

● 第一篇 ○

善于主动拉近与他人的关系

成功的关键，在很大程度上取决于是否拥有良好的人际关系。在现实生活中，我们常常可以发现，有的人处处受欢迎，到处都有“死党”；而有的人却没人理睬，无朋少友。其中原因可能是多方面的，但是，是否善于和别人拉近关系无疑是众多原因中最重要的一点。

法一：克服害羞 善套近乎

有的人，与他人很少说话，见了陌生人更是张不开嘴，即使心里想说，一时也找不到话题，不知该说什么好，甚至手足无措，脖子脸通红，特别是遇到异性，更是紧张异常，手心冒汗。这类人，心里也希望和别人交流，很愿意走近别人，但就是脸皮太薄，总觉得不太好意思。他们常常担心：我过去和他（她）说话，对方会不会觉得我太唐突？他（她）会不会不理我？等等。其实，你只要稍微迈出一小步，就可以轻而易举地拉近彼此的距离。和别人拉近关系是一种勇气，更是一种客观需要，特别是在求人办事时，你不与对方套上近乎，事情就几乎没有办成的希望。因此，我们必须抛弃那种“难为情”、“不好意思”的交际风格，克服害羞和自卑，在交际处世中主动出击，不达目的誓不罢休。

□打破冷场，没话找话

俗话说：“酒逢知己千杯少，话不投机半句多。”交际求通更是如此，要开动脑筋，注意观察，想尽办法尽快找到共同点，以此作为一种契机，与交际对象进行和谐投机的谈话。

有经验的记者能通过观察和分析，迅速地对方套上近乎，找到一个可以引起双方话题的共同点，打破那种不知从何谈起的冷落场面。

一位记者去采访一位教师，行前有人说这位老师很倔，说不好三言两语就把人打发了。记者到学校去找时，他正在跟传达室的人发脾气。记者一听他说话的口音是山西人，心里暗暗高兴，因为他也是山西人。后来，他们的交谈就从家乡谈起，越谈越热乎，这一段题外话也为正题作了很好的铺垫。

在交际过程中，谈话时要善于寻找话题，这样才能套上近乎。有位交际大师指出：交谈中要学会没话找话的本领。所谓“找话”就是“找话题”。交谈有了好话题，就能使谈话融洽自如。好话题的特点是：至少有一方熟悉，能谈；大家感兴趣，爱谈；有展开探讨的余地，好谈。

这里为你提供以下几个“没话找话”的聪明做法：

(1) 中心开花

如果你面对的是很多陌生人，就要选择众人关心的事件为话题，把话题对准大体的兴奋中心。这类话题是大家想

谈、爱谈、又能谈的，人人有话，自然能说个不停了，这样一来，就能引起许多人的议论和发言，达到“语花”飞溅的场面。

(2) 即兴引入

就是即兴地借用当时的地点、场景、人物等的某些材料为题，借此引发交谈。有人善于借助对方的姓名、籍贯、年龄、服饰、居室等等，即兴引出话题，常常可以取得好的效果。“即兴引入”法的优点是灵活自然，就地取材，其关键是要思维敏捷，能作由此及彼的联想。

(3) 投石问路

向河水中投块石子，探明水的深浅再前进，就能有把握地过河；与陌生人交谈，先提一些“投石”式的问题，在略有了解后再有目的地交谈，便能谈得更为自如。如在聚会时见到陌生的邻座，便可先“投石”询问：“你和主人是老乡呢还是老同学？”无论问话的前半句对，还是后半句对，都可循着对的一方面交谈下去；如果问得都不对，对方回答说是“老同事”，那也可谈下去了。

(4) 循趣入题

找到陌生人的兴趣，循趣发问，能顺利地进入话题。如对方喜爱象棋，便可以此为话题，谈下棋的情趣，车、马、炮的运用，等等。如果你对下棋略知一二，那肯定谈得投机。如你对下棋不太了解，那也正是个学习机会，可静心倾听，适时提问，借此大开眼界。

