

★ 成功的秘密在于建立联系 ★

90秒内 赢得好感

他是速食时代的戴尔·卡耐基。

——约翰·铁尼（《纽约时报》）

这本书一定会让你觉得眼前一亮，醍醐灌顶。

——马修·比夏普（《经济学人》）

（美）尼古拉斯·布斯曼 著 王瑶 译

*How to Make People
Like You in 90 Seconds or Less*



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

90秒内 赢得好感

(美) 尼古拉斯·布斯曼 著 王瑶 译

电子工业出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

Nicholas Boothman: How to Make People Like You in 90 Seconds or Less

Copyright © 2000,2008 by Nicholas Boothman

This edition arranged with WORKMAN PUBLISHING GO. through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc.

Simplified Chinese edition copyright:2009 PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY.

All rights reserved.

本书中文简体字版由 WORKMAN PUBLISHING 通过大苹果版权代理公司授权电子工业出版社独家出版发行。未经书面许可,不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何内容。

版权贸易合同登记号 图字: 01-2009-5171

图书在版编目(CIP)数据

90秒内赢得好感/(美)布斯曼(Boothman,N.)著;王瑶译. —北京:电子工业出版社, 2010.1

书名原文: How to Make People Like you in 90 Seconds or less

ISBN 978-7-121-10082-6

I. 9… II. ①布… ②王… 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(2009)第229511号

责任编辑:刘露明

文字编辑:郭心蕊

印刷:北京机工印刷厂

装订:三河市鹏成印业有限公司

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编100036

开本:720×1000 1/16 印张:10 字数:117千字

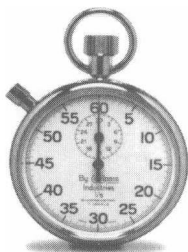
印次:2010年1月第1次印刷

定价:23.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010)88254888。

质量投诉请发邮件至 zltts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010)88258888。

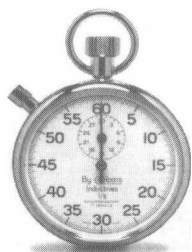


作者简介

尼古拉斯·布斯曼被《纽约时报》的约翰·泰尔尼称为世界上面对面沟通领域最重要的专家之一。《经济学人》杂志的马修·毕夏则认为他的见解非常具有启迪意义。

尼古拉斯花了 20 年的时间研究人们交往、沟通和合作的方式。之后，他在世界各地的企业、大学（包括哈佛和伦敦商学院）讲授“完全沟通”这种革命性的技能。而由他创办的交际 90 和青少年交际 90 项目，以及它们各自的社联网网站（connect90.com 及 teenconnect90.com）会传授互动性的面对面沟通技巧及增强自信的方法。

尼古拉斯曾经是一名每周都要和几百个新人打交道的时尚广告摄影师，他的客户包括美国电话电报公司、露华浓和可口可乐。现在，他是一名世界闻名的专家，教你如何把第一印象转化成长久的交往。



前言

其实成功的“秘诀”不难领会。你的交际能力越强，你的生活
质量就会越高。

我最早是在做时尚广告摄影师的时候发现了和人相处的诀窍。不管是和单个的模特合作拍摄《时尚》的内页，还是和 400 人一起参加挪威巡游航线的宣传活动，对我而言，和人打交道显然多于和相机打交道。拍摄地点其实并不重要，无论是在旧金山里兹酒店的大堂，还是在非洲山上摇摇欲坠的小屋，和人交往的法则都是一样的。

在我的记忆中，和人交往是件很容易的事情。这是天分吗？和人交往的本事究竟是与生俱来的天赋还是我们的后天习得？如果这种本事是可学的，那么是可教的吗？我决定找出这些问题的答案。

25 年来，我在为世界各地的杂志拍照。从摄影经历中，我领悟到态度和肢体语言对于创造强烈的视觉印象至关重要——杂志广告必须在两秒钟之内引起读者的注意。我还发现一种方法，可以通过运用肢体语言和语调，使完全陌生的人感到舒服，从而愿意合作。我的第三点发现是，恰到好处的只言片语，就几乎可以调动任何拍照对象的表情、情绪和动作。怀揣着这些领悟，我决定进行深入探究。

为什么有些人相处起来容易，有些人难以相处？对于一个初识的人，为什么我可以和他聊得津津有味，而有些人却觉得他了无生趣，甚至充满恶意。这期间显然发生了一些我们没有意识到的事。那么究竟发生了什么事呢？

