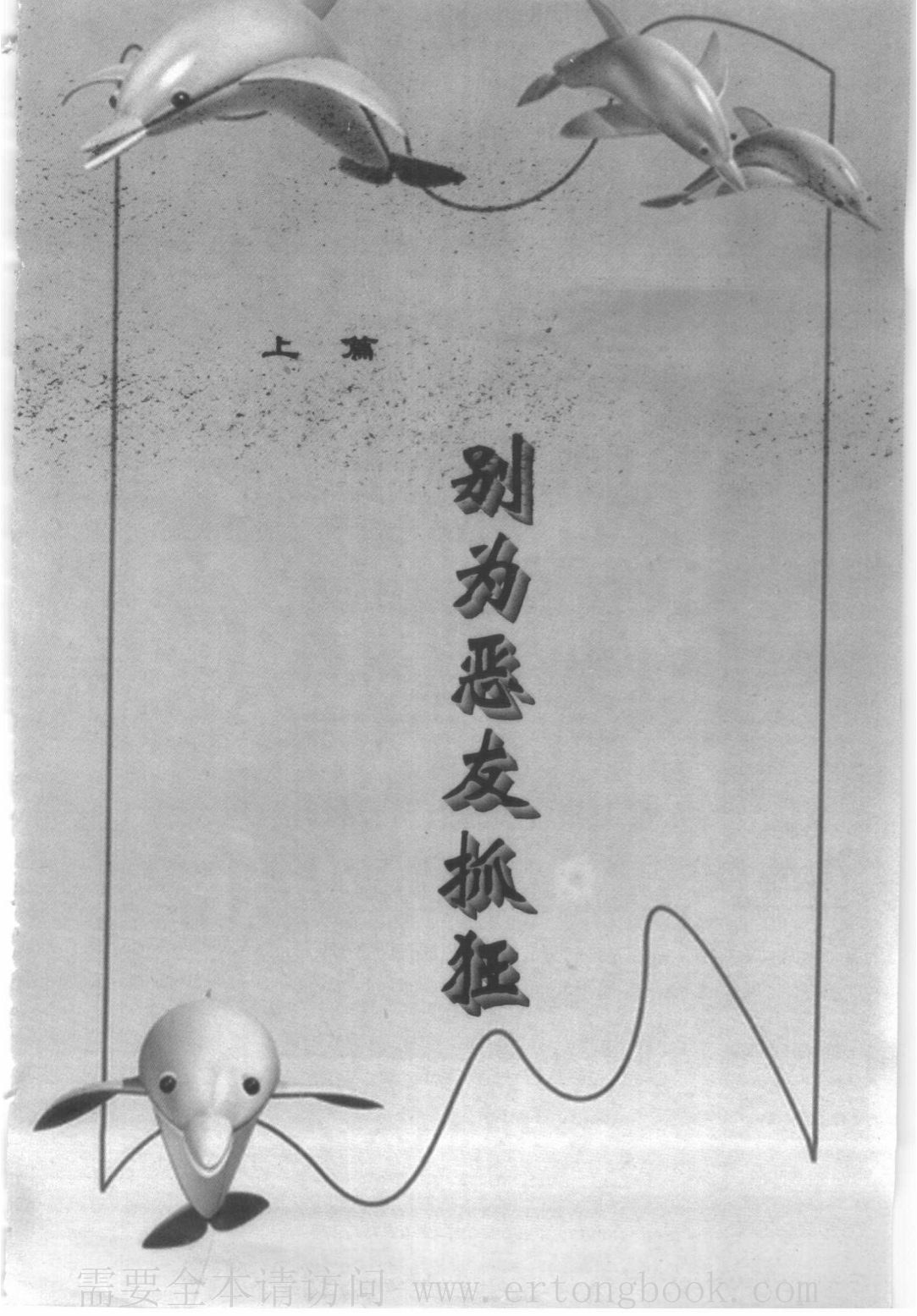


上篇

别为恶友抓狂

需要全本请访问 www.ertongbook.com

序 1

靠朋友，你才能真正成功

21 世纪，绝对是靠组织力决胜负的时代；而朋友，就是组织里最有效的基层资源。因此，懂得靠朋友或活用、整合朋友的资源去完成任务，要比如何去增强自己的效率和竞争力来得重要。

