

第一章

社交
要义

❖ 人际交往是成功的基础

人是群居动物，要想在人类社会生存与发展，就必须与各种各样的人打交道，人们把人与人之间的交往称为“社交活动”。美国著名的企业家、教育家和演讲口才艺术家卡耐基曾经说过十分精辟的话：“一个人的成功，只有百分之十五是由于自身的专业技术，而百分之八十五则要靠人际关系和他的社会交往能力。”所谓“水可载舟 亦可覆舟”在社交的长河里亦是如此。

☞ 1. 和谐的人际关系是生存的保障 ○○○○

人际关系是一种互动，人与人的互动越多就越有价值、越有意义。互动的交流要有一定的技巧和方法，要有建立人际关系的能力，有了良好的人际关系，你可以改变自己的生活，也可以改变身边人的生活，甚至对于历史进程有所影响。纵观历史上成功人士的成功因素，不难发现他们个个都是擅长人际关系的高手。

一个人才华横溢，机智超群，专业知识一流，可以说是难得的人才，令人遗憾的是人际关系却极差，这样的人要想出人头地、成就一番事业，不能说绝对不能成功，但是注定要艰苦得多。反之，一个人的人际关系很好，群众威望高，深受大家的拥戴和好评，那么他的人生之路必定会一帆风顺，自我发展的道路也会顺利通畅，成功的几率也就会大大增加。

除非你生活在无人岛上，否则你每天都要和许多人接触和交往。

起床后 你出来晨练 看到张三正在为自家的阳台安装塑钢窗 恰好你也正打算安装阳台塑钢窗 连忙向他打听价格、质量和安装时间 并要来公司的联系电话 困扰了一个月的难题轻松地解决了(信息共享)

拎着皮包，来到停车场，正遇到邻居王五也来取车，他先谢你前几天帮他送女儿到幼儿园的事，然后告诉你他们公司的新产品正要作市场推广，是一个几百万的大单，你立刻与他约定下午去他们公司认真地谈一谈。（信息共享）

你兴致勃勃地来到公司，项目论证会准时开始，你精心准备的方案中有一个严重的漏洞，你的同事帮你解答了关键的问题，方案才最终获得通过。（相求相助）

下午你来到王五的公司，见到他们的项目主管，没想到这个主管竟然是你大学时篮球队的队友，久别重逢你们相谈甚欢。他带你去见公司的经理，你们详细地谈了许多细节的问题，虽然这个单子还要经过论证，不过成功似乎正在向你招手。（相求相助）

下班回到家里，妻子约了好朋友来做客，大家围坐在一起，欢声笑语 其乐融融（情感沟通）

由于你的人际关系顺畅，这一天的生活和工作也和谐顺利。

这仅仅是一个普通人最为普通的一天的生活内容，从中可以看出社交活动的丰富性和复杂性。印度精神领袖克里西那穆提说：“人际关系永远不会停止，生存就是与人产生关系和打交道。”从你与第一个人接触的那一刻起，你的人际关系就开始互动了，正是这些关系构成了你生活和事业的一部分，它们所提供给你的是维系生命的最宝贵的东西，虽然看不见摸不着，但是你无时无刻离不开它们，从中我们也会真切地感受到社交的三个基本要义：

信息共享 相求相助 情感沟通。

一个人要想在充满竞争和陷阱的社会里活得下去，活得快乐，活得有尊严 就不能不重视人际交往；一个人要想成大事、立大业 就不能不建立一个健全和谐的人际网络。

和谐的人际关系不应该只是要求对方能给予你多少，而是应该看你能给对方多少。即使你想从人际关系中得到回报，也取决于你

为对方付出了多少。人可以做出许多令人称奇的事，但是越有突出的个人表现，越需要有强大的人际网络支持，所有的领袖都有盟友，连他们都需要盟友，所以你也需要。

☞ 2. 人际关系中的两个层次 ◎◎

有一位老人回忆起年轻时的奋斗史，令他印象最深的就是创业初期的艰难经历，为了一笔两万元的周转资金，他尝尽了人间的冷暖，最后还是自己的母亲卖了房产，让他渡过了难关。那是他人生最辛苦、最难熬的一段日子，现在回想起来仍然令他感慨万千。

