

跟任何人都能 交朋友

会说话，会聊天，会做人
想认识谁就认识谁

ANYBODY
CAN BE YOUR FRIEND

叶舟◆著

如何与“麻烦的人”不麻烦地相处
如何让你讨厌的人不讨厌你，你喜欢的人也喜欢你

假面相迎 or 真诚相待 or

掌握本书中的技巧，你就能成为一个不折不扣的交际高手



江西人民出版社
Jiangxi People's Publishing House
全国百佳出版社

跟任何人都能 交朋友

会说话，会聊天，会做人
想认识谁就认识谁

叶舟◆著



图书在版编目 (CIP) 数据

跟任何人都能交朋友 / 叶舟著. — 南昌 : 江西人民出版社, 2016. 8

ISBN 978-7-210-08505-8

I. ①跟… II. ①叶… III. ①心理交往—通俗读物

IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第110468号

跟任何人都能交朋友

叶舟 / 著

责任编辑 / 邓丽红

出版发行 / 江西人民出版社

印刷 / 固安县保利达印务有限公司

版次 / 2016年8月第1版

2016年8月第1次印刷

710毫米×960毫米 1/16 14.25印张

字数 / 100千字

ISBN 978-7-210-08505-8

定价 / 32.80元

赣版权登字-01-2016-326

版权所有 侵权必究

如有质量问题, 请寄回印厂调换。联系电话: 010-64926437

目 录

contents

第一章 重视外在形象，形象是与人相处的脸面

第一印象至关重要，一秒定乾坤 / 002

学会包装自己，不要自毁前程 / 004

六步打造良好第一印象 / 006

逢人三分笑，微笑常挂在脸上 / 008

打造良好外形的基本要求 / 012

良好的形象需要仪态来增色 / 015

穿衣有讲究，不可不知的着装原则 / 024

第二章 修炼内在，与人不麻烦相处的品质

人格魅力是一个人的精神长相 / 028

诚实是美德，也是赢得人心的法宝 / 030

学会宽容，要有海纳百川的胸襟 / 033

给人留下有亲和力的印象 / 036

性格开朗让人容易接近 / 039

有自信的人大家都喜欢 / 040

做一个正直的人 / 043

坚强的意志能让更多的人跟随着你 / 045

人际交往中要尊重他人 / 048

与人为善，善待他人 / 050

谦虚的人在社交中受欢迎 / 052

勇于认错，有责任有担当 / 054

第三章 礼多人不怪，礼节不到会惹麻烦上身

“请”字当先好办事 / 058

礼多人不怪 / 059

对朋友客套适可而止 / 061

仪表也是一种礼貌 / 064

“豪爽”不等于“粗俗” / 066

小关心大温暖 / 069

记住并利用对方的名字 / 071

以友善争取信任 / 073

第四章 会说话嘴巴甜如蜜，与人相处说话当谨慎

- 多说“我们”拉近距离 / 080
- 获得对方好感的说话技巧 / 081
- 难听的话幽默着说谁都喜欢 / 084
- 常给朋友圈点赞 / 088
- 顺情说好话，耿直讨人嫌 / 089
- 背后说好话，远比当面恭维好 / 091
- 把握好尺度，赞美如煲汤火候很重要 / 092
- 赞美对方不常被提起的优点 / 095
- 要发自内心的赞美他人 / 098
- 即使奉承也要坦诚得体 / 101
- 不要给赞赏打折扣 / 103
- 聊天要聊让人感兴趣的话题 / 105
- 场面话，会说更要会听 / 107
- 从对方引以为傲之事谈起 / 110
- 要倾听他人而不是倾吐自己 / 111