带着这些疑问，我接触到了加州大学洛杉矶分校的理查德·班德勒博士和约翰·葛瑞德博士的早期研究内容，他们的研究课题有一个晦涩的名字，叫做“神经语言程序学”，简称为 NLP。我出于摄影师本能所发现和探究的许多行为，就是这两人及其同事所研究的对象，他们称之为“个人魅力的艺术和科学”。他们有很多新的发现，其中之一就是，他们提出，每个人都有一个“最佳感官”。找到这种感官，就找到了打开对方心房、洞悉对方思想的钥匙。

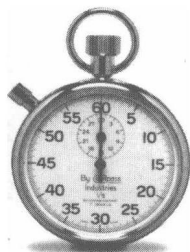
未来的道路越发明朗，于是，我收起了相机，决定专心研究人们身体内部是如何运转的，以及其相应的外部是如何呈现的。在接下来的几年里，我在伦敦和纽约师从于班德勒博士，取得了 NLP 高级执行师的执照。我还在美国、加拿大和英国学习了“不可抗语言模式”，深入研究了与人类交际相关的大脑活动。我与美国的演员、喜剧表演者和戏剧老师，以及非洲的讲故事者一起，将即兴表演的训练转化为可以提高谈话技巧的练习。

How to Make People Like You in 90 Seconds or Less

从此以后，我开始在世界各地为各种各样的团体或个人举办讲座或讲演，我的听众中有销售团队，也有老师，有自认为无所不知的领导，也有因为害羞而被误认为愚笨的小孩。我清楚地认识到了一点：让对方在 90 秒钟甚至更短的时间内喜欢上你的技巧，是可以通过自然简单的方式传授给每一个人的。

总有人对我说：“尼克，这可太神奇了！你为什么不把它写下来？”于是，我听了这些人的话，把它记录下来，写成了这本书。

尼古拉斯·布斯曼



目 录

第 1 部分 初次见面

第 1 章 人的力量	2
交往的益处	3
可爱的好处	6
为什么是 90 秒	7
第 2 章 第一印象	9
相遇	10
建立联系	13
接下来的内容更精彩	16

第 2 部分 联系

第 3 章 这个人身上有我非常喜欢的东西	20
自然的联系	21

How to Make People Like You in 90 Seconds or Less

偶然发生的联系	22
刻意的联系	23
第 4 章 态度决定一切	26
真正有用的态度	26
真正无用的态度	27
选择在你手中	29
第 5 章 事实胜于雄辩	34
身体语言	34
消除紧张	44
第 6 章 只有自己喜欢自己，别人才会喜欢你	46
自然同步性	47
同步的艺术	49
第 3 部分 沟通的秘密	
第 7 章 不要喋喋不休，重要的是倾听	62
停止诉说，开始提问	63
积极倾听	73
给予和索取	74
第 8 章 理解我们的感觉	82
视觉型、听觉型还是感觉型？	83
适应对方的感官偏好	89

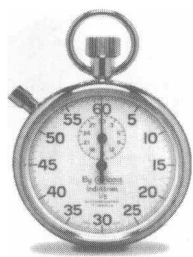
第 9 章 洞察对方的感官偏好	95
感官偏好剖析	96
言语线索	101
眼睛流露的线索	106
第 10 章 总结	118
从何处开始	121
假设联系	123
现代寓言	125
附录 “小事情 大不同” 练习册	127

第 1 部分

初次见面



How to
Make People
Like You
in 90 Seconds
or Less



第 1 章

人的力量

与人交往会令你受益无穷。不论是找到工作、取得升迁、拿下订单、吸引伴侣、让听众着迷，还是通过未来姻亲的审查，只要对方喜欢你，就会对你产生欢迎的态度，你就可以轻易地与之交好。他人是你最大的资源。他们赋予你生命，给你衣食，供你用度，带给你欢乐和悲伤；他们给你慰藉，为你治病，替你投资，帮你打理车辆，将你安葬。我们活着的时候不能没有他们，我们的身后事同样不能少了他们。

几千年前，我们的祖先围坐在篝火前，吃着带毛的象肉，或是把新兽皮缝成衣物，他们是在互相交往；如今，我们在一起缝棉被，举办高尔夫锦标赛，召开各种会议，开办院子卖场，还是在互相交往。交往贯穿着我们所有严肃的或是轻松的文化仪式，无论是婚礼、葬礼、芭比娃娃聚会还是吃意大利面比赛。