当他的事业蓬勃发展的时候，所赚的钱像滚雪球一样越来越多，最初不愿意借钱给他的朋友们，争先恐后地想要与他合作。他没有因为当年的事情而远离他们，反而认为市场越大越好，有钱要大家赚，大家也会让你赚更多的钱。这位有远见的老人如今已经是商界鼎鼎有名的人物了。

这个故事告诉我们，搞好人际关系有两个层次：

一是在事业发展的起步阶段或者是决定胜负的关键时刻，甚至是在落魄潦倒的时候，能够找到生命里“雪中送炭”的贵人。在我们生命里最需要人提携的时候，有人能够助一臂之力，才是人生中最重要、最实用的人缘。而这样的人通常不是来自我们的父母、亲人、师长、朋友 就是来自忠实的兄弟。

二是当你的命运发生了转折，事业逐渐走上正轨的时候，不要拒绝锦上添花的人；应该妥善发挥锦上添花的作用，花花轿子人人抬，有了人气才有旺运，才有事业的宏图大展。

企业成败的关键，取决于团队的合作程度；而人际关系的成败，全看你有没有良好的互动能力。当今社会，人际关系是经常转换和重叠的，今天的属下明天可能成为上司；今天的客户也许明天就成了你的雇主；今天的朋友明天可能会成为你的对手。因此，要怀着以不

变应万变的态度来对待人际间的变化。

首先，要分清每个人所充当的不同角色，比如朋友、同事、上级、下属、客户、老师、学生等。其次，不要被动地等待这些关系自然发生，要积极培养和发展关系，要让自己成为他人生命中最有意义的角色，因为你可以给他们带来愉快和方便。你每天都要与人打交道，并且不断地变换角色，你有很多机会同他人建立更深厚的关系，千万不要让这些机会溜掉。旧的人际关系要有效地运用，新的人际关系要积极培育，这样你才能增加自己的生活经验，困难时才能有众多的力量支持和帮助你。

人际关系就像一面镜子，不仅可以清楚地照见别人，更能真实地折射出自己。所以，只有借助人与人之间的互动关系，才能朝着更真实的自我、更美好的人生阔步前进！

❖“人脉”令你无往不利

一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。所谓人脉就是当你遭受困扰、遇到困难或是想做某件事时，可以向你施与援手、向你提供物质或精神帮助的人。在美国的好莱坞有这样一句经典名言：成功不在于你知道什么或者能做什么，而在于你认识什么人。人脉是成就事业、实现梦想最简捷、最有效的途径，可以取得“大树底下好乘凉”的积极效果。

☞ 1. 人脉创造机遇 ◎◎◎

小成功，靠自己，大成功就要靠别人来促成。所以，懂得运用别人的力量成就自己，永远是最省力、最高明的策略。很多知名的领袖、政治家和企业家之所以功成名就，除了个人的才能、智慧和努力之外，还有一个共同的特性就是善于开拓人脉。他们懂得接近人际

关系良好的人，并将其纳入自己的人脉网络之中，靠着这些关系人物不断地积极向外扩展。

美国好莱坞著名电影明星盖克·道格拉斯刚出道的时候十分落魄潦倒，没有一个人想到他有朝一日会成为超级巨星。有一次盖克坐火车时与一位女士邻座，作为男士他出于礼貌而照顾她，一路上他们相处得十分和谐，谈得十分投机，大有相见恨晚的感觉。没想到他的人生从此发生了戏剧性的转折。第二天盖克被邀请到制片厂报到，原来那位女士是一位知名的电影制片人。这个故事充分说明了即使是千里马，也需要有伯乐的慧眼识才，一切才能美梦成真。

