

新 生 活 书 系

● 交友的艺术

● 王新华 编著

中国物资出版社

新 生 活 书 系

交友的艺术

王新华 编著

中国物资出版社

目 录

一、酒桌上交朋友,酒桌下办事	1
酒是友情的润滑剂	1
把握酒桌上交友办事的分寸	3
二、平时多烧香,急时有人帮	5
修炼关系靠平时	6
广交朋友,主动去烧香	8
三、旅途交友,只谈家乡,不谈身世	10
可谈天,可谈地,千万不要谈身世	11
四、建立朋友档案,以防用时抓瞎	15
如何建立朋友档案	15
活用“朋友档案”	17
五、谈判桌上先交朋友,后谈判	20
创造友好的谈判气氛,寒暄要恰到好处	20
顾全对方面子,与对方交朋友	22
六、对好为人师者要虚心请教	25
适当地在某些方面表现“差”一些	25
向别人请教能够赢得他人的好感	27
要请教对方的强项	28
七、要想办成事,必须事换事	29
你不给别人办事,就不要奢望别人给你办事	30
主动满足他人的愿望	31

八、交友办事,务必看清对象	33
跟上司交朋友,要投其所好	33
与同事交朋友要不失恭敬	34
与下属交朋友,要以心换心	36
与客户交往,不要只谈交易,要讲人情	38
九、和陌生人交谈,不要把话讲完,也不要把观点讲死	40
巧找话题,勇于交谈	40
要敢于同陌生交谈,还要善于巧找话题	41
要注意给别人说话的机会,让对方多讲话	42
说话留余地,避免不必要的争论	43
十、求人办事,学会客套	45
客套多,朋友才多	46
讲客套才能办好事	47
十一、让人将不能办到的事,认为能办到	49
以对方擅长的方式交流	51
装出“只有您才能帮助我”的可怜相	53
十二、让对方放心,他才会说出实情	55
借助第三者的名义,让他吐露心声	56
巧设话题,让“闷罐”开口说话	57
十三、抓住交际的最初 4 分钟,和陌生人成为朋友	59
注意仪表	60
注意脸部表情	61
介绍自己宜求简单明了	61
注意倾听	62

找到对方感兴趣的话题	62
十四、成熟与世故只一线之隔,但结果却完全不同 ...	64
世故是烂掉的成熟	64
世故之人不可交	66
不要把世故当做成熟	67
十五、与暂时不得势的人交往等于买原始股	69
帮助不得势的人	70
不要疏远落魄的朋友	71
选对“股票”看准人	72
十六、在公众场合,不要提私事	74
十七、让对方觉得你与他有相同的利益,对方办事会 更主动	77
找到你们之间的共同点	78
让对方知道你与他的利益是一致的	79
十八、利用自己艰苦的身世,博得对方同情	81
博取同情和怜悯,攻破对方的心理防线	82
让对方以拯救苦难者的姿态伸出手来帮你办事 ...	83
十九、不愿当面说的话,背后也别说	86
背后说别人损害的是自己的形象	87
不议是非,更不要散播“耳语”	89
二十、每个人都有他的需求,要找到满足他的简单方法	91
给喜欢“戴高帽”的人送去赞美	91
从实际情况出发,满足他的各种需要	93
对好利者,设法让他清晰地看到利益	94

二十一、让朋友知道事情办成后的好处	96
有好处和没好处,办事会有不同的结局	97
让对方知道,事情办好了,他也能得到一份好处 ...	98
让对方看到好处,对方会心甘情愿地为你办事	99
二十二、抓住闲谈的机会,让他人认同你	101
“原来,友情就在一句话里”	101
闲谈不要只谈自己的得意事	102
在闲谈中找到共同点	104
用闲谈打开办事之门	109
二十三、记住与对方交往的细小之事,可赢得信任 ...	111
从记住对方的名字开始	112
对方的细小之事,是你办事的敲门砖	114
二十四、稍稍透露自己的隐私,让人感到你很容易亲近	117
暴露自己的弱点,是高明的交际策略	119
适当暴露小毛病,可以赢得大信任	120
二十五、先把办事要求提高,再降低,朋友容易接受	123
把要求逐渐降低,让对方感到拣了便宜	125
二十六、事情没办好,也要感谢为你办事的人	127
不吝啬你的感谢,才有下一次	129
二十七、你给朋友面子,朋友才会给你办事情	131
不给人面子就不好办事	132
越是公共场合,越要给别人留面子	134
用面子换面子	136

