



01 头脑快

有能力的人懂得藏而不露，知道如何做能招人喜欢，却又不会太出风头。



05 善沟通

善于沟通的人才能让别人认识自己、了解自己，才能认识更多的人，并抓住更多的机遇。



02 有眼力

我们应该学会和不同性格的人交朋友，和各种性格的人相处，取长补短，不断改正自己的缺点。



04 通人情

你不是差在学问和专业上，而是差在不懂人情世故上。



06 会变通

头脑灵活的人从来不会钻牛角尖，所以这种人也从来不会走到绝路上去。



03 有原则

善良的人容易赢得他人的欢迎，但是你的善良也要有点锋芒，否则就会为难自己。



跟任何人都能交朋友

马西◎著

读懂人际关系，提高你的社会竞争力

55个社交技巧，
帮你建立起一流的交际圈

北京时代华文书局

跟任何人都能交朋友

马西◎著

有魅力的人事半功倍而不露。知道如何招人喜欢，却又不会太出风头。■02有眼力我们应该学会和不同性格的人交朋友，和各种性格的人相处，取长补短，不断完善自己。■03有原则善良的人容易赢得他人的欢迎，但是你的善良也要有点锋芒，否则就是为难了自己。■04通人情你不是差在学问和专业上，你是差在人情世故上。■05善于沟通的人，才能让别人认识自己，了解自己，才能认识更多的人，遇到更多的机遇。■06会变通头脑灵活之人，从来不去钻牛角尖，所以这种人也能一路畅通无阻。■01头脑快有能力的人懂得藏而不露，知道如何招人喜欢，却又不会太出风头。■02有眼力我们应该学会和不同性格的人交朋友，和不同性格的人相处，取长补短，不断完善自己的缺点。■03有原则善良的人容易赢得他人的欢迎，但是你的善良也要有点锋芒，否则就是为难了自己。■04通人情你不是差在学问和专业上，你是差在人情世故上。■05善于沟通善于沟通的人，才能让别人认识自己，了解自己，才能认识更多的人，遇到更多的机遇。■06会变通头脑灵活之人，从来不去钻牛角尖，所以这种人也能一路畅通无阻。■01头脑快有能力的人懂得藏而不露，知道如何招人喜欢，却又不会太出风头。■02有眼力我们应该学会和不同性格的人交朋友，和不同性格的人相处，取长补短，不断完善自己的缺点。■03有原则善良的人容易赢得他人的欢迎，但是你的善良也要有点锋芒，否则就是为难了自己。■04通人情你不是差在学问和专业上，你是差在人情世故上。■05善于沟通善于沟通的人，才能让别人认识自己，了解自己，才能认识更多的人，遇到更多的机遇。■06会变通头脑灵活之人，从来不去钻牛角尖，所以这种人也能一路畅通无阻。



图书在版编目 (CIP) 数据

跟任何人都能交朋友 / 马西著. —北京: 北京时代华文书局, 2017. 7
ISBN 978-7-5699-1624-9

I. ①跟… II. ①马… 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 (2017) 第 125516 号

跟任何人都能交朋友
GEN RENHE REN DOU NENG JIAO PENGYOU

著 者 | 马 西

出 版 人 | 王训海

选题策划 | 马剑涛

责任编辑 | 李凤琴

装帧设计 | 润和佳艺

责任印制 | 刘 银 王 洋

出版发行 | 北京时代华文书局 <http://www.bjsdsj.com.cn>

北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际大厦 A 座 8 楼

邮编: 100011 电话: 010-64267955 64267677

印 刷 | 北京中振源印务有限公司 010-89579026

(如发现印装质量问题, 请与印刷厂联系调换)

开 本 | 710mm×1000mm 1/16 印 张 | 14.5 字 数 | 207 千字

版 次 | 2017 年 8 月第 1 版 印 次 | 2017 年 8 月第 1 次印刷

书 号 | ISBN 978-7-5699-1624-9

定 价 | 39.00 元

版权所有, 侵权必究

戴尔·卡耐基曾说：“将一个人成功的因素归纳起来，15%得益于他的专业知识，85%得益于良好的社交能力。”这是一个令人震惊的结论，也是一个让人瞬间变得清醒的结论。朋友圈就像一座无形的金矿，拥有了这座金矿，就相当于掌握了取之不竭、用之不尽的财富。