一个人一生中所能遇到的机遇通常有两种形式，一是社会和时代所赋予和提供的，这就是人们所说的天时。另一种是人为造成的，也就是借助某些个人的能力和作用，这就是人们所说的人和。这种机遇很可能就在你的身边，因此一定要做个有心人，这样才能不让机遇从自己的眼前溜掉。

☞ 2. 人脉是宝贵的资源 ○○○

有人说：“在这个世界上，没有人脉就无法生存下去。”人脉是你的“人际关系网”，是你最宝贵的资源。把所有的财富堆积在一起，你会发现自己所拥有的全部价值，远不如你所拥有的人脉资源的百分之一。如果你有良好的“人际关系网”，就能互通有无、互惠互利，就能使生活和事业平添无限乐趣和助力，就能实现自己的理想，成就事业，达成目标。

有一位青年原在一家工厂从事销售工作，后来工厂停产下了岗。在严峻的现实面前，他想到了真心相待的朋友，想起了常年积累的人际资源。他是一个热忱的人，曾经帮助过许多人，如今他有求于人，好友们便纷纷施与援手，帮他取得了一家大企业的产品代理权。朋友们有钱的出钱，有力的出力，凭着多年的销售经验，他的事业渐渐红火起来。

人际关系的威力确实不可小看，它不但可使我们在生活上无往不利，如鱼得水，更可以使我们在事业上东山再起，转败为胜。在群居的社会中，我们通过接受他人的帮助或者对他人施与援手，才使得彼此的关系更加密切、重要。这种关系的维持和延续，都是来自人与人之间的“施与受”所以开拓人脉资源的第一步是付出 只有先付出才会有回报。

人脉就像消防栓一样，平时看似没有太大的作用，一旦发生火情就会在最关键的时刻发挥最大的效用。所以，在生活上、事业上或社会上 借助于人脉这个资源 我们会有“鱼帮水、水帮鱼”的左右逢源之感；碰到重大灾害、经济瓶颈时，通过人脉这层关系，能够度过危机 更迅速地化险为夷 更迅速地迈向成功。

☞ 3. 人脉宝库中最重要的四种人 ◎◎◎

不同行业、不同岗位的人所接触的人都是不一样的，因此每个人的人脉关系都是不同的。尽管人际关系会随着社会的变化而变化，但是有一些人是你必须常年与之保持联系的。你的人脉网中有了这些人 你的生活和工作就会左右逢源 轻松愉快。

(1) 兄弟姐妹以及与他们有关联的亲戚

他们或者和你有血缘关系，或者没有血缘关系，但毕竟是你生活圈子里最亲近的人，这种关系很少带有功利的色彩，他们可以在你最困难的时候毫无条件地帮助你，也会在你成功的时候为你感到高兴和自豪，他们的付出从不要求回报。他们是你一生中最值得珍惜和善加利用的人脉资源。

(2) 同窗好友、校友

因为是曾在一起长期生活的人，相互之间非常了解，包括各自的家庭状况、个人的脾气秉性、习惯和爱好等等。你们曾经一起经历过许多美好的或者难忘的岁月，这些是你们继续保持关系的基础，较之

那些进入社会才开始交往的陌生人，他们显得更加可靠和宝贵。

(3) 同一个地方出来谋生的老乡

俗话说，是老乡三分亲；老乡见老乡，两眼泪汪汪。随着社会经济的发展，跨地域间的人员流动越来越广泛，尤其在经济发达地区以及对外开放的沿海城市，外来人口已经占有很大的比例。漂泊在异乡打拼的人要想在当地建功立业，必须建立强而有力的人脉关系，而老乡就是最大最牢固的资源，因此一定要把他们列为人脉关系中最基础的力量。