二十八、能将别人的想法换成你的主意,要办的事	
就成功了一半	138
善于利用别人的想法办自己的事	139
二十九、赞美别人就是这样,你赞美别人,别人	
就会赞美你	141
捧人讲究方法,促成办事	142
三十、礼要送在平时,还要会选时间	148
送礼是办事的交际艺术	149
礼,送在平时	150
送礼要会赶时间	151
送礼总得有个由头才好送	153
三十一、人情要做足,做足了才有“杀伤力”	155
人情做足了,才有“杀伤力”	156
三十二、亏要吃在明处	158
会吃亏的人才不会吃亏	159
三十三、人情存的越多,存的明间越久,红利越多	161
人情像银行里的存款	161
充实自己的人情账户	162
人情是笔财富,不可滥用或“透支”	163
三十四、听清言外之意,别让朋友伤了你	166
学会听出弦外之音,言外之意	168
三十五、交浅言深,交友大忌	172
对新结识的朋友说话要有所保留	173
无话不谈要看对象	174

一、酒桌上交朋友，酒桌下办事

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。

现代社会的人际交往中，必然免不了请客喝酒。人们借着形形色色的名目，大大小小的圈子，或同学一群，或同事一桌，或至交三二人，聚在一起，共同欢聚畅谈，品尝佳肴美酒，以消除陌生感，加深感情，增进协作，传达美意，加深了解，建立相互之间的信任。人类社会对此乐之不疲，古代与现代，外国与中国皆是如此，这真是人类独有的好办法、好主意。因此名目繁多的大宴小酌出笼了，点缀得这个社会五颜六色，让人们愈来愈沉醉其中。

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

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。

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。

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。

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。

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。

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。

话语得当,诙谐幽默

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

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。

“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

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。

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。

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。

二、平时多烧香，急时有人帮

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。

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。

有这样一个寓言：黄蜂与鹁鸪因为口渴得很，就找农夫要水喝，并答应付给农夫丰厚的回报。鹁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，对黄蜂和鹁鸪说“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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。人与人之间接触越多,彼此间的距离就可能越近。这跟我们平时看东西一样,看的次数越多,越容易产生好感,就像我们在广播或电视中反复听、反复看到的广告,久而久之也会在我们心目中留下印象一样。所以,交际中的一条重要规则就是:找机会多和别人接触。

一旦和别人取得联系,建立初步联系之后,要设法进一步巩固和发展。交际中往往会有两种目的:直接的无非就是想达到某项交易或有利于事情的解决,或想得到别人某些方面的指导。如果并不是为了解决某个问题,或者不是为了某种利益关系,只是为了和对方加深关系,增进了解,以使你们的朋友关系长期保存下来,这可以被看做是间接目的,这种间接目的可以使你的人生更丰富,更有价值。

如果能保持无事相求时也能轻松地相互联络的关系,才是最理想的状态。真正可以亲密往来的朋友,越是无事相求时越能尽情地交往。反之,遇上有事相托时,即便三言两语,彼此也能明白对方想说的话。此时,对方会尽己所能来帮助你。

三、旅途交友，只谈家乡，不谈身世

在旅途中，可以谈天说地，但千万不要谈自己的身世。身世对每个人来说是秘而不宣的，有时你大谈特谈你的身世，就极有可能引起对方的不快，甚至反感。

旅途中交上朋友，大部分是从双方的交谈开始的。因为大家是萍水相逢、素昧平生，彼此之间并不了解，这个时候最好是从各自的家乡谈起，最好不要向对方谈起自己的身世。因为家乡这类题材不会暴露自己，更不会伤及对方，而身世这类题材往往涉及隐私，陌生人之间往往有意回避这些。

有一个湖南人和一个江西人在一列去云南的火车上相遇了，两个人很自然地聊了起来，当江西人知道对方是湖南人时，兴奋地说开了：“你们湖南真是个好地方啊！出了不少的伟人，毛泽东、刘少奇、贺龙等老一辈革命家都是你们湖南人……”

湖南人听了回敬道：“毛主席当年打天下可是从你们江西井冈山开始的哟，你们江西也是个好地方啊！”

紧接着湖南人说到了毛主席的故居韶山；说到了韶山的滴水洞；说到了毛泽东的爷爷葬在卧虎坪；说到了临近毛主席故居不远的刘少奇故居……

江西人听了来了兴趣，说自己好多年前就想到湖南去旅游，到毛主席故居韶山去看一看，还说从小就读到邵华、毛岸青写的文章《我爱韶山的红杜鹃》，还听说韶山的山水地貌很特别，是自己从小