(5) 缩短距离

交际求通，必须在缩短距离上下功夫，力求在短时间了解得更多些，缩短彼此的距离，力求在感情上融洽起来。孔子说：“道不同，不相谋。”聪明者要想方设法让对方觉得你

们志同道合，这样才能谈得拢。有一个成语叫做“一见如故”，陌生人要能谈得投机，要在“故”字上做文章，变“生”为“故”。

适时切入，看准情势，不放过应当说话的机会，适时插入交谈，适时“自我表现”，能让对方充分了解自己。

交谈是双边活动，光了解对方，不让对方了解自己，同样难以深谈。陌生人如能从你“切入”式的谈话中获取教益，双方会更亲近。适时切入，能把你的知识主动有效地献给对方，实际上符合“互补”原则，奠定了“情投意合”的心理基础。

可以借用物体寻找自己与陌生人之间的媒介物，以此找出共同语言，缩短双方距离。如见一位陌生人手里拿着一件什么东西，可问：“这是什么？……看来你在这方面一定是个行家。正巧我有个问题想向你请教。”对别人的一切显出浓厚兴趣，通过媒介物引发他们表露自我，交谈也会顺利进行。

另外，还可以留有余地留些空缺让对方接口，使对方感到双方的心是相通的，交谈是和谐的，进而缩短距离。因此，和陌生人的交谈，千万不要把话讲完，把自己的观点讲死，而应该显出虚怀若谷、欢迎探讨的样子。

寻找“突破口”，让对方在感情上接受你

日常交往并不总是在熟人间进行，交际活动有时甚至是常常要闯入陌生人的领地。进入一个陌生的家庭环境里，要迅速打开局面，首先要寻求理想的“突破口”。有了“突破

口”，便可以以点带面或由此及彼地发挥开去，从而实现让对方在感情上接受你的效果。老人、小孩容易接近，也喜欢你接近，融洽全家气氛，这样就能达到水到渠成的“套近乎”的目的。

人常说：要讨母亲的欢心，莫过于赞扬她的孩子。聪明的人应该利用孩子在交际过程中充当沟通的媒介，一桩看似希望渺茫的事，经过孩子的起承转合，反倒迎刃而解。

纽约某大银行的乔·理特奉上司指示，秘密进入某家公司进行信用调查。正巧理特认识另一家大企业公司的董事长，这位董事长很清楚该公司的行政情形，理特便亲自登门拜访。

当他进入董事长室，才坐定不久，女秘书便从门口探头对董事长说：

“很抱歉 今天我没有邮票拿给您。”

“我那 12 岁的儿子正在收集邮票，所以……”董事长不好意思地向理特解释。

接着理特便开门见山地说明来意。可是董事长却含糊其词，一直不愿作正面回答。理特见此情景，只好离去，没得到一点儿收获。

不久，理特突然想起那位女秘书向董事长说的话，邮票和 12 岁的儿子。同时，也联想到他服务的银行国外科，每天都有许多来自世界各地的信件，有许多各国的邮票。

第二天下午，理特又去找那位董事长，告诉他是专程替他儿子送邮票来的。董事长热诚地欢迎了他。理特把邮票交给他，他面露微笑，双手接过邮票，就像得到稀世珍宝似地自言自语：

“我儿子一定高兴得不得了。啊 多有价值！”

董事长和理特谈了 40 分钟有关集邮的事情，又让理特看他儿子照片。一会儿，没等理特开口，他就自动地说出了理特要知道的内幕消息，足足说了一个钟头。他不但把所知道的消息都告诉了理特，又召回部下询问，还打电话请教朋友。理特没想到区区几十张邮票竟让他圆满地完成了任务。

□以微笑突破陌生距离感

初见陌生的交际对象，特别是刚到一个公司去上班，面对陌生的同事，不要看见对方似乎冷淡、高傲便望而却步，不敢唐突热情，那不是个真正的聪明人所应有的心理。要知道“日疏愈疏，日亲愈亲”，我们应该热情一点，不要觉得这是什么丢面子的事。相信自己的热情能融化任何冰山雪岭。溶入新环境的最有效方法便是主动出击，热情袭人。对方不是石头，必受感染，即使先是冷漠，后来也必然一扫而光，觉得与你“似曾相识”；“生人”的距离顷刻而破。