第五章 不逞一时口舌之快，不主动惹麻烦上身

- 争执不下时不妨沉默不语 / 116
- 让对方发泄情绪，不压制麻烦，麻烦自消 / 118

说服对方先要解除其心理武装 / 119

棘手的问题不妨采用“积极的鼓励法” / 122

意见不合时，谨慎表态 / 125

注意语气，讨论不等于争吵 / 128

苛责于人，为众所弃 / 129

变“命令”为公意，使人心悦诚服 / 131

用“忠告”来说服对方 / 132

得饶人处且饶人的原则 / 134

给对方留条后路 / 137

第六章 懂点人情世故，内方外圆处处受欢迎

能方能圆，所向无敌 / 142

以方做事，以圆做人 / 144

严于律己，宽以待人 / 148

用好方圆一路畅通 / 150

圆才会通 / 151

大事讲原则，小事会变通 / 152

抓住“内外”巧“方圆” / 156

圆场也要会“圆” / 161

第七章 人际关系浅点就好，不要见人就掏心掏肺

- 对人对事不要太认真 / 168
- 学会“装”，藏住心思 / 170
- 交浅不可言深 / 174
- 适度距离才有“美” / 178
- 事无不可对人言，逢人只能说三分 / 181
- 办公室里的“友谊尺度” / 183
- 好朋友也要把握一个“度”字 / 185
- 与人交朋友，不可不防“小人” / 187

第八章 人际交往有雷区，不要犯了大忌

- 忌当着矮子说矮话 / 192
- 忌讳经济往来糊涂账 / 196
- 忌为所欲为，不讲礼节 / 198
- 忌讳斤斤计较的行为 / 201
- 忌“哪壶不开提哪壶” / 204
- 忌任意交朋结友，没有防人之心 / 206
- 忌“人怕出名猪怕壮” / 212
- 忌揭人短，顾全对方面子 / 215

第一章

重视外在形象， 形象是与人相处的脸面

西方学者雅伯特·马伯蓝比教授研究出的“7 / 38 / 55”定律，旁人对你的观感，只有7%取决于你谈话的真正内容；而有38%在于辅助表达这些话的方法，也就是口气、手势等；却有高达55%决定于你的外表，可见外在形象是你与外界沟通的桥梁，也是与人相处的脸面。

第一印象至关重要，一秒定乾坤

在与人交往的过程中，所得到的有关对方的最初印象称为第一印象。第一印象主要是根据对方的表情、姿态、身体、仪表和服饰等形成的印象。虽然第一印象留给别人的印象很短暂，但它经常会给你的生活带来深远的影响。

第一印象在日常生活中是很普遍的，这种初次获得的印象往往是今后交往的依据。

通常，一个人留给别人的第一印象是很难被改变的。之所以第一印象很难被改变，是因为人们在认知过程开始阶段的印象会一直存在，并会影响后期的印象判断。举个生活中常见的例子你就很容易明白了。如果第一印象好的人获得了成功，那么通常会被人认为是有能力；如果第一印象不好的人获得了成功，则会被认为是耍了什么手段才达到目的的。

心理学家研究发现，人们的第一印象形成是非常短暂的，有人认为是见面的前40秒，有人甚至认为是前3秒，在一眨眼的工夫，人们就已经对你盖棺定论了。有时就是这几秒钟会决定一个人的命运。因为在生活节奏紧张的现代社会，很少有人会愿意花更多时间去深入了解、洞察一个留给他不美好第一印象的人。大部分人与人交往办事都依赖于第一印象的信息，

而这个第一印象的形成对于日后的发展起着非常大的作用。毫不夸张地说，第一印象就是效率，就是经济效益。它比第二、第三次的印象和日后的了解更重要。第一印象的好与坏几乎可以决定人们是否能够继续交往。

美国勃依斯公司总裁海罗德说：“大部分人没有时间去了解你，所以他们对你的第一印象是非常重要的。如果你给人的第一印象好，你才有可能开始第二步，如果你留下一个不良的第一印象，很多情况下，我们会相信第一印象基本上准确无误。对于寻求商机的人，一个糟糕的第一印象，就失去潜在的合作机会，这种案例数不胜数。你必须花费更多的时间才能够抹去糟糕的第一印象。”尽管有时第一印象并不完全准确，但是正如中国的俗语“先入为主”，第一印象的建立如同在一张白纸上用墨水笔写字，写下了就难以再抹去。不管人们愿意与否，第一印象总会在以后的决策时，在人的感觉和理性的分析中占据主导作用。

人们总是习惯于对第一印象的信任，而忽视后来的表现。尽管我们理直气壮地讲：“不要以书的封面来判断其内容。”但是不可否认，绝大多数的人都在这么做，包括我们自己。别人在根据我们的外表和举动判断我们所包含的内容；我们也通过观察别人的外表，包括长相、身材、服装、言语、声调、动作等来判断他们。

