

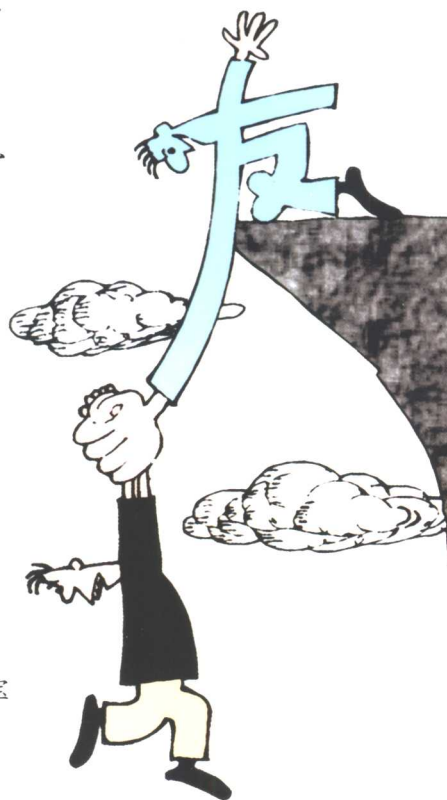
逢奉辉 刘海峰 夏莉◎编著

人生双绝： 会交朋友会说话

Huishuohua
Huijiao Pengyou

善于交际的人，总是尽量把长处呈现在人们的面前，如伶俐的口才，渊博的知识，温文尔雅的举止，直至巧妙的化妆，都能成为追求成功的利器。

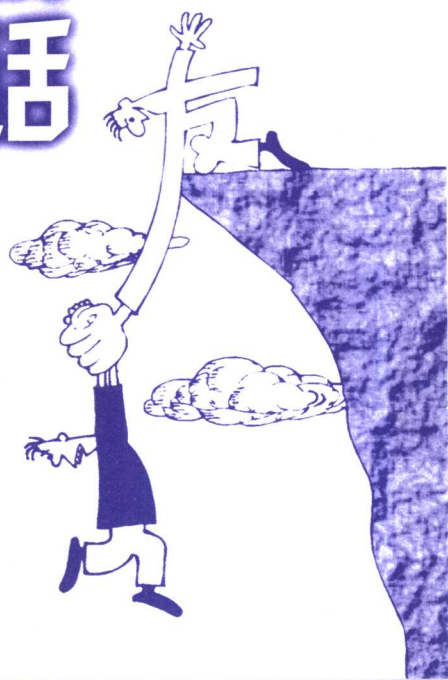
——林语堂



- 成功的人生需要绝妙的处世技巧
- 好人缘是人生宝贵的无形财富
- 好口才才是成功办事的必备“武器”
- 会交朋友会说话是杰出人士的不二法宝

海 潮 出 版 社

人生双绝： 会交朋友 会说话



逢奉辉 刘海峰 夏莉◎编著

海潮出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人生双绝：会交朋友会说话/逢奉辉、刘海峰、夏莉编著. —北京：
海潮出版社，2004

ISBN 7 - 80151 - 929 - 9

I. 人… II. ①逢… ②刘… ③夏… III. 人间交往—通俗读物
IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 105999 号

人生双绝：会交朋友会说话

逢奉辉 刘海峰 夏莉编著

海潮出版社出版发行 电话：(010) 66969738

(北京市西三环中路 19 号 邮政编码：100841)

北京柯蓝博泰印务有限公司印刷厂印刷

开本：640×960 毫米 1/16 印张：16 字数：245 千字

2004 年 12 月第 1 版 2004 年 12 月第 1 次印刷

印数：1 - 10000 册

ISBN 7 - 80151 - 929 - 9

定价：26.00 元

前言

若要问，人生最重要的事是什么？有人会说，吃饭是头等大事；也有人会说，赚钱才是头等大事。没错，人生在世，饭不能不吃，钱亦不可不赚，但吃饭和赚钱必须建立于会办事的基础之上。