在陌生的环境里，人人都习惯板起一张面孔，保护着原本虚弱的尊严，以免受来自外界的侵犯和伤害。结果，陌生的环境照例还是陌生的，你所担心的那种“危险”仍然潜伏在你的周围。

如果我们不要那种冷冷的傲慢的所谓尊严，不要紧绷着面孔，圆睁着警惕与怀疑的眼神，学会在陌生的环境里微笑，保持一种放松和坦然的心理。对待陌生人，我们根本用不着对人伪装，因为我们都只是擦肩而过的人生过客。

在陌生的环境里学会微笑，你也就学会了与陌生人之间架一座友谊之桥，掌握了一把开启陌生人心扉的金钥匙。

一个微笑会传递给别人许多信息。它不仅表明了“我喜欢你——我是作为朋友来的”，而且也预示着“我想你也一定会喜欢我”。当一只小狗摇着尾巴走到你面前时，它似乎在对你说“我相信你是一个好朋友，你喜欢我”。

微笑传达的另一条重要信息是：“你值得高兴。”波拿劳·欧维尔·斯利特在她的著作《理解我们自己和别人的恐惧》中指出：“我们对其微笑的人，也反过来朝我们微笑。在一种意义上，他是朝我们微笑；在更深的意义上，他的笑还可能蕴含着如下的意思：我们使他能够感受突然而至的快乐。我们的微笑使他感到他值得报以微笑，于是他也笑了。可以说我们从人群中把他分离出来了。我们对他们区别对待，同时给了他一个单独的地位。”

我们中的许多人不能更经常地微笑的一个简单原因，是我们形成了一种习惯：我们总是压抑自己的真实感情。我们所受的教育使我们觉得，让自己的感情泄露无遗是极不光彩的事。我们试图使我们不要感情冲动或者把它流露在脸上。也许你觉得自己作不出一个“真正的微笑”，而且怎么也学不会那种富于吸引力的微笑。

在现实的工作中、生活中，假如一个人对你满面冰霜、横眉冷对；另一个人对你面带笑容，温暖如春——他们同时向你请教一个工作上的问题，你更欢迎哪一个？当然是后者。

杰克是美国一家小有名气的公司总裁，他还十分年轻。他几乎具备了成功男人应该具备的所有优点，他有明确的人生目标，有不断克服困难、超越自己和别人的毅力与信心。与他深交的人都为拥有这样一个好朋友而自豪。

但初次见到他的人却对他少有好感。这让熟知他的人大

为不解。为什么呢？仔细观察后才发现，原来他几乎没有笑容。

他深沉严峻的脸上永远是炯炯的目光，紧闭的嘴唇和紧咬的牙关。即便在轻松的交际场合也是如此。他在舞池中优美的舞姿几乎令所有的女士动心，但却很少有人同他跳舞。公司的女员工见到了他更是敬而远之，男员工对他的支持与认同也不是很多。而事实上他只是缺少了一样东西，一样足以致命的东西——一副动人的、微笑的面孔。

微笑是一种接纳，它能缩短彼此的距离，使人更愿意和你接近喜欢微笑着面对他人的人，往往更容易走入对方的天地。难怪有人说微笑是成功者的先锋。

□ 一回生，两回半生不熟，三回才全熟

俗话说：“人情卖给熟面孔”。给面子往往是熟人之间的事。因此，聪明人与陌生人拉关系、套近乎，善于讲究方法，讲究步骤。只要能打开突破口，与对方拉上关系，就要毫不放松，接二连三地贴上去，日久天长，双方的关系就有点儿扯不清了。这里总结了一套技巧，现介绍如下：

(1) 制造机会，接近对方。

人对自己身体四周的地方，都会有一种势力范围的感觉，而这种靠近身体的势力范围内，通常只能允许亲近之人接近。如果允许别人进入你的身体四周，就会有种已经承认和对方有亲近关系的错觉，这一点对任何人来说都是相同的。

