

全球最简单高效的陌生人交际法则

没有陌生人的世界

如何用最短的时间和陌生人成为好朋友或合作伙伴？

The World Without Strangers



李维文 / 作品



全球最简单高效的陌生人交际法则

没有陌生人的世界

如何用最短的时间和陌生人成为好朋友或合作伙伴？

The World Without Strangers

李维文 / 作品



图书在版编目 (CIP) 数据

没有陌生人的世界 / 李维文著. —长沙: 湖南人民出版社, 2013.6
ISBN 978-7-5438-9323-8

I. ①没… II. ①李… 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086043号

©中南博集天卷文化传媒有限公司。本书版权受法律保护。未经权利人许可, 任何人不得以任何方式使用本书包括正文、插图、封面、版式等任何部分内容, 违者将受到法律制裁。

没有陌生人的世界

作 者: 李维文
出 版 人: 谢清风
责任编辑: 胡如虹
整体监制: 李吉军
特约编辑: 刘 霁
版式设计: 姜利锐
封面设计: 主语设计

出版发行: 湖南人民出版社 [<http://hnppp.com>]

地 址: 长沙市盘营东路 3 号

邮 编: 410005

经 销: 新华书店

印 刷: 北京嘉业印刷厂

版 次: 2013 年 6 月第 1 版
2013 年 6 月第 1 次印刷

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 17

字 数: 250 千

书 号: ISBN 978-7-5438-9323-8

定 价: 35.00 元

(若有质量问题, 请致电质量监督电话: 010-84409925)

