

生涯智慧文库

别为恶友抓狂

下

「台湾」苏昶威 赵仁宇◎著

- ★ 改变人生的30则人际EQ
- ★ 搞定朋友，才有竞争力
- ★ 是人际交往中的生存法则
- ★ 恶友不是一无是处：
- ★ 讨厌鬼其实不讨厌
- ★ 与朋友轻松过招的智慧EQ
- ★ 教你拥抱恶友，见招拆招
- ★ 享受人际交往不抓狂
- ★ 聪明交友吃四方





别为恶友抓狂

100

100

100

100

100

1

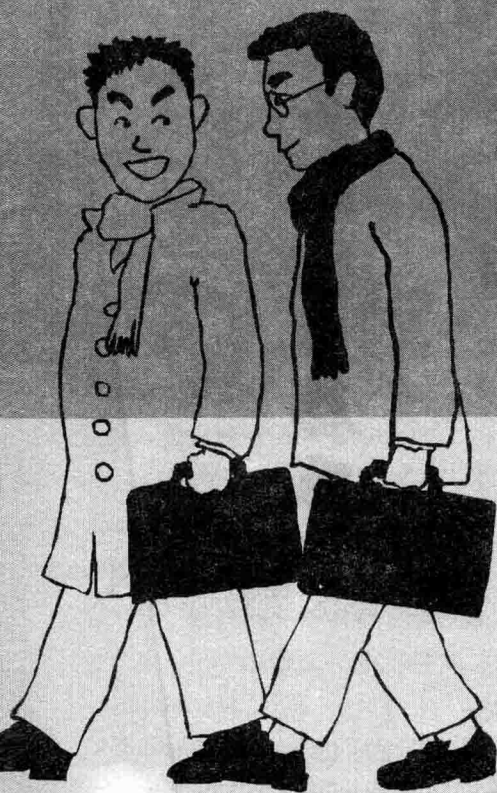
Age Group	Percentage
18-24	10%
25-34	20%
35-44	30%
45-54	25%
55-64	10%
65-74	5%
75+	5%



生涯智慧文库

别为恶友 抓狂

下



大眾文藝出版社

下篇

别为恶友抓狂





前 言

任何人对于与人初次见面，通常都是惴惴不安胜过自信面对，不管初次见面的目的何在，都关系着未来双方的发展，多教人由于得失心作祟，经常会有失常的表现。所以如何训练自己以平常心面对，是非常重要的。

人们因谈生意、订约、接受采访、面试等，不相识的两人。突然需要促膝长谈，除非原本从事的是公关业务的工作人员，对于与陌生人接洽已经习以为常，否则不论是谁，都会感到不自在。偏偏第一次见面，有时是决定未来的一战，甚至关乎公司的存亡。所以，初次会面的谈话，有轻如鸿毛，如相亲；重如泰山，如缔约，但是这些都是不容轻忽与大意的。

本篇将针对这个课题，教你如何运用心理战术去面对初次面谈。首先当然是从自我要求开始，面对初次会面，你会有哪些心理反应？哪些是正常的？哪些是反常的？从对方的哪些反应去判断他的意向？当对方意愿不高而对我们虚与委蛇时，如何让他面对话题？如何在谈判当中居于主导权？各方面都对我们不利时，如何掌握契机来扭转局势等，这些在本书中都有详尽的说明。其实人生就像一出戏，将初次会面看做一出戏又何尝不可。在这次见面时你扮演的是面试的主考官；下次的会面可能是一个厂商甄选的简报会议，此时你又变成被挑选、询问的人。不同的状况，扮演不同的角色，扮演不同的戏码，你是不是都能表现称职呢！尽管角色需要随着脚本而千变万化，但是依然可以找出万变不离其宗的原则，那就是心态永远是诚恳的，表现在外是不卑不亢的，这样才能赢得关键性的第一印象。



第一章

心理建设篇





知己知彼 百战百胜

令对手不战而屈的战术

数字时代来临，凡事讲求快速效率，身处激烈竞争的环境中，在心理上做好事先的准备，有时比起真正的实力更加重要，而且也是决定胜负的关键。在与谈判对手尚未过招之前，如果过度高估对方的实力，在心理上就容易看轻自己，那么不待一战就已是注定失败了。无论对方的实力有多强，如果能在心理上保持和他方对等的关系，往往能发挥令人意想不到的力量，有时还能扭转劣势击败大敌。