世上最大也最无穷的资源虽然是人，却也最难捉摸、最难搞定。因此，在新世纪的倍速竞争中，我们必须学习如何有效运用“人”的资源，然而要掌控人，就必须从厚黑学的角度和人际 EQ 下手。因为，厚黑可以帮助你有效地选择朋友，而人际 EQ 则可以让你轻松掌控朋友。

从厚黑学的观点来看，结交朋友，甚至想靠朋友成功，不一定就要交良友、益友。事实上，只要有一项优点的人，就值得结交为朋友。一旦身边拥有各种朋友，则每一个朋友随时都能发挥作用。当然其中必须要投注相当大的金钱、劳力和时间。

所谓的人际 EQ，就是指要懂得满足不同人的需求，然后将他人的力量转为自己所用。当然这也是需要方法和技巧的。

总之，要彻底达到活用朋友的目的，就是要绞尽所有智慧和策略，在平时默默撒下巨网，在不知不觉中将友人的力量和资源转为己用。

序 2

想靠朋友成功，不能再固守旧观念

人类的社会，似乎是一个恶人比好人更易生存，甚至成功的社会。

所谓交朋友，最主要是希望能得到别人的协助，因此，有时必须在毫无预设立场的情况下与人交往。如果你的观念守旧，只选择良友，那么你可能会连一个朋友都没有。在这个以人多压倒一切的社会中，与其避开恶友，倒不如多方结交，把对方的恶转为自己迈向成功的资源。换句话说，遇到恶友，与其敬而远之，不如返过来将“恶”当做武器。因为，这世界上的恶友，总是比真正的良友多。

所谓的恶友，或许也只是某方面有缺陷，其他方面可能也有优点，只是没有人去发现罢了。况且，只要是人多少都会有一些缺点,例如自私、不讲信用、度量狭窄等等，然而，世界上不就是以这种恶友和有缺点的人占多数吗？

从人类的行为来看，基本上每个人都可以被称为是“坏人”，但是从人性的角度来看，只要深入了解一个人，你会发现，其实世上每个人都是好人，至少都有好的人性出发点。换句话说，只

要你的度量够大，任何人都是良友。

话说回来，要和恶友交往，也必须懂得利用厚黑学与对方保持距离，如果无限制地与恶友交往，则会遭到意想不到的攻击、背叛或报复。而如何利用恶友的缺点，并保持适当的距离，就是本书的主题之一。

还有一种恶友是属于冷酷无情、胡作非为，而且是握有大把钞票与权力的人，这种“大人物”遍布在我们生活周围。虽然这种大人物危险指数很高，但有时候也不得不与“他们”交往。和这种人交往，就像是裸身赤手与敌人交手一样，什么时候被捅一刀都不知道。不过，换个角度来看，与其和这种人为敌，或厌恶、排斥他，不如投向他，让这种人的资源在某个层面转为我们的资源。

总之,不管恶友多恶,一旦摸清对方的弱点、底细,就可以借他的力成为自己的助力。

人生战场上，除了和良友、益友交心外，如何扩大自己结交恶友的范围、集结恶友的力量，进而一步步朝向最后胜利的里程碑迈进,而本书所提出的‘厚黑学’和‘人际 EQ”二合一人际交往守则，就是你在人际丛林中游刃有余的必备之钥。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第一章

朋友就是资产，就是存款



别和‘没有前途’的人交往

有些人是以“人生听天由命，凡事不强求”的达观态度处世。这或许是一种乐天主义，但未必全然是好的。

人生确实是有起有落，一朝荣华可能转眼间化成云烟。相反，身陷幽暗谷底的人，也有随时翻身的可能。

一无是处的庸人，突然有一百八十度的转变或平步青云，已经是稀松平常的事了。

蠢才仍能创下丰功伟业而留名青史；粗暴低劣的人能夺得天下；狂人疯子反而对人类有伟大的贡献……这一切都已不是新闻。

然而，这毕竟只是少之又少的案例。一般而言，人们似乎没有必要与那些没有企图心的人牵扯太多。因为在短暂繁忙的人生中，根本没有多余的心力去和那些庸人浪费时间。而所谓的没有前途究竟所指的是什么呢？