(4) 猜投意合的同事

曾经在一起工作过的同事，因为一起奋斗打拼过，经历过各种艰苦和困难的考验，也曾得到过共同的荣誉，享受过成功的喜悦，相互间非常了解，对每个人的能力和特长、不足和弱点都了如指掌，应该是可以长期依赖的对象，人脉的宝库里一定不能少了他们。即使有一天你们不在一起工作了，仍然可以作为朋友长期相处。

✍ 4. 建立人脉宝库有原则 ○○○

一项科学研究统计，每个人终其一生会认识几万个人，甚至更多。成功的人懂得利用第一层人际关系，不断地延伸和复制第二层、第三层的人际关系。如此循环下去，就会拥有更多的人际关系资源。事实上，我们只要保持正确的心态，运用人际关系这项资源，在互利互惠的基础上发展这个缘分，就可以彼此受惠、互相帮助，进而创造出双赢的局面。

建立人脉关系要注意四项原则：

(1) 第一条原则是互惠

人脉关系不是一个慈善机构，而是为符合双方持续需求所形成的一种关系，你付出便有收获，没有付出就没有收获，而互惠就是双方都有付出和收获，说白了就是一种恩惠的交换。你能够给别人带

来什么样的帮助，就会得到别人对你什么样的帮助，如果你什么忙也不帮的话，久而久之你有事情的时候就不会有人来帮助你了。

(2) 第二条原则是互赖

如果你是从事酒店餐饮服务业的，那么你最好和从事旅行社业务的人交朋友，因为他可以给你带来大量的顾客资源；而洗衣业的人最好和做酒店餐饮服务业的人交朋友，因为他会给你带来大量的业务。任何人都要依赖于为他提供财富资源的行业，这就是人际关系中相互依赖的原则，否则的话你们的关系就不会长久。

(3) 第三条原则是分享

分享是建立人脉关系最好的方式，你与他人分享得越多，你得到的就越多。这个世界上有两样东西是越分享越多的，一是知识和智慧，二是力量和快乐。你愿意把自己最好的东西拿出来和朋友们分享，你会得到两大好处：

- 你分享的东西是对别人有用或有帮助的，别人会感激你；
- 你愿意与别人分享，会给对方留下一个正直诚恳的好印象，随之会给你带来更多的朋友。

(4) 第四条原则是坚持

如果你的人脉关系是健康正常的，是非常有价值的，你就必须想方设法地坚持下去。维持一个有效的人脉关系是要付出成本的，它不仅仅需要一定的金钱来安排各种必要的应酬，还需要花大量的时间来进行情感的交流和接触，所以没有一定的毅力是无法将一些关系维持长久的。而且，现代社会瞬息万变，今天结交了新朋友，明天就会冷落了老朋友，一旦疏于联络就会渐渐淡忘或陌生了。

☞ 5. 建立人脉宝库的方法 ○○○

(1) 多参加聚会活动

想结识不同的人，积累人脉资源，最好的办法就是多参加社团的

活动。建议你一个月参加两次聚会，三个月参加一次大型活动，并时常参加与企业界、广告业、老同学和老同事的聚会活动 交换信息 增进彼此的交流。

(2) 多交换名片

递上名片，往往是人与人美好交往的开始。你可以在初次见面时，以别出心裁的名片或是与众不同的自我介绍来加深彼此的印象。

(3) 多与人联系

有人说：“人际资源的拓展在于定期而且持续地发送信息以及情报。”你可以利用传真、电话或是网络等便捷的通信方式 定期地发布“有利、可用”的信息和情报给他人 这样除了促进彼此的情感外 更可以形成一个资讯流通网，使人乐意与你亲近。

(4) 服务于他人

服务是开拓人际资源最直接的方法。你可以主动服务他人，在互惠互利的原则下，去发展你的人际关系网。

(5) 多主动安排聚会

为了不断地维持和开拓人脉，你可以多多安排聚会，然后全力以赴成为众人瞩目的焦点、他人谈论的话题人物。这样一来，你就可以建立更多和更雄厚的人脉网络。还有一个“赢得真正友谊，奠定人脉基石”的铁律：认真对待别人的想法，让他觉得自己很重要。只要能让对方觉得自己重要无比，你就铺平了一条和他人建立友谊之路。