一个人会办事，通俗一点说，就是“会来事”，那么会来事的人有什么特征呢？

纵观古今，横览中外，我们会发现，不论是政坛精英，还是商界巨子；不论是高官贤达，还是市井百姓，那些成就一番事业，创造骄人财富的人，都具有两样绝活：一是会交朋友，一是会说话。

一个人，自从他哇哇落地那天起，作为孤孤零零而弱小的个体，他所面对的是威力强大的自然界和社会。试想，要在这样的环境里生存、发展、壮大，直至最终有所成就，没有朋友，行吗？

有句俗话说得好：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”如果没有朋友的鼎力相助，没有和朋友的合作双赢，成功将注定是渺茫的。“朋友多了路好走”虽是一句通俗的歌词，却是一个不可颠覆的真理。一般而言，一个人事业成

QIANYAN

就的大小与其朋友的多寡往往是成正比例的，世界首富比尔·盖茨手下猛将如云，他的员工就是他最忠实的朋友，所以，他成就了“微软帝国”的千秋霸业；而一个普普通通的小作坊主，只有五七个帮手、三两个朋友，所以他只能做小河中永远长不大的小泥鳅。

“嚶其鸣矣，求其友声。”鸟儿都晓得用鸣叫来呼朋唤友，那么，人类要结交朋友就更离不开说话了。上帝赋予人类说话的能力，其根本的目的就在于让人们通过说话来交流思想感情，结成志同道合的团体，从而改造强大的自然界，不断地改造社会。一个人，要想交到朋友，办成事，那么，就离不开话语这个交流的媒介，就必须熟练地驾驭和运用说话这个工具。话有三说，巧者为妙，会说话的人，温言数句，会使朋友众星捧月般地围绕在他的周围，最终实现“众人拾柴火焰高”的宏大局面。而不会说话者，往往是语惊四座，使朋友一个个四散而去，最终落得个众叛亲离、一无所成的悲惨下场。

一言以蔽之，会交朋友，会说话，是成功人生绝对不可缺少的两大修炼。会交朋友，就是谙熟交朋友的绝招；会说话，就是要掌握成功说话的绝活。

摆在诸位读者面前的《人生双绝：会交朋友会说话》这本书，深刻地揭示了“人生双绝”的内涵，揭示了交友的真谛与说话的要义，它向你传授攀龙附凤、把陌生人变成朋友、结交异性朋友以及化敌为友的绝招，向你指点赞美他人、打破冷场、没话找话、随机应变、委婉含蓄、幽默风趣等说话绝活的诀窍。

本书通俗易懂，案例精彩丰富，能使你在妙趣横生的阅

读享受中，增长做人的智慧和处世的技巧。

只要掌握了本书所谆谆讲解的会交朋友会说话这人生的“双绝”，那么，无论你多么平凡，无论你职位多么卑微，你都会迅速地成为一个“会来事”的人。相信在不久的将来，你定会走出平凡，突破卑微，创造成功，不断地铸造出属于自己的卓越人生！

目录

※ 一、会交朋友会说话：成功办事必备的两种能力……………（1）

1. 会交朋友是人生的重要能力……………（2）
2. 会交朋友与成功办事的关系……………（4）
3. 守信是交友成功的要诀……………（5）
4. 拥有好人缘就会获得成功……………（7）
5. 会说话是一门艺术……………（9）
6. 会说话在交际中作用无穷……………（11）
7. 天天说话不见得就会说话……………（13）
8. 能说会道需要一定的技巧……………（14）
9. 好口才帮助擦鞋童的成功……………（16）

※ 二、把握交友的真谛与说话的要义……………（18）

1. 以诚相交，才能得回报……………（19）
2. “人心换人心”，换来真朋友……………（21）
3. 通人情、懂世故：人情练达……………（22）
4. 言必有信：信用是处世之本……………（23）
5. 讲真话：假话只能伤害自己……………（25）
6. 充满真情，以情感动人……………（27）

