

扩大社交网络，增加人缘存款的社交新攻略

把陌生人变贵人

颠覆传统、改变亿万人命运的交际动力学

The Stranger People

黄志坚 / 著

■人际交往正能量系列图书

100万册畅销书
《圈子对了，事就成了》
作者最新力作

阅读改变气质
知识改变命运

陌生人，只是还未认识的朋友

迈向成功的捷径就是不断地结识更多有含金量的朋友

把陌生人变成自己生命中的贵人，态度决定你的成败

★★★★★

出版人的良知，五星的品质

企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

把陌生人变贵人

黄志坚 著

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

把陌生人变贵人 / 黄志坚著.

— 北京: 企业管理出版社, 2014. 1

(人际交往正能量系列图书)

ISBN 978 - 7 - 5164 - 0608 - 3

I. ①把… II. ①黄… 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 (2013) 第 277426 号

书 名: 把陌生人变贵人

作 者: 黄志坚

责任编辑: 周楚楚

书 号: ISBN 978 - 7 - 5164 - 0608 - 3

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮 编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 编辑部 (010) 68701408 发行部 (010) 68701638

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京兴星伟业印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 710mm × 1000mm 1/16 14 印张 267 千字

版 次: 2014 年 3 月第 1 版 2014 年 3 月第 1 次印刷

定 价: 26.90 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换



前言

与陌生人共舞

说到陌生人，有句触动心灵的描述：都市里的大多数人，一辈子也不会认识，却一直生活在一起。在每个人的人生际遇当中，可能都与陌生人有着或多或少的机缘。

一个盲人在路上走，另外一个人过来把他引上正路，可是盲人却不知道给他指路的人是谁。

当半夜时分，生病的旅行者发出沉重呻吟的时候，有一个人一直服侍他到天亮。清晨，旅行者死了，可是他到死也不知道这位帮助他的人是谁。

一个大雨滂沱的下午，有个老太太没带伞想进你的店子躲雨，你不嫌弃她不买东西，反而热情地接待她。事后，当你都忘记此事之时，她却帮你拉来一笔大生意，因为她是一家大公司老板的母亲。

通过这些生活桥段，不知道你有没有和我一样意识到，我们的生活和工作乃至所有的一切，都受到从未谋面的陌生人的影响甚至支配——我们吃陌生人加工的食品，为自身提供能量；我们在互联网上冲浪，搜索着陌生人传播的信息；在人生的旅途中，随时得到陌生人无私的帮忙；在陷入迷途时，随时得到陌生人的指引。有的成为了你生命中至关重要的贵人，让你的人生如过山车般，起到峰回路转的关键作用。

堪称社会学家的美国法学家弗里德曼曾这样分析当下社会的陌生性：“当我们走在大街上，陌生人保护我们，如警察；陌生人威胁我们，如罪犯。陌生人扑灭火灾，陌生人教育孩子，陌生人建筑房子，用钱投资。陌生人在收音机、电视机或报纸上告诉我们发生在这个世界的新闻……如果我们生病进医院，陌生人切开身体，清洗我们、护理我们、杀死我们或治愈我们。如果我们死了，陌生人将我们埋葬……”

可见，我们所处的社会是由陌生人主导的世界。我们的生活绝大部分时间都在跟陌生人打交道，挤公车，逛商场，下馆子，业务谈判，推销产品。哪一项活动中不会碰到陌生人？

种种事实足以证明，陌生人在我们的生活中有着极为重要的价值。如果产品只卖给熟人，那么我们的生意就很小；如果我们只能影响熟人，我们就没有公共领导能力；如果只有熟人才可以取得合作优先权，这个社会就变得非常特权化而缺少公平；如果只有熟人之间才说话，这个世界就会变得非常冷寂。

信息时代的到来，使得我们的生活圈子自觉或不自觉地向外扩张，我们与陌生人之间自然而然地产生了这么一个交集圈，并且这个交集圈正不断地影响着我们的生活。如果因为是陌生人，你就吝嗷自己的笑容和赞美之词，或者因为某种不安全的意识主动排斥他们，那么，你与陌生人之间永远是匆匆地擦身而过，没有交集。

据报载，一位家住某市的男孩在乘坐公交车时迷路，该男孩不吃不喝也不说话，这可难坏了一群帮他找家的市民。最后民警赶到，小男孩才告诉民警自己的姓名、家庭住址，因为在车上打瞌睡坐过了站迷路了。还说，平时家人反复教育他不要和陌生人说话，所以才会出现刚才的一幕。