★通过任何一个细节，展示你的个人品格，而不仅仅是“表面魅力”。

★当你处在互动中时，记得时刻展现主动积极的态度，切记不要传递消极和逃避的信息。

★给对方一次握手和一个拥抱，为什么不呢？

★切忌第一：不着边际地聊天和回避重点的态度，会使双方都受到伤害。

★首先理解别人，理解是一切情感的基础。

★信守承诺，避免不经意的食言。

★直截了当，有什么想法就要第一时间说出来。当然，要采取恰当的方式。

★尽可能一对一地交流，提高沟通效率。

★倾听：在你不方便说话的时候，闭紧嘴巴，然后去附和对方的发言。

★不断地更新信息，增加对对方的了解。你必须知道“现在的他”，而不是“过去的他”。

★不要停止自我教育，永远跟上潮流。

★适当的身体锻炼，不但有益于身体健康，而且可以和人拥有很好的交流话题。

★掌握方向，切忌被对方牵着鼻子走。

★尊重对方的习俗和爱好，站在他的角度，用他的方式与他交往。

★培养正确的谈话习惯，努力使交际变得愉快：你能畅快地说出自己的想法，也要让对方听起来心里很舒服。

★接近那些比你优秀或将来会变得优秀的人，这是交际的重要目标。

★懂得幽默，懂得调节交流的氛围，展示你的吸引力。

★智商很重要，但情商必不可少。你必须察言观色，体会他人的内心，并且适时地满足人们的“需求”。

★真诚的赞美：当你恭维时，说出心里话，用眼睛告诉对方“这是千真万确的”。

★对对方的疑问做出积极的反应，提供合作机会，一起解决问题。这是达到成功的前提，而一切交际的目的都是成功，无论是物质上的还是精神上的。

- ★真正的吃惊表情转瞬即逝，超过一秒钟便是假装的。
- ★撒谎者不像惯常理解的那样会回避对方的眼神，反而更需要眼神交流来判断你是否相信他说的话。
- ★男性的鼻子下方有海绵体，他们摸鼻子代表想要掩饰某些内容。
- ★手放在眉骨附近表示他的羞愧之情。
- ★在叙事时眼球向左下方看，这代表他的大脑在回忆，他所说的是真话；而谎言往往不需要一个回忆的过程。
- ★在说话时单肩耸动，表示他对于自己所说的话极不自信，也是说谎的一种表现特征。
- ★人在害怕时会出现生理性逃跑反应——血液从四肢回流到腿部（做好逃跑准备），因此手的体表温度会下降。
- ★在明知故问的时候，人的眉毛有时会微微地上扬。
- ★如果对方对于你的质问表示不屑，通常你的质问就会是真的。
- ★假笑时的眼角是没有皱纹的。
- ★当面部表情两边不对称的时候，他们的表情极有可能是装出来的。
- ★摩挲自己的手，是一种自我安慰的表现。当你不相信你自己所说的话时，这样可以使自己安心。
- ★抿嘴两次，这是典型的模棱两可。
- ★双手抱胸、退一步，这是一种肢体抗议，说明他正在说的话并不可信。
- ★虚情假意的人不会眨眼，因为眨眼时的动作会透露人内心的真实情感。
- ★纵火案犯与强奸犯在动机上有着惊人的相似，你可以调取一些审讯记录来分析，一定能从中发现他们相似的作案心理。
- ★说谎者在说谎前眼神会飘移。在想好说什么谎后，他们的眼神就会表现出肯定。如果你冷静地反驳，说谎者则会再次出现眼神的飘移。
- ★撒谎者面对一个提问时，通常会先有点失措，然后借假笑的时间迅速思考，想出一个并不高明的谎言，然后异常坚定地回应。而且，他会一直自言自语，越说越多，因为沉默的时候，他总觉得别人还在怀疑他。
- ★话语重复，并且声音上扬，这说明他在撒谎，至少有部分是不真实的。
- ★说话缓慢轻柔，表明了内心极度的悲伤和焦虑。
- ★轻微的摇头表示“不”，当我们在说“yes”的时候却言不由衷，就会不小心做这个动作。
- ★眉毛挑起然后皱到了一起，有可能表明他在害怕或有所畏惧。

[引子]

打开陌生世界之门

高原

从出生开始，我们就站在了一个陌生世界的门口。

有的人想钻进去，有的人想逃出来。更多的人，则是迷失在了寻找那把开启陌生世界大门的钥匙的过程中。

“你感到孤独吗？”

“是，我万分孤单，我该怎么办？”

我们的人生就是一场孤独の旅行。我们就像身在一艘救生艇中，漂泊在风浪湍急的大海之上；又如同处于一节拥挤的车厢内，在漆黑一片的隧道中颠簸而行，身边坐满了陌生而又满脸警惕之色的人。

此时此刻，你备感无聊和寂寞，那么你应该如何改变这种令人窒息的氛围呢？

有人冷冷地说：“我害怕受到欺骗，因此绝不付出信任。”结果就是他的朋友很少，总是一人独行。他是规则下的伪善者，无情地进行生存争夺。

还有人告诉我：“我在交朋友的时候大方主动，却也收不到什么回馈，这是为什么？”他是道理的实践者，满怀热情却四处碰壁，这在我们生活中并不鲜见。

怎么对待陌生人，是相信还是保持警惕，是付出你的热情还是始终冷漠以

对？这确实是一个问题。我们如何从容地生活在今天这样一个强大的陌生人无孔不入的社会，也是一个问题。

我至今还记得学生时代的一件事，父亲送我坐火车去离家两千里的学校报到。在长达两天的漫长旅途中，我紧张得不敢睡觉，小心翼翼地抱着手中的包，盯着旁边的行李，生怕一个不小心，它们就被人夺走。周围的人我一个都不认识。

他们来自全国各地，长着各式各样的面孔，冷漠而无情眼神从我的脸上迅疾地横扫过去。

他们好像都在对我说同一句话：“你离我远点！”

而我，也想对他们说：“我对你们非常提防！你好像杀人逃命的凶手，他如同身手敏捷从不落空的惯盗！”

如果不是我的父亲，我可能将这种“第一印象”背负一生，从此变成一个不敢跟人打招呼、不想和陌生人说话的人。

四周如林的敌意，会让你用更为浓烈的敌意将自己包围、保护起来，在自己与外界之间挖出一条宽大的护城河，建成一座坚固的城墙，然后永远躲在城堡里面，再也不肯出来。

大约晚上十点多，父亲拿出了随身携带的食物，递给一个正在他身边哭闹的孩子。那个孩子已哭了一个多小时，他的妈妈无计可施，也没人上来帮忙。父亲用食物成功地止住了孩子的哭声，赢得了那位年轻妈妈感激的目光。

随后，他们开始聊天。起初是讨论孩子的教育问题，然后，有更多的人加入进来，热烈的讨论涉及越来越多的话题。

当我们下车时，主动把自己的联系方式告诉父亲的人，竟然有七个。他们交换了许多东西，尤其重要的是交换了信任。

父亲后来对我说：“付出你的善意，是让人尊重你的前提。以最大的恶意揣测别人，你就不会有朋友，出门在外，也很难获得帮助。”

