说：‘第一个店员对我的诚实感到怀疑 第二个暗示我买的是低级货。我火大了，我正想叫他们滚到地狱去的时候 突然间 服装部的经理走过来了。他很有一手 他把我的态度整个改变过来。他使一个愤怒的人，变成了一名满意的顾客，下面就是他所做的：

“第一 他从头到尾地听我把事情叙述一遍 没有说一句话。”

“第二 当我说完的时候 那两个店员又提出他们的说法，他却以我的观点跟他们辩起来。他不只指出我的领子显然是被那套西装弄脏了 还坚持说该店所卖出的东西 必须令顾客感到 100% 的满意。”

“第三 他承认自己不知道毛病出在什么地方 他对我很干脆地说：‘你要我怎么处理这套西装呢 我完全照你的意思做。’”

“就在几分钟前，我还准备叫他们收回这套该死的西装 但这时我却回答：‘我只要你的忠告 我要知道这种情形是否是暂时的 以及是否有什么补救的办法。’”

“他提议我再穿一个星期看看。‘如果那时候你还不满意 再带来 我们再换一套你满意的。很抱歉 给你带来这么多麻烦’ 他回答说。”

“我满意地走出那家商店。那套西装穿了一个星期后，没有什么问题发生 于是我对那家百货店的信心 又全部恢复过来了。”

难怪那位经理是服务部的主管 至于他的两名下属 他们将永远——我本来要说他们将永远只能当个店员而已。不 他们可能会被降到包装部去 他们在那儿 将永远没有机会接触到顾客。

常发牢骚的人 甚至最不容易讨好的人 也常常会被软化而屈服下来，举个例子吧：纽约电话公司在几年前发现，该公司碰上了一个对接线员出口吐恶言的凶恶用户，他威胁要把电话连根拔起 他拒绝缴付某些费用 他说那些是无中生有的 他写信给报社 他到公共服务委员会做了无数次申诉 告了电话公司好几状。最后 电话公司最干练的调解员之一，被派去会见那位惹事生非的人。这位调解员静静地听着 让那位暴怒的用户 痛快地把他的不满一股脑儿地吐出来 不断地说“是的”同情他的不满。

“我倾听着 对他在一次次见面中所发表的每一个论点抱着同情的态度。他从没见到一个电话公司的人，跟他这样谈话，于是他变得几乎是友善起来了。我去找他的理由，在第一次会面的时候 我甚至都没有想出来 第二次和第三次也没有 但在第四次的时候 我把这件事完全解决了。他把所有的帐单都付了，并且自从他跟本电话公司纠缠不清以来 他第一次撤销了向公共服务委员会的申诉。”

无疑的，那位仁兄自认为是一位神圣的主持正义者——维护大众的利益 免得受到剥削。但事实上 他所要的是一种重要人物的感觉。他先以口出恶言及发牢骚的方式，得到这种重要人物的感觉。但一等到他从一位电话公