如果人人都和那小孩一样抱着不要和陌生人说话的态度和宗旨，那生活会是怎样的情形？萍水相逢，对彼此的认识根本是一片空白，无所谓善意更无所谓恶意，为什么要用怀疑的眼光去看人家？殊不知，心同此理，对方也在用同样的方式来看你呢！

可见陌生人并不完全都是坏人，有些只是还未认识的朋友而已。我们的父母在他们认识之前是陌生人，后来成了我们的父母；我们的同学，在他们成为我们同一教室的学习伙伴之前，也是陌生人；我们的同事在被招进这个公司之前也互不相识。

人们总是习惯地认为，能帮助自己的贵人必定是跟自己有密切关系的人，其实未必。只要你有与人交往的良好意愿，那么你也可以把陌生人变成贵人，并让他帮你的大忙。生活当中这样的例子可以顺手拈来，如最前面提到的一些与陌生人的机缘，这是每个人身边都会发生的故事。

沉浮人生三十余载，对“贵人”我有深刻的体会，生活中的贵人，在你生活陷入低谷时，会给予你无私的慰藉与鼓励；工作和事业上的贵人，会让你少走弯路，青云直上。人的一生看似漫长，其实很短，就像小沈阳小品中所讲的，一睁眼、一闭眼就是一生。人生苦短，仅凭一己之力，只会举步维艰，而靠贵人相

扶一步，胜过自己走百步。

古今中外，诸如此类的案例多如繁星，数不胜数。远的如周文王于姜子牙，刘备于诸葛亮，萧何于韩信；近的如赵本山于小沈阳，张艺谋于巩俐、章子怡，吴宗宪于周杰伦、方文山。

在此，我以周杰伦和方文山这对黄金搭档为个案具体说明。

最初的周杰伦只是一个餐厅的服务员，有时也弹弹钢琴给饭店的客人听，一直过得很平淡，直到有一天，吴宗宪到这家餐厅吃饭，听到了周杰伦弹奏的钢琴曲，颇为惊讶，觉得是个可造之材，吴宗宪马上把他签为旗下员工。最终，周杰伦借助吴宗宪的提携，加上自己不懈的努力，迎来了自己的春天。

方文山成功之前的工作性质跟周杰伦颇为相似，是一家快餐店送外卖的，只是他是主动找机会向吴宗宪自荐的，最终也是吴宗宪慧眼识才，成为了周杰伦的黄金搭档。

可以说每个成功人士的背后都有贵人的支持，这也是他们丑小鸭变天鹅、凤凰涅槃的诀窍所在。贵人的重要性，可见一斑。

毋庸置疑，贵人对于我们成功的重要性。尤其困扰大家的是如何找到贵人，从而摆脱困境。太多的人缺少贵人的提携，从而一直无法扩大人生格局，成就一番事业。

生活中，我见到太多的人在无助地抱怨：我满腹经纶，为何却遇不到慧眼识珠的伯乐？我工作勤勤恳恳，为何升职、加薪却没有我的份呢？我起早贪黑，勤俭节约，为何发财却与我无缘呢？他们内心极其不甘心：为什么别人就能取得成功，我不能？为什么幸运的人总幸运，倒霉的人总倒霉？说到底，就是缺乏贵人相扶，从而如陷入瓶中的无头苍蝇，纵使东冲西撞，总是找不到出口。

有人曾提出“人才”与“人力”的差别。两者一字之差，人生际遇却大不相同，前者处于社会的金字塔尖，或者中层，而后者却是社会最低层，根源就在于前者知道如何事半功倍地工作，而后者却是事倍功半地工作。

对于人脉的态度，二者也是如此。根据我的观察，很多抱怨没有贵人相助的人，并非没有企图心，而是观念上的自我设限。譬如在对于陌生人的态度上，他们抱持的就是一种保守和被动的态度。潜在的贵人就乔装在陌生人当中，你拒陌生人于千里之外，贵人如何青睐于你呢？

贵人分两种：一种是已存在的贵人，例如你的朋友、同事、老板等，这是你的熟人资源；另一种是潜在的贵人，这种人现在对你来说，还只是陌生人，但通

过争取，他们也会成为你的贵人。这个道理是很简单：你现有的熟人资源有限，只能通过主动结交陌生人，扩大交际圈子，这样才能结交更多含金量较高的贵人。

经常听到有人抱怨没有遇到贵人的机会，可是机会来临的时候，你躲在了哪里呢？陌生人就是你潜在的贵人，是乔装而来的机遇之神，如果你将陌生人拒之千里之外，那么，你只能眼睁睁看着机会与我们擦身而过，扼腕叹息。