生活中，我们每个人都不可避免地要和各种各样的人打交道，这既是人的社会性的要求，也是人的本质的体现。一个人想要建立良好的人际关系，就需要开发潜在的人际关系，尽量认识更多的人，这样才能在遇到困难时左右逢源，不至于使自己陷入孤立无援的地步。

在美国，有一句流行语：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”尤其对于那些刚踏入社会的朋友来说，结交新朋友，融入他人的社交圈子尤为重要。对他们来说，和人交朋友是一种挑战，可能开始时会有一些手足无措的感觉，不知道该如何和大家打成一片。不过，人的社交能力并非天生就具备，而是通过后天的锻炼和有意识地培养逐渐练就的。

想要跟任何人都能交朋友，就要掌握一定的社交技巧，即在内修炼个人的品质，在外锻炼和各种人相处的能力。不管是什么人，都可以通过社交技巧的训练来提高自己的人际交往能力。

提高人际交往能力，靠的不是读书和听课，而是多与人交往，不断地训练，直至把它变成一种习惯。概率论告诉我们，成功的概率和尝试的次数成正比。拓展自己的人脉也是同样的道理，一个人结识的朋友越多，交际范围越广，成功的概率也就越大。

为了教给大家一些与人交往的小窍门，让大家掌握和任何人都能交朋友的技术，我们特意编写了这本书。本书会告诉你如何提升外在形象，如何修炼内在品格，如何清扫与人交际时遇到的心理障碍，交际场上有哪些法则、定律和禁忌，怎样和陌生人搭讪，不同场合怎样聊天，和不同爱好、性格、职业的人如何交朋友，怎样维护自己的朋友圈，等等。书中收录了很多经典案例，内容讲解深入浅出，通俗易懂，相信能够帮助大家交更多朋友，实现事业和生活的双丰收。

基础篇

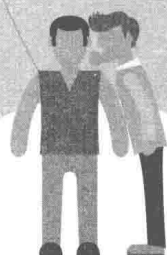
第一章 重视外在形象，做自己的形象设计师	003
个人形象是打开交际大门的“金钥匙”	004
让你的仪态为形象加分	007
别让你的形象败在服饰上	010
微笑是最好的名片	013
知识链接：因形象不佳而被孔子看扁的学生	016
第二章 修炼内在品格，做一个受欢迎的人	019
诚信是赢得人心的法宝	020
尊重他人，才能赢得他人的尊重	023
善良的人更易受欢迎	026
放下身段，谦虚的人朋友多	029
知识链接：因重情重义而被世人景仰的关羽	032
第三章 克服心理障碍，清扫人际交往中的绊脚石	035
克服病态心理，建立良好的心理素质	036
不抬杠了，逆反心理这种病就治好了	039
待人热情，是克服冷漠心理的有力武器	042
多参加社交活动，助你摆脱自卑心理	044
知识链接：疑心病“患者”曹操	048

第四章 玩转交际场，有些法则一定要遵守	053
刺猬法则：交友要保持适当的距离	054
平衡法则：帮助他人要注意方式	057
分享法则：懂得分享才能深得人心	060
换位法则：站在对方立场才能更好地理解他	063
示弱法则：“示弱”是一种生存智慧	066
知识链接：给人“台阶”下的洛克菲勒	069
第五章 拉近与陌生人的距离，不可不知的五大定律	073
互惠定律：施与什么，就会得到什么	074
贝勃定律：与人交际，只做七分好	077
自我暴露定律：适度暴露，才能让朋友敞开心扉	080
首因定律：先入为主，第一印象不可磨灭	083
吃亏定律：肯吃亏才能扬眉吐气	086
知识链接：王珞丹的交友之道	089
第六章 谨言慎行，和朋友交往的禁忌要记牢	091
朋友无尊卑，最忌轻视落魄者	092
对待朋友重情义，切莫轻易说绝交	095
要给朋友留情面，切忌轻易指责人	098
和朋友相处要大度，最忌斤斤计较	102
身为朋友须谨慎，最忌当众揭人短	105
知识链接：亲兄弟明算账的乔布斯	108

