

如何与

朋友相处

cong ming zuo shi qing song zuo ren

第 一 章

cong ming zuo shi

qing song zuo ren



001

想在日常生活中建立深厚友情，
该怎么办？

布劳德搬到这个小村不久，新交裘恩突然去世。布劳德和她只见过两次面。她看起来似乎很和蔼可亲，但是也很平凡。因此，当见到有那么多人拥往教堂参加她的丧礼时，布劳德不禁大为惊奇。她想：“大概是我低估了她的成就。”便走到教堂门口去问门旁的一个男人：“裘恩到底是什么人？为什么有这么多人来？”

那人露出了困惑不解的神情，然后答道：“哦，他们大部分只是她的朋友。”

虽然布劳德根本谈不上了解裘恩，但离开教堂时，她对吊唁者所表露的伤逝情怀，油然而敬。

做别人的好朋友以及有个好朋友，能使我们的日子过得丰富而充实。可是，友谊不是要有就有的，而必须经过栽种培养。

要成为别人的好朋友，须具备什么条件呢？以下是许多心理学家和人际关系学者从事这方面研究所得出的主要结论。

(1) 要腾出一点时间来给朋友

许多人都说：“我想多交些朋友，就是没有时间。”然而，

那些我们真正想做的事，我们却腾得出时间去做。可见，要腾出一点时间来给朋友，只需动一动脑筋就能办到。

马嘉丽是一位忙碌的律师，但她巧用心思，跟友人保持联系：跟甲友一同逛街购物，跟乙友打网球，跟丙友一起到一家平素喜欢的馆子去吃午饭。她有一本“友谊簿”，在每个月的第一天，她都会从抽屉里取出这个簿子，看看有哪些朋友已经一个月没有联络，然后打电话给他们。

把时间留给朋友，家里也许会因你没时间收拾而稍显凌乱了一点，或许你会错过几个电视节目。不过，为了友谊，这些小小的代价何足挂齿？

(2) 注意小节

陪朋友共渡难关固然重要，但一些似乎无足轻重的表示关怀的行为，例如打个电话祝贺生日，寄个问候卡并写上“背痛好了没有”几个字，都能联系友谊。

《终生朋友》一书的作者史蒂芬·达克，请人回忆他们一天之中最重要的对话。他发现，那些最要紧的谈话通常只有两三分钟长。达克说：“能让你的朋友知道你关心他们的，不是谈人生意义的长篇大论，而是诸如‘祝你谋职面谈成功’之类的几句话。”

(3) 不要怕露出真我

有些人拒绝向朋友袒露他们的内心。他们不敢在朋友面前发泄自己的恐惧、失望和消极情绪。可是，不管在哪一段友情中，都有要打开胸怀说真话的时候。

布劳德的女儿艾琳在学校里和另外两个女孩很要好，有一个星期天，这两个朋友结伴出去购物，没有邀请艾琳，使她很伤心。她们二人回来时，艾琳第一个本能反应是假装不在乎。

可是由于她实在觉得委屈，结果脱口而出，把她的难受心情说了出来。这两个女孩突然明白了她们之间的友情对艾琳多么重要，连忙同声向她道歉。于是，16岁的艾琳便在友谊方面又上了宝贵的一课：必须让别人了解你，别人才会觉得跟你没有距离。

或许你会以为，如果你让朋友看到你的缺点，他们对你的好感就会减少。其实，他们可能反而因此更喜欢你。在友谊初建时期，坦然承认自己的缺点可以使你更令人喜爱。

戴尔·卡耐基经常说：“每逢有位朋友因为做了某件蠢事或尴尬事而懊悔不已时，我就会把我做过的一件傻事告诉他：有一次我在前往机场途中停车下来寄信，结果将机票也一并投进了邮筒！”

朋友在告诉我们并不是只有我们才有弱点时，他们其实是在鼓舞我们。因此，让朋友清楚地认识真正的你——不完美的你——是非常重要的。

(4) 切勿苛求

我们跟朋友相交一段时间之后，可能就会想起一句俗语“日久生厌”。我们可能开始注意到他们有些行为很令我们生气，例如“理查总是小题大做”或“米丽莎老是拍别人马屁”。可是我们不应太挑剔，朋友的“缺点”也许只是乔装了的美德。