即使是为了潜心创作把自己关在画室或是卧室旁的小房间里长达数月的最孤僻的画家或诗人，也希望最终可以通过自己的作品和大众进行交往。交往是民主文明三大支柱的核心，这三大支柱分别是政府、宗教及电视。

没错，就是电视。无论对方在柏林还是布里斯班，你都可以和他聊聊《办公室》或是《迷失》，这就足以证明电视能够帮助世界各地的人们相互交往。

数以千计的人影响着我们生活的各个方面。无论是临城电视台播音室里的天气预报员，还是横跨大陆另一边的电话公司的技术人员，或者是在多巴哥摘芒果让你可以做水果沙拉的妇女，我们每天都在有意或无意地和世界各地的人进行各种交往。

交往的益处

我们的个人成长和发展及社会的进步都是人类之间相互交往的产物，无论是年轻的勇士外出打猎，还是同事们在周五下班后去当地的比萨店吃东西，都是在与他人进行交往。作为同一物种，人们出于本能走到一起，组成朋友圈、协会和社团。没有这些团体，我们将无法生存。

◆ 交往使人长寿

建立联系是我们的大脑灰质最擅长的活动，它从我们的感官接收信息，然后通过联系对信息进行处理。大脑会通过这些联系产生兴奋并收获知识。在建立联系的过程中，大脑会成长、活跃。

人的活动也是这样的。热爱交往的人寿命更长，这是有科学依据的。在 *Keep Your Brain Alive* 一书中，劳伦斯·凯兹和曼宁·鲁宾引用了麦克阿瑟基金会及纽约和南加州大学国际长寿中心的研究。这些研究显示，社交活跃且身体充满活力的人寿命更长。这并不是说要总和同一伙人出去玩或是踩着自行车锻炼，交往的意思是出去结交新朋友。

你在外部世界发展新关系的同时，你的身体内部、你的大脑里也在建

How to Make People Like You in 90 Seconds or Less

立新的联系。这种活动会使你保持年轻和思维敏捷。爱德华·M·哈洛韦尔在他极富见地的著作《沟通》(Connect)一书中引用了哈佛医学院丽莎·伯克曼博士的《1979 阿拉米达县研究》。伯克曼博士和她的团队对 35 ~ 75 岁的 7 000 人进行了长达 9 年的细致观察。研究结论表明,缺乏社交活动和社会关系的人死于疾病的概率是社交广泛的人的三倍。这与社会经济地位及包括吸烟、酗酒、肥胖和身体锻炼在内的健康状况无关。

◆ 交往赢得合作

他人还可以帮你满足自己的需要和愿望。无论是浪漫的爱情,梦寐以求的工作,还是一张全美玫瑰碗^①的门票,你很可能需要他人的帮助才能得到生活中憧憬的东西。如果人们喜欢你,他们就会甘愿为你花费时间和精力。你和他们的关系越好,他们就会越愿意跟你合作。

◆ 交往让人感到安全

交往对团体有益。毕竟,团体是由包括共同的信仰、成就、价值观、利益及地域在内的诸多交往关系共同作用的最终产物。罗马不是一天建成的,底特律也不是。3 000 年前,在今天的罗马,印欧人一起打猎、生存、照顾彼此。300 年前,有一个法国人想为自己的皮毛生意建一个安全的场所。于是,他开始建立关系,很快,底特律就因此诞生了。

我们对他人有基本的和具体的需要。一个团体有共同的利益,所以我们会照顾彼此。一个联系广泛的团体给成员以力量 and 安全感。当我们感到强大和安全时,我们就能充满干劲地改善交际、提高修养和陶冶情操。

① 玫瑰碗是年度性的美国大学美式足球比赛。

◆ 交往让人感受爱

最终，我们会在情感上相互受益。每个人不是一个封闭的、自行调节的系统，而是开放的，需要从别人的情感反馈中得到调节、规范、鼓励、惩戒、支持及认可。我们时常遇到一些人，他们以令人愉悦的方式影响着我们的情感及主要的身体节律。他们使用的这种令人愉悦的方式，我们称之为爱。无论是通过身体语言、手势、面部表情、语调，还是仅仅用语言，他们让我们的那些艰难时刻不再苦不堪言，让我们的美好时光变得越发妙不可言。