※ 三、攀龙附凤，结交“贵人”的秘招……………（31）

1. 结交“贵人”，成就自己事业……………（32）
2. 多与“贵人”交往赚取人情……………（35）
3. 敢借“虎威”才能成大事……………（38）

4. 结交商界大老板的小诀窍	(40)
5. 借“贵”要巧,提高自己身价	(42)
※ 四、拉近关系,把陌生人变成你的朋友	(46)
1. 善于和陌生人交谈	(47)
2. 巧找话题,勇于交谈	(48)
3. 抓住交际的最初四分钟	(50)
4. 有效拉近彼此的心理距离	(51)
5. 制造余韵无穷的谈话	(53)
6. 把说话的机会留给对方	(54)
※ 五、结交异性、与异性交往的高超技巧	(56)
1. 与异性交往,勇气第一	(57)
2. 巧妙展现男人的绅士风度	(58)
3. 懂得尊重和欣赏身边的女人	(60)
4. 有情有义,才能使女性挂牵	(61)
5. 卸下装备,轻松与女性交往	(64)
6. 女性也应主动与男性交往	(66)
7. 面对异性,适度保持神秘感	(69)
8. 与异性交谈投机的三大秘诀	(70)
9. 与陌生异性一见就熟的技巧	(73)
9. 女人与男士结识的说话妙法	(76)
11. 男人赞美女人的五点忠告	(79)
12. 在各种特殊日子该如何祝福女人	(81)
13. 女人怎样夸赞男人	(83)
14. 别把异性友情混为爱情	(86)
※ 六、结交朋友的 7 种小技巧	(89)
1. 寒暄是建立好人缘的开始	(90)
2. 酒是友情的润滑剂	(92)
3. 善于制作人际关系图	(95)
4. 把名片当作交际中的联谊卡	(96)

5. 把交友名册放在身边 (97)
6. 通过朋友介绍朋友 (99)
7. 不要把朋友当成拐杖 (100)

✱ 七、社交中的心理禁忌 (102)

1. 不要轻视任何人 (103)
2. “疑心病”是腐蚀人缘的毒药 (105)
3. 不要过分要面子 (106)
4. 警惕“社交恐怖症” (108)
5. 偏见是无形的软刀 (109)
6. 剔除心灵上的妒忌毒瘤 (113)

✱ 八、社会交往中的行为禁忌 (116)

1. 不要让人下不了台 (117)
2. 细节往往关系到社交的成败 (119)
3. 不要把对方看得太紧 (121)
4. 绕开冲突,消除矛盾 (123)

✱ 附:社交能力自我测试 (126)

1. 你算受欢迎的人吗 (126)
2. 你是个爱交际的人吗 (128)
3. 你善于编织社会关系网吗 (130)
4. 你善于结交异性吗 (134)
5. 你与朋友们处得愉快吗 (138)

✱ 九、赞美他人,掌握上等的称赞术 (143)

1. 巧于称赞是交际的润滑剂 (144)
2. 称赞要出自诚意 (145)
3. 适当的称赞才能赢得好感 (147)
4. 称赞不等于戴高帽 (148)
5. 自嘲也是称赞别人的好方法 (150)
6. 要捧出新鲜意味来 (151)

7. 对不同的人用不同的称赞法	(153)
8.5 种特殊场合的称赞方法	(156)
* 十、求人办事的说话绝招	(159)
1. 要学会和对方套近乎	(160)
2. 要善于打破冷场	(161)
3. 要能够没话找话说	(162)
4. 要巧于随机应变	(165)
5. 委婉是语言的“软化”艺术	(168)
* 十一、社交中说话的禁忌	(172)
1. 切勿让客气话“生产过剩”	(173)
2. 不可过多地滥用幽默	(174)
3. 少开“口头支票”	(175)
4. 不要随便打断他人	(177)
5. 不要讲第三者的坏话	(178)
6. 当着矮子不说矮话	(180)
7. 避免不必要的争论	(181)
* 十二、活用人情巧办事	(185)
1. 善用感情投资,运用人情效应	(186)
2. 人情要做足了才有杀伤力	(187)
3. 平时存人情,难时获“红利”	(190)
4. 常来常往,才会建立“铁”关系	(192)
5. 人情操纵,运用自如	(194)
6. 善通路子托情好办事	(197)
7. 巧借亲情达到办事目的	(199)
8. 借同窗之谊办自己的事	(201)
9. 乡情也是办事的好途径	(203)
10. 以诚相求,借同事之情办事	(205)
11. 激发同情心,难事不难办	(208)
12. 不要滥用或透支人情财富	(210)

