

中国人人脉成功的研究和实践的经验总结



1分钟 和陌生人成为朋友



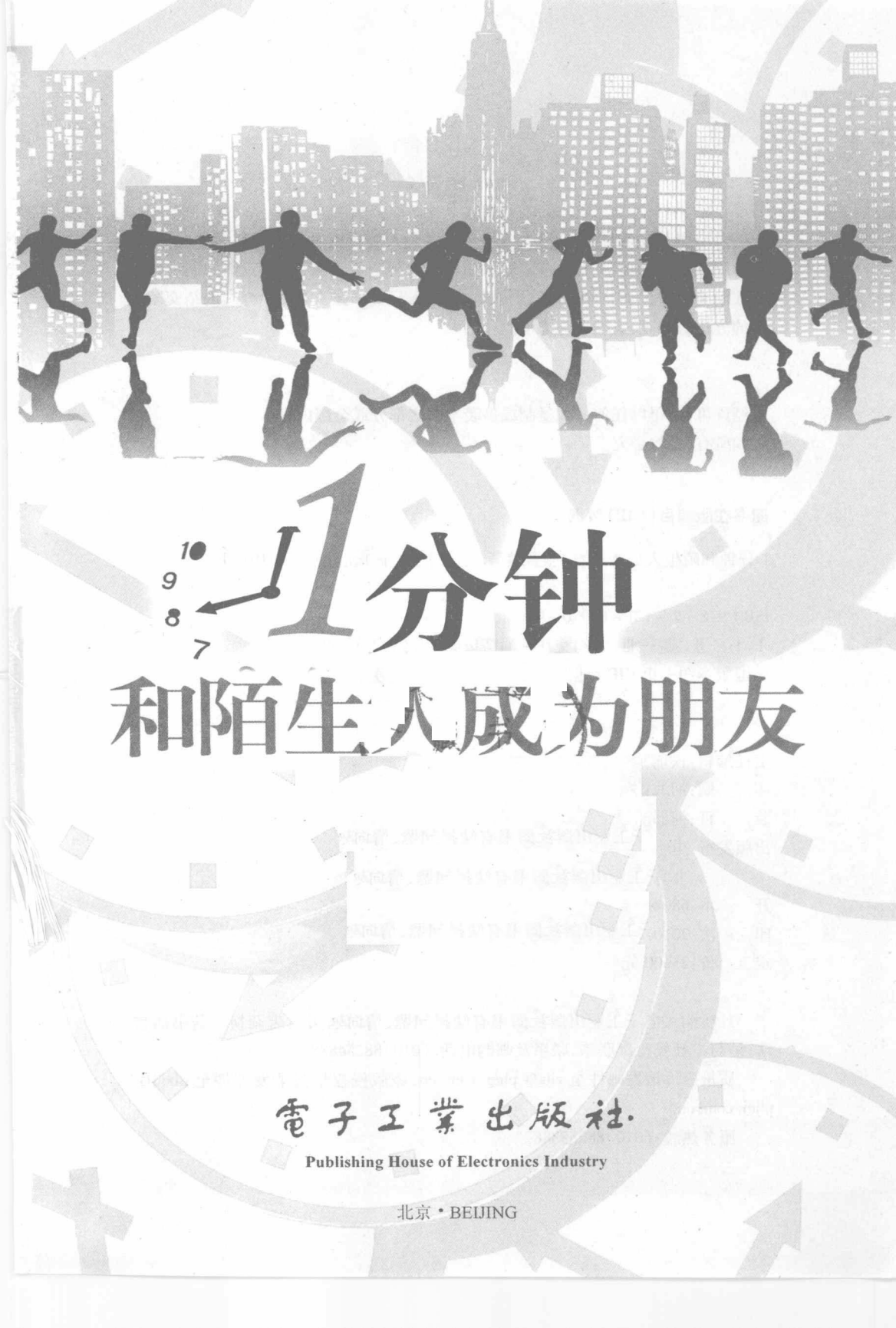
经商、办事、做人到位的高效社交法

先阅读后实践，轻松摆脱社交不利的困境，建立起行之有效的交谈模式，把握进行中的要点和细节，让陌生人成为你的伙伴、知己、贵人。

燕君/编著



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>



10
9
8
7

1分钟

和陌生人成为朋友

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 • BEIJING

内 容 简 介

多个朋友多条路,多个敌人多堵墙。每个人都希望自己拥有很多朋友,只是成为朋友之前,他们只是一些陌生人。本书想要告诉读者的是,我们的朋友都隐藏在陌生人中,他们不难接近,更谈不上可怕,只要掌握了本书所介绍的结交陌生人的方法,你的朋友就会遍天下。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