成功从学会和陌生人说话开始，从现在开始，open yourself，主动去拥抱陌生人，与之共舞，把他们变成你的朋友和贵人，你的人生从此与众不同。



目 录

Open yourself, 走出去, 与陌生人共舞

前 言 与陌生人共舞

第一章 现代人对陌生人的心态

也许是受传统观念“不要和陌生人说话”，“逢人只说三分话，不可全抛一片心”，“防人之心不可无”的影响，当下很多人对陌生人保持着防备、保守的心态。具体表现：要么就是把陌生人当作危险的代名词，对陌生人惟恐避之不及；要么就是内心太过于保守，不敢跳出熟人的小圈子；要么就是性格自卑所碍，有口难开；要么是被动地接受陌生人，自己从来不主动去结交；要么就是满足于当下熟人世界。只有少数派，偏爱和陌生人说话。而事实证明，这些偏爱和陌生人说话的人，就是传说当中拥有超级人脉的高人。

将陌生人拒之门外，是扩大社交圈子最大的障碍，也是很多人抱怨没有贵人相助导致英雄无用武之地的根源所在。

陌生是“危险”的代名词，坚决说“不” /3

内心保守，不敢跳出熟人的小圈子 /5

自卑心理作祟，成为“宅一族” /7

被动接触陌生人，不懂得惜缘 /10

在熟人的世界里自得其乐 /12

少数派，偏爱和陌生人说话 /15

第二章 对陌生人的态度，决定你的成败

失败者认为陌生人带来的都是麻烦，他们一般都是小偷或者骗子，所以一定要多加提防；如果不是小偷、骗子，那就一定是推销东西的，而且推销的东西还一定是高价的劣质货。总而言之，陌生人是安定分子，只会给这个世界制造混乱。而成功者认为陌生人都是自己的财富和资源：陌生人可能成为你危急时刻可以依靠的人，可能成为给你提供信任和支持的后盾，也有可能变成你今天的成功和未来更大

成功的伙伴；每一个陌生人都自己的一个生活圈子和人际关系网，这些是他们成功的基石。

所以，成功者会努力去认识陌生人，并把他们转变为自己的贵人；而失败者只是躲在一边，无奈地抱怨没有合适的关系和生不逢时，从而郁郁寡欢——说到底，失败者之所以拒陌生人于千里之外，是因为他们对陌生人缺乏像成功者那样正面的认识。

- 如果不和陌生人说话 /21
- 陌生人只是还未认识的朋友 /23
- 陌生人影响着你的社交圈子 /25
- 陌生人主导着这个世界，你无法逃避 /27
- 职场检验人才的标准 /29
- 熟悉的地方没有亮丽的风景 /32
- 陌生人较之熟人更能产生经济效益 /34
- 贵人，往往乔装在陌生人当中 /36

第三章 非亲非故，陌生人凭什么帮你

大千世界，茫茫人海，贵人就像散落在一堆沙子中的铁屑，要找到他们无异于大海捞针。但如果你能够变成一块超强的磁铁，那么就变得轻而易举了。其实，每个人身上都有一个磁场，磁场有多大，吸引力就有多大。很多人虽然一无所有，但陌生人也会心甘情愿、竭尽全力地帮他，就是因为他身上有很强的磁场，吸引了陌生人，很多白手起家的成功者，正是这方面的受益者。因此，在你抱怨缺少贵人相助时，你要自问，非亲非故，陌生人凭什么帮我？答案就是内外兼修，做个陌生人想要靠近的人，这样你才有机会亲近贵人，并得到他倾力相助。

- 从人际交往的“磁场”现象说起 /43
- 人人偏爱“向日葵族” /45
- 交朋友，自己先得够朋友 /47
- 拥有亲和力，陌生人才敢心无设防亲近你 /49
- 先有自信，后有他人信赖 /52
- 诚实的品质永远魅力无穷 /54
- 不怕被利用，就怕没有利用价值 /56
- 内外兼修：做个陌生人想靠近的人 /58

第四章 主动结交陌生人，请学点魔鬼搭讪术

以我多年对陌生人的交往经验看来，真正要通过结识陌生人扩大人际圈子，首先要解决两个问题：一是意识到结交陌生人的重要性，这是交往的内驱力；二是主动去结交陌生人的行动。有了动力和行动，就等于成功了一半，这也是很多性格内向、嘴巴木讷的人同样能够拥有好人缘的根源所在。而成功的另一半，是掌握事半功倍的搭讪技巧。动力、行动加技巧，自然就会轻松将陌生人变成朋友。