※ 十三、以“礼”开道，屡试不爽的办事之道 (212)

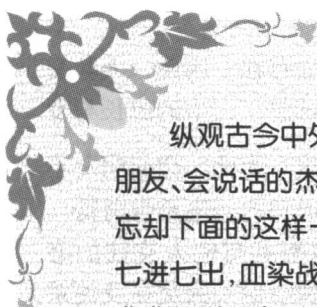
1. 送礼是办事的交际艺术 (213)
2. 送礼即送“情”，礼轻作用大 (214)
3. 来来送送有学问 (215)
4. 遵守礼尚往来的规则 (219)
5. 做一个善于送礼的高手 (221)
6. 善于选择最佳礼品 (223)
7. 别出心裁的礼品才受欢迎 (225)
8. 千里送干柴，礼轻情谊重 (226)
9. 在恰当的时候送恰当的礼 (228)
10. 药不可乱吃，礼不可乱送 (230)
11. 按“需”送礼的神奇效果 (232)
12. 晴天留人情，雨天好借伞 (233)
13. 画龙点睛：精心包装传心意 (234)

※ 十四、软磨硬泡的办事绝招 (236)

1. 以足够的耐心磨成事 (237)
2. 疲劳轰炸的力量 (239)
3. 见机行事的蘑菇战术 (240)
4. 缠而不赖的厚脸皮 (242)
5. 软磨硬泡不招人烦的技巧 (244)

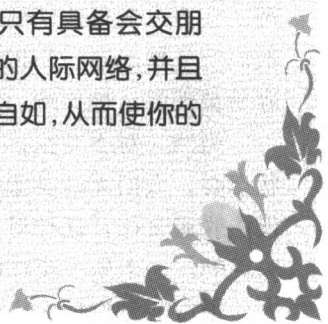


会交朋友会说话：成功办事必备的两种能力



纵观古今中外，独领风骚，成就大业者，莫不都是会交朋友、会说话的杰出典范。读过《三国演义》的人，都不会忘却下面的这样一个情节：为救刘阿斗，赵子龙在敌阵中七进七出，血染战袍。为了安抚赵子龙，刘备怒摔刘阿斗，忿忿地说：“为一孺子，险折我一员大将！”刘备的这言行，充分显示出他会交朋友、会说话的高超技巧，也因此博得了赵子龙“肝脑涂地”般的忠诚。

可见，会交朋友、会说话是成就人生大业的重要资源，也是人们在实际生活中广泛运用并必须培养和提高的重要能力。俗话说，“多个朋友，多条路”，只有具备会交朋友、会说话的能力，才能营造出一个良好的人际网络，并且这个网络可以使你办理任何事情都轻松自如，从而使你的事业一帆风顺！



人生双绝：会交朋友会说话

1. 会交朋友是人生的重要能力

交往具有深刻的社会性，作为一种能力已越来越被人们所重视，这是社会发展的必然。随着全球化趋势的发展，使人们之间的沟通日益频繁。而沟通能否顺利实现，在很大程度上取决于双方的交往能力。

任

何一个人，都无法脱离社会群体而独立存在。因此，人际交往是个体融入社会群体的重要保障，试想，人生的成长与发展，成功与幸福，无不都与他人的交往密切相连。为此，会交朋友不仅是人生的一种重要能力，更是发展自己走向成功的一笔宝贵财富。

每个人都有与他人交往的需求和愿望，也都有与他人交往的必要。人一生的愉快与烦恼、快乐与悲伤，都是和与他人的交往及关系密不可分的。日常生活实践和心理学研究都表明，正常的人际交往和良好的人际关系是个体心理正常发展、维持心理健康的基本前提。