1 分钟和陌生人成为朋友/燕君编著. —北京:电子工业出版社,2010.1

ISBN 978-7-121-09970-0

I. 1… II. 燕… 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 217993 号

责任编辑:侯丽平

印 刷:河北固安保利达印务有限公司

装 订:河北固安保利达印务有限公司

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:680×960 1/16 印张:14.25 字数:165 千字

印 次:2010 年 1 月第 1 次印刷

定 价:25.00 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 zlts@phei.com.cn,盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010)88258888。

前言

Preface

可怕的还不是孤独和寂寞，而是你不得不同你不愿意交往的人打交道。

——何怀宏

我愿意花费更多的金钱来提高自己的能力，这种能力比太阳底下的任何一种能力都更为重要。

——洛克菲勒

可以赢得对方欢心的方法是：以一种不露痕迹的方法让对方明白，你确认他（她）在自己的小天地里是个重要的人物，而且你是真诚地确认他（她）这点。

——卡耐基

世间最美好的东西，莫过于有几个头脑和心地都很正直的严正的朋友。

——爱因斯坦

最能施惠于朋友的，往往不是金钱或一切物质上的接济，而是那些亲切的态度，欢悦的谈话，同情的流露和纯真的赞美。

——富兰克林



友谊是我们哀伤时的缓和剂，激情的舒解剂，是我们的压力的流泻口，我们灾难时的庇护所，是我们犹疑时的商议者，是我们脑子的清新剂，我们思想的散发口，也是我们沉思的锻炼和改进。

——杰里米·泰勒

一个人在其人生道路上如果不注意结识新交，就会很快感到孤单。先生，人应当不断地充实自己对别人的友谊。

——塞·约翰逊

我们结交朋友的方法，应该是给他人好处，而不是向他人索取。这种友谊最为可靠。

——修昔底斯

人与人之间，只有真诚相待，才是真正的朋友。谁要是算计朋友，等于自己欺骗自己。

——哈吉·阿布巴卡·伊芒

人与人天天密切地接触，要互相付出代价的：要仅仅欣赏对方的优点，而不刺痛对方的缺点，也不被对方刺痛缺点，双方都需要有多方面的生活经验、理智和诚挚的热情。

——冈察洛夫

谁最想结识陌生人？

面对一个陌生的面孔，要想使对方答应自己的办事要求，首先要与对方拉近关系，并处理好关系。如果能和陌生人快速成为朋友，那么办起事来，许多问题便可迎刃而解。

其实，与陌生人成为朋友并不像想象中的那么难，关键在于如何找到突破口。这是一门艺术，它集心理学、口才学、礼仪学、自我推销法等诸多知识于一身，已经成为各行各业成功人士不可或缺的能力。

当你跋涉在人情交际的荒漠上，悲观绝望时，也许，快速结交陌生人这门艺术，就能成为你赖以生存的饮水机。

一、如果你是一个驰骋生意场的人

商场就是战场，一个优秀的军队统帅，一定是一个善于结交他人、合理利用对方优点的人，这样才能够使自己的部下始终如一地围绕在自己身边，在战争需要的时候，才能够让他们用尽全力拼搏到底。

一个人即使是天才，也不可能样样精通。所以，要成就自己的事业，就必须学会编织人脉，利用别人的智慧、能力和才干。在一个人开拓自己的事业时，总会遇到自己难以逾越的困难，这时，良好的人际关系就会助你一臂之力，为你扫清障碍，先交朋友，再做生意无疑是一条十分有效的途径。

“多个朋友多条路，多个敌人多堵墙”，“不论做哪一行，都要先交朋友，再做生意，先赚人气再赚信誉”。这已经成为无数



生意人的切身体验和最宝贵的心得。一个善于结交朋友的人，不仅到处受到欢迎，而且遇事有人帮，比常人更多几分制胜的把握。

任何人在成为你的朋友之前都是陌生人，因此，如何把陌生人变成你的朋友是一门学问。会交朋友的人能够洞察对方心理，对不同的人说不同的话，遇到什么样的人就采取什么样的方法，只要需要，他能使每一个陌生人都成为自己的朋友。当他做生意时，自然也就左右逢源、财源滚滚。