啊！世界不应该是一艘容量有限的救生艇，而是一个温暖的大房间。

每个人都渴望进入别人的世界，渴望与他们沟通和交流。这是一个事实。

你，我，他们，人人都怀着强烈的冲动，希望被人了解，并对别人的世界备感兴趣。在生活中，我们和陌生人接触的机会也有很多。可是，怎样才能找到话题并让别人对你真正地产生兴趣呢？

善意，就是我学到的打开陌生世界大门的第一把钥匙。

我有一个香港同学，他的性格很内向，很不喜欢跟陌生人聊天。他是一个有些自闭和羞涩的人，虽然也想多结交朋友，但口才不太好，也不怎么会说话。有时，他只要多说两句，就会破坏气氛，让对方很不高兴。而且，他尤其不会和陌生人说话，搞得直到现在，连女朋友都没有。

去年秋天，他到华盛顿出差，借此机会，我请他参加了我们举办的一次“陌生人活动”。我告诉他：“凯伦，你不用特意为此准备，就抱着平常的心态，像下班回家一样过来就可以了。”

当晚，他真的只穿着普通的休闲西装，蹬了一双阿迪达斯的跑鞋，准时到了现场。

一个晚上，两个小时，他就收到了三十张名片，全部来自陌生女性。他在现场表现得风度翩翩，举止有礼。但是，这仅限于他一个人的世界。当有人试图和他深入交流时，他马上就紧张起来，汗流浹背，完全不知道和陌生人该聊什么。

“嘿，你好……”

“嘿……”

然后，他呆滞木讷地站在原地，表情怪异，热切地盯着对方，希望对面的这个女孩能引导他继续谈话。

他手里没有这把钥匙，并不仅仅是因为他缺乏开口的勇气，关键是，在他的感受里，自己面对的是一个完全陌生的人。这种感受是由人的心理造成的。假如你看到的世界是陌生的，它就会对你展示出“铜墙铁壁一般的坚硬”；假如你看到的世界是透明的，是充满机遇的柔软的海洋，它就向你展示“开阔与温暖的空间”，让你在它的怀抱中体会到何为如鱼得水，收获丰富的人际关系。



本书的目的，就是帮助读者解决人际关系中最重要的一个环节：建立你和任何一个陌生人的连接通道，让那些“明明看到却错过”的关系成功地转变为“发现即意味着联络”的实际人脉，让我们身边的陌生人世界，变成零距离的“熟人社会”。

即使原本跟你无关的路人甲和路人乙，他们若走进你的世界，释放出的能量可能会改变你的生活！你和谁有着联系，与你是谁同样重要。你的心灵空间有多大，决定着你的世界有多广阔。

我们每个人都不是独立的个体，不要幻想宅在家里就能度过一切生老病死，幸福地活到生命终结的那一天。

只有亲人最重要吗？不！我们怎么可能跟陌生人没有任何关系呢？渴的时候，你会去超市买饮料；饿的时候，你会到旺角餐楼或洛城的中餐馆吃饭；缺钱时你会去银行；无聊时，你也会在网上和网友聊天。

我们每天都与各行各业的人接触，或是与无数陌生人擦身而过，但你可曾想过，这些我们视为平常和我们只有一面之缘的陌生人，也许就是改变我们的生活、让你今后的人生发生重大变化的不平常的人物？

没错，“陌生人”并不像我们的亲朋好友那样具备当前的重要性，但是往往就是这些人才能以客观、抽离的观点为你提供看待问题的新方式，并加深你对人与人之间关系的理解。

只要身处这个社会之中，我们就不可能封闭自己。这是一个任何人都无法回避的现实。所以，每个人都要坦然地面对这一点：我们需要融入陌生人社会，更需要时刻充满自信。我们要熟悉本书所提供的建议，并利用生活中的一切机会加以练习，变得勇敢与诚实，然后才能收获朋友，让自己更受欢迎，从而主导自己的命运。

[推荐序]

李维文和他的“人脉虫洞”

史密斯 美国政坛著名掮客，USL公关公司联合创始人

建立我们的“人脉虫洞”有什么作用？

- ★ 改变人际距离，让最远的陌生人变成你最亲近的关系人。
- ★ 实现与陌生人“不可能”的零度接触。

USL公司从成立起，就致力于为完全不同的关系和圈子建设沟通与合作的通道，从而为全世界的每个人——哪怕他们彼此之间是如此陌生，建成一个人都可在这里各取所需的关系网络和人际平台。

有一位老资格的曼哈顿政客曾经问我：“嘿，我亲爱的伙伴，无所不达的‘八脚怪’史密斯先生，请你告诉我，我应该怎样在二十四小时内让总统批准我跟伊朗客户的这项商业合作？”

