

跟谁都能交朋友

GENSHUI DOUNENG
JIAOPENGYOU

如何多快好省地开拓新人脉

章岩/著

终其一生，
我们都要掌握的
交友技能



眼前的陌生人可怕吗？**NO!** 你完全可以跟他们呼朋唤友。
掌握秘诀，你能迅速让所有陌生人成为你的朋友！

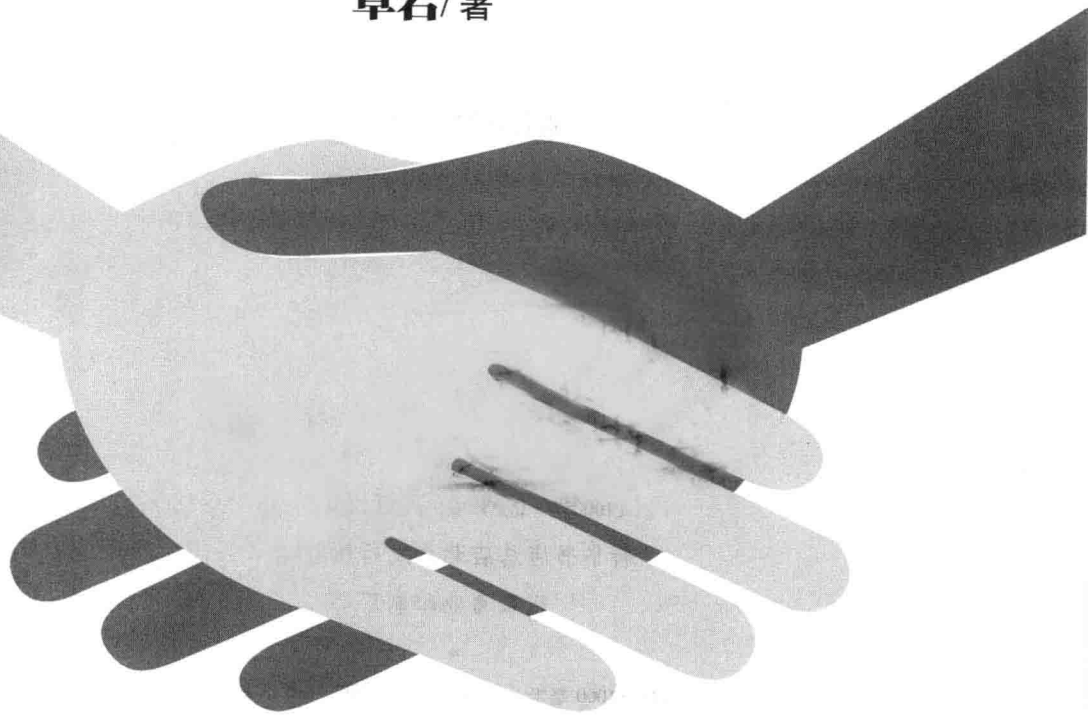
数十万册畅销书 | **章岩** | 最新力作
《人脉圈》系列作者 | **章岩** | 最新力作
全球最简单高效的**交友法则**首次登陆中国！

中国商业出版社

跟谁都能 交朋友

如何多快好省地开拓新人脉

章岩/著



中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

跟谁都能交朋友 / 章岩著. —北京: 中国
商业出版社, 2014. 7

ISBN 978 - 7 - 5044 - 8442 - 0

I. ①跟… II. ①章… III. ①人际关系学 - 通俗读物
IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 068029 号

责任编辑: 侯燕平

中国商业出版社出版发行

(010 - 63180647 www. c-cbook. com)

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京嘉业印刷厂

*

710 × 1000 毫米 16 开 14.75 印张 180 千字

2014 年 7 月第 1 版 2014 年 7 月第 1 次印刷

定价: 29.80 元

★ ★ ★ ★

(如有印装质量问题可更换)

