

巧妙結識新朋友

——
如何打動對方並使其無疑地崇拜你



旅游教育出版社

巧妙结识新朋友

——如何打动对方
并使对方使其无疑地崇拜你

乐 群 编译

旅游教育出版社

巧妙结识新朋友
——如何打动对方并使其无疑地崇拜你
乐群 编译

旅游教育出版社出版
(北京市朝阳区定福庄1号)
北京市京东印刷厂印刷
新华书店北京发行所经销

787×1092毫米 1/32开 4.625印张 70千字
1990年7月第1版 1990年7月第1次印刷
印数：1—50000册 定价：2.10元
ISBN7-5637-0206-7/G·049

序

人与人初次见面，不外乎各自心里都想要了解对方，进而考虑彼此交友的可行性。所以，怎样给对方留下第一个好印象，的确是一门不很容易的学问。

本书奉献给读者的是如何在第一次见面时，有效地舒缓自己的情绪，调节面谈时的气氛，通过一句话、一个动作、一个眼神，就能使别人难以忘怀的秘诀。

在日常生活中，只要我们多视察和留意，再依照书中的心理战术，必能提高勇气，面对初交的新朋友，把握自己的生活。

目 录

第一章	初次见面如何留下好印象……………	(1)
第二章	如何快速看透别人心理……………	(29)
第三章	如何消除胆怯不安的心理……………	(55)
第四章	如何令对方说“是”的心理……………	(81)
第五章	如何开启对方的心扉……………	(101)

第一章

初次见面如何留下好印象

当我们遇到初次见面的人时，一下子我们就可以辨别出这个人是否很难亲近，这个人是否很直爽坦率，以对方的各个特别形象再配合我们的经验，以服装、仪态、面貌作为基准，对对方进行从上到下的观察。

与初见面的人交往时，特别想马上建立起一个美好的印象。如果对方对我们的第一印象有所错觉，就很难修正对方对我们所持有的想法。依美国心理学家阿修所设的第一印象研究中心的讲法，见面后给人的印象或知识，最初的印象具有改变形象的作用。因此不合自己的想象也就完全否定了印象或知识，最初的印象完全被误解时，就很容易被下定义。当然第一印象并非是完全正确，但给初见面的对方一个好的而且强烈的印象不是也很好吗？

我们在阿修等人的研究中探出，给人什么样的印象，



#3146 247-2

完全是靠见面时给对方一些强有力的印象或知识所形成的。如果一开始给了对方一个美好的印象，为了加强这个第一印象，则要继续给予新的表现，这种为了让对方维持着一个良好印象的作法，从心理技巧来说是不必要的。

假使一开始就给对方一种模糊或不好的印象，因此就灰心则为时过早。为了弥补对方对你的第一个印象，给予一些较强有力的知识或表现比较好，这样对方可以根据这些表现配合最初的印象，而渐渐地好转起来，以致否定以前所记得的形象，而只留下了美好的印象。

未
知

第1000号

一 第一次见面迟到可以不用解释

初次见面就迟到了，不可避免的就是想到礼貌问题。但是人孰能无过，难免会有犯错的情形。在现实生活中，我们或许在最重要的时刻迟到了，这时我们已经知道违犯了最基本的礼貌规范，总会感到事情重大，力图补救。

但是在这力图补救的举动中最常见的是，边寒暄边道歉，想要顺便达到解释的效果。当然即使不是初见面，也很难说出真正的原因，于是竟说些自己也不相信的原因。本来已经浪费了很多宝贵时间的对方，听了这些辩解后，或许不想很快地进入主题，因为在初见面时，对方和自己之间或许还没踏入彼此人情上理解的程度，突然地提出辩解来请求对方原谅，反而不能表现出良好的印象。

自己本来很遵守礼仪，但迟到却是不应该和不礼貌的事。要想挽回自己的面子，应先以对方的立场和情况来着



想，印证出对方的心思和感受，则较容易挽回自己的疏忽和无礼。

辩解是最后的步骤，可诚心诚意地为弥补迟到而道歉，再考虑对方的情形是否因迟到而改变了计划，或者有多少时间可会谈，这样见面的目的也较容易实现。

我们从一些杂志上看到，日本人对道歉的心理，抱着很淡薄的观念，常常不以辩解来把自己的立场正当化，只是以不辩解的态度诚心诚意地谢罪。

二 在初见面前决定 自己给别人的印象

有一个时期，我从事着才能开发关系的研究，另外有一位先生来参加我们这个研究。从公司的立场来说，是以培养人才作为组织的目的，而这位先生还是个门外汉，根本抓不住方向和目标来研究。于是我们给了他很多指导，教他多虚心地听老师的意见，使他能够步上最初阶段的理论。但不久他渐渐地打出自己的理论，开