和现在的伊朗人做美国法律禁止的生意？这的确很难，尤其在美伊关系无比紧张的背景下。但是，如果你能找到一位可以从中牵线搭桥的人，通过够分量的人脉关系突破灰色区域的“法律之障”，一切都将变得轻而易举。多年以来，我和李维文在这方面做了大量卓有成效的工作。

我们可以在两个看似不可能的平面之间，开通一个“虫洞”。通过快速的



“人脉虫洞”，我们能够让人脉的六维度空间更为简化，不再需要六块跳板作为节点，而是更加直接和有效，绕过层层阻碍，打通人际交往的根本通道，让你直达目标。

当曼哈顿的查理先生想向伊朗出口一些无害但敏感的设备时——只用于海底的石油开采，而且绝不涉及技术转让。他在国会前不久通过的一项禁止法律面前碰了壁。依照正常的商业渠道，他这桩生意是无论如何都做不成的，不会有哪个部门同意他的出口，海关也会第一时间将他的轮船查获，然后把他送上法庭。按照这项法律，他将遭到数百万美元的重罚，并且入狱两到三年。

我们接手这个案子后，当天就联系了国会的法律委员会，咨询他们：“如果有一家公司需要向中东和西亚地区出口一些石油开采设备，需不需要向国会备案并提出特别申请？”对方的回答是：“没有这项规定，但敏感技术和地区除外。”

看上去这样的咨询是没有意义的，但我们探知到了国会的底线。当天晚上，李维文联系到了我们的公关公司在国会的老朋友，一位法律咨询专家，同时也是法律委员会的权威顾问。而我则连夜见到了四年前的总统竞选顾问组的一位成员，现在的华盛顿特区出口委员会的副主管林奇先生。

第二天早晨九点钟，问题解决了。通过特殊的渠道和人士，我们拿到了一张特别出口通行证，这项设备的出口将作为民间支援的一项任务得以批准，绕开了国会关于敏感技术和地区的特殊规定。而且，查理的公司从中获得的利益也不会有一分损失。

在整个过程中，我们只找了两个人，他们在这件事情当中起到的作用，比总统奥巴马能够做到的还要重要。甚至可以说，连总统先生都不可能完成的任务，被我们在一夜间搞定了。

显然，你已经清楚，“虫洞”（Wormhole）原本是一个伟大的物理理论，它又称为爱因斯坦—罗森桥，告诉我们在宇宙中存在着能够连接两个不同时空的狭窄隧道。它将宇宙不同的时空连接起来，能够让人瞬间到达另一个遥远的几亿甚至几十亿光年之外的时空，从而为人类提供了时间旅行的可

能性。

在人际关系社会，虫洞的存在则像一座简便的桥梁，搭建在一条巨大的河流之上。没有这座桥，你需要绕很远的地方，甚至还会迷路；有了这座桥的存在，你只要几步就能到达对岸，就像从自己家的客厅去卧室一样方便。

假如双方都站在一张巨大的白纸上，这张白纸的大小你可以设定为无限值。我们把它的左上角设为A，右上角设为B，右下角设为C，左下角设为D。这四个点之间的距离，既可以是八千英里，也可以是十亿光年。总之，它们之间的距离是无限大的，就像宇宙的时空一样。

现在，你出发了。你的起点是C，终点是A，你很难在短时间内走完这段路程。在这段遥远的旅途中，你不但要经过许多建筑物，还要穿过无数的星系。甚至在你的有生之年，完成这个目标都是一种奢望。那么，从C到B，再从B到A呢？换种方式如何呢？无论你怎么设计，哪怕找到这张白纸上最近的路线，你也要消耗大量的时间和成本。就像宇宙航行一样，根据传统的方法，航天飞机就算以光速行驶，想要飞出银河系，也不是一个人的一辈子可以做到的。

但是，如果我们将这张白纸翻过来，将C和A这两个点折叠在一起，就像宇宙虫洞理论讲到的神奇一幕，你会发现从C到A什么障碍都没有了。它们之间的距离变成了零——你和另一个人之间只需要迈过一个“并不存在”的点，就能融为一体，连原本最短时间到达的直线距离也不再需要了。

这就是李维文先生的人脉虫洞理论：人和人之间的距离，并非平面而是立体的。我们可以通过改变这种“立体空间”的组合方式，达到缩短人际距离的目的，实现人际交往的“瞬间沟通”和“直接交流”。