70岁的艺术家安妮有一次对朋友说，她有位81岁的朋友老是不认老，爱胡闹，使每个人都感到头疼。安妮回忆说：“我满70岁时，心情恶劣透了，因为我觉得自己已老朽不堪。但我这位‘老’朋友为我开了一个庆祝70岁的生日会，并且在聚会中坚持要大家跳绳、玩跳房子游戏、掷飞碟、到草坪上

在洒水器之间奔跑。我们那些已经长大成人的孩子看到我们这样，全都吓坏了，怕我们之中有人会摔断腿或扭伤脚。可是，我一辈子从未那么开心过。”

马萨诸塞州大学的社会心理学家罗柏·韦斯说：“建立友谊的良方，是大家既要有相同也要有相异之处。大致上气味相投，才会彼此了解；适量的志趣相异，才可互通有无。”

(5) 不要斤斤计较

对于做朋友所应尽的义务，人们往往很执著：上一次通电话是谁打给谁的？上一封信是谁写的？如果你能只问耕耘不问收获，你一定可以交到更多的朋友。

纽约市某旅行社的老板斯蒂拉·伍尔芙，借旅行的机会在世界各地结识了几十位朋友。她凭什么能做到这一点？因为在交友之道上，奉行大仲马对友谊所下的定义：“不念所施，勿忘所得。”

斯蒂拉见到朋友有困难，必定全力帮忙。朋友遭到解雇，她就雇用他在她的旅行社里工作。她的单身朋友一叹孤独寂寞，她就替他牵红线。但是，斯蒂拉从不把她给别人的恩惠记在心上，倒是常把朋友给她的回报挂在嘴边。

(6) 跟朋友一起欢笑

某次，布劳德坐飞机到另一个城市去时，坐在她旁边一个男人向她抱怨说：“我有个朋友真气人。她明知道我讨厌赌博，但在我 61 岁生日的时候，你知道她送些什么给我吗？是 61 张彩票——一岁一张！”

这个男人把手伸进他外套的口袋，掏出一个装着一枚翡翠色戒指的小丝绒盒子。他告诉布劳德：“这是准备送给她的。”布劳德不解地问道：“既然你的朋友令你那么生气，为什么你

还要送这么可爱的戒指给她呢？”他露出了一个狡黠的笑，回答说：“因为她喜欢首饰，但却极讨厌绿色！”

这对已经交往了 20 年的朋友，每年都好几次互送不合对方心意的礼物，借以逗对方发笑。

医生兼作家威廉·欧斯勒爵士把笑声形容为“生命的音乐”。笑声能使朋友开心一整天，令好友情谊更上一层楼。

《和平、关爱与治疗》一书的作者柏尼·席格尔医生，有一天接到一位警察朋友的电话，听到这位朋友幽幽地说：“我已生无可恋。我打电话来只是跟你道别，因为我要自杀了。”席格尔立刻语带双关地说：“要是你这样做，那我就一辈子都不再跟你说话了。”那位警察朋友没想到席格尔会这样说，先是一愣，接着就笑了出来。结果，他并没有开枪自杀，反而决定去跟席格尔作一次促膝谈心。

交友要付出代价，朋友会要求你为他们付出很多。可是，为了友谊，这是值得的。到最后，你会明白作家斯蒂文生那句话说得一点没有错：“朋友是你送给自己的礼物。”

002

想努力获得朋友的好感， 该怎么办？

在现实生活中，人们大都渴望获得他人的好感，这是人的一种基本需求。获得朋友的认同、赞许，从而得到内心的平衡，产生成功的满足感也是现代人心理渴望的具体表现。我们究竟应该怎样入手，才能走好人际交往这步人生中的大棋？

无数成功的人士告诫我们，要赢得朋友的好感，以下要点不能不铭记于心。

(1) 塑造良好的形象

要想让朋友对你产生好感，首先在自己身上要有好的“影响源”，即形象设计和内在素质。朋友的好感只能从自己本身的良好形象和文明的言行中产生。只有做到谦虚而不自卑，自信而不固执，倔强而不狂妄，才能给朋友留下好的印象。