如果你的生意正处于徘徊阶段，那么，开拓你的人际关系、多结交一些朋友将为你的事业带来意想不到的帮助。

二、如果你想实现自己的事业梦想

自古官场无平地，这里面充斥着适者生存、优胜劣汰、成王败寇等种种让人又爱又恨的手段与法则。正所谓无所不用其极，在这样险恶的环境中生存发展是很艰难的。

俗话说，“一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩”。要想在官场实现自己的事业梦想，一展身手，没有朋友帮忙是不可能的。虽然官场鱼龙混杂，但是也要相信，正直善良的人毕竟是多数，能够结交到这些人，无疑会给你带来莫大的帮助。

美国前总统富兰克林·罗斯福的朋友遍天下，他跟任何一位陌生人交谈，不管是牧童还是教授，不管是经理还是政客，他都能用三言两语赢得对方的好感。秘诀就是：罗斯福在接见来访者的前一晚，必花一定时间了解来访者的基本情况，特别是来访者最感兴趣的题目。这样，一交谈就能有的放矢，切中肯綮。不然，纵使有三寸不烂之舌，也只能是对“牛”弹琴了。

所以不用多想，为了你的前途，你必须要学会与陌生人迅速成为好朋友的方法。如果你想结交到坦诚相待、肝胆相照的朋友，首先你自己就要做一个这样的人，人与人之间的关系是相互

的，有付出才有回报。结交朋友要真诚而自然，不要抱有任何目的。要知道，朋友是用来交心的，不是拿来利用的。

三、如果你想成为一个获得高额佣金的销售员

与陌生人一见如故，这是作为一个销售人员成功交际的理想境界。无论是谁，如果具有跟大多数初交者一见如故的能耐，他就会朋友遍天下，做事就会左右逢源；反之，如果缺乏跟初交者打交道的勇气，不善于跟陌生人交谈，他就会在销售工作中处处受阻，事业也就难以成功。当今正处在开放时代，对大多数人来说，如果交际面越来越广，销售渠道就会越来越多，销售业绩就会越来越突出。

想要获得客户，首先必须找到准客户。而准客户在哪里呢？你所见的每一个人都是你的客户——不管是在街上与你擦身而过的，还是在门边与你攀谈的。一个能力突出的销售员能够把每一个见到的人转变成准客户，再把准客户变成实际的客户。而那些平庸者则妄图一下找到真正的客户，结果两手空空。

与陌生人结交，你就要与他们建立良好的人际关系，不要想着最好一开始就能把产品卖给他们；你应该把他们当做朋友来对待，让他们感觉到你非常好的人品，不用你说他们就会自动买你的产品，并向其他人推荐！

还要注意，把精力放在销售上是没错的，但是如果认为钱货两清后交易就完成了，该寻觅下一位客户了，那你永远都是种一粒种子结一个瓜。聪明的业务员懂得和客户建立起长久稳定的互利互惠的关系，在客户中形成良好的口碑，即让客户给你拉客户。这样，你的客户群就会成几何地快速增长。

俗话说得好，“多个朋友多条路，多个敌人多堵墙”。本书

1分钟和陌生人 成为朋友



专门为上述几种人所写，着重讲述如何在较短的时间内和陌生人成为朋友，从而为自己打通更多走向成功的道路。上篇直接点出快速接近陌生人的方法和注意事项；中篇着重介绍与陌生人交谈时需要哪些技巧；下篇介绍结交陌生人时要懂得的一些提高交际能力的战术策略。本书以生活中的常见事例为引导，再加以恰当的评价，使你能在轻松阅读的时候领略到深刻的道理。

