

FRIEND

Huijiao Pengyou HAOBANSHI

会交朋友 好办事

做人必须懂得交友之道，朋友是开创事业的资本，
他会在你最需要的时候提供支持帮助。

孙 澈◎著

会交朋友就能万事通，搞好关系就是生产力

中国商业出版社

FRIEND

会交朋友 好办事

Huijiao Pengyou HAOBANSHI

会交朋友就能万事通，搞好关系就是生产力

孙 澈◎著

中国商业出版社

前言

会

交

朋

友

好

办

事

在竞争激烈的现代社会中，仅凭一己之力打天下，很难获得成功。“多个朋友，多条路”，许多成功者的经历证明，一个人的成功，离不开众多朋友的支持和帮助，善于结交朋友的人，不仅到处受欢迎而且遇事有人帮，办事处处通，不知不觉中，增加了许多成功的几率。

交友办事是一门学问，日常生活中我们不难发现，有的人待人真诚坦率，却没有一个知己朋友；有的人性格暴躁，却有许多人和他是生死之交。有的人平时朋友遍天下，可有事需要帮助时，却找不到一个人；而有的人朋友不多，需要时却个顶个都能鼎力相助。究其原因，是会不会交朋友的问题。

交朋友，要分场合、分地点、分时间、分对象，面对

复杂的人性，要根据对方的各种情况，冷静客观地调整和他们
的交往方式。可深交的，你可以和他分享你的一切，不可深交的，
维持基本的礼貌就可以了。这就好比客人来到你家，真正的客人
请进客厅，推销员之类的在门口应付就行了。如果你目前平平淡淡
或失意不得志，就应该主动扩大自己的交际范围；如果你已有所成
就，事业如日中天，那么交朋友就该有所选择。只有掌握交朋友的
技巧，你才能在关键时刻有可依赖的朋友，才不会有“人到用时方
恨少”的遗憾。

本书针对现实中的这种客观现象做了深入的分析，并提出了许多
切实有效的交友办事的方法，帮助读者在人际关系复杂的社会中，
认清朋友、结交朋友，为自己未来的成功搭桥铺路。

目 录

会

交

朋

友

好

办

事

1. 酒桌上交朋友，酒桌下办事 1
2. 平时多烧香，急时有人帮 6
3. 旅途交友，只谈家乡，不谈身世 12
4. 建立朋友档案，以防用时抓瞎 18
5. 谈判桌上先交朋友，后谈判 23
6. 对好为人师者要虚心请教 29
7. 要想办成事，必须事换事 34
8. 交友办事，务必看清对象 39
9. 和陌生人交谈，不要把话讲完，也不
 要把观点讲死 47
10. 求人办事，学会客套 53
11. 让人将不能办到的事，认为能办到 58
12. 让对方放心，他才会说出实情 65
13. 抓住交际的最初 4 分钟，和陌生
 人成为朋友 69

	14. 成熟与世故只一线之隔，	
	但结果却完全不同	74
	15. 与暂时不得势的人交往等于买原始股	79
会	16. 在公众场合，不要提私事	85
	17. 让对方觉得你与他有相同的利益，	
	对方办事会更主动	89
交	18. 利用自己艰苦的身世，博得对方同情	94
	19. 不愿当面说的话，背后也别说	99
	20. 每个人都有他的需求，	
朋	要找到满足他的简单方法	104
	21. 让朋友知道事情办成后的好处	110
	22. 抓住闲谈的机会，让他人认同你	116
友	23. 记住与对方交往的细小之事，	
	可赢得信任	127
	24. 稍稍透露自己的隐私，让人感到	
好	你容易亲近	134
	25. 先把办事要求提高，再降低，	
	朋友容易接受	140
办	26. 事情没办好，也要感谢为你	
	办事的人	144
	27. 你给朋友面子，	
事	朋友才会给你办事情	149
	28. 能将别人的想法换成你的主意，	
	要办的事就成功了一半	156