(2) 注意积累知识

世界上没有哪个人喜欢知识贫乏的人，只有学识丰富、思维敏锐、兴趣广泛，才能提高自我价值，吸引众人。

(3) 心地诚实，待人诚恳

心地诚实，待人诚恳，做人正派，这是被人了解和受人欢迎的开端。如果不说真话，弄虚作假，朋友就会不信赖你，觉

得你不可靠，时间长了就会疏远你、厌恶你。

(4) 乐于帮助他人

个人的力量总是很单薄的，当面对生活中的种种问题时，每一个人都需要朋友的帮助。因此，一位哲人说过：人生的旅程是在朋友的扶持下走完的。当一个人对生活中的某一问题无力解决时，我们如果能够伸出一只热情的手，无疑会给对方以极大的力量与信心。特别是当一个人遇到挫折、处于逆境之中时，如果我们能够热情帮助朋友，朋友定会对我们产生强烈的好感。同时，当帮助朋友之后，人人都会产生一种觉得自己很高大的感觉，而当朋友又对我们报以微笑时，我们会觉得这个世界是那么的美好。这对人的自信心的确立是极其有益的。

然而，很多人都忽略了帮助朋友这一最简单的增进吸引力的方法。他们在抱怨人们缺少友情的同时，自己却不愿意对朋友付出一点点的友情，即使是举手之劳也不肯帮助朋友，正是这种心理将他们自己拒于友情的大门之外。正如戴尔·卡耐基所言，“你要朋友怎么待你，就得先怎样待朋友”。

(5) 兴趣力求广泛

爱好和兴趣是相识他人、广交朋友的一个很好的“媒介”。如果你喜诗爱画，能歌善舞，集邮、摄影、体育样样都懂一些，你就同朋友有了共同的情趣、共同的语言、共同的心声，无形中也在你和他人之间逐渐架起了一座友谊的“桥梁”，朋友也将会对你逐渐产生好感。

(6) 善于语言表达

无论是在聚会上，还是在朋友相聚的场所，如果你有个人的见解，就要大胆地表明，这样将增加你做人的力量。若是一言不发，一味害羞，不敢启齿，不仅给人软弱无能的印象，而

且会在众人面前降低你的位置。

(7) 尊重朋友的自尊心

俗话说：“人有脸 树有皮。”每一个人都有自尊心，都希望朋友的言行不伤及自己的自尊心。任何人在人际交往过程中都有明显的对自我价值感的维护的倾向。例如，当我们取得了成绩时，我们会解释这是自己的能力优于朋友的缘故；当朋友取得了成绩而我们没有取得成绩时，我们又会解释这仅仅是朋友机遇好而已。这样的解释就不至于降低自我的价值感，伤及自尊心。

我们在同朋友交往时，必须对他人的自我价值感起积极的支持作用，维护朋友的自尊心。如果我们在人际交往中威胁了朋友的自我价值感，那么会激起对方强烈的自我价值保护动机，引起人们对我们的强烈拒绝和排斥情绪。此时，我们是无法同朋友建立良好的人际关系的，已经建立起来的人际关系也可能遭到破坏。

在你同朋友交往中，无论是熟人还是生人，都要尊重对方的感情，接待热情大方，讲究礼仪，使自己在短短的时间内，就能给对方留下一个良好的印象。

(8) 背后勿论人非

一个正直的人有话说在当面，不在背后乱议论朋友。如果你经常在背后说朋友的坏话，一旦被对方知道了，免不了要对你抱怨一番，甚至会同你发生争吵，即便是以前对你印象很好的人，也会在心中出现阴影，以前对你的好感顿消。因此，我们要时刻提醒自己，莫让嘴巴破坏自己的好名声。

(9) 处事宽容大度

当朋友在学习中取得成绩，受到老师赞扬时，不要嫉妒，

要在朋友的进步中找到自己的差距，从朋友的成绩中看到自己的努力方向。当朋友偶尔失礼时，不要以牙还牙，产生报复心理。要以礼相待，原谅朋友，给他认识自己缺点的时间，直到同你言归于好。当自己偶有做事不当，出现失误时，理应坦然承认，不能忌讳自己的过错，掩饰自己的缺点。总之，在处事过程中，要坚持理解、体谅、忠实、豁达，这样就能在他人的心目中产生更好的印象。