某杂志刊登过这么一则标题，就是“手放在你肩膀，我

们已是情侣”。的确，本来一对陌生的男女，只要能把手放在对方的肩膀上，心理的距离就会一下子缩短，瞬间就在心理上产生双方是情侣关系的感觉。推销员就常用这种方法，他们经常一边谈话，一边很自然地移动位置，挨到顾客身旁。

因此，只要你想及早造成亲密关系，就应制造出自然接近对方的机会。

(2) 见面时间长不如见面次数多。

成功的推销员，会经常到主顾家中去，被认为是和主顾熟悉的要诀之一；尤其是以“我到附近来办事，顺便来看看你”这种说法，更能让对方觉得你们是熟人，更能抓住主顾的心。像这样习惯于亲近的方法，在心理学方面被认为和学习一样。一般对学习的看法，认为集中学习不如分散学习来得有效。

譬如我们要用 12 小时学习，那么一天用功 2 小时，而连续一个礼拜，要比一口气熬夜念 12 小时更加有效。此外，到驾驶训练班学习驾车，一天的练习时间也都有一定的限制，绝不会让你超出时间，也就是利用这种分散学习的方式而产生良好的效果。

在人际关系方面，使对方产生亲近感，是给予对方好印象的基本条件。而要满足这项条件，利用这种“分散效果”，可说是给对方强烈印象的科学的方法了。

整夜在一起喝酒的朋友，和有长时间交往的朋友相比，乍看之下好像前者的人际关系较稳固，但实际上，这种关系如不加以持续，交情就会愈来愈淡，这是显而易见的。譬如有人问你：“你和某人的关系如何？”而你回答：“我见过一次”和“偶尔会见面”，那么给人的印象就不同了，而和

“常见”这个回答又更不同了。道理显而易见，见面的次数和两人之间的亲近度是成正比的。所以，我们在与对方套近乎的过程中，必须注意一些法则。

这个法则就是“一回生，二回半生不熟，三回才全熟”。也就是要采取分散渐进方法，而且是长期的、对方不知不觉的。对此，善交际的聪明人是这样解释的：

第一，人都有戒心，这是人类很正常的反应，一回生，二回就要“熟”，对方对你采取的绝对是关上大门的自卫姿态，甚至认为你居心不良，因而拒绝你的接近，有权势之人，更是如此。

第二，每个人都有“我”，你若一回生，二回就要熟，必定会采取积极主动的态度，以求尽快接近对方，也许对方会很快感受到你的热情，而也给你热情的回应，可是大部分人都会有自我受到压迫的感觉，因为他还没准备好和你“熟”他只是痛苦地应付你罢了，很可能第三次就拒绝和你碰面了。

同时，因为你急于接近对方，所以很容易在不了解对方的情形下，以自己作为话题，好持续两人交谈的热度，这无疑暴露自己，若对方不是善类，你不是自投罗网吗？

与陌生异性搭讪，牢牢粘住对方

日常生活中，有时碰上了让你怦然心跳的异性，很想与其接触，可老是无法接近和搭话，令人总是抱憾良久。下面介绍聪明人的交际大法中巧妙与素不相识的异性“粘”上的办法。

(1) 要克服恐惧心理。搭讪并非是什么不得体的事，一见倾心而终成眷属，这种富有浪漫色彩的爱情故事在西方国家屡见不鲜，但在我国大多数似乎只存在于言情小说或少男少女的玫瑰色的梦中——由于受“男女授受不亲”、“男女之大防”等传统思想的影响，即使你与对方一见钟情，也只好把这种情愫深藏于心，甚至故意表现得无动于衷，自己折磨自己，真是死要面子活受罪。

除了有“孤癖症”的人，通常来说，每个人都喜欢别人接近。有的女性看起来高傲甚至面若冰霜，似乎难以接近，实际上她内心的孤独感更强，她是用冷漠的面具来掩饰内心的不安，而你得体的搭讪反倒易引起她的积极反应。因此，你不必顾虑，要有勇气，不能脸皮太薄。