在拳击、高尔夫球、围棋、象棋等职业比赛中，心理上是否能够战胜对方的意志，往往成为决定胜负的关键。美国职业高尔夫球选手理·特雷彼诺和强克·尼克拉乌斯（乃当时高尔夫球世界排名第一）曾有一段著名的比赛插曲：心理上处于劣势的特雷彼诺，知道尼克拉乌斯最讨厌蛇，于是偷偷地将一条假蛇拿到一号目标杆，掷向尼克拉乌斯，使得始终保持着帝王



之尊的尼克拉乌斯，像惊弓之鸟般没命地躲开。看到这个景象，特雷彼诺的精神整个松弛下来，不再被对手帝王般的气势压倒，轻松自在地挥杆，终于获得了胜利。

特雷彼诺不风光的做法虽然不足取，但是，尼克拉乌斯却对特雷彼诺的心理战术有很高的评价，这种宽宏的胸襟，真不愧享有“世界之冠”的美名。据说，他们两人从此成为很好的朋友。另外，有一位一心想成名的年轻象棋棋王，常在和前辈对局的前夕，先到对方的家里拜访，借以驱除内心的压迫感。这样的战略，主要的原因在了解不可一世的人生活化的一面，这对于初次见面的不安有很大的平抚作用。

如果介意对方的评价，在心理上先矮人一截的话，最好先观察对方的神态、服装和用字遣词等等，设法找出他的弱点。于是，被评估的人原本被动的情势自然转换为评估他人的主动形势，压迫感和紧张感相对就减轻了。衬衫的污点、西装掉了钮扣等，发现对方微小的缺点来减弱对方的气势，也许可以在心理上解除紧张的压力，进而营造出和对方平等的关系！



外在的形象可增强自信

任何人到一流的饭店或参加高级场合的聚会时，都会穿着光鲜亮丽的服装，刻意打扮一番，但是到自家附近的超级市场购物时，则大都穿着随便的家居衣服。当然没有人规定穿平常的服装就不能进出大饭店，只是如果地点是五星级饭店，很自然地就会使进出的人不得不注意自己的穿着，以配合它的格调。

穿着光鲜亮丽可以说是为了礼貌，但也是一种心理武器。因为昂贵的西装可以强化自我的形象，形成和五星级饭店保持同等级关系的态势。初次见面的对象，也如同这五星级饭店一样，若能在身上添加些和对方保持对等关系的“符号”，大概就不会怯场了吧！

只要身旁有能够扩大自己的形象、增加自信心的东西，适时地加以应用，确实可以缩短彼此之间的心理距离。而对那些平日经常见面的老朋友，就像进出超级市场一样，自然没有必要再在自我形象上大做文章；即使穿着平常的服装，无论在外表或心灵上都能与对方保持完全对等的关系。



让轻松步伐带动 旺盛的意志

相信每个人都有这种经验：心情愉快时步伐也跟着轻松，意志消沉时步伐就变得沉重，当你意识到自己因心情紧张而步履逐渐沉重时，不妨反其道而行，将脚步放慢放稳，你会发现心情也逐渐稳定下来，原本悲观的心态，也开始拨云见日，呈现乐观开朗的反射。有位作家在他尚未成名之前，每当要把自己的作品拿到出版社去推销时，就会先在内心告诉自己，一定要把脚步放轻松，因为要拜访一家毫无门路的出版社，刚开始总是会怯场，如果脚步放轻松，就能勇气百倍的去进行洽谈。

从心理学上看来，这是减轻初次见面不安的方法，这是完全可以理解的。詹姆斯·蓝格 James Lange) 有句名言：“人类不是因为感到悲哀而哭泣，而是因为哭泣而感到悲哀。”这是说人因为受到外界刺激而意识到身体的变化时，会产生喜或悲的情感。的确，即使我们被不愉快的情绪所包围，如果能以轻松愉快的心情去面对，心理的变化影响外在的行动，自然而然心情就会开朗起来，在我们的日常生活当中不乏有这种体验。

一旦明白这种心理状态，就能了解带着悒郁心情去面谈



别为恶友抓狂

时，若脚步沉重，反而不安的感觉会倍增。反之，如果以比平常更轻松的脚步前往，心情也会跟着轻松起来，自然就能缓和不安和紧张。



好整以暇总比仓皇 而至占优势

中国人自古以来就看重社会道德观，所谓“人而无信 不知其可”。古代的谢必安与范无救相约桥下见，苦等谢必安不来的范无救，竟然宁愿遭水淹死也不愿逃离，中国人的至死信守承诺可见一般。其实，这不单只是限于道德上的问题。约会时迟到，我们自然会跟对方赔不是，这种情形会演变成一种心理上的“负债”，尤其与对方又是第一次见面，一句“真是抱歉之至”就形成一个庞大的负债，惶恐的心情使你无法理直气壮地与对方交谈，步调也跟着乱了起来。