- 像卖东西一样把自己卖出去 /63
- 掌握瞬间打动人心的开场白 /65
- “攀亲拉故”，把对方变成“自己人” /68
- 好话题，激发对方聊下去的动力源 /69
- 倾听是金，激发对方的表达欲 /72
- 没话找话，探知陌生人的兴趣所在 /74
- 漂亮话如炒菜中的油盐，少了就寡淡无味 /77
- 制造与陌生人愉快交谈的氛围 /79
- 随机应变，为搭讪中的尴尬圆场 /82

第五章 让陌生人喜欢你是门技术

关于人生的遗憾，感情的错过是感怀最多的。相遇却不能相知，只能是遗憾，只因不喜欢，只因某一方不被对方所接受。与陌生人交往当中，让人喜欢你，也是一个棘手的难题。

亚里士多德说：“对陌生人应该友好，因为每一次与陌生人相遇，都是一场战争。”为何与陌生人相遇变成了一场战争？这个战争说的并非纠纷，而是如何让陌生人在相遇的有限时间里喜欢上你，对你相见恨晚，迫切渴望与你结识为真正的朋友。这不仅是对眼力和口才的考验，更是双方心力的暗战。可见，赢得这场战争绝对是门不简单的技术。

- 微笑，抵达陌生人心灵的通行证 /87
- 好的第一印象是深入了解的敲门砖 /89
- 暴露缺点和隐私，让对方放下心理戒备 /92
- open yourself：让人“知己”，才能视你为知己 /94
- 放低姿态，以对方面子为尊 /96
- 投其所好，让对方对你相见恨晚 /99
- 找到彼此情感互动的链接 /101

说话“一语勾心”，对方自然一见倾心 /104

多做“喜鹊”，莫做“乌鸦” /106

第六章 学会人际关系学，你可以找到任何你想认识的人

任何两个看似不相干的人都是有着潜在的联系，所谓缘分，其实是人为建造的：你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，也就是说，最多通过六个人你就能够认识任何一个陌生人。这就是有人际关系中的六度分隔理论，运用它你可以找到任何你想认识的陌生人。但是运用它，往往需要从熟人的转介绍开始，因此，一边需要好好经营你的熟人圈子，另一边则需要不断拓展新人脉。

学会“六度分隔理论”，你也可以约见奥巴马 /111

绘制一张人际关系网络图 /113

“杀熟”也是一门技术：以贵人之名，呼叫朋友 /115

顺水推舟：让有分量的熟人替你说话 /117

结交陌生人，要有网络意识 /119

人际网络要有核心 /121

从现在起，不一个人吃饭 /124

第七章 读懂陌生人，请学点识人术

这是一个沟通胜过拳头、人脉关乎输赢的年代。每个人都会和形形色色的陌生人交往，会碰上千奇百怪的想法，揣摩到陌生人的心思对症下药，绝对会让你少犯错，少走弯路。

所谓陌生人，要不就是萍水相逢初次见面，要不就是有过一两面之缘，还不太熟悉，那么怎么去了解对方的心思，怎么了解他的性格，他的为人处世方式呢？答案就是通过对方的五官、言谈举止、衣着装扮等方面表现出的细节来洞悉人心了。

眼睛是心灵之窗，读懂陌生人眼神里的秘密 /129

读懂陌生人的身体语言 /131

陌生人的小动作最不容忽视 /134

从衣着、装扮中快速识别陌生人心理 /136

了解陌生人兴趣爱好，知人十之八九 /139

口头禅透露出陌生人的内心世界 /142

“听锣听声，听话听音”：识别陌生人的弦外音 /144

识人要在暗处，千万别被发觉 /146

第八章 与陌生人打交道要规避的10个错误

人生在世犯错难免，我们也鼓励犯错，但将这话放在与陌生人交往中就不合适。因为陌生人往往只给你一次机会，一次说话冒犯了对方面，或者某种行为让他看不惯，十有八九你就没有下次再见他的机会了。有人说，世上最追不回的有四件事：说出的话，泼出去的水，射出的箭和失去的机会。在与陌生人交往当中，有些错一定是要规避的，因为错了，再纠正就如开弓没有回头箭，于事无补了。