(2) 寻找能让对方产生共鸣的话题，可“粘”住对方。“物以类聚 人以群分”每个人的社交圈 实际上都是以自己为圆点，以共同点（年龄、爱好、经历、知识层次等）为半径构成无数的同心圆。共同点越多，圆与圆之间交叉的面积越大，共同语言也越多，也最容易引起对方的共鸣。比如，同班同学就比同校学生亲密，同宿舍的又比同班的要好，同桌比同宿舍的更容易建立起牢固的友谊，如果既是同桌又是老乡，那简直可以成为铁哥们。因此，在与对方搭讪时，一定要留意共同点，并不断把共同点扩大，对方谈起来才会兴致勃勃，谈话才会深入持久。

(3) 多谈对方关心的事情，免使对方反感。搭讪中，你不可大肆吹嘘自己，这只会令对方反感。必须把对方关心的事放进去。人们最关心的是自己，这是人类最普遍的心理现象。比如，当我们观看一张合影相片时，最先寻找的是自己，如果自己的面目照得走了样，就会认为整张照片拍得不

好。因此，你必须谈对方所关心的，不断提起，不断深化，对方不仅不会厌恶，而且还会认为你很关心体贴他（她）。小宋有一次到粮食局去转款，人很多，年轻的女出纳忙个不停，有点不耐烦，看起来她对这份工作不满意。小宋一见这位漂亮的女出纳，心里突然产生了一个念头：“我想使她对我有好感，不过得和她谈谈与她有关的事。”经过观察，他发现了她的优点。轮到给他填支票时，他边看她写字边称赞说：“你的字写得真不错，现在像我们这样的年轻人，能写这样一手好字，确实不多见。”女出纳吃惊地抬起头，满脸通红：“哪里，哪里，还差得远呢。”小宋说：“真的很好，你大概练过字帖吧。”女出纳说：“是的。”我的字写得一塌糊涂，能把你用过的字帖借给我练练字吗？”女出纳爽快地答应了，并约好下午到办公室来取。一来二往，两人有了感情，并最终结成良缘。

(4) 不要太正经。与陌生的异性交谈，不能一本正经、态度严肃，要有幽默感。幽默是人际关系的润滑剂，是聪明人智慧的结晶。有这样一则故事：在拥挤的公共汽车上，一小伙子不慎踩了别人的脚，回头一看，原来是位漂亮姑娘，姑娘满脸怒气，小伙子忙说：“对不起，对不起，我不是故意的。”接着又伸出一只脚，一脸认真地说：“要不，你也踩我一下。”姑娘一下子被这句话逗乐了。小伙子再次趁机搭讪，姑娘很乐意地和他交谈。他的活泼和幽默，给姑娘留下了很深的印象。

(5) 不要把自己抬得太高。有的人自我感觉很好，而且各方面条件确实不错，但为什么常常在与异性搭讪时遭到冷遇，自讨没趣？关键就是有优越感，高高在上，谈起自己眉飞色舞，这是令人讨厌的。即使你取得了巨大成功，但如果

一味地自吹自擂，只会令人敬而远之。一般而言，人们对那些经历坎坷、屡遭不幸而最终出人头地的人容易产生同情、亲密和佩服。因此，政治家或歌星，为了提高知名度和赢得支持，往往再三渲染自己为取得成功付出的巨大努力或童年的不幸遭遇。这实际上是聪明人的一种交际技巧，借所谓心理学上的通感现象来赢得别人的心。由此可见，在与陌生的异性交谈时，对自己的成功不妨“不经意”地谈谈，而要多方面交谈昔日的坎坷、拼搏的历程和不幸的遭遇，这样就容易唤起对方的好感和钦佩。

(6) 策划好一个小事件，显得是偶然巧合。有时，你可能没有机会和陌生的意中人接触，更谈不上去搭讪，在这样的情况下，你可以“制造”一个机会。有一本纪实性的文章写了这样一个情节：一个星期六的下午，一位五官端正、衣着入时的青年手捧一束红玫瑰，礼貌地敲一间公寓的门。公寓的主人是联邦德国外交部年轻女秘书海因兹。她谨慎地打开门，面对这位不速之客，她不知所措，难堪之余，这位男士连连道歉：“我敲错了门，是个误会，请原谅。”然后转身离去。未走两步，又转身走过来对海因兹说：“请收下这束鲜花，作为我打扰你的补偿。”海因兹见盛情难却，就收下了花，并把她请进房里，两人就这样认识了。实际上，这个偶然的误会是男青年早就策划好了的。