你能回答这些问题吗？

1. 想与一个陌生人结交，细心的观察必不可少。如果进入陌生人的家里，看到墙壁上挂着国画和几样乐器，那么，你怎样去判断主人的兴趣爱好呢？

2. 春秋时期齐桓公与管仲商讨伐莒国，很奇怪的是，计划尚未发布却已举国皆知了，为什么会出现这种现象呢？

3. 一个人说话时故意清了清嗓子，请问他这样做的目的何在？

4. 表现“支配欲望强，不喜欢受约束，为人比较慷慨，哥们义气重”这个性格特点的行为是什么？

(1) 与别人交谈时吐烟圈的人，习惯于目不转睛地看着对方；

(2) 手插裤兜，时不时取出来又插进去；

(3) 喜欢拍打头部；

(4) 与人谈话时，只要动嘴就一定会会有一个手部动作。

5. 如果一个陌生人很喜欢钓鱼，你要做些什么准备呢？

6. 个人爱好反映出你的品位，列出五个有品位的个人爱好。

7. 分别说一下，什么样的走姿、站姿、坐姿最好看，而且能给别人留下美好印象。

8. 在面对陌生人时，得体的眼神，应该是什么样的？

9. 原一平25岁当实习推销员时，身高1.45米，又小又瘦，横看竖看，实在缺乏吸引力，可以说是先天不足。然而，就是这样一个人却成为日本保险业连续15年全国业绩第一的“推销之神”。原一平成功的秘诀在哪里呢？



10. 心理学家发现，在人们的沟通交流中，非语言的信息交流占有相当高的比例，在你留给别人的印象分数中，非语言信息包括你的穿衣、举止、长相、面部表情等，它们占的百分数分别是下面哪个？

- (1) 20% (2) 50% (3) 78% (4) 93%

11. 在接受对方的名片时，需要注意哪些礼仪？

12. 富兰克林·罗斯福是美国一位受人爱戴的伟大总统，当他将要参加总统竞选的时候，他是如何结识各种各样的人的？

13. 为什么我们会信任那些优秀的电视节目主持人呢？

14. 在西方，公司对电话员的训练，为了让他们的声音放射出热情和兴趣，为了让别人感到他们的温暖，在打电话时，应该如何做？

- (1) 用沙哑的声音讲话 (2) 先对自己微笑
(3) 用有力的声音讲话 (4) 快速讲话

15. 在与陌生人交谈时，我们要会用交际语，如“谢谢”、“对不起”、“下次再见”等。我们国家是一个文明礼仪之邦，到现在，我们还时常使用一些古代传下来的交际语，你能说出五个吗？

16. 认识陌生人，记住他们的名字很重要。在我国，有一些姓氏很特别，不注意的话非常容易读错，下面这几个姓氏，你能正确地读出来吗？

- (1) 万俟 (2) 盖 (3) 尉迟 (4) 单 (5) 贲 (6) 乜

17. 不少人都有自己的口头禅，如果对方的口头禅是“可能是吧、或许是吧、大概是啊”，这代表他是一个怎样的人？

18. 你能分清恭维与奉承的区别吗？

19. 说一下你所交的朋友有哪些是通过自己努力认识的？哪些是通过熟人介绍的？哪些是对方主动结识你的？

20. 俗话说，“害人之心不可有，防人之心不可无”。一个人说话时指手画脚，喋喋不休，这样的人我们应该提防他什么？

上篇 1分钟结交陌生人的关键在于过程

第1章 开始：用最短时间走进陌生人的内心 /5

- ✓ 世界上没有陌生人，只有尚未认识的朋友 /5
- ✓ 抱着跟陌生人交朋友的愿望，让对方感觉到你的诚意 /8
- ✓ 良好的形象会让陌生人第一眼就对你产生好感 /11
- ✓ 善于观察，迅速做出初步的判断 /14
- ✓ 了解对方心理，做到胸有成竹 /16
- ✓ 一个有利的交谈地点能打开对方的心境 /22
- ✓ 行为举止优雅得当，让对方眼前一亮 /24
- ✓ 给对方一个微笑，迅速消除彼此间的距离 /28
- ✓ 握住对方的手，将热情传给对方 /31
- ✓ 虔诚地递上自己的名片，让他牢牢记住你 /35
- ✓ 本章总结 /38

第2章 继续：真诚而自然地沟通 /39

- ✓ 看庙拜佛，在什么场合说什么话 /39
- ✓ 选择一个好话题，让对方敞开心扉 /42
- ✓ 用肢体语言拉近彼此的距离 /45
- ✓ 穿针引线，让对方多说话 /49
- ✓ 给自己的声音穿上魔法衣 /51