在今天的社会中，交往既是一种能力，也是一门艺术，主要体现在与社会进行交流；展示自己的才能和魅力；使自己更易被他人接受和欢迎等方面。通过对那些取得卓越成就人士的成功经验的研究发现，在个人取得成功的诸多因素中，社会交往能力的作用，决不亚于他们所掌握的专门知识和技能。卓越的社会交往能力，能够使自己更容易被理解、被接纳、被帮助，成功之路更通畅，生活更幸福。

当然，对于交往，每个人都需要保持最佳水平。当交往处于停滞状态时，人们无疑渴望交往，但当交往过于频繁的时候，人们又想法设法躲避交往，这种对立又统一的矛盾心理，正是人的本性和潜质所决定的。一个乐于交往的人，也可能是爱好独处的人，而一个独处的人，很可能是迫切希望交往的人。不同的人，其交往需要和独处需要

的强度或许有很大差异，但前提是必须保持二者的平衡。

总之，人际关系的质量影响着我们的事业生活中的方方面面。人际关系越和谐，工作成果和个人成就也会越突出，我们事业生活中的乐趣也就越多。

我们在事业之外的幸福和个人生活的质量也都取决于个人与他人交往的方式，取决于能否轻松地建立并维持友好、诚挚和长久和谐的私人关系。

在《三国演义》中，三国时的关羽，曾经有“温酒斩华雄”和“过五关斩六将”的功劳，自以为“威震华夏”、“天下无敌”。刘备自立为汉中王后，封“关、张、赵、马、黄”为“五虎大将”，关羽居首。可关羽听说黄忠也被封为“五虎大将”之一，就大为恼火：“黄忠何等人，敢与吾同列，大丈夫终不与老卒为伍！”

关羽驻守荆州的时候，孙权派诸葛瑾到他那里，替孙权的儿子向关羽的女儿求婚，“求结两家之好”，“并力破曹”。关羽竟勃然大怒：“吾虎女安肯嫁犬子乎！”孙权派陆逊镇守陆口，陆逊派人给关羽送礼，关羽竟当着来使的面说孙权“见识短浅，用此孺子为将”。关羽的傲慢和目空一切，使他的言语成为利刃，深深刺伤了每一位愿与他交好的人，这也为他悲剧的命运埋下了伏笔，致使他最终落了个失荆州，走麦城，人头落地的下场，这不能不为我们后人所戒之！

美国著名成人教育家卡耐基认为人际关系是成功的最重要的因素。他指出：一个人事业的成功，只有百分之十五是由于他的专业技术，另外的百分之八十五要靠人际关系、处世技巧。外国许多的相关研究机构也通过研究证实，喜欢别人，又能让别人喜欢的人，才是世界上最成功的人。

广泛与人交往是机遇的源泉。交往越广泛，遇到机遇的概率就越高。有许多机遇就是与朋友的交往中出现的，比如：朋友的一句话、朋友的朋友的帮助和关心等。其实，许多成功人士都是靠朋友的推荐、朋友提供的信息和其他多方面的帮助，才获得了难得的机遇。

每一个伟大的成功者背后都会有几位挚友或“同党”甘做扶梯，为其助力，没有人是自己一个人达到事业的顶峰的，假如你决心成为出类拔萃的人，就绝不能忽视人际关系的重要性。

人生双绝：会交朋友会说话

2. 会交朋友与成功办事的关系

一句“多个朋友，多条路”的平凡话语，道出了日常生活中朋友与办事的重要关系。可以说，会交朋友是便于成功办事的重要资源，是通往成功之路的阶梯，是非常恰如其分的。

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，需要时却个个都能鼎力相助。究其原因，还是会不会交朋友的问题。

无论是谁，要想办事成功，就必须学会结交朋友，为自己创造一个良好的外部人际环境。可以说，能否得到众人之助，是一个是否善于拓展人际，结交朋友的表现，是一个事业成败的关键一环。从某种意义上说，我们今天所处的社会是一个人情网络型社会，一个人要想有所成就，就必须对人际关系给予更多的重视。