法二：朋友也要排顺序

朋友也分很多种，君子之交可以淡如水，知心朋友可以无话不谈，如果你专为做生意、办事情交的朋友，就要像善交际的聪明人那样，分清其用处的大小，然后有选择、有重点地去交往。

建立朋友档案并适当排序

有的人交际活动很多，认识的人太多太滥，整天为应付自己找来的关系而忙忙碌碌，甚至叫苦连天。网织得虽然很大，但漏洞百出，而且又有许多死结，结果使用起来没有实绩，撒进海里网不到鱼。人的精力是有限的，聪明人的交际一定要理顺关系网，建立一个朋友档案，该增的增，该删的删，该修的修，该补的补。尤其当你为了做生意等有目的地交朋友时更是如此。

要建立一个有效的朋友档案，第一步就是筛选。把与自

自己的生活范围有直接关系和间接关系的人记在一个本子上，把没有什么关系的记在另一个本子上，这就像是打扑克中的“埋底牌”，把有用的留在手上，把无用的埋下去。

第二步就是排序。要对自己认识的人进行分析，列出哪些人是最重要的，哪些人是比较重要的，哪些人是次要的，根据自己的需要排队。这就像打扑克中要“理牌”一样，明白自己手里有几张主牌，几张副牌，哪些牌最有力量，可以用来夺分保底，哪些牌只可以用来应付场面。

由此，你自然就会明白，哪些关系需要重点维护和保护，哪些只需要保持一般联系和关照，从而决定自己的交际策略，合理安排自己的精力和时间。

第三步要对关系进行分类。生活中一时有难，需要求助于人，事情往往涉及到很多方面，你需要很多方面的支援，不可能只从某一方面获得。

比如，有的关系可以帮助你办理有关手续，有的则能够帮助你出谋划策，还有的则能为你提供某种信息。虽然作用不同，但对你都可能是至关重要的，所以一定要进行分门别类，对各种关系的功能和作用进行分析、鉴别，把它们编织到自己的关系网之中。

设计朋友档案也许不难，但是把它的内容落到实处就不那么容易了。有了一个好的朋友档案后，聪明的人懂得如何保护和维护这个档案，使它一直有效。你应该不断和档案上的人保持联系，加深彼此的相互了解和合作，保持旧的关系，发展新关系，使自己的重要人物越来越丰富。

这时，你就可以画一张“求人联络图”了。现代京剧《智取威虎山》中，杨子荣就是凭一张“联络图”打入匪巢的。而土匪头子朝思暮想的也就是那张“联络图”，因为有

了它，座山雕就可以占山为王了。

一个人的实力和资历也往往体现在这张“联络图”上。有能耐的人，他的这张图质量高、价值高，在人际交往中左右逢源，无所不能。

世界上的一切事物，都处于不断的运动、变化和发展之中。我们的人际体系，如果不随着客观事物的发展而发展，就会逐步处于落后的、陈旧的甚至僵死的状态。因此，一个聪明人的合理人际结构，必须是能够进行自我调节的动态结构。动态原则反映了人际结构在发展变化过程中前后联系上的客观要求。

在实际生活中，需要调节人际结构的情况一般有三种：

一是奋斗目标的变化。也许你的奋斗目标已经实现，于是，新的奋斗目标就出现了，比如你想弃政从商吧，这需要你及时调节人际结构，看看哪些人对你的新目标更有用，以便为新的目标有效地服务。

二是由于生活环境的变动。在当今这样的信息社会，人口流动性空前加快，本来在甲地工作的你，忽然到乙地去工作。这种环境变动，势必引起人际结构的变化。

三是某些人际关系的断裂。天有不测风云，朝夕相处的亲人去世了，在悲哀的同时，不能不看到人际结构的变化。

为此，我们在建造人际结构时，就要努力为自己建造一种开放性的人际结构，及时进行新陈代谢。而一切使人际结构僵硬化、固定化的态度和方法，都不是聪明的人所应持有的。