他人的情感投入对我们来说犹如呼吸的空气和果腹的食物。如果剥夺了我们情感上和肢体上的沟通（一个拥抱和一个微笑的效用可以持续很长时间），我们会像没有食物一样迅速死去。这就是为什么我们常听说孤儿院里的孩子虽不缺衣少食，却还是会体弱多病的原因。孤僻症患者会渴望情感上和肢体上的沟通，但是他们却因为缺乏社交技巧而变得憔悴不堪、身心俱疲。你有没有听说过，结婚 50 年的夫妻，一朝丧偶，另一方即使身体健康，也会在几个月甚至几周内随之而去。吃住无忧并不够，我们需要彼此，我们需要爱。

面对面的交往

互联网已经被追捧成让志同道合者聚到一起的首要工具。没错，你可以在 Facebook 上拥有一个不断壮大的朋友圈，并和这些朋友开玩畅玩。你可以在网上找到住在托莱多的泰迪熊收藏者或是住在明斯克的泥地摔跤手。对于那些宅居家中的人，网络也算是天赐之物。

但是，我们还是要记住，一连几小时坐在电脑前敲打键盘进入电脑空间，一定不如与人面对面相处所带来的体验丰富。你可以在交友网站上找到为之心动的人，但是你愿意没见几次面就和对方跨入结婚礼堂吗？

你需要和对方本人相处一段时间，通过所有语言和非语言信息来了解对方。肢体和精神上沟通所营造出的氛围和外在的吸引力同样重要。比如说，你们两人营造的氛围是怎样的？你们相处自然吗？你们想要交谈的愿望有多强烈？你们对彼此是否敞开心扉？是否相互支持？是否志趣相投？

如果在本人身上感受不到沟通的火花，那么你们之间的关系可能不会长久，而这种事情只能通过面对面的接触才能确定。

可爱的好处

如果别人喜欢你，他们在你身边就会觉得自在舒服。他们愿意注意你，也愿意向你敞开心扉。

可爱取决于外表，更取决于你给人的感觉。把我带大的老保姆教我对人热情，她常说要有“阳光性情”。她经常带我出去散步，然后我们就找出拥有阳光性情的人，以及那些面无表情的人。这时，她就会告诉我人可以自己选择成为什么样的人，然后我们会笑那些面无表情的人看起来太严肃。

可爱的人会发散出响亮而明确的信号，表明他们乐于交际，他们与他人沟通的通道是敞开的。这些信号是自信、忠诚及信任的体现。可爱的人表情温暖随和，闪烁着开朗的光芒，宣称“我乐于交往，我敞开心扉”。他们热情友好，他们备受关注。

为什么是 90 秒

“时间宝贵”，“时间就是金钱”，“不要浪费我的时间”。时间已经逐渐成为走红的商品。我们安排时间，让时间静止、延缓、加快、失去，或是扭曲时间观念，我们甚至购买可以节约时间的设备。但是，时间是一种我们不能储存的东西，时间永远是前进的。这就是我们要在 90 秒内讨人喜欢的第一个原因。

过去，我们自然比现在更懂得尊重彼此。我们会花更多的时间去按部就班地了解对方，寻找彼此的共同点。而今天，生活变得充满了纷扰，我们整天疲于奔命，生活中充满了截止日期，以至于我们没有时间或者不愿花时间去了解彼此。我们寻找要交往的对象，对其做出评价判断，然后做出决定，通常无须交谈，整个过程在几秒钟之内便可完成：对方是敌是友？是机会还是威胁？是熟悉还是陌生？而我们到底应该是攻是退？我们凭借着本能估量、剖析、揣测着彼此。如果不能快速给对方留下好印象，我们就有可能会被礼貌地或是无礼地忽视掉。

要在 90 秒内讨人喜欢的第二个原因是：人的注意力是有限制的。不管你相信与否，普通人的注意力只会持续大约 30 秒。有人把集中注意力比做看管一队野猴子。注意力需要新鲜感——它需要被吸引，它喜欢在树枝间跳来跳去，结交新的对象。如果没有新鲜刺激的东西吸引它的注意，它就会分神，到处寻找刺激的东西。

阅读这句话，然后不看书，专注于任何静止的东西（精美绝伦的艺术品不算），然后凝视这件物体 30 秒钟。其实不用 30 秒钟，顶多 10 秒钟后你就会眼冒金星。