

问题：高一了想知道学习重要还是朋友重要？

如果真称得上是朋友，那么当然是朋友重要。

人多一个真朋友，就好像一架飞机多一个引擎——能有效担当朋友伦理的人，没有一个会是 loser。

有一个真朋友的人，我还没有见过过得很失败的——包括目盲肢残的在内；有两个，就已经三人同心、其利断金了，要做一番事业简直手到擒来；有超过两个，美团、滴滴这类独角兽企业也并不什么不可及的伟大成就。

我说的不是那种裙带、酒肉、利益之交，而是那种富贵不能淫、贫贱不能移、威武不能屈、临财不苟得、临难不苟免、赵客缟胡缨，吴钩霜雪明、肯死谏，能死战的朋友。

这种真实的朋友，别说什么区区功名，就算两肋插刀、割头换颈、吞炭漆面、托妻献子，也无不值得。

问题是，你有吗？

你就算真有，你自己受得起吗？

一个人，内里没有一股真正的英雄气，是没能力做别人的朋友的，也没资格拥有朋友。

因为每个朋友都必然是一个英雄。

ta 们可以只是贩夫走卒、引车卖浆、屠牛沽酒、守门值夜之辈——这根本没你想得那么重要，因为为了朋友之义——或者不管什么义理——去面对困难、损失和牺牲，这都是不折不扣的英勇行为。

而这种英勇，本身必须以你自身的英勇才能受得起。

注意，不是要你还。这不是一个“足量经济补偿问题”。人家为你牺牲的东西，根本不是经济能补偿的。这里说的是受得起，是绝不让对方 **die in vain** 的受得起，是不辜负的受得起。

你自己掂量清楚，你自己不是个英雄，你凭什么受得起别人的尽义牺牲？

人家牺牲不是要你还，而是要你真正成就有价值的事，不使 ta 的牺牲白费。这绝不是指什么开一家很赚钱的大公司然后给 ta 发个大红包。

这样的风云际会，才成其为朋友。

低于这条线的，只是认真的 **cosplay** 着想象中的朋友，享受着无需付出代价、承担成本的情绪快感而已。

校园的相对安稳环境，以及学生有家长保底的客观条件，使得高中期的朋友很少遇到真的需要靠忠诚和勇气面对朋友之义的时候，就算不幸遇到了，也往往其实是家长出头负担了。

情义情义，情即是义。既然无义，何处有情？义是别人买单，这情算什么成色？

自己为自己的一切买单，这是你与人谈任何感情的基础——双向的基础。

后来，大部分一毕业就自然而然的不见了。

等你三四十岁，你甚至记不起 ta 们的名字。

重新考虑你到底有没有朋友。

以及你有没有资格拥有朋友。

然后丢掉幻想！

女孩子们不要以为这是在专吼小男生，你们也一样！！

没资格做你朋友之人，有什么能力和你谈爱？

就凭一张脸或者一张卡吗？

NEVER SETTLE!

评论区：

Q: 很讽刺的是现代社会大多数法定夫妻其实连个朋友都算不上，

.....离婚率很大可能还是低了些

A: 是结婚率高了

B: 你这个朋友有点圣人那味了，不真实

A: “真实”是指割韭菜、会所嫩模吗？

B: 为什么非得从一个极端走向另一个极端呢？

朋友就不能是平平淡淡，可以陪你玩，可以陪你进步，在你需要的时候给你支持。

你说的那些太过完美，不是朋友的定义。

A: 夫妻并不“在朋友之上”。这不是一个互相竞争的关系

Q: 不完全认同。这个答案把友谊的标准设定得太高了。是不是真的在“英雄联盟”式的友谊的下面，那些普通互助互利，并且涉及一定的信任透支额度的利益交换关系，就只能全都是“cosplay”想象中的朋友呢？如果一个人的学习天赋真的比较差，而社交技能比较高，那么社交所带来的便利以及社会视野和经验的的增长，是否就肯定不如在校学习所带来的益处呢？此外，没有人永远都是英雄。大多数人，都是只有在特定情况下才会挣脱世俗和自私的枷锁而成为一瞬间的英雄的。大多数人，也不会为了所有人而成为英雄，而是只会为自己在意的人或事成为英雄。你不去建立关系，感情纽带和心性没有经过试炼，别人也不会为了和你的友情成为英雄，反之亦然。朋友的感情是在一次次的试炼中培养出来的，而那种初次见面就以命相托的交情是极为罕见的，并且通常是有着共同的理念作基础。