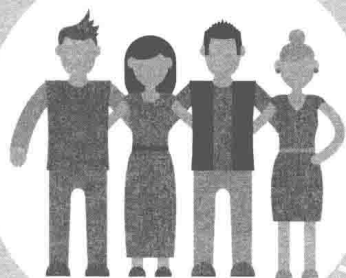
实战篇

第七章 学会搭讪，一分钟和陌生人交朋友	113
陌生人是潜在的朋友	114
主动伸出友谊之手，轻松结识新朋友	117
攀亲认友是搭讪的秘诀	120
观察到位，才能迅速找到共同话题	123
知识链接：罗斯福的搭讪之道	125
第八章 场合不同，聊天技巧有差异	127
朋友伤心时，安慰的话要说到对方心里去	128
相亲时，聊聊这些话题不冷场	131
玩转拒酒术，结交更多好朋友	134
机智打圆场，化尴尬于无形	137
电梯里遇领导，聊天话题有讲究	140
知识链接：维护国家尊严的梅汝璈	143
第九章 结交不同爱好的人，丰富自己的业余生活	145
爱运动的人：运动后是结交朋友的最佳时机	146
爱读书的人：志同道合，友谊更深厚	149
爱看电影的人：投其所好，才能走进对方心里	152
爱旅游的人：切记有些话题不要提	155
爱逛街的人：陪逛是最好的交友方式	158
知识链接：俞伯牙摔琴谢知音	161

第十章 了解性格特点，与各种性格的人交朋友	163
完美主义者：顺从，才能赢好感	164
乐于助人者：向其求助，这招超管用	167
多疑者：只要以诚相待，就能轻松搞定	170
以自我为中心者：密切配合是王道	173
固执者：维护对方的面子很重要	175
知识链接：地域和性格的联系	178
第十一章 与不同职业的人交朋友，道路会越走越宽阔	181
医生：从其工作繁忙寻找突破口	182
官员：没有利益往来，关系更长久	185
律师：帮其介绍业务，赢得友谊很简单	188
媒体人：要有责任意识才可行	191
知识链接：毕加索和他的理发师	194
第十二章 经营人脉，维护自己的朋友圈	197
发小圈：常联系，别让铁哥们“生了锈”	198
老乡圈：亲不亲故乡人	201
同学圈：同窗之情深似海	204
同事圈：相处最多的是同事	207
邻居圈：远亲不如近邻	210
知识链接：“红顶商人”胡雪岩的人脉经营术	213
附录 小测试：你善于交朋友吗	216
后记 每一个人都可以成为你的朋友	220



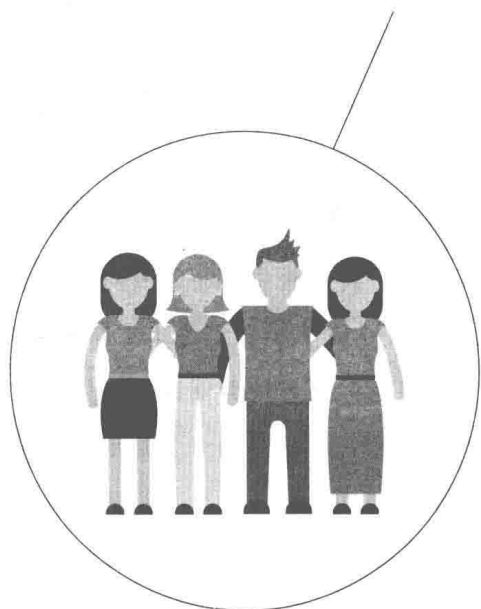
基础篇



第一章

重视外在形象，做自己的形象设计师

在交际中，外在形象是至关重要的。只有树立良好的个人形象，注重自己的仪态和服饰，培养令人景仰的个人魅力，才能引起他人的重视，让周围的人喜欢你，让你交到更多的朋友。



个人形象是打开交际大门的“金钥匙”

俗话说得好，“打铁还需自身硬”，树立良好的个人形象是交朋友的前提条件。只有个人形象好，才能给别人留下一个好印象。因为仪表端庄的人让人觉得有修养、有品位，同时也体现了对他人的尊重。