这是我从一位能干的营业员那里听来的，他和顾客约定在外见面时，必定提前二十分钟到达约会地点。充裕的时间可以先将谈话的内容做最后的审核，设想客户可能提出的疑问以及解决之道，这样即使再刁钻的客户也有信心说服他们。这的确可以说是一个看透人类心理的高明手法，因为事前有万全的准备与自信，使自己在心理上处于优势地位，就可以减轻不少压力。这时，如果对方刚好也迟到了，那就更强化自己的优势地位，不用说，初次见面的主导权就会被处于优势的一方所掌握了。



眼神交会，身份地位立见高下

眼神高低的不同，对人际关系的平衡有着微妙的影响。有时光是眼神的交会，就可以判断此人是不是你的对手。

举个例子，笔者曾经在加州大学研究一年的心理学，那时有位同学身高约两米，笔者的身材虽然不算矮小，但和他站在一起简直像是巨人和侏儒。每当必须和他面对面交谈时，总有一股莫名的压迫感，因此，虽然和他一直都有来往，却始终无法深交。

原本都是学心理学的同学，彼此应该是对等的关系，却因为两人先天身材的差异，使笔者在心理上处于劣势。这种身材与身份地位成对比的状态，在父母和小孩之间最常看到，当孩子还小时，父母是站在绝对的优势地位，但如果小孩子的身高追上父母，父母的优势地位也就开始动摇了。

这种随着眼神高低而产生身份地位的优劣感，很可能源自于封建社会不能直视君主的阶级制度，眼神高高在上，多半是地位崇高的贵族，眼神畏畏怯怯，只能看地下的，多是卑贱的平民。眼神有高低之差时，会产生优者和劣者心态身份的差距，初次见面时更容易造成影响，其原因是因为无意识地感觉到彼此眼睛的高度差距，使自己一开始就处于劣势，因而更加



紧张怯场。此外，如果眼睛的高度与对方的社会地位及年龄相反，更会令人产生不舒服的窘境。

此种怯场和尴尬，不用说绝对是导致初次见面成功的障碍。其他的因素暂且不提，消除因眼睛高度差距产生的优劣感以保持对等关系，这对于初次会面是很重要的。话说回来，如果坐在椅子上，这个问题就很容易解决了。

一般而言，坐着的时候就不大会感觉到彼此身高的差别了。以深坐或浅坐的方法，很容易就能调整眼睛的高度。在宴会中想和慕名已久的人认识时，如果站起来说话，对方必定示意你坐下来，如此，对方和你就不会感到无谓的紧张，话题也就可以流畅地进行了。

有了这个认知，在和之前提到的那位高个子同学同席时，就可以很亲切地坐下来和他促膝长谈。尤其是在沟通彼此的意见时，一旦站起来讲话，就会不知不觉地屈服于对方的步调，进而被对方说服。为了保持对等的关系，坐下来谈算是立即有效的一种心理战术。



过度乐观或过度悲观皆不足取

很多人都有过这样的经验：虽然都是初次见面，在某些场合可以侃侃而谈，仿佛相交许久的朋友，而在另外的场合，则无论如何努力，却到处碰壁。就概率论来看，可以轻松体验失败乐趣的乐天派人，大多是会成功的；而凡事悲观的人则失败概率较高。因此，即便是多么善于与人结交的人，也会碰到意外的失败。而自称厌恶人群，不善于交际的人，却也有不少成功的例子。

为了增加初次见面成功的概率，也不是完全没有办法。不管乐观者或悲观者，对于提高初次见面的成功率都是负面的，乐天派的人很容易满足于现状，眼睛里看不到失败；悲观的人则太容易否定现状，而不想预测成功的可能性。无论哪一种都只看到自己的经验，将自己局限在一个固定的模式中。其实，人类的本性并不是那么单纯的非黑即白，而是复杂多变的，每个人心中都有乐观的一面、悲观的一面，以及刚强的自己、懦弱的自己等相反要素共存。在惧怕人际关系失败的紧张压力中，风趣幽默的一面就会被压抑住。不安和恐惧都是由这种心理的歪曲中产生出来的。在和人见面之前，最好先调整自己心中的这种不平衡，让刚强的自己和懦弱的自己对话。懦弱的自