国外心理咨询专家曾指出，所谓没有企图心和前途的人是：

1. 没有意志力(Will – power)的人
2. 没有责任感的人
3. 没有人生目标(理想)的人
4. 只有自我的人（自私）
5. 愚笨的人
6. 懒惰的人

7. 没有自信的人

8. 没有勇气面对困难的人

和这样的人交往，真的是浪费时间。

如果说活用恶友的长处、与恶友和睦相处，算是成功交际术，那么与没有前途的人划清界限，也应该是另一种成功交际术。

没有敌人的人不会有作为

有句话说“:友军一人,敌千人”,事实上,在这世界中同伴还是比敌人少。

尤其在职场上,办公室里的同事、晚辈,皆为竞争的对手；工作上的同行、情敌等都可以算是敌人。

然而，这里所说的“敌”，并不是指这种精神上的竞争对手；而是指那种有强烈利害冲突且有恨意的人。

一般人认为人格满分的人，应该没有惹人厌恶之处，更不应该会得罪人或和人交恶。

因为大抵上，伪善者或没有人情味的个人主义者，为了蒙蔽世人都必须伪装自己，因此，一般人都无法发现这种虚伪者或敌人。

反而是一些敢做事不怕得罪人的人，才会让人发现他有敌人。

事实上，在人生路上，有时候为了贯彻自己的信念和理

想，必然会和意见不同的人产生摩擦和冲突。在这种情况下，因思想和理念的不同，就容易衍变成互不相容的敌人。

然而，这种人也因为敢坚持自己的理念，而不怕得罪人；因此，越有才能的人，敌人就越多，这是很正常的现象。

相对地,没有理念、才能,或是不敢坚持己念的人,虽然表面上没有敌人，最后仍不免沦为输家。

一般人所谓‘八面玲珑’的人,必定相当善于伪装,绝不会与任何人正面为敌，有时还必须扮演仲裁者的角色。

表面上这种人不与人为敌，经常会为了眼前的小利，而容易妥协，甚至刻意讨好别人，这种人确实是不会与人为敌，且任何人都对他有好感。

但从现实的角度来看，这种人却没有多大的存在价值和竞争实力。总之，不能坚持自我主见的人，不但缺乏意志力，也无法确实判断事情，不能算是有力的伙伴。

俗语说：“敌人是英雄的勋章”“和任何人都是好朋友的人，无法成为任何人的伙伴”。相对的，拥有越多憎恶你的敌人，表示你有卓越的思想和信念，成就也必然超越凡人。

交友的深度比广度重要

有些人交游广阔，各个阶层的人都认识。但交际广泛，大多不是最后决定胜负的关键。

所谓的人际往来，最主要是建立深入且有效的关系，单是

认识人家，或是只有一面之缘，并不算真正的交际。一旦遇上紧要关头，这些浅交朋友的资源，必然无法为你所用。

A君原本是某家报社的新闻记者，因工作关系，交际层面非常广。而他本人也经常以此为傲，常常在他人面前吹嘘自己认识某某名人。

“以前在报社工作时经常访问某某部长，也常打电话和他联系。”

“那个女作家是我以前女朋友的亲戚，我和她很熟……”

“啊！那是某电视台的制作人嘛！我和他交情不错。”

诸如此类的自吹自擂，经常挂在嘴边，知道实情的人大都一笑置之，但遇到‘不识相’的人，就真会指名要他代为引见他口中多么有交情的人物。

有些人只不过是稍微认识某知名人物，但总爱给人交际面很广的印象，这种浮面且肤浅的人际资源，充其量只能满足自己罢了！

所谓交游广阔，必定要有真正深入相处的情况才算。另外，还必须让交往永久持续、更为真诚。

有很多人都认为，只要交换名片，一起喝过一两次酒，就算是与对方有交情，人面很广。其实，最重要的还是在于交情的深度。

再者，所谓有效交际的对象，不一定非得要名人或所谓的实力者，即使是无名小卒，只要对方是能够为你设想、对你有利的人，就值得交往。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