前 言

为什么很多人第一次和你相见，彼此之间都感觉一见如故、相见恨晚，然而最后的交往却总是半途而废、有始无终，甚至成了怒目相对的仇人？

为什么很多人呼朋引伴、左右逢源，到哪里都有人设宴款待，而有的人却每天冷冷清清、形影相吊，好不凄惨？！

在这个世界上，有人没有金钱，有人没有婚姻，也有人没有孩子。然而，这些人并不是世界上最可悲的人，真正可悲的是那些缺少友情，没有朋友的人。

古人云：高山流水，知音难觅。这句话告诉我们，朋友是可遇不可求的。比如，很多的路人甲或者路人乙，他们总是在某个路口与我们相遇，然后又在下一个路口分道扬镳。

难道两个人之间能否成为朋友，一切只能靠缘分吗？

如果你只想做一名奉公守法的平民百姓，那你可以随着你的性子交友，你愿意交就交，不愿意就让他滚。但是如果你想在社会上混出点名堂来，就得有选择性地交友、有功利性地交友。很多时候，缘分是制造出来的。

事实上，在现实的人际交往中，一个人的朋友圈中起码得有一名医生、一名律师、一名警察、一名老师。更高的要求则还需要有官员、富豪等。所以说，交友并不像我们常说的“千里姻缘一线牵”那么随性，而是一门学问深奥的“技术活”。一个人要想使自己在社交中如鱼得水、游刃有余，需要熟稔各种社交技巧。说到底，一个人孑然一身，是因为缺少交友的技巧。

一般来说，但凡能够以朋友相称的，大都具有一定的相似之处。比如，彼此兴趣相投，或性情相近，或者有着共同的志向和抱负。然而，我们应该如何选对人交友？有的人为人真诚、厚道，对于这样的人，你可以与之深交，甚至可以成为两肋插刀的知己朋友；而有些人，他们为人圆滑世故，为人处世中总是两面三刀，对于这样的人，既不能与之走的太近，也不能过于疏远，最好的办法就是与之保持君子之交淡如水的态度。这样反而会让你交到更多的朋友，即使是那些奸诈的人，也会把你当作可信任的一员。

说到这里，有的人可能会问：“我也很热情，也很积极主动，但是却没有交到真正的朋友，甚至招人反感，这到底是怎么回事呢？”其实，这是因为没有掌握好交友的“火候”。交友就像炒菜，火候不够菜炒不熟，火候太过又会把友情给炒“糊”了。中国有一句非常富有哲理的话叫“物极必反”。在生活之中，无论做什么事情，都要讲究个度，一旦过了头，都会使其向相反的方向发展，朋友之间的交往更是如此。

有一句俗语说：“远了香，近了殃。”这句话透彻地揭示了人性。也就是说，无论是恋人之间，还是亲戚、朋友之间，一定要保持一定的距离。如果彼此之间交往过甚，就容易发生矛盾、冲突。

没办法，人类就是这么一种奇妙的动物，一个人独居不成，彼此之间靠得太近，又会生出这样或者那样的麻烦。所以，朋友之间的来往，无论是在次数上还是在距离上，都要保持适当的“度”，从而使彼此之间的情谊达到一种“意未尽，情未了”的美妙境界。

不过，“金无足赤，人无完人”。所以，在与朋友交往时，不可把朋友理想化，更不要抱着“完美”的心态来结交朋友。对于朋友身上的缺点，要宽容对待，千万不要鸡蛋里挑骨头。在结交新朋友时，不要强求朋友做你的“翻版”，而要善于接受对方的气质、爱好、习惯等。要知道，在这个世界上不存在两片完全相同的树叶，我们又有什么理由要求对方所有的行为、思想都和你如出一辙呢？

朋友有难，两肋插刀，这是理所当然的事情。然而，对于朋友的托付，要学会会有选择性地帮忙，切不可无底线、无原则地有求必应。比如，有的朋友求你办的事情，超出了你的能力范围，你可以向对方说清楚自己的两难处境，并委婉地拒绝。甚至，有的朋友请你帮忙的事情，超出了你的道德底线。此时，千万不能为了哥们义气，让自己铤而走险，干出一些违法违纪的事情。此时，最明智的选择就是劝朋友放弃邪恶的念头，并制止他的行为。如果对方确实不听劝告，你就要尽早撤离，而且走得越远越好。否则，东窗事发，你必定会受牵连。