始一心推销起自己来。自己尚在半瓶醋的程度，就不再虚心地请教别人，我对于他这种作法不具好感。

我们每个入在与入初见面时，总是抱定了某个目的。为了达到这个目的，也总会给对方建立起一些特殊的印象，但很多场合却是和前面的例子一样，无法自始至终表里一致。如果在见面后被对方认为没有特殊才能的人，或是一无可取的人，或是表里言行不一致的人，或给人印象不深刻的人，都无法达到期望的目标。初见面的对方对于我们本身都还没有什么印象，要使对方留下我们某种程度的印象的话，在见面前总须绞尽脑汁制定好推销自己的策略。

三 与初见面者意见相反时的反驳

为了建立起人际关系并给对方以良好的印象的初见面场合中，很难作出否定对方的行为来。因为指出对方说法上的矛盾，而给予正面反驳时，常会使本来亲密的关系产生破裂。如果在初见面的场合，就想正面地反驳对方的看法，必须判断出对方听了这个反驳的内容之后的反应，并且先作好接受对方反应的准备。这时，在很多情况下都是招致对方的反感或反对，因为彼此全面性的性情了解尚未建立的初见面场合，对对方部分的否定，常会被认为是否定了对方的整体的存在。

所以，此时最好先权衡一下否定或反驳对方的行动是否值得。如果眼前否定或反驳，会造成本身的不利，那么



就要耐心地对待对方；如果有必要说出来，那么请不要以自己的第一人称语气来说，而要借着一般人或不在场的第三者的意见来表达，便不会直接导致反目成仇的情形。有些人就是很善于利用这种方式，来叙述自己的反对意见。

四 留给别人好印象

在百货公司里向客人推销商品的店员、美容师，都是使顾客和自己都能巧妙地维持着良好印象的人，他们的共同点就是能够很迅速地观察出顾客的心理和想法。

譬如，经验丰富的老店员在推销西服时，能够在看到顾客体型过于肥胖时把号码少说一号，遇到过于瘦小的顾

客会把他看作大一号的尺码来应对。客人当然知道自己的尺码，所以会对店员更正地说：“我是某号的。”且内心也不会觉得有什么不愉快。店员听了之后，不会忘记再加上一句：“不可能吧！根本看不出来嘛！”因此顾客即使本身是乙的尺码，也很有可能想试试实际只有乙尺码的打扮，且相信店员了解自己的尺码，这么一来，店员就已经抓住顾客的心理了。

我的一位理发师对很在意有一头卷发的人，会安抚地说：“要故意地弄这么卷还真不简单哩！而且现在又最流行卷发。”催稿催得很急的人，对一些作家总是说：“以您的写作速度，时间已是绰绰有余了。”最后达到了催稿的目的。或者有一位商人对正在竞争科长的人说：“您当上科长后，大概可以多多照顾我了。”这样说，他不会不高兴的。

从这些例子看来，都有一个共同点，就是这些人际关系上的老手，常常使对方敏感地感觉出有着什么样的评价。人在拥有了一个现状后，往往又不能对这现状满足，可是也不能确保一个经常变迁的事物，于是人们一直怀有着一个愿望，例如胖的人希望被看起来瘦瘦的；天生卷发的人希望被认为卷发是漂亮的；自己写作很慢的人也希望被认为有文思如泉涌般的迅速文笔；虽然没有当上科长，希望能被看出有当科长的才能。每个人都是如此，随时都怀有想知道自己是如何被评价的想法。

因此，我们察觉到这种想法，顺水推舟地来对待对方，使人会有被了解的感受，因而以心相许。但这必须要

掌握住对方是具有什么评价的想法，而不单指拍马屁或献媚的话而已，这是与说甜言蜜语的人际关系有着不同的技巧。但是，有一点不同的是，譬如不要去观察长年来对公司人事感到不满的人的举动，或许他很想独自创业，并得到他能出公司独立自创的评价。对于这种现实性的事情，最好不要过问或有任何看法的表示。

五 运用反问来表达自己的想法

为了表示出我们仔细地听着对方的谈论，很简单的作法即是提出反问，这虽是简易，可是一旦滥用，常会带来害处。第一、反问的次数过于多时，会使对方的谈话无法顺畅，也会使对方产生厌烦的心理。例如在记者的训练课程中，举行座谈会或采访训练时，首先就是不能过多地提出反问。听了一个外行人所举行的座谈会的录音带后，可知在对面的交谈中，若是不注意而提出反问时，就显得非常的刺耳。没有形象只有声音的情况下，听起来已够令人烦腻，更何况是实际现场了。这主要是因为被这种不用心的反问所扰乱的缘故。

还有一个害处就是过度地提出反问时，恐怕相反地会得到一种机械式的感应。利用所有“反问的假象”给予对方我们单纯地聆听着他的谈话的印象，对于了解的或不了解的、可以肯定的或不肯定的都提出反问，反而会被认为我们没有诚心的态度，而且会使对方失去谈话的意欲和热劲。