摸清朋友的真面目

曾经有一次问卷调查是针对立法委员选举的候选人提出的，而最为人所注目的一个题目是要候选人列举自己所喜欢的演艺人员。

几乎百分之百的人都非常认真的回答。倒不是因为每个人对问卷的尊重，而是因为每个候选人都察觉到问卷背后的真正意图，于是都慎重其事地作答。

在这份问卷中,设计‘ 最喜欢的艺人 ’这个题目,目的是想借由这些热衷于政治舞台的人物所喜欢的人物类型，来一窥他们内心所隐藏的个性与嗜好。

因为由最受该人欢迎的人物中，可以知道这个人在平日轻松时的真正想法。

然而，因为每个人对这份问卷已存有戒心，故其作答的人物没有什么特别之处，而这样的结果也是预料中的事。

这也就是为什么大多数的人，都列举与自己年龄相称、具正面形象的人物，或连续剧主角或著名影星的原因。

喜欢的人即使是个虚拟人物，但是由对该人物扮演的角色，以及对该人物的魅力和个性有所共鸣，进而对该人物全力支持，这就是其中重要的意义。

特别是在了解自己的朋友时，这是绝不可疏忽的重点之一。

一般男性们普遍喜爱的女性艺人不外乎以下五大类：

1. 偶像型
2. 美艳型
3. 实力派
4. 个性派
5. 清纯派

当然兼具以上全部特点的艺人，也不是说没有。不过，现在的演艺圈，也不需要这么完美的女性艺人。

人类的喜好有时是没有任何理由的。因为这是连自己都难以解释的本能所做的选择。换言之，这也可以说是最诚实、最接近本性和性情的一面。年龄越大的人，其喜好就越极端，选择也越严苛。

因此，受年长者支持的艺人，一般都具有满足他们的条件。

一般而言，大部分人决定要支持哪一支职棒队伍，其动机是极其简单的，但要从多数的艺人中选出自己所喜欢的，那就需要有相当的共识。

让我们仔细地想想。偶像型、美艳型、实力派、个性派、清纯派，这五种类型中各自含有很多的意义。不但可与血型相结合来分析，也与家庭环境有关。可见，从喜欢艺人的类型，除了可以看出一个人的个性和深层心理外，还包含极其重大的意义。

喜欢“偶像型”的人，其共同点是很罗曼蒂克，在家庭中属于孤僻者，一旦有差错，则会有走向性虐待狂的危险倾向。以血型而言，A 型的人为大多数。

喜欢“美艳型”的人，会由女性所拥有的魅力中感觉到性的吸引力。

在工作上非常积极、耐力很够；但也相当顽固，决定的事绝不轻易更改。此类型的人以商人和运动员居多，视工作重于家庭，而且稍有被虐待倾向。以 O 型的人为多数。

喜欢“实力派”的人，会以冷静的态度评断艺人的演技和歌唱实力后再做选择。这类型的人在现实生活中有敏锐的观察力，重视聪明才智甚于性。表面看来很酷，但也有阴险、固执的一面。原则上是重理论，但性格上却是度量小且自私自利 见识虽高,却毫无乐趣可言。以 AB 型的人为多。

喜欢‘个性派’的人,比较容易被强烈的个性所吸引,属于天才憧憬型。若某人有某项优秀的资质，则可以容忍其他缺点的存在。多以反社会性、孤傲者为多。以 AB 型的人占多数。

喜欢‘清纯派’的人,多会空想,以回归少年期本能的人为多，有点恋母情结，对非现实有一些期待。一旦梦想破灭，则容易转变为激烈的憎恨。以 B 型的人为多。

若能知道自己的朋友所喜欢的艺人，则可以对他们有更深一层的认识。

名片是深耕人脉的重要线索

不论在礼貌上、生意上，和人初次见面时，交换名片是一

般人的习惯。根据名片上的公司名称和职称，可以判定对方的地位和权限，因此交换名片也就成为人际关系中的一件大事。

对人际往来来说，名片包含极重要的意义。生意上往来的名片，就像是广告传单，务必给对方最好的印象，并给对方某些程度上的影响力。

一般名片只印有姓名、住址和电话号码、职称，但名片的功用应该不只是让对方知道你是某某人，更应该具备让人家对你产生深刻“好”印象的功能，而且还要让对方认为这纸名片有长久保存的价值。但只印有姓名的名片，并没有保存的意义。