广结善缘，以友为重，是决定办成事的关键。能做到这一点，就必然会给朋友留下一个好印象，有个好人缘。人缘好的人，在社会上的形象就好，社会评价也高，因而找朋友办事也容易得到理解、同情、支持、信任和帮助。所以，一个人的人缘好坏，直接反映出这个

人在社会上的办事能力和水平。

尽管我国的经济的发展十分迅猛，许多固有的观念和意识也都被新的法则所改变甚至代替，但靠人缘办事，靠人缘成功这一法则却丝毫没有改变或取代，相反，其作用却被更大程度地加强和凸显出来。事实一次次地证明，没有好的人缘，不知要失去多少成功的机会，干多少事倍功半的事情。中国五千余年的历史传统造就了讲人情、重关系的民族特性，以致有人说，某些事该不该为你办，首要的依据不是法律、制度和规则，而是你与他的关系如何。如果说这样的断言未免绝对，那么，在同等条件下谁的关系硬谁优先，则都是有目共睹的现实景况，我们无须争论它是否合理，但必须得承认它是现实存在的客观现象，这一点，谁都不能不正视它，研究它，应付它，或者说不可以不以正确的、健康的方法迎合它。在现实面前，我们别无选择，只有多交朋友，才能树立起良好的个人形象，也只有多交朋友，我们办起事来，才能心想事成，马到成功。

3. 守信是交友成功的要诀

诚实守信是中华民族的传统美德，也是交友成功的要诀所在，更是成功办事的本钱。

就为人处世而言，可以说没有什么比诚笃守信更重要的了。谁能做到这一点，谁就必将建立良好的人际关系，并从中受益多多。

诚实守信是做人的最基本原则，也是交友成功的保证。而能否兑现自己的诺言，则是让朋友是否相信你的试金石。

人生双绝：会交朋友会说话

如果说兑现自己许下的诺言是负责任的一种表现，那么同样的，对别人遵守诺言也是诚实、负责的表现。

承诺是守信的重要组成部分，可以说，承诺的力量是强大的。遵守并实现你的承诺会使你在困难的时候得到真正的帮助，更会让你在孤独的时候得到友情的温暖，因为你信守诺言，你的诚实可靠的形象推销了你自己，因此，这不仅让你交友获得成功，同时也会让你在生意上、婚姻上、家庭上获得成功。

你不要认为这是空话，有许多事实可以证明这一点，国外国内知名度很高的企业无不把信誉推到第一位，受人尊敬的人无不是守信用的楷模。

相反的，有些人随随便便地向别人开“空头支票”，临到头来又不兑现，相信他们无论在哪一方面都不会成功的。

毋庸置疑，失信于人，说话不算数，许诺不兑现，意味着你丢失了做人的起码品质，意味着在别人眼中你是不讲信誉的伪君子。这个损失多么惨重，你当然会掂量得清清楚楚。

除轻诺寡信之外，好耍小聪明、玩弄手腕者也大多失信于人。这样的人也许可以一时欺骗蒙哄某些年幼无经验者，可以得利于一时，赚到一笔，捞到一把。可是第二次或第三次，一旦被识破，别人就不会再相信你了。那么，永远不会得到真正的朋友。从根本上看，从总体价值上看，你很可能骗到的是一粒芝麻，丢失的是一个大西瓜。

《庄子·齐物论》载，有个养猴子的人对猴子说：“我早上给你们三个橡子，晚上给四个。”猴子听了都非常生气。养猴人转动了一下小脑瓜，马上对猴子们耍出一个小聪明来：“好了，别生气了。我早上给你们四个橡子，晚上给三个。”猴子听了，马上高兴起来了。

这些猴子的高兴其实只是暂时受蒙蔽所致。天长日久，聪明的猴子自然会悟出养猴人的狡诈和卑鄙。从此不再相信他，甚至是仇恨他。那时候，养猴人可就要自认倒霉了。

失信于人，不仅显示其人格卑贱，品行不端，而且是一种只顾眼前不顾将来，只顾短暂不顾长远的愚蠢行为，无论对于交友或者是办事而言，终将一事无成。

失信于人，大丈夫不为，智者不为。