好形象是一把“金钥匙”，是你的资本，能让你脱颖而出。在日常生活中始终保持一个好形象，不仅能提升你的影响力，而且能帮助你交到更多的朋友。

宋庆龄是一位世界公认的伟大女性，得到了大家的一致好评。当然，大家对她高度认可主要是因为她的崇高品质和高尚的人格，不过，和她那美好的仪表形象也不无关系。

美国作家艾斯蒂·希恩曾经在自己的作品里高度赞扬宋庆龄，他写道：“她看上去雍容华贵，却又朴实无华，可以用‘端庄典雅’来形容她。这种气质偶尔会出现在欧洲的王子和公主身上，特别是那些年龄比较大的王子和公主。不过，这些人是通过终生培养训练才取得了这种效果的，而宋庆龄的雍容华贵却不同，那是一种内在的影响力。它不是伪装出来的，而是发自内心的。她具有过人的胆识，这促使她在紧要关头时总能保持镇定。另外，端庄、胆识和忠诚又给了她一种根本的力量，正是因为这种力量的存在，大家才不会因为看到她的外表而觉得她是一个柔弱羞怯的人，也正是因为这种力量的存在，她才带着一种坚毅的英雄主义色彩。”

科学研究表明，相比一个人的个性和兴趣等因素，一个人的形象具有更大的魅力。所以，交朋友前首先要注重自己的仪表，塑造出自己最完美的个人形象。要想做到这点，其实并不难，需要从以下几个方面着手。

1. 保持干净、整洁的仪表

干净、整洁是个人礼仪的最基本要求。你可以没有乌黑的秀发，可以没有姣好的面容，可以没有魔鬼般的身材，但是必须要有干净、整洁的仪容仪表。

你要保证头发、面部、耳朵、脖颈、手脚的卫生，每天都干干净净的，做到没有异味、没有异物。

想要改善自己的形象，你必须重视自己的头发，如果头发保持亮泽，就会给人一种清新、有活力的感觉，另外，一定要注意不可让自己的肩背上出现掉落的头屑。

许多人都习惯在早上起床后和晚上睡觉前各洗一次脸，其实，在条件允许的情况下，可以适当地增加洗脸的次数。尤其是男性，更要经常洗脸，因为男性的皮肤大多数是油性或偏油性的，经常洗脸才能除去面部的灰尘和皮脂等附着物，让面部皮肤保持持久的清洁。洗脸时要讲究顺序，首先从油垢比较多的“T”区着手，其次洗鼻子和下巴，再次洗眼部四周和面颊，最后洗发际、眉间、耳朵和脖颈。

手部的卫生同样非常重要，因为握手是交际过程中不可或缺的一环，假如你伸出的手脏兮兮的，必然会给对方留下一个不好的印象。手部在人的仪表中占有非常重要的位置，仪表风度不凡的人肯定不会留着又长又黑的指甲。男性应该经常修剪指甲，不要让自己的指甲过长；女性留长长的指甲未为不可，但是必须修剪整齐，并且要保持指甲的干净。

2. 衣服的选择

假如你在穿衣方面缺乏经验，不懂得如何搭配，那最好选择套装。选择套装时，衣服的颜色有很大的学问，因为选择一种适合自己的颜色才能为你的个人形象加分。虽然黄种人的皮肤都差不多，但是还可以分为深黄偏黑、深黄偏

红、淡黄偏白、淡黄偏红、淡黄偏黑、焦黄色、苍白色、褐黄色、微黄色等很多种。无论是哪一种肤色，总有一到三种颜色与之相克，假如不慎穿上相克的衣服，就会给人保守、拘谨的感觉。所以，你应该请教有经验的朋友，让他们帮你选择一种最适合你的套装色。

无论是套装还是其他衣服，都应该注意保持干净整洁，不可出现污渍、油渍，尤其是衣领、袖口这些容易脏的地方。除此之外，衣服还要保持平整，不要出现褶皱，扣子应该齐全，不要出现开线的现象。

3. 去除身上的异味

与人交流时，最令人反感的莫过于交往对象身上散发出异味。假如你有狐臭的毛病，应该及时去医院就医。还要做到定期洗澡，经常换洗衣服，必要时可以使用一些气味比较淡的香水。