003

想与朋友建立良好的人际关系， 该怎么办？

(1) 说话要调动别人的兴趣

人们尝试与人建立关系时，最常见的错误之一是想引起别人对自己的兴趣。他们试着谈论一个又一个话题希望恰好碰到一个对方也感兴趣的。这样做的人真是本末倒置。

要与别人建立关系，最佳方法是把注意力集中在对方的兴趣上面。如果你善于理解，你几乎立刻就能弄清对方的兴趣所在。如果你在对方家中或办公室，你可试试通过看他贴在墙上的图画、他得过的奖品或纪念品，或摆在书架上的书来弄清他的业余爱好和兴趣。肯定会有什么东西能吸引你的注意。如果他的兴趣是你所不懂的东西，就利用你们的交流了解一下。如果你也有同样的兴趣，你会觉得聊起来格外有意思。

(2) 请别人提建议或给予帮助

跟别人建立积极关系，有一个极好的方法，你听了可能会大吃一惊：请别人给你提建议或帮个忙。人们希望有机会展示自己的专长，喜欢那种因为自己有能力或权威帮助别人而产生的感激。

例如 本杰明·富兰克林在自传中谈到：他因为叫一个仇

敌帮他个忙而使自己和那个人成了终生朋友。1736年,富兰克林竞选州议会书记员的位置。富兰克林心中有数自己会获得提名,惟一的问题是有个影响力很大的人反对他。富兰克林懂得,他要争取跟这个人交朋友,否则自己就会输掉。

富兰克林在自传中写道:“我听说他的书房中有一本珍贵的书,于是给他写信,表示我想读这本书,希望他能帮个忙,把书借给我。”那人对这一要求感到很高兴,很荣幸,于是把那本书借给富兰克林,还成了一名富兰克林的坚定支持者。

关于请人提建议或帮忙,应当要说明一下:要使相互间的关系健康和有益,就应注意互利。不应该老是索取而不付出。请求别人帮助你建立良好关系的开端,但仅仅这样做是不能使关系长久的。

(3) 别忘了给朋友“捎点东西”

最好的关系是双方时常从对方得益的关系。如果你希望使关系有建设性,在去见朋友时就不要忘了给朋友“捎点东西”。

例如,你可能有许多熟人或同事,你们时不时聚会一下。虽然纯粹交流各人情况的聚会是好的,但如果你在去见别人时给他们“捎点东西”,这样的聚会就特别有益。“捎点东西”,指的是见解、业务机会、有助于个人发展及鼓舞士气的资料。什么东西都可以,出发点应该是帮助其他人达到目标。

(4) 避免争论

互相讨论问题是有益的,相反,争论绝对没有好处。讨论和争论有什么差别呢?争论是试图强行改变别人的观点。争论的结果,总是一方“赢”了,一方“输”了。讨论是交流思想,目的在于找出对每一方都公平的解决办法。讨论是要创造一个双方都“赢”的局面。

争论总会造成某种伤害。即使你“赢”了一场争论，你也可能毁掉了与对方的关系。因而应当尽可能避免争论，积极寻找双方的共同点。

(5) 要善于研究人

要与别人建立良好关系，其实最重要的只有一点：你必须研究人。如果你真能理解别人——懂得他们怕什么，希望什么，梦想什么——你一定能与别人建立起良好关系。与别人交谈，听他们诉说心中的梦；观察别人，了解他们怎样思考问题。当然还要多读书。尽量多汲取别人的智慧，但不要忽视亲自与人交往。这是你要养成的一种生活方式。

004

想让朋友喜欢你，
该怎么办？

人们总是对自己所爱的、尊敬的朋友，发自内心地关怀，期盼他们能幸福安乐。如果不能秉持这种心情，你实际上也就无法取悦对方。人际关系的原则，便是这种思念对方的心情。有了这种心情时，至于该如何遣词用字，自然也就能一目了然了。取悦人们的心理，一般人都会有，然而，在人与人交往的实际场合，真能知晓如何取悦他人的方法者，并不多见。