- 触犯陌生人的生活忌讳 /153
- 抓住陌生人的错误和缺点大做文章 /155
- 轻视小毛病，关键时刻把你“出卖” /157
- 贪图嘴巴快活，沦为万人嫌的“嘴上霸王” /160
- 以个人喜好交友，只会错失贵人 /162
- 防卫之心太重，内心定力不够 /164
- 初次见面就毫无保留地腻在一起 /166
- 功利心作祟，看不起小人物 /167
- 只懂锦上添花，不懂雪中送炭 /170
- 背后说坏话，不如背后说好话 /172

第九章 懂得惜缘，不做一次性知己

很多人都有这样的误区，认为在一次旅途中相识的朋友因地域或工作相差太大，不太可能成为自己生活中的朋友，更有甚者认为，虽然和陌生人相谈甚欢，建立了初步的良好关系，但是也就随着两人的分手而宣告终结，成为真正的“一次性知己”。

佛教中有一句话：“同船过渡，五百年修。”意思是说今生能够相遇，那可是前世修来的缘分。人的一生难得几个真正的知己，萍水相逢成知己的更是少之又少，为何不珍惜这份难得的缘分，创造下次相见的可能，用心经营这份友情，直到真正将对方变成生命中的贵人。

- 欢聚终有别，把握好道别时的临门一脚 /177
- 送别小节把握得当，为你的形象加分 /179
- 留个心眼，为下次见面打下伏笔 /181
- 忘记自己，但别忘了别人的名字 /184

没事也要制造借口，经常保持联系	/186
用实际行动修补被破坏掉的第一印象	/188
再见亦是朋友：缔造下次见面的可能	/190

第十章 定期清理人际网络清单，提升含金量

表情很丰富，内心却苍白；交往很频繁，朋友却稀少；圈子很热闹，生活却无聊——这是很多人人际泡沫的真实写照。正所谓：孤单是一个人的狂欢，狂欢是一群人的孤单。

在这个多元化的时代，交流的途径和机会越来越多，每个人都难免会遭遇人际泡沫。因此，当你感到身边朋友很多，心却很孤独时，不妨仔细想想，你的朋友圈中有多少是泡沫。果敢地挤掉它，不要为其所累，是为明智之举。

十个朋友，九个泡沫	/195
泛泛而交的，不是朋友，是泡沫	/197
朋友也是分级别的	/199
遭遇毒朋友，请勇敢说“NO”	/201
借你一双慧眼，找到朋友圈中 20% 的真朋友	/203
人心叵测，必要的防范不可无	/205
人际网络清单需要时时更新	/207

第一章

现代人对陌生人的心态

也许是受传统观念“不要和陌生人说话”，“逢人只说三分话，不可全抛一片心”，“防人之心不可无”的影响，当下很多人对陌生人保持着防备、保守的心态。具体表现：要么就是把陌生人当作危险的代名词，对陌生人惟恐避之不及；要么就是内心太过于保守，不敢跳出熟人的小圈子；要么就是性格自卑所碍，有口难开；要么是被动地接受陌生人，自己从来不主动去结交；要么就是满足于当下熟人世界。只有少数派，偏爱和陌生人说话。而事实证明，这些偏爱和陌生人说话的人，就是传说当中拥有超级人脉的高人。

将陌生人拒之门外，是扩大社交圈子最大的障碍，也是很多人抱怨没有贵人相助导致英雄无用武之地的根源所在。

本章导读

- 陌生是“危险”的代名词，坚决说“不”
- 内心保守，不敢跳出熟人的小圈子
- 自卑心理作祟，成为“宅一族”
- 被动接触陌生人，不懂得惜缘
- 在熟人的世界里自得其乐
- 少数派，偏爱和陌生人说话

陌生是“危险”的代名词，坚决说“不”

据一项权威机构调查统计显示，80%以上的人正用行动证明：他们觉得和陌生人说话、交际存在很大的风险。这些被访者，就是普通上班族一族，以及与我们在小区、大街上、高档办公楼里擦肩而过的人。

陌生人，真是“危险”的代名词？事实果真如此吗？

说到危险，我相信每个人都有过被骗的经历。当然，耳闻目睹或者道听途说的，那更是举不胜举了。譬如说某某被陌生人骗了财、骗了色之类的事情是不绝于耳。而被骗的人，通常有“一朝被蛇咬，十年怕井绳”的心理，其信任能力大打折扣，从此不太敢轻易相信人。

这显然是人们把陌生与危险联系起来的一个原因，实际上人们最容易忽视一个问题，那就是熟人当中也有骗子，他们也会对你有不轨的企图。那为什么我们偏偏不会提防熟人，而提防陌生人呢？