和人交流时，口臭会令人厌恶。假如你一开口就散发出一股难闻的气味，对方首先想到的一定是离你远远的。一般情况下，口臭源于某种口腔疾病或身体内部的疾病，或平时不注意口腔卫生，或吃了很多大葱、大蒜和韭菜之类的食物。如果你有口臭现象，要及早查明原因，并尽快接受治疗，否则必然会使你的美好形象大打折扣。另外，早上和晚上要各刷一次牙，养成餐后漱口的良好习惯。假如你吃了一些味道比较浓烈的食物，可以嚼点茶叶，吃几颗红枣、花生，或嚼几粒口香糖，这样有助于减少口腔异味。

让你的仪态为形象加分

仪态也叫仪姿、姿态，指的是人们的身体呈现出的各种姿态，也可以说成是人们在行为中的姿态和风度，其中包括神态表情、举止动作和相对静止的体态。

人们或坐或站，或走或跑，举手投足之间，都是在向他人展现自己的仪态。可以毫不夸张地说，一个人的一颦一笑、走路的步态、站立的姿势、对人的态度、说话的声音、面部的表情等都直接反映出这个人的仪态。一个人的知识水平和内在修养的外在表现就反映在仪态上。要想仪态美，就要做到稳重、优雅、大方。

想要让你的仪态为形象加分，具体可以从以下几点着手。

1. 站姿

站姿是一项最基本的仪态。标准的站姿是“站如松”，也就是站立时姿势要像松树一样笔直挺拔。为什么要保持这种站姿呢？因为这种站姿能给人一种精力充沛、积极向上的印象，有利于你的交际。

站立时不可无精打采，也不可耸肩勾背，更不可倚在某个物体上。如果是在正式场合，不能把手插在裤袋中，也不能两只手交叉在胸前。另外，不能东歪西靠，不能摇晃身体，不能挺着肚子，也不能抖腿，否则会给人一种形体不雅观的印象。

场合不同，站姿也要有所变化。假如和别人交谈时手中没有东西，可以把两只手放在身体后面，并且把右手放在左手上面。假如是在做自我介绍，应双脚并立，并且脚所站位置应与对方保持不少于10厘米的距离。假如是在等朋

友或者等车，两只脚应该一前一后站立，脚与脚之间保持45度，挺直身体，肌肉放松。假如站立的时间太久，可以把左脚往后撤一步，或者把右脚往后撤一步。不过，此时的上身依然要挺直，脚也不能往后撤得太远。总而言之，要始终保持身体挺直，保持自然、优美的站姿。

2. 坐姿

“坐如钟”是坐姿的最高标准，也就是坐相要像钟那样端正稳重。如果你能保持端庄的坐姿，就会给人一种稳重、大方的感觉。入座时，可以先走到座位前面，然后转身，转身的同时把右脚往后撤半步，缓慢坐下，最后把右脚和左脚并齐。保持坐姿时，上身应该挺直，双肩平正放松，胳膊自然弯曲，双手可以放到膝盖上面，也可以放在沙发或椅子的扶手上面。

在比较正式的场合中，男性的标准坐姿要求两腿之间保持一拳的距离，女性的标准坐姿要求两腿紧紧靠拢，不宜有空隙。同时，两腿应该自然弯曲，两只脚不可向前伸，而是要自然地落到地面上。

一个人是否有修养，从他的坐姿中就能看出来。假如要走到他人对面的座椅坐下，可以使用后退法退到自己的座椅上，尽可能不背对着他人。落座时要轻柔一些，力度不要太大，否则会碰响座椅。落座后不可扭着身子，而是要挺直身子，保持端庄稳重，两腿不可过于叉开，也不可高跷起二郎腿。假如要跷起二郎腿，跷腿的脚尖不可朝天，而是要向下。

若想表示自己的敬意，可以只坐座椅的1/2处，一般不超过座椅的2/3面积。

端坐时，两手不应该放到两腿之间，也不应该放到两腿下面，更不能用手扣住双腿。用脚勾着座椅的腿，或把脚藏在座椅下面都是不优雅的坐姿，应该尽量避免。

3. 走姿

标准的走姿是“行如风”，也就是走起路来像一阵风那样轻盈。不过，随着情况的不同，对走姿的要求也不同。

行走时，走姿应该以端正的站立姿势为基础，上身挺直，重心稍向前倾，