总之，交友就是一门复杂的“技术活”。从某种意义上来说，我们每个人都需要掌握这门技术，因为它关系到我们的事业前途和人生命运。出于这样的目的，我特别创作了这本书。本书从当下的社会现实入手，在深度挖掘人性的基础上，告诉读者交友的本质和意义，以及交友的具体策略和有效方法。希望这本书能够起到抛砖引玉的作用，为你开启一扇通往友谊之路的大门！

目 录

CONTENTS

第一章 朋友藏在陌生人里

——如何与陌生人搭讪

记住，奇迹只隐藏在陌生人中！

在熟人圈子里，你已经轻车熟路，已经没有新鲜的东西了，所以你需要从陌生人中寻找朋友和贵人。很多人就是这样一步步地走上成功的，而这正是与陌生人交朋友的秘密武器。

和陌生人交友的第一步就是搭讪 | 003

攻破陌生人的心理堡垒，必须学会搭讪 | 006

与陌生人搭讪，如何巧妙地寻找话题 | 008

搭讪的要点——赞美对方 | 010

主动帮助对方是搭讪的一个好方法 | 013

根据对方的特长征求建议就是有效的开场白 | 015

与陌生人交谈时，多提及对方熟悉的事物 | 018

感动陌生人，从谈论他的家庭开始 | 020

跟陌生人谈论他最引以为自豪的事情 | 022

第二章 如何在 30 秒之内让对方喜欢你

如何让一个陌生人在最短的时间里喜欢上你？看到这句话时，有些人则会自命不凡地说：“让别人喜欢我呀，是几分钟就能搞定的事情！”

几分钟？也太长了吧！从心理学的角度来说，让一个人喜欢你，只需要 30 秒的时间。初次见面，能不能给对方留下好的印象，在于前 30 秒，能不能征服一个人的心，也在于这前 30 秒！

让一个人喜欢上你，只是半分钟的事 | 027

一定要有亲和力 | 030

选择一个好时机，适时地推出自己 | 033

淡化“我”字，主动交往 | 035

用幽默增加交际的趣味性 | 037

注意给对方说话的机会，不要一个人滔滔不绝 | 039

一定要让对方感到自己是主角 | 041

第三章 你会自我介绍吗

——交朋友的杀手锏

在人际交往中，自我介绍是向他人展示你自己的一个重要手段，一个人如果能够恰到好处地介绍自己，不但可以扩大人脉圈，更有助于展示自我、宣传自我。所以说，做好自我介绍是一个人广交朋友的杀手锏，更是人生成功的第一步！

如何巧报家门 | 047

多谈对方感兴趣的内容，少谈自己 | 050

自我介绍时多提及对方熟悉的事物 | 053

采用活泼的语言来介绍自己或他人 | 055

适当地展现自我，让对方发现你的亮点 | 057

自我介绍要真诚谦虚，不要伪装自己 | 060

第四章 物以类聚，人以群分

——找到共同点，可以让你快速结交新朋友

如果你想成为百万富翁，那么就要和千万富翁在一起；如果你想成为千万富翁，那么就要同亿万富翁在一起；如果你想成为一个学识渊博的人，那么你的周围不能全是白丁；如果……同什么样的人交往，决定你成为什么样的人，你的朋友决定你的命运，他们对你的未来和发展有很大的影响。所以，想要减肥的人，千万不要跟胖子在一起！