假使我们是真的倾听着对方的谈话，当然遇到不了解的地方，或心有戚戚然的地方，都会为了弄明白或拍案叫绝而反问。反问本来只是以听者的立场直接表现出来的反应，所以为了使这种反问不流于机械化，应该尽量地表示出听者的感想来。譬如这里的“那么真的是这样子吗？”“哦——以后大概是非常糟糕吧？”“叫作……吗？”“这又是为什么呢？”等等的反问，只是期望着对方再说出下面的话来的类型而已。但是反问的字句可多可少，次数也可能不限，主要的是必须注意不要使对方留下的印象扩大成坏的一面就可以了。

六 若双方性格一样应转作聆听者

一般地，有共同的话题时，初见面的两个人会彼此地亲近起来。但是要注意一点，一旦没有作好，反而会造成两者间感情的破裂。譬如两个人刚开始都因喜爱高尔夫球而在一起，彼此都会谈到个人的专长，久而久之在脑海中都抱着互为劲敌的想法，因此很自然地两个人都想在高尔夫球场上真正地比个高低。如果一方以练习高尔夫球只是打得不错就可以，而另一方以光练习总是没什么意思地来反驳，两个人甚至忘了原本运动的目的，而热衷于高尔夫球的争论，彼此间就有了一点离心力。即使力量较强的人一直表示出敬意，但是有心地拉近始终是没有好处的。

在谈到自己的特长时，每个人都不免无意识地变得骄傲起来，对方也忘了自身的立场，显出傲气，因此彼此都



会互相掉入陷阱内了。对于一个和我们非常类似的对方是较具有亲近感的，但人性心理的微妙，常随对方的表现方式而改变。

有个编剧家利用戏剧来表现两个对立的关系，到最后仍是一直互相竞争着的两个人（有着类似的个性），从开始一直是互为敌方。另外两个人是同心协力，而却有着完全不同的性格，以这几个角色来影射出这其中的道理。如果我们的专长和初次见面的对方都一样时，应努力地转为听者角色。例如在打麻将时，大家都是很想胜过对方，有时决定出胜负时，则使得和对方的感情变得恶劣了，所以

象这种情形往往会恶化对方的印象且没有什么意义。

常常听到酒吧间里以比赛喝酒来接待客人，却因此失去了他们重要的顾客；偶尔地谈论起彼此的国外旅行的话题，彼此都很得意地讲起从导游人员那儿得到好多见闻的经验，如果我们没有让对方完全说出，且说得很痛快时，他始终对导游员抱着好感，而反疏远起我们来。

七 原谅及忽视别人的缺点

有位商人为了开拓新的客户，一天跑了好几家公司，拜访的对象都是科长阶级的人物，其中有一个公司是处长出来接见。当然以各个公司的规模和设备各有不同，同样地交涉事宜，若由科长或处长出面都不足为奇。这一天他已经拜会了好几个公司的科长，且也拿到了好几张冠有头衔的名片，但他误把这位处长认为科长，在会谈中一直都以“科长”、“科长”来称呼对方。

事后回到自己的公司后，这位商人整理名片时，才发觉这个错误而感到惊慌，急忙用电话道歉，而对方表现出不介意的态度，“这是已经过去了！我一点都不在意的。”这种人在面谈的时候身为“处长”却一直被称作“科长”，不但没指出对方的错误，更没显出不愉快，而是继续热心地听着对方的谈话。这位商人认为这位处长真是个大肚的人，一直都敬爱着这位处长。

在我们的日常生活中，也有很多这种类似的事情。在小孩子的学习上或教养上，自己发现的错误比别人指出的

容易改正。不管是父子、母女、老师和学生之间的关系，在被纠正错误时，往往会使自尊心受到伤害。所以让人自己发现错误，才是搞好人际关系的基本原则。

对一个初见面的人，指出一些小错误，不但会中断彼此间的谈话，更会引起对方的不快。因为当面被指正时容易产生一种羞愧的心理，于是就很难再重返到自己原有的状况来。

以这一点而论，那位处长先生处理得非常明智。如果指出对方的错误，恐怕这位被指责的商人在惶恐的同时，会对自己的错误置之不顾，而埋怨那位处长是“拘小节的人”。当然视事情的性质而言，重大的错误必须指出来。但把“处长”叫作“科长”这种事，则应视作无关紧要。他的这种判断和作法都是非常正确的。

所以象这类我们不在意的错误，或不影响话题内容的小差错，特别在初见面时微妙的人际关系中，还是把它当作没看到的好，这样，所得出的结果如同现在这个例子一样，不仅可以避免对方一时的紧张，而且最后大多能得到的好结果。

八 如何表达自己的优点

自认为自己是很美的人，或自认为脑筋胜人一等的年轻高级官员，这些人都可称作自信专家，但无法使人具有好感。的确谁也无法确认怎样才是美丽的，怎样又才是头脑胜人一等的人，所以在人之常情上除了自己评价外，还