事实上，你可以通过掌握一些简单、自然、平常和易学的技巧，来提高自己的知名度。只要你认真去实践，你是可以成为一个受人喜爱的人的。

(1) 要做一个平易近人的人，和别人打交道要轻松自如

也就是说，在别人和你打交道的时候，不要让人有一种紧张感。据说，有的人“你很难同他打交道”，他很难接近。这往往是一个在交往中难以克服的障碍。一个平易近人的人很好相处，因为言谈举止都很自然。他会营造一种舒适、愉快、友好的氛围。和他在一起，不会像戴着一顶破旧的毡帽、趿拉着一双破烂的鞋子、穿着一件宽大破旧的袍子一样，尴尬难堪。一个表情僵硬、冷漠、毫无反应的人，是难以融于一个集体之

中的，而且他往往是一个桀骜不驯、不合群的怪物。你确实不知道该如何和他打交道，你也难以揣摩他的内心世界，不知道他会对你的言行作出怎样的反应。喜欢上一个这样怪僻的人，确实不是一件很容易的事情。

(2) 善解人意，体贴别人

一个体贴别人的人，总是设身处地为别人着想，不让别人紧张、拘束，更不会让别人尴尬难堪。据说，莎士比亚就具有善解人意的神奇能力。在和人交往的过程中，他就像一条变色龙，能根据交往对象的不同特点，随着时间、地点的变化，进行应变。文学批评家威廉·哈兹里特指出：“莎士比亚完全不具有自我，他除了不是莎士比亚之外，可以是其他任何人，或是任何人所希望的那种人。他不仅具备每一种才能以及每一种感觉的幼芽，而且他能借着每一次的命运改换，或每一次的情感冲突，或每一次的思想转变，本能地预料到它们会向何方生长，而他就能随着这些幼芽延伸到所有可以想像得出的枝节。”

(3) 待人接物落落大方、不卑不亢

一般来说，具备这种素质的人必须具备宽阔的胸襟。因为，那些特别注重别人对自己态度的人，那些害怕别人嫉妒自己的地位和职务的人，那些在生活中处于优势地位的人，是很少对别人态度冷淡的，而且一般也不轻易对别人生气。

美国前邮政部长詹姆士·法利是谦虚谨慎、不狂妄自大的人之中的一个杰出代表。

一个有趣的事例表明，法利先生是一个知道如何让人喜欢自己的专家。那是发生在费拉德菲尔城举办的一次“读书和读者”会上的事。当法利先生和其他演讲者到宾馆去吃午饭的时候，他们在走廊遇到了推着餐车的女服务员，餐车上装载着桌

布、毛巾和其他用具。他们绕过餐车走了进去，这位服务员丝毫没有注意到他们。这时，法利先生向她走了过去，并且伸出手说：“嗨，你好，我是詹姆士·法利。能告诉我你的名字吗？很高兴认识你。”

当这群人走过大厅的时候，一些人回过头看了看那位女孩，她嘴巴张得大大的，显得十分惊讶，但是，她的脸上立即绽开了甜美的微笑。这是一个在现实生活中取得成功的人士，在社交场合中平易近人，善于营造舒适、自然、轻松气氛，拥有良好的人际关系的绝妙的例子。

(4) 要忠诚、正直和具有爱心

某个大学的心理学系对那些受人喜爱的和不受人喜爱的人的性格作了分析。他们对 100 个个性特征作了科学分析，他们指出：一个人要想赢得别人的喜爱就必须具备 46 个引起人们好感的个性特征。也就是说，你要想为大众所接受就必须具备许多优秀的品格。意识到这一点，或许会让你感到多少有些失望。

要想让别人喜欢你，你必须具备一个基本的品格，这就是要忠诚、正直和具有爱心。或许，只要你具备了这一基本的品格，其他的各种品格也就自然而然地具备了。

(5) 能够仔细辨别别人的意图、动机、心情、感受和思想

也就是说，一个社交能力强的人，必定是会盘算的人，他会考虑到自己行为的后果，会盘算别人的可能行为，会计算自己的利益和损失，而所有这些盘算，都是在相关因素可能变动的情况下作出的。因此，只有认知能力较高、善于察言观色的人，才能在复杂多变的情况下，作出这些盘算来。这种人际交往智慧每个人都具有，关键是怎样使之不断增强，怎样把它们