事实上，这个问题的本质是在问，在某个特定的阶段，究竟是书本知识和应试能力对未来发展，还是社会关系对未来发展更重要。绝大多数的情况下，当然前者更重要。但如果说这个阶段结交的朋友都是在过家家，也未免言过其实。毕竟，还是有相当多的人只有中人之资，未必能上大学，毕业后未必能够离开成长的城市。对于这些人来说，在本地建立更多消息和基本合作的人脉渠道，还是有相当价值的。

A: 有利益交换关系就是利益交换关系，朋友是另一码事。

极其不建议降低“朋友”的定义门槛。

Q: 利益交换并不那么简单。利益交换是个交易，交易本身有交易成本，个人“朋友”关系（以及对对方的背景了解）可以有效降低交易成本。这类的友谊尽管廉价，但仍然有现实价值。从审题的角度出发，我觉得题主更介意的是广义的朋友而不是狭义上的朋友。毕竟，我们都是凡人，生活在凡人的世界中，大部分的日子，还是柴米油盐，交往的也都是和自己一样有瑕疵有自私有欲望有大恐惧普通人，也只有通过和他人的羁绊才能克服自身的局限吧。没有人独自成圣。只要能够认清关系的本质，不对（或许是暂时）廉价的友谊产生昂贵友谊的期望值，就无大碍。

B: 就做生意嘛，为什么要安上朋友的名义？还不是没安全感、信不过。但安上了朋友的名义就是朋友吗？就可靠了吗？做生意还是要讲法律讲契约。

Q: 就连签署协议也是需要对方有足够信任和了解的前提下才能进行的。哪怕协议再完美，你会和完全不认识而且没什么背景的个人签署协议吗？肯定不会，因为你不知道他是否会履行协议，也不知道他是否有足够资产补偿你的损失

B: 我的意思是做生意最重要的第一位的是契约、是合同、是法律。需要扯朋友吗？

和你做生意的时候扯朋友，你敢相信他？

Q: 我是美国律师。我来明确的告诉你，即使在美国，合作中最重要的也不是合同和契约。和你相信的正好相反，你如果在法学院学过海洋法系的合同法的第一课，就应该知道他们的合同法事实上是鼓励违约的（只要利益足够大）。

B: 那双方怎么合作？想象不到。这其中的内耗怎么保证竞争力？

“美国，合作中最重要的不是合同和契约。”那最重要的是什么？

Q: 美国的生意和别的地方的生意一样，最重要的永远是合作是否能够将双方商业利益最大化。我虽然是律师，但也不得不承认我们在交易过程中只是起一个辅助作用。很多时候，双方足够信任对方，合同的作用并不大。合同上规定的了惩罚，为了合作愉快，也可以不执行，合同上没规定的义务，为了合作愉快，也可以额外执行，而且这种事情基本天天都见。闹僵的时候，现实局势不利

的一方，即使有合同的支持，也一样要做出巨大让步。不要迷信合同法。作用是有的，但更多的时候还是靠信任。

A: 这么说吧，能好好合作的生意伙伴，已经算是本质上非常好的朋友了。

虽然语不及私，但其实是很近的朋友。

确实如你所说——其实良好不是靠契约保障的，不是靠违约责任威慑出来的。

是靠双方足够的谅解和信任。

那可是真金白银的赌你不会恶意利用条款。

所以它不是低于一般的廉价关系，而是胜过一般关系的朋友关系。

更新于 2022/11/25