❖ 一生都要经营的社交圈

一个人的交际范围代表了他个人交际能力的强弱，交际能力强的人能和各行各业、各种各样的人成为朋友，即使原来没有任何接触的陌生人也能够很快地建立关系，在他的事业和生活遇到困难的时候

候，他会找到很多人来帮忙。而有的人却素来不愿意和人接触，性格孤僻内向，真正的朋友很少，更不要提和陌生人交往了。这样的人在目前的社会上一定会存在社交障碍。

☞ 1. 每个人都有自己的交际圈 ○○○○

不可否认的是 今天的你、你的个性、你的办事风格、你所处的地位，很大程度上取决于你现在的生存环境，也就是你的人际交往的范围。将来的你，十年、二十年以后，几乎完全取决于你将来的生存环境和人际交往的范围。以后的你年年月月都会有变化，你的人际交往圈子也会发生变化。无论你从事什么职业，无论你的文化程度是高是低，无论你是处在什么样的年龄阶段，你都会有相对稳定的交际圈。

(1) 工作事业上的交际圈子

这个范围里面主要包括工作单位的同事、长期业务来往的事业伙伴，以及与工作有直接关系的人，如会计师事务所的财务人员、工商税务部门的政府工作人员、卫生检疫部门的工作人员、生产用原材料供应商、长期合作的渠道客户、上级主管部门的领导 甚至律师、医生等等……总之，一切能够和你接触上的，而且是你工作范围内需要打交道的机构里的人，都应该想方设法地和他们建立较为密切的往来关系，能成为朋友当然是最好不过的。

这个圈子里的人和你的工作和事业有着千丝万缕的联系，你们在一起时基本上不涉及各自的家庭，不会占用过多的私人空间，他们中的许多人随着工作的变动和事业发展的情况，如同过眼云烟一样，会急速地发生着变化，只有极少数的人能够慢慢沉淀下来成为关系较密切、维系一生的朋友。

(2) 生活上的交际圈

许多人都有自己的嗜好 比如下棋、打桥牌、打高尔夫球、钓鱼、

打麻将等，长期在一起切磋技艺的牌友、球友、棋友等自然而然地形成了一个关系较为紧密的交际圈子。住在一起的邻居也可以成为很好的朋友，可以在闲暇的时间里搞园艺、做手工、打毛衣等。还有经常为自己理发的师傅、给自己看病的医生、给自己作美容护理的美容师等等都可以成为人际网络里的重要成员。当然，经常在一起吃饭喝酒的朋友也应该算上是一个交际范围，与这些酒友在一起不仅可以共享信息资源，还能带来心理上的轻松和快乐。但是与他们之间的交往仅限于生活范围，不会或很少会牵涉到工作和事业。当然，一旦发生特殊情况，这个圈子里的朋友依然会成为你潜在的人际资源库。

(3) 情感上的交际圈

这个圈子里包括闺中密友、莫逆之交、红颜知己、“蓝颜知己”等相交甚深的人，这些人属于从内心深处有心灵感应，可以无话不谈，可以毫无避讳地暴露自己的真实想法的真正朋友。和他们在一起的时候，你会有情不自禁地一吐为快的轻松感，会有一个情感的宣泄渠道。有一些不能和父母讲、不能和妻子或丈夫讲的话，可以毫无顾忌地向这个圈子里的朋友倾诉。他们根本不用说什么表示同情或是安慰的话，只要静静地倾听就可以了，无论你说出了什么和做了什么，永远不要担心他们会出卖你，会把你的隐私公布于众。这样的朋友不需要很多，但绝不能没有，否则的话，你的心灵世界将十分孤独，你的一生将很可悲。