心理学家发现，当我们走进一个陌生的环境，人们靠直觉对你进行至少十条总结：你的经济条件、教育背景、社会背景、你的精明老练度、你的可信度、婚姻与否、家庭出身背景、成功的可能性、年龄、艺术修养等

等。常听人讲：“一看他就知道他是一个什么样的人”，这就是第一印象。这所谓“一看”，无非只有几秒钟的时间，而这几秒钟就可以让人们判断你的生活历史，预期你的未来发展。

学会包装自己，不要自毁前程

也许你还不知道，你只有 10 秒钟的时间给别人留下自己的第一印象。你会认为这不公平，你想别人应该认识真实的你。这也许不公平，但却是不可改变的事实。根据西方学者雅伯特·马伯蓝比教授研究出的“7 / 38 / 55”定律，旁人对你的观感，只有 7% 取决于你谈话的真正内容；而有 38% 在于辅助表达这些话的方法，也就是口气、手势等；却有高达 55% 决定于你的外表，可见外在形象是内在与外界沟通的桥梁。因此，我们要学会包装自己，不要自毁前程。

1962 年，在英国伦敦一个著名贵族举办的豪华宴会上，一名中年男子出尽了风头，他优雅的举止、迷人的言谈，不但令在场的有所有女士都对他仰慕不已，而且所有男士也对他抱着极大的兴趣和好感。人们私下里纷纷相互打听，都想认识他，并和他成为朋友，而那位男子，在这次宴会上也收获颇丰，不仅签下了 40 多单生意，还找到了他的终身伴侣。

这名男子就是英国著名的房地产新秀柯马·伊鲁斯。

他凭借自己优秀的形象，征服了整个伦敦的上流社会，随后，金钱和好运向他滚滚涌来。

其实在12年前，柯马·伊鲁斯就来过伦敦，并出席了一个由商会举办的小型聚会。

那时的柯马·伊鲁斯还是个小人物，开了一家小水泥厂，整天勤奋地忙来忙去，根本无暇顾及自己的形象。为了扩大生意，他千方百计弄到了一张商行聚会的邀请信，想混进去多结一些人际关系。可一进入聚会大厅，他就立即知道自己走错了地方。大厅装饰得金碧辉煌，男士们个个西装革履、彬彬有礼，女士们个个华衣锦服、温文尔雅，柯马·伊鲁斯低头看看自己，一身满是补丁且有着厚厚油腻的工作服，大胶鞋，乱发，简直像个乞丐。这时几位女士过来了，故意将酒洒在他身上，并趾高气扬地给他小费。侍从过来询问他，他讲明自己的身份，可是没人相信，他拉一个认识他的人作证时，那个人不承认认识他，而说他是路边的鞋匠，于是他被当成混进来的鞋匠给赶了出来。

怒火过去之后，柯马·伊鲁斯开始考虑自己为什么会受到这种待遇。自然，凭他的头脑，一下子就想明白了。

他回到家乡后的第一件事就是参加了一个礼仪培训班，并高薪聘请了私人形象顾问。

不要成天只知道忙于工作，而忽视了自身良好形象的培养。因为良好的形象可以在事业上助你一臂之力，使你的终日劳碌能结出丰硕的果实。如果不注意自己的形象，那么很有可能，你的事业将毁于你的形象。这绝不是危言耸听！

我们应该怎样检验自己的穿着、形象呢？

检验自己的穿着是否恰当最简单的方法就是：当你站在镜子前面，第一眼看到的就是你的脸，衣服的颜色和款式都是应该突出和强化你的脸。如果第一眼看到的是你的鞋子或头发，那你就一定打扮得不对了。

然后，从头到脚审视一番，例如，脸、头发是否干净整洁，衣服是否整齐挺直。而且还要检查你的服装颜色、图案与你的肤色身材是否协调，服装的款式是否适宜，因为这不仅仅是把一套亮丽的衣服穿在身上就完事了，你还要考虑这衣服的色彩、款式是不是适合你的身材、皮肤和职业，以及你将要去的场合。