这个用心理学来解释就比较明白了。在心理学上，人们对不确定的、未知的，也就是陌生的世界没有安全感，所以，心理作用下自然就觉得陌生的比熟悉的存在更多的危险性，这就是大家不敢与陌生人说话的根源了。

社会学家费孝通对国人之间的关系模式有这样的描述：

任何事物都可以依着与自己的亲疏熟生而产生判断与感情上的差异。基本上对于同一件事，人们越是接近与熟识，所发生切身感受的反应就越强烈，乃至接近自我的反应，而越是陌生与疏远的人群，人们则越可能采用冷漠甚至谐谑的旁观态度。

费孝通先生的这段描述，我觉得精辟地诠释了人们对于陌生人与熟人截然不同的心理变化和态度了。

如此说来可能还比较抽象，那么，我举个大家都有过体会的例子。第一次来到一个陌生的城市，如果你一个人走在大街上，是不是觉得特别缺乏安全感？是不是生怕走错了，不知道如何走回原路？也许还有一种草木皆兵、处处暗藏危险的感觉？然而，当你一个人走在你熟悉的城市，这种缺乏安全的感觉就烟消云散了。而实际上，彼城市和此城市有什么不同吗？同样的道理，陌生人和熟人，只是角度不同而已，你同样是别人眼里的陌生人，陌生人与熟人的危险性实际是一样的。

许多有社会经验的人谆谆告诫：不要跟陌生人说话。在理论上，这似乎是颠

扑不破的真理，因不慎与陌生人主动说了话，从而引发出麻烦、纠缠乃至悲剧的实际例证太多太多。而事实表明，和陌生人交谈，碰到正常人的几率远大于碰到一个坏蛋。可以这么说，10个看上去像骗子的陌生人中，只有一个是真骗子，其余9个是好人。但10个常人中却有9个把陌生的好人当骗子，只有一个相信他是真好人。人类很多特性的分布都有一个规律：特别好和特别差的人各占2%左右，中间水平的占95%以上，也就是说绝大多数的人都是差不多的。

由此可见，一个陌生人并不会比熟人更危险。再说，即使有怀有恶意的陌生人存在，但在你所遇到的陌生人中又能占多大的比率？因此我们没有必要一篙打翻一船人，将信任危机进一步加深，以至到了见到绳子就说是蛇的可笑田地。

然而现实生活中，太多的人总用不信任的眼光审视所有的陌生人。“不要与陌生人说话”或者“不要和陌生人交心”成为人们一种普遍的共识。

曾听贵州的朋友说，在云贵高原的很多地方，当四五岁的小孩子哭闹时，父母会用“老背背来了”来吓唬他们，让他们停止哭泣，这里所说的“老背背”指的便是陌生人。而对于五六岁到七八岁的孩子，父母为了不让他们跑出去到处玩耍，于是就随便指着远处的一个陌生人，对他们说：“别去！挖心肝的来了。”似乎陌生人无意中就成了危险的代言。

其实，别说云贵高原有这种现象，我记得我很小的时候，有些父母都会吓唬哭闹的小孩：“别哭了，还哭就叫不认识的叔叔把你卖了换钱！”通常小孩吓得噤若寒蝉。

当你行走在清晨的上海街头，如果你微笑着向一个不认识的人喊“早上好”，他一定是一脸惊诧。而如果你是一个三十多岁的男人，向一位二十多岁的女郎这样表现，你就很有可能被回敬一句“神经病”。

陌生就意味着不了解，意味着不确定性与危险因素的存在。世界上大多数民族的文化中保留有对陌生人的戒惧规则，而且也有一系列针对陌生人的处事方式。而事实上呢，陌生人并非我们想象得那么可怕和危险，前面已经做了解答。与其被动地提防，不如打开心，提升自己的信任能力去接纳他们。

看过一位著名的企业家教育自己孩子的文章。

企业家和自己年幼的孩子玩游戏，告诉他：“来，跳下来，爸爸会接住你！”孩子依命行事，可他却没有伸出手来，结果可想而知。他对孩子如此解释：“不要完全信任别人，哪怕是我！”然后，他又把孩子放在秋千上，再一次让他放心跳下来，说：“我会接住你！”可受过一次教训的儿子却犹豫不决，最后在他的催促下跳了下来，这一次，他伸手接住儿子，忠告他：“怀疑固然重要，但比怀疑更重要的是学会信任！”

“小心驶得万年船，害人之心不可有，防人之心不可无！”这些忠告都是有