29. 赞美别人就是这样，你赞美别人，
 别人就会赞美你 160
30. 礼要送在平时，还要会选时间 168
31. 人情要做足，做足了才有“杀伤力” 176
32. 亏要吃在明处 180
33. 人情存的越多，存的时间越久，
 红利越多 184
34. 听清言外之意，别让朋友伤了你 189
35. 交浅言深，交友大忌 195

会

交

朋

友

好

办

事

交

朋

友

好

办

事

跟人谈事时，在酒桌上容易沟通，因为这时候吃饱喝足了，什么都好说。

酒是友情的润滑剂

会

许多人都是在酒桌上交朋友的，在宴会上，不相识的人坐在一起，酒杯一碰，仰脖儿把酒喝下去，两个陌生人就可能成为好朋友。

交

好酒的人，很容易在酒桌上交到朋友，他们碰到一起，总是容易惺惺相惜，几杯酒下肚后，便会说得相见恨晚，觉得与对方特投缘，朋友就这样产生了。

朋

俗话说无酒不言商，许多大生意都搞定在酒桌上。生意场上有不少人借着酒精的刺激来促进彼此的往来，在我们周围也不乏原来滴酒不沾的人，在工作了十多年之后变成了杯中高手。如果在酒席上坚持不喝酒的人，则会引起别人的反感，甚至觉得你不真诚，虚伪，心眼太多，不可交。

友

好

酒是感情的润滑剂，如何使它发挥最有利的功效，就在于自己如何运用。

办

尤其是生意人早就已经习惯在酒席间谈生意，好像不喝点酒就没办法敞开胸怀说话似的。这种习惯其实并非中国人所特有的，外国人也是如此，除了阿拉伯国家的人碍于戒律之外，这可说是地球上普遍的现象。

事

喝酒是联络感情、洽谈生意、促进友谊的桥梁，只要喝透了，没有办不成的事，许多事就在推杯换盏中办成了。

王老板想请张教授帮他解决一个技术难题。张教授年事

已高，行动不便，原本打算拒绝，没想到王老板竟派了专车接送，专人护理。一顿酒下来，两人竟然成了忘年交，他所求之事也就顺利地办成了。

从古到今都流传着这样一句话：“酒逢知己千杯少。”即使现在也是如此，彼此谈得来的人到一块老酒一喝，话密了，情自然就浓。酒杯对酒杯，心口对心口，滚烫的友情便也挡不住，友谊也随着酒的绵香而逐渐加深。

把握酒桌上交友办事的分寸

谈起喝酒，几乎所有的人都有过切身体会，并不是能喝和敢喝就能交上朋友。所以，探索一下酒桌上的“奥妙”，有助于你交际成功。

· 众欢同乐，切忌私语

大多数酒宴上宾客都较多，所以应尽量多谈论一些大部分人能够参与的话题，得到多数人的认同。因为每个人的兴趣爱好、知识面不同，所以话题尽量不要太偏，避免惟我独尊，天南海北，神侃无边，出现跑题现象，而忽略了众人。

特别是尽量不要与邻近的人贴耳小声私语，给别人一种神秘感，往往会使别人产生“就你俩好”的嫉妒心理，影响酒宴上的气氛。

· 看清宾主，把握大局

大多数酒宴都有一个主题，也就是喝酒的目的。赴宴时应时刻关注各位的神态表情，分清主次，不要单纯地为了喝酒而喝酒，而失去交友的好机会。

会

交

朋

友

好

办

事

· 话语得当，诙谐幽默

会

酒桌上可以显示出一个人的才华、学识修养和交际风度，有时一句诙谐幽默的话语，会给别人留下很深的印象，使人无形中对你产生好感。所以，应该知道什么时候该说什么话，语言得当，并巧妙地运用你的诙谐幽默很关键。

· 劝酒有度，切莫强求

交

在酒桌上往往会遇到劝酒的现象，有的人总喜欢把酒场当战场，想方设法让别人多喝几杯，认为不喝到量就是不实在。

朋

“以酒论英雄”，对酒量大的人还可以，酒量小的可就犯难了，有时过分地劝酒，反而会伤害朋友间的感情。

· 敬酒有序，主次分明

友

敬酒也是一门学问。一般情况下敬酒应以年龄大小、职位高低、宾主身份为序，敬酒前一定要充分考虑好敬酒的顺序，分清主次。即使与不熟悉的人在一起喝酒，也要先打听一下身份或留意别人如何称呼他，做到心中有数，避免出现尴尬的局面或伤了感情。