品位相近者易成朋友 | 065

想要减肥的人千万不要跟胖子在一起 | 067

求同存异多交朋友——求大同，存小异 | 069

熟人介绍——拥有共同的朋友能让你们更亲近 | 072

同乡会——老乡见老乡，两眼泪汪汪 | 074

增加自己的阅读量，去了解别人和大众喜欢的东西 | 076

善于接纳别人的不同意见 | 078

第五章 网络是个交友好工具

——如何把朋友一网打尽

网络和现实生活是两个完全不同的世界。在网络世界里，你可以与不同年龄、不同性别、不同职业、不同国度的人交朋友。在交流的过程中，朋友之间可以突破空间的局限，突破现实生活中地位尊卑的悬殊，以一种完全平等的方式进行交流。总之，网络可以让我们走出生活的“小圈子”，真正实现“朋友满天下”的美好愿望！

如何用 QQ、MSN 等聊天工具交朋友 | 083

论坛是个大池塘，如何钓到你想要的朋友 | 085

同学录网站——让你找到更多的老同学、老朋友 | 087

聊天室交友——站在陌生人堆里交朋友 | 089

专业的交友网站——看不见的“聚会厅” | 091

通过空间、博客交到志同道合的朋友 | 093

微博让你快速交到各种各样的朋友，甚至和明星交朋友 | 095

第六章 交友无秘诀，惟酒桌与爱好耳

社交应酬中，吃饭喝酒是联络感情、加深友谊的重要手段。在宴会上，不相识的人坐在一起，酒杯一碰，脖子一仰，几杯酒下肚，两个陌生人之间就成为朋友。只要彼此之间在酒桌上吃好了，喝爽了，话说得投机了，几乎就没有办不成的事情了！

参加宴会或社交聚会 | 099

邀请别人与你一起吃早餐、午餐或晚餐 | 101

参加业余爱好小组——旅游、美食、音乐或体育 | 104

做义工——医院、博物馆、社区活动中心及其他组织 | 106

和喜欢宠物的朋友谈谈宠物趣事，或者一起溜溜狗 | 108

在外出旅行过程中，善于主动与他人沟通 | 111

第七章 乾坤大挪移+移花接木神功

——通过甲朋友结交乙朋友，再用乙朋友结交丙朋友

有些读者或许会问，你说了这么说，但交友的具体策略是什么？

事实上，世界是一个普遍联系的整体，关系套关系，朋友连朋友，所以你可以通过一个环节去和另一个环节起连锁反应，从而达到交友的目的。

借人、借力、借热去交友 | 115

老同学是一笔无价之宝——如何利用老同学结交新朋友 | 117

靠着血缘关系，可以使你的交友范围逐渐扩大 | 119

举行或参加“一带一”的聚会——都带上一个朋友 | 121

接近之前自己不喜欢的行业或人士 | 123

交往一些眼前无用的人 | 125

认识有想法、有思想的朋友 | 127

需要吻过很多青蛙才能找到王子，交大量朋友才能找到贵人 | 129

结交关键人物——通过关键人物扩大你的关系网络 | 132

第八章 交友攻心术

——搞定了心，就搞定了人

画虎画皮难画骨，知人知面不知心。在人际交往过程中，体察他人的心境，可以说是一件不折不扣的“技术活”。太多的逢场作戏，使一个人很难一眼看出另一个人的所思所想。甚至，我们往往需要将某些话倒过来听，才会明白他人想表达的意思。