- ✓ 用你的真心换取他的真情 /54
- ✓ 掌握必要的交际语，美化你的言辞 /56
- ✓ 本章总结 /59

第3章 结束：加深印象，创造下一次接洽机会 /60

- ✓ 欢聚终有别，把握时机结束交谈 /60
- ✓ 期待再相见，道别的话儿这样说 /63
- ✓ 留下好形象，相送的礼节要掌握 /66
- ✓ 本章总结 /70

中篇 1分钟结交陌生人的沟通技巧

第4章 亮出自己：瞬间打动人心的开场白 /75

- ✓ 真诚问候，博取好感 /75
- ✓ 真诚请教，激发对方的热忱 /77
- ✓ 引起好奇，让对方产生探索欲 /79
- ✓ 出其不意，解除对方的戒备心理 /82
- ✓ 攀亲认友，拉近距离 /83
- ✓ 没话找话，吸引对方的注意力 /86
- ✓ 自我介绍，让对方认识大方得体的你 /88
- ✓ 本章总结 /92

第5章 强化对方：恭维、认同、提问、倾听中的要点 /93

- ✓ 恭维恰到好处，偏则不可 /93
- ✓ 认同对方，增强对方的交谈欲望 /97
- ✓ 适时提问，探知对方的兴趣所在 /99

✓ 善于倾听，体现我们的礼貌与智慧 /103

✓ 本章总结 /107

第6章 把握关键：交谈中找出向对方发力的点 /108

✓ 捕捉说话者的真正意图 /108

✓ 从口头禅窥探他的内心世界 /111

✓ 言语特点暴露他的内心 /113

✓ 听懂对方的言外之意 /115

✓ 本章总结 /119

第7章 触动内心：掌握最打动人心的沟通方式 /120

✓ 态度谦虚，是获得对方好感的利器 /120

✓ 恰当地称呼对方，体现礼貌的礼仪 /123

✓ 投其所好，满足对方的心理需求 /126

✓ 幽默，是增进友谊的润滑剂 /129

✓ 真诚地赞美，是让对方愉快接受我们的催化剂 /133

✓ 多替对方着想，是感动他的催泪剂 /136

✓ 设置悬念，诱发他的交谈积极性 /139

✓ 本章总结 /142

下篇 提高交际能力的战术策略

第8章 顺水推舟：利用好中间人 /147

✓ 亲戚是给予我们最大帮助的人 /147

✓ 校友是我们交友的最大财富 /150

✓ 从老乡入手打开交友新局面 /152



✓ 同事三分亲，有事好说话 /155

✓ 本章总结 /158

第9章 隐藏自我：给对方表现的机会 /159

✓ 让我们做一个最佳配角 /159

✓ 难得糊涂是对他人的敬重 /161

✓ 放低姿态，方显我们的高大 /165

✓ 满足对方的自我成就感 /168

✓ “你”字当先，把对方作为交谈的重点 /169

✓ 激发对方的表达欲望 /173

✓ 本章总结 /175

第10章 制造心动：让人喜欢我们的6种方法 /176

✓ 让别人喜欢我们，我们先要喜欢自己 /176

✓ 适当夸张自己，激发对方结交我们的欲望 /178

✓ 迎合对方的兴趣 /180

✓ 多在背后说说别人的好话 /182

✓ 略施小惠能赢得对方好感 /184

✓ 那些不受人欢迎的小习惯 /186

✓ 本章总结 /188

第11章 显示人格：如何使人信任你 /189

✓ 良好品质能提高陌生人对我们的信任 /189

✓ 尊重别人，我们就能得到别人的尊重 /192

✓ 与人为善，从己做起 /194

✓ 本章总结 /198

第12章 优化环境：识别陌生人中的无用分子 /199

- ✓ 朋友也要分“级别” /199
- ✓ 借你一双慧眼，识别陌生人中的无用分子 /202
- ✓ 对不良朋友要敬而远之 /206
- ✓ 本章总结 /209

上 篇

1 分钟结交

陌生人的关键在于过程

当前，我们正处在一个Team Work的时代，谁都不可能成为鲁宾逊那样的孤胆英雄，而应该是站在巨人肩膀上的英雄。朋友，就是我们获得成功的基础。但是，一个人在成为我们的朋友之前都是陌生人。因此，我们应该知道如何快速地让一个陌生人成为我们的朋友，而把握好过程是关键。