好

办

敬酒时一定要把握好敬酒的顺序。有求于席上的某位客人，对他自然要备加恭敬，但是要注意：如果在场有更高身份或年长的客人，则不应只对能帮你忙的人毕恭毕敬，也要先给尊者、长者敬酒，不然会使大家都很难为情。

事

· 察言观色，了解人心

要想在酒桌上得到大家的赞赏，就必须学会察言观色。

因为与人交际，只有了解人心，左右逢源，才能演好酒桌上的角色。

· 锋芒渐露，稳坐泰山

酒席宴上要看清场合，正确估价自己的实力，不要太冲动，尽量保留一些酒力并注意说话的分寸，既不让别人小看自己，又不要过分地表露自身，选择适当的机会逐渐露出自己的锋芒，才能稳坐泰山，不致让别人产生“就这点能力”的想法，使大家不敢低估你的实力。

在酒桌上交友办事，要把握好分寸，分寸把握好了，酒喝好了，要办的事自然能够办好。

会

交

朋

友

好

办

事

会

2

交

平时多烧香，急时有人帮

朋

友

与朋友建立“关系”最基本的原则就是：不要与朋友失去联络。不要等到需要获得别人帮助时才想到别人。“关系”就像一把刀，常常磨才不会生锈。

好

你有没有这样的体会：当你遇到某种困难，想找个朋友帮你解决时，却突然想起来，过去有许多时候，本来应该去看他的，结果你没有去，现在有求于人家就去找，会不会太唐突了？会不会遭到他的拒绝，在这种情形之下，你免不了要后悔“平时不烧香”了。

办

事

有这样一个寓言：黄蜂与鹧鸪因为口渴得很，就找农夫要水喝，并答应付给农夫丰厚的回报。鹧鸪向农夫许诺它可以替葡萄树松土，让葡萄长得更好，结出更多的果实；黄蜂

则表示它能替农夫看守葡萄园，一旦有人来偷，它就用毒针去刺。农夫并不感兴趣，对黄蜂和鸬鹚说：“你们没有口渴时，怎么没想到要替我做事呢？”

这个寓言告诉我们这样一个道理：平时不注意与人方便，等到有求于人时，再提出替人出力，未免太迟了。

中国人讽刺临事用人的做法，最简练的话就是“平时不烧香，临时抱佛脚”。俗话说得好，“平时多烧香，急时有人帮”。真正善于利用关系的人都有长远的眼光，早做准备，未雨绸缪。这样，在急时就会得到意想不到的帮助。

如果平时不烧香，等到需要时才“临时抱佛脚”，尽管你追得很紧，下的功夫很大，人家也可能一口回绝你的请求。只有平时关系搞好了，到需要时才会有求必应。

修炼关系靠平时

与朋友建立“关系”最基本的原则就是：不要与朋友失去联络。不要等到需要获得别人帮助时才想到别人。“关系”就像一把刀，常常磨才不会生锈。有时候，半年以上不与某个朋友联系，就有可能失去这位朋友。

因此，主动与朋友联系十分重要。试着每天打5~10个电话，不但能扩大自己的交际范围，还能维系旧情谊。如果一天打通10个电话，一星期就有50个，一个月下来，便可到达200个。这样一来，你的人际网络每个月大概都可多十几个“有力人士”为你打通关节。

法国有一本《小政治家必备》的书，书中教导那些有心

会

交

朋

友

好

办

事

会

在仕途上有所作为的人，必须起码搜集20个将来最有可能做总理的人的资料，并把它背得烂熟，然后有规律地去拜访这些人，和他们保持较好的朋友关系，这样，当这些人之中的任何一个人当起总理来，自然会为你的仕途铺开一条坦途。

交

现代人生活忙忙碌碌，没有时间进行过多的应酬，日子一长许多原本牢靠的关系就会变得松懈，朋友之间逐渐互相淡漠，这是很可惜的。所以，一定要珍惜与朋友之间的友谊，即使再忙，也别忘了沟通感情。