六步打造良好第一印象

怎样才能给人良好的第一印象呢？从根本上说，它离不开提高自己的文明程度和修养水平，离不开经常的心理锻炼。心理学家提出下面几条建议：

1. 显露自信和朝气蓬勃的精神面貌

自信是人们对自已才干、能力、知识素质、性格修养，以及健康状况、相貌等的一种自我认同和自我肯定。心理学家指出，一个人要是走路时步履坚定，与人交谈时谈吐得体，说话时双目有神，目光正视对方，善用眼神交流，就会给人自信、可靠、积极向上的感觉。

2. 衣着仪表得体

有些人习惯于不修边幅。这本来属于个人私事，不过在一个新环境里，别人对你还不完全了解，过分随便有可能引起误解，产生不良的第一印象。美国有学者发现，职业形象较好的人，其工作初期的薪金比不大注意形象的人要高出 8%~20%。当然，衣着仪表得体并不是非要用名牌服饰包装自己，更不是过分地修饰，因为这样反而给人一种油头粉面和轻浮浅薄的印象。

3. 言行举止讲究文明礼貌

比如，注意语言表达简明扼要，不乱用词语；别人讲话时，不随便打断，不追问自己不必知道或别人不想回答的事情，这会给别人恶劣的印象。

4. 讲信用，守时间

凡是应允的事，要努力办到。自己觉得办不好的事情，即使不便当面拒绝，讲话也要留有余地。为了讨好别人，明明办不到的事情也包揽下来，只会弄巧成拙，最终引起别人不满。讲信用还包括遵守时间，无论赴约、开会，都不要迟到。否则，也会给人做事不讲信用的感觉。

5. 待人不卑不亢

不亢，就是不骄傲自大。不卑，就是不卑躬屈膝，不做出讨好、巴结别人的姿态。前者会引起别人反感，后者则有损自己人格。尤其在参加面试时，更不宜因为渴望得到这份工作表现出谄媚主考人的样子。

6. 与对方同步化

调整你的身体姿势和语音语调，使之适应新朋友，因为人们都会被和自己相似的人所吸引。当你以对方的速度来说话时，他们自然会有反应。当新朋友点头或摇头的时候，你也学着做，立刻就能建立和睦的关系。

逢人三分笑，微笑常挂在脸上

一位诗人说：“我最喜欢的一朵花是开在别人脸上的。”

微笑就是盛开在人们脸上的花朵，微笑是升起在人们心中的太阳，是一个人能够献给渴望爱的人的高贵礼物。当你把这种礼物奉献给别人的时候，你就能赢得友谊，还可以赢得财富。

西班牙内战时，一军官被俘。在即将被处死的前夜，他掏出仅有的半截香烟，想吸上几口缓解临死前的恐惧，却没有火。在他再三请求之下，看守总算毫无表情地掏出火柴，划着火。当四目相对时，军官不由得向士兵送上了一丝微笑。令人惊奇的是，那士兵在几秒钟的发愣后，嘴角也不

太自然地向上翘了，最后竟也露出了微笑。后来两人开始交谈，谈到了各自的故乡，各自的妻子……最后，那士兵竟然动了感情，悄悄放了他。

西方一位心理学家做过微笑训练的实验，要求参加者每天坚持对人微笑。一个月后，有人感激地说：“我每天坚持这样做。刚开始时，大家感到惊讶，后来习惯了。这个月我在家庭中的快乐，比过去一年中得到的还多。现在我已养成习惯，而且我发现人人对我微笑，以前对我冷若冰霜的人现在也热情起来了。”

你瞧，多么奇妙的笑啊！它可以沟通心灵，融洽关系，能驱走阴冷，使你的生活充满阳光。

小梅一家住了十几年的平房，今年夏天终于要搬到高楼里住了。“去看看新家！”尽管那是座旧楼，小梅仍然掩饰不住心中的美意。一脚踏进闷热的电梯间，小梅的高兴劲儿减少了一半：

一张伤痕累累的桌子将电梯间一分为二，桌子后的高椅子上坐着一位40多岁的冷面电梯员。看着那张冷脸，小梅另一半的高兴劲儿也消失无踪，顿时感到气温似乎在零下。

“几层？”电梯员冷冷地问。

“9层，”小梅想缓和一下气氛，赶紧利用平时人际关系的功底露出一个微笑，“阿姨，您的工作挺辛苦的，这么热的电梯间。”

“可不是吗？”电梯员冰冷的脸开始融化，“这么小的地儿，就这么