不懂得体察他人的心境，会使你的人际交往之路走得异常艰辛。如果搞定了心，你就能轻松地搞定你眼前的这个人！

站在别人的立场去想每一个问题 | 137

在交往中要学会做个有心人，善于体察他人的心境 | 140

鼓励别人多谈他自己的事 | 142

称赞他人获得的成果——即使是很小的成功 | 144

在取得成绩之后，要与他人共同分享 | 147

三“施”而行——颜施、言施、眼施 | 149

第九章 交友基本功

——练好这些基本功，朋友信手拈来

我们知道，练武需要基本功，如扎马步、俯卧撑等，只有基本功练好了，身体的协调性和爆发力才会有。而交友呢，同样需要基本功！

本章从多个角度解读交友的基本功，学会了这些，你才能在交友路上走得更加顺利！

做一个好听众 | 153

尊重别人的隐私与自由 | 155

不要太早或太晚给别人打电话 | 158

给朋友打电话或发电子邮件不要过于频繁 | 160

少提那些只能回答 yes 或 no 的问题 | 162

不要把朋友的一切言行都以“我”为参照 | 165

要学会坦然地说“我错了”、“这一点我不如您” | 167

第十章 共情交友法

——悲伤着他的悲伤，幸福着他的幸福

一位经常解决家庭纠纷的社会学家曾说起自己的工作：“一些妻子常常打来电话抱怨自己的家庭生活，从公公婆婆谈到丈夫，又从丈夫谈到孩子，一会儿疾风暴雨，一会儿如泣如诉。此时，最好的做法就是倾听他们的诉说，悲伤着她们的悲伤，幸福着她们的幸福。当她们倾诉完毕时，你会发现对方会变得越来越平静，到最后竟然能发出轻松的笑声。”

倾听对方的苦恼——安慰人，听比说重要 | 175

当朋友遭遇到困难、挫折时，主动伸出援助之手 | 177

抱着一颗感恩的心，不要认为别人对你的好是应该的 | 180

主动关爱他人，采取不同的方式使他们感受到你的善意和温暖 | 182

要不失时机地给予赞美和祝贺 | 185

该忘的忘，该原谅的原谅，该和解的和解 | 187

第十一章 交友的最大障碍不是来自于外界，而是自身

有的人很纳闷，同样在一个环境里工作，为什么他的朋友多，而我的朋友却很少？为什么会这样呢？难道他有什么秘诀？事实上，朋友的多寡和个人的性情有很大的关系。试想，一个寡言少语的人能在陌生的场合交到朋友吗？所以，我们需要在认同别人性情多样化的基础上，适当改变自己的性情。

改变性情多交朋友 | 191

虚荣和自卑，会妨碍你交新朋友 | 193

不要评价朋友的伴侣、孩子等家人 | 196

尊重你身边的每一个人，包括门卫和扫地大妈 | 198

不要打断别人的话，试着从别人的立场分析问题 | 200

不要有权力的傲慢和知识的偏见 | 202

不要随便给人家承诺 | 205

第十二章 做一名高超的人情投资家

我们周围总会有一两个关键性的朋友，他们或许没有很高的职位，却是路路通，有什么事情需要解决，找他们准没有错。用现在社交用语来说，这些人就是要花点心思“养着”的朋友，也就是平时没什么事也要和他们通通电话，见面聊聊，以保持长久的友谊关系，只有在这样的情况下保持友谊才是最纯真、最无懈可击的。

人走茶会凉，要“常回家看看” | 209

没事的时候找人，才能积累情感与彼此的黏合度 | 211

沟通可以很简短，聊几分钟电话或一个短信、Email | 213

吃亏是福——懂得吃亏可以让你交到更多的朋友 | 215

分享的越多，你得到的就越多 | 217

送礼是人际关系的润滑剂 | 219

无论何时，你都能记起他——记住别人的生日或重要日子 | 221

第一章

朋友藏在陌生人里

——如何与陌生人搭讪

记住，奇迹只隐藏在陌生人中！

在熟人圈子里，你已经轻车熟路，已经没有新鲜的东西了，所以你需要从陌生人中寻找朋友和贵人。很多人就是这样一步步地走上成功的，而这正是与陌生人交朋友秘密武器。

和陌生人交友的第一步就是搭讪

前不久，在网上看到一个有关搭讪的段子：一男士看到一位漂亮的妹妹，却无奈找不到搭讪的话题。这时，男士看到路边有一块儿砖头，立马捡起砖头，上前问道，同学，这是你丢的吗？

虽然这只是一个冷笑话，但却说明了搭讪在人际交往中的必要性和重要性。然而，在现实生活中，很多人一听到“搭讪”这个词儿，就开始躲避三舍，认为这是“不正经人”干的“不正经事”。如果你也这么认为的话，则说明你的思想已经跟不上时代的步伐了。