2. 不要拒绝结识新朋友的机会

无论你从事什么职业，无论你的文化程度是高是低，无论你是处在什么样的年龄阶段，都要不断地扩大交际圈。假如十年、二十年以后，在你的身边依然是一些老面孔，交际范围没有任何变化，一可以说明你的生活没有丝毫变化，二可以说明你的事业停滞不前，否则你

不可能不交一些新的朋友。

人的一生中有些朋友是应该相交一辈子的，而有的则会随着时间的推移、生活环境和条件的改变而逐渐地发生变化。有的时候是因为你的地位和身份变了，有的是因为对方的身份和地位变了，以及突然发生的意想不到的情况，这些新问题需要你去面对，需要你去重新进行选择 and 取舍。

你应该在不断巩固维系可交往一生的老朋友的同时，积极主动地去结交新朋友。

(1) 利用老朋友结识新朋友

如果总是同固定的几个人交往，你就会感到枯燥和乏味。为了自己的事业不断发展并最终取得成功，你必须学会同各类人交往。结交新朋友，参加新的组织，扩大人际交往的范围。各种各样的新事物，会给你的生活带来新的内容、新的发展空间。当你的朋友说愿意提供机会让你结识某一个人的时候请不要拒绝，因为有朋友做中间人，你会省却很多相互了解和沟通的时间，因为他们是朋友的朋友，人品和能力会比较有保障。

(2) 把你的朋友介绍给别人

现实社会是很功利的，每个人思考问题的时候都会站在自己的角度，都会有自私和丑恶的一面，这是人性的偏差和缺陷。通过朋友相互介绍就可以弥补我们个人在社会关系中的不足。如果你想获得更多的社会关系，不能只想着他人的关系为我所用，还要在适当的时机将自己的朋友资源奉献给其他的朋友。正所谓“你希望别人怎么对待你，你就要以怎样的方式对待别人”，这不是在遵循等价交换的原则，因为这些关系的价值不是等同的，它们是不同的价值通过交换弥补各自的需要，而且这对双方都有意义。

(3) 充分利用校友资源

校友资源是一个最有潜力的资源，尤其是名牌重点大学的校友

更是如此。比如清华、北大的学生很多人将来都可能成为社会的栋梁和精英，在校期间多结识师哥师姐师弟师妹，并长期保持必要的联系，这就是一个宝贵的人脉金矿。很多人在看到了北大光华管理学院 MBA 学员名单时，都十分惊讶地发现，那上面绝大多数都是自己事业上的合作伙伴和潜在的合作伙伴。越是高等级的商务培训班，同学的身份和级别就越高，他们参加培训的目的一是学习新的管理理论和知识，二是结识更多的业内精英，为进一步拓展自己的事业作人脉资源方面的储备和投资。连那些成功人士都如此重视社交圈子的经营，那么刚刚走出校门、步入社会的年轻人，就更应该从校友做起，慢慢地储备和积累自己的社会交际资源网络。

☞ 3. 在关系中找到关系 ○○○

人的精力是有限的，但是要结识的人和要经营的社交圈子是无限的，很多人确实朋友非常多，每天疲于奔命地消耗在各种应酬之中，总是顾此失彼、事倍功半。其实，大可不必这样。

要想运用有限的精力经营最有效的交际圈，可以按照下面的办法处理。

第一步筛选。把与自己业务有直接关系和间接关系的人记在一个本子上，把没有什么关系的人记在一个本子上，这就像是打扑克中的“埋底牌”，把有用的牌留在手上，把无用的牌“埋”下去。

第二步排队。对所有人进行分析，列出哪些人是最重要的，哪些人是次要的，根据自己事业发展的需要把这些人进行排队。这就像打扑克中的理牌一样，要清楚地知道哪些是主牌，哪些是副牌，哪些牌是最有力量的王牌。这样你就会知道哪些牌可以用来保底，哪些牌可以用来应付场面。