不过，一般来说，印有职衔和事业内容的名片，只要被对方保存下来，就容易在有需要时被找出来使用。如果对方没有保存这些名片，当然无法进一步与名片上的人拓展交情、加深友谊。

某周刊的总编辑，在出版界享有盛名，然而，他还没到退休年龄就离开该公司，因为他有自立门户的打算。姑且不论他自立门户的资金有多少，他认为创业中的最大资源，就是一大叠的名片。

这些名片是他从事传播事业时就开始搜集的，等他决定离开某周刊时，名片已累积到七千多张。

从他开始和大众传播接触，也就是从执笔、演讲、电视演出、研讨会开始，他就认为名片是人与人相识、交往的重要关键。

他将名片加以整理。依业种别、系统别来区分，共分为纯

粹工作上的往来、多少有些交情，以及可以称之为朋友等三大类。

在七千多张的名片中,经判定为‘ 有效 ’的名片,超过两千张。接着再进一步过滤，选出得以助自己一臂之力的人，约只有一成，也就是两百张左右。于是，他从这两百张之中开始自己的事业生涯。

经过几年苦战奋斗，他果然成就非凡。

当初，那两百张看似一文不值的名片，到最后都一一变成他在工作、拓展事业上无法计价的人脉资源。

妥善保存名片，重视人际关系，并活用这些名片，是他出人头地的关键，但这小小的动作并不是每个人都能做到的。

名片是最小的个人广告传单。两百张的名片，几乎都表现了责任和诚意，并记载了自家的住址。这些有关当事人的重要线索，只要懂得利用，将成为你丰富的人脉资源。

要名片不是困难的事，搜集保管名片更是容易，然而活用名片资源却是一个深耕人脉的有效妙法；想靠朋友成功的人，还是多下点工夫吧！

活用同乡或校友的人脉网络

台湾每到选举期间，就有一大堆候选人去拜访某某同乡会,或是紧锣密鼓地到各机关学校演讲,为的就是‘ 快速打包 ”一群群的人脉资源。

事实上，你平时便可以多和同乡会、同好会或校友会等团体联络，模仿候选人轻松建立一包包的人脉。

在成人的社会中，大多是因为职业上的需要，才开始以工作为媒介与人交际，一旦工作上没有必要，则多半不会与对方深交。这种现象与其说是人类功利主义所致，不如说是在这个繁忙的社会中，根本没有空闲离开工作岗位另外与人接触和相处。

人和人的交际，大多是经由朋友介绍或业务关系才开始。此时企业规模的大小，有很强烈的影响。借着交情渐渐深厚、接触逐渐频繁，个人的感情于是发生。

年轻的时候，人们大都将对工作的热忱和名利摆在中间，根本没有余力用心与人相处。但随着年龄的增加，对人性和人生观有更深入的了解,个人的力量、教养、个性等,在工作交际中，所占的比例将越来越重。

事实上，在人际往来中出身（故乡或学校）的确占有一席之地。由小学到大学同学之间，必有其连带的情感。于是，彼此就更容易认同、更容易交往。而且人一过中年，交友关系渐渐狭隘，真心的交往也减少了。这种校友、同乡的积极交际，就更为显著。借着校友、同乡的交际再构筑，可使你的人际网络更为丰富，产生更好的效果。

人一过中年，大多可发现人的价值和社会地位，对自己越来越重要。也就是，人一旦越接近终点，越容易看清一切。

有相当共同点的情结，是最容易和人产生共鸣的关键。如果想成功,想有更多的人脉,不妨与同乡会或校友会积极联络。

需要全本请访问 www.ertongbook.com