朋

很多人都有忽视“感情投资”的毛病，一旦交上某个朋友，就不再去培育和发展双方之间的感情，长此以往，两个人的关系自然就淡薄了，最后甚至变成陌路人了。

友

可见，“感情投资”应该是经常性的，不可似有似无，要做到常联系、常沟通，到时才能用得着、靠得上。

好

朋友之间互相联系的方法有很多，“礼尚往来”、“交流”等等，其中最普遍、最有人情味的一种是有空去坐坐。

办

人们在礼仪性的道别时，总不忘加一句“有空来玩”，不论这是否是一句发自肺腑的言语，听后都让人感到温情四溢，自己似乎可以从中体会到我是被人们接受的，是受人欢迎的人。

事

在朋友之间，也需要这样的方式来建立良好的人际圈。事实上，我们所做的并不多，只是有时间有心地去朋友家走一走，也许只是随意地寒暄几句，也许进行一次长谈，总之，我们在努力加深对方对自己的印象，让彼此之间越来越熟悉，关系越来越融洽。

我们中国有许多礼节，碰上婚丧嫁娶等大事，亲戚朋友就要参加，有许多场合还得送礼，这是几千年来的传统，这是很有必要的，因为这是亲朋好友经常保持联系的一种方式。如果你常年关闭门户，既不“出去”，也不欢迎别人“进来”，那就孤立了自己。

遇到朋友的人生大事，如果有空最好尽量参加，如果实在脱不开身，也要写信或托人带点什么，以表达自己的心意。

对方有困难的时候，更应加强联系。如果朋友发生了什么事，比如生病或遇上不幸的事，应马上想办法去看看。平日尽管因工作忙没有很多时间来往，但朋友遇到困难时要鼎力相助或打声招呼，才显出你们之间的深厚情谊来。“患难朋友才是朋友”，关键时刻拉人一把，别人会铭记在心。

常常与朋友保持联系对你自己会有许多好处，一旦你碰上什么事情，他就直接或间接地帮助你。如果朋友之间平时没有什么联系，需要时很难找上门去，即使找上门去，别人也不会乐意帮忙的。

广交朋友，主动去烧香

要多交朋友，建立一张人际关系网，就要积极主动，主动去烧香。光有想法是不够的，必须将它化为行动。

在这个世界上，各个行业都有许多出类拔萃的人物，他们的影响是非同小可的，可利用与他们接触的机会和他们建立良好的关系，这对你的前途至关重要。不要等待，一味地等待只能使你错失良机，你应该积极地一步一步地去做，没

有什么不好意思的。

如果你想多结交一些朋友，你就需要主动地了解对方的兴趣爱好。你可以通过多种方式得到他们这些方面的信息。比如：平时相处时多观察了解，向他的朋友打听询问，或者查阅他的个人资料等。

有一个人，当他要结交新朋友时，总是想方设法知道对方的生日。于是，他四处请教这些人，问他们是否认为生日会影响一个人的性格和前途，并借机叫他们把生日告诉他，然后他悄悄地把他们的生日都记下来，并在日历上一圈出，以防忘记。这些人生日的那天，他就送点小礼物或亲自去祝贺。很快，那些人就对他印象深刻，把他当做好朋友了。

人与人交往中会出现一些交际的好机会。多一些有益的朋友，会有机会转变你的一生。

“独木难支大厦”，朋友在关键时候帮你一把，可能会直接促成你事业的成功。所以，要时刻注意能结交朋友的好机会。

比如，朋友请你去参加一个生日聚会、舞会或者其他活动，你不要因为自己手头事忙，一时懒得动身而拒绝。因为这些场合是你结交新朋友的好机会。又如，新同事约你出去逛逛商店或者看场电影什么的，你最好也不要随便拒绝。因为这是发展关系的好机会。

结交朋友不仅要把握机遇，同时还要创造机遇。

如果你想和刚认识的朋友进一步发展关系，你可以请他们到你家做客。你可花费心思寻找机会跟他多接触。人与人