第三步分类。人际关系的社会角色不同，作用自然不同，事业要发展就要拥有多方面的资源。比如，有的关系可以帮助你出谋划策，

有的关系会提供给你必要的信息，有的能帮你办理某些手续，作用虽然不同但是都同等重要。所以，一定要进行分门别类，对各种人的功能和作用进行分析和鉴别，把他们编织在你的社交网络中。

第四步经营。要不断地检查和维护这个社交网络，随着政策的不断变化 产业结构的调整 人事机构的变动 生老病死的发生 你的交际网络自会出现漏洞或缺失，你要及时修补和完善，重新调整手中的这些牌，使它们永远保持在良好的运行状态。

❖ 人情面子都重要

中国是一个既讲人情又讲面子的国家，尽管商场上素有“认钱不认人”、“人为财死 鸟为食亡”的说法，但是人情和面子却始终不能为人所彻底放弃。为人情而弃小利、为面子而强欢颜的人和事也屡见不鲜。从中国的传统文化来看，有情与无情可以作为衡量一个人道德品行的重要标准，不通人情、不懂人情甚至践踏人情就是无情无义之人，就意味着是一个坏人、一个令人不齿的人、一个不可交往的人。

☞ 1. 做足人情才能赢得人心 ◎◎◎

人情是中国人维系群体关系的最佳手段和人际交往的主要工具，无论是交情很深的老友，还是只有一面之缘的新交，都需要有人情往来作为连接的纽带和桥梁。如果长时间没有任何人情往来，再好的关系也会渐渐地淡忘，再深的友谊也会慢慢地消失。既然人情是用来维系感情的，那么在做人情的时候就要讲究些方法和策略。

(1) 要做一个有心人

“人情”对中国人来说是难以摆脱的约束力量，人情的往来难免

造成人际关系的纠葛 所以要想“君子之交淡如水”就要减轻人际间社会关系的稠密度，取得不被人情束缚的自主地位。可是拒绝人情，辜负别人的一番情谊，也是有亏于人情。“不收”人情虽然可以不欠人情 但是和人就没有“关系”可言 可能会因画地为牢而自我孤立，或因为没有自己的社会关系而被孤立。

要想长期维持一定的人际关系需要做一个有心人。有些人当朋友交情很深的时候就粗心大意了，觉得没有必要小心地维护，往往会忽略双方关系中的细节问题。例如该通报的信息不通报，该解释的情况不解释，总认为“我们之间关系非同一般，根本不用在意这些鸡毛蒜皮的小事”结果日积月累 形成难以化解的问题 那时才悔不该当初。有一个年轻人新婚不久见到一位老朋友，那人不卑不亢、不咸不淡地说了几句话就说有急事走了。年轻人莫名其妙，回去想了很久才意识到，一定是自己结婚没有告诉朋友而让他挑理了。于是，年轻人备上一份礼物、带着新婚的妻子登门拜访，才化解了这场危机。

(2) 该做的人情要做完

如果有朋友求你办什么事情，而这件事对于你来说是举手之劳、轻而易举，那么你就应该以最快的速度、最好的效果做完，并及时给他一个满意的答复。如果你当时满口答应说“没有问题”，但是却长时间没有任何的结果，或者是几天后给他一个似是而非的结果，对方口头上不说，心里一定会想：“这个家伙真不够意思，不愿意办就直说 做一半还不如不做 真是耽误事 帮倒忙。”

做人情只做到一半真的是帮倒忙，非但如此还让自己丧失了信誉 进而影响了朋友之间的关系 正所谓“出力不得好”。所以，一定要把人情做到有始有终。

(3) 该做的人情要做足

人情不仅要做完，还要尽量做好，做完美，做漂亮。如果你答应帮朋友办什么事情，就一定要竭尽全力去办，不能含含糊糊、勉勉强强