中国人性格内敛、含蓄，在遇到一些陌生人时，大都是谁也不理谁，更不会主动向对方搭讪。比如，有的人坚决不和陌生人打交道，一旦有陌生人主动和自己说话就认为对方图谋不轨。从小，老师和家长就教育我们，不要与陌生人说话。另外，还有一些孤傲、清高之人，认为主动与陌生人说话会降低自己身份，所以他们也不喜欢主动与别人搭讪。

其实，他们的这些想法都是极其愚蠢的，完全违背了交友法则，于是也就注定这些人没有庞大的朋友圈。如果每个人都是以防备、怀疑的态度与陌生人交往，那么我们永远也不可能结交到新的朋友。

我们必须明确这一点：你要想扩大自己的朋友圈，就要大胆地和陌生人搭讪！只有勇于搭讪，才能在你和陌生人之间搭起一座沟通的桥梁，并最终使彼此成为朋友。

那么，在和陌生人搭讪时，我们究竟需要如何去做呢？经过笔者的观察和揣摩，认为关键的一点就是必须扫除内心的隔膜。虽然我们常说“防人之心不可无”，但是要想拓展你的人脉资源，首先就需要你把身边的每一个人都当做朋友对待，不管是熟悉的还是陌生的。如果你一开始就有了成见和内心的陌生感，那么你跟陌生人就只能擦肩而过，而这个陌生人说不定就是你未

来的贵人。对于熟悉的朋友，我们当然要尽力维护，但对于有可能成为朋友的陌生人，也不能擦肩而过了事。很多人认为交朋友要靠缘分，这话固然没错，但是缘分也是靠自己争取的。试想，即便你与一个人再有缘分，上天也给你们安排了相逢的机会，但是你们见面了竟然一句话都不说，这样能成为朋友吗？再多的缘分恐怕也付诸东流了吧！

所以，和陌生人交友的关键是搭讪。只有你主动搭讪了，对方才能知道世界上原来有你这样一个人。当你们下次再见面的时候，彼此才不会有陌生感，才会深入地交流。一回生，两回熟，慢慢地，你们自然而然地就成为了朋友。

我的朋友王凯是一家公司的业务代表，待人特别热情，对陌生人也是如此。不管他走到哪里，总会很热情地与人打招呼。有一天，他下班后像往常一样回家。突然天下起大雨，刚好他准备了雨伞。走在路上，他发现身旁有位因没打伞而慌张走路的人，于是主动邀请和他共用雨伞。他们边走边聊。王凯说：“这么大的雨水，街上都可以钓鱼了！”对方自然聊到自己的兴趣爱好，王凯发现他与自己一样，都很喜欢钓鱼。之后的很多个周末，两个人常常相约结伴钓鱼。王凯慢慢知道，对方是一家国有上市企业的总裁，因为偶然的搭讪，建立起了深厚的友谊。没过多久，王凯就被对方安排进了这家企业，做总裁办公室助理，每月的薪水是原来的4倍！人生的发展前景十分美好。当王凯跟我讲述这件事的时候，连我都羡慕地赞叹：“你小子真是走了狗屎运了！”而他只是微笑，一副美滋滋的享受模样。

这就是搭讪的力量！假如王凯那天没有和那个路人搭讪，就不可能与其成为朋友，就更不可能得到他的帮助。这种主动和陌生人搭讪的性格，在他的事业发展方面起到了很大的作用。在社会上打拼，一定要有非常广阔的人脉圈子才能走得顺畅。在和陌生人接触中，他交到了很多朋友，积累了很多人脉资源，每次遇到困难，都有贵人相助，逢凶化吉。

你以为这样的案例只是偶然的吗？

错！只要你学会了搭讪，学会了和陌生人打交道，几乎每天都会有奇迹发生。记住，奇迹只隐藏在陌生人中！在熟人圈子里，你已经轻车熟路，已经没有新鲜的东西了，所以你需要从陌生人中寻找朋友和贵人。很多人就是这样一步步地走上成功的，而这正是与陌生人交朋友的秘密武器。