根据这个理论，我们都需要重新评估自己在人际交往中的角色和位置。现实是，几乎所有的人都被困在了一张传统交际模式的大网中。我们要在短时间内跟陌生人建立成熟稳定的关系几乎是不可能的，动辄就要付出巨大的代价。但是，如果你能巧妙地制造人脉虫洞，打破阻挡其间的牢固的障碍，突破传统思维，另辟蹊径，利用已有的但容易被人忽视的那些至关重要的渠道和资源，

那么只需要一瞬间，我们就能与最遥远的陌生人搭上关系，成功地向他输出商品和思想，甚至建立更加深刻的关系。

2010年，在加州拥有几百公顷农场的共和党议员索恩·汉普雷斯的一笔生意遇到了麻烦，花了数十万公关费用，却没有起到一点作用。他的产品在进入阿根廷时，被对方的海关扣住并试图课以重罚，然后再把这些注定会在半个月腐烂的水果扔进集装箱，运回美国。

索恩发现他遇到了一道比登天还难的门槛，这些南美人在故意刁难他。他开始认为南美是人际关系的黑洞，和手腕灵活、善于沟通的东亚人有着天壤之别，花多少钱也无济于事。在他眼里，既讲究原则又喜欢妥协的东亚人是天使，既不妥协又没有原则的南美美人就是撒旦。

他说：“他们不买我的账，甚至不买美国的账，现在不是20世纪90年代了。史密斯，请你帮我摆平这件事。”

问题的关键并不是“索恩的水果被挡在了海关”，而是“为什么被挡在那里”。这是许多人无法理智面对并解决自己所遇到的难题的根本原因。人们通常倾向于指责某种遭遇和自己痛恨的现象，却忽视了冷静下来，分析问题究竟出在哪里，究竟怎样做才能让事情重回正轨。而这正是我们要帮助人们解开的绳结。把事情做对了，你会节省掉99%的步骤和力气，在别人还在愁眉不展、无所作为时，就轻松地掌握主动权，控制事情的进程和结果。

换言之，这就是“虫洞”的秘密，请找到这个通道并灌入能量吧！当它蓄能启动时，你所面临的“人脉黑洞”将迎风而散，你将从一切困局中拔出腿来，发现自己的人生柳暗花明。昨天也许还是一团糟糕，今天已经像受过洗礼的信徒一样满心欢喜！

我的形容并不过分，两天后，索恩的表现说明了一切。李维文没有将目标对准海关，他迅速联络到一位阿根廷的政界要人——这名政客在几年前曾是我们公关公司的常客，他参与了多起对白宫的游说，出资不菲并从游说中获益。他当然乐意出手相助，不但抖出了这桩意外背后的内幕，还说通海关及时放行，保证索恩的水果在还散发着甜美香味时，就能够摆放在市场上，以一个合

理的价格出售给阿根廷人。

你是不是经常感觉到自己也正处于人脉的“黑洞”中呢？黑洞当然是一种可怕的天体，就连光也无法逃出它的吸引和控制。当你在自己的人际关系中遭遇“黑洞”时，你的所有吸引力都无法散发出来，不会有人注意到你，你成了所有人眼中的“陌生人”，而且还是隐形的。你的世界被一片黑色笼罩，就像我在年轻时那样。再也没有人比我更加了解这种被全世界孤立的滋味：没有一个朋友，到处都是冷漠和陌生的眼神，就算你在人群拥挤的公众场合大声呼喊，除了两名巡逻的警察过来警告你，再不会有人安静耐心地听你说些什么。

只有发现问题的关键并将它解决，搭建出一条“人脉虫洞”，才会让你的人际关系稳定下来，帮助你走出人生困境。同时，理性智慧地管理你的关系，将能够最大可能地将陌生人变成你的人脉圈子的一员。更重要的是，它会开启一扇安全的心灵沟通的大门。

“人脉虫洞”，是一条神秘的时空隧道，也是一个拉近心灵的现实距离的解决方案。你需要用心去与陌生人沟通，用心去跨越那些原本充满了不信任、怀疑和疏远的障碍，在无数的选项中第一时间发现解决问题的最优选项，从而建立你的人脉虫洞，并带着诚意和幸福感存在于这个世界上。

相信我，届时，你一定会发现所有的人都能够理解你，因为你不但付出了理解和真诚，还找对了方法。通过这本书，你必能得到丰盛的收获。

没有陌生人的世界

◎一次连接五百座城市的试验

◎七十万名参与者的感想

◎我们的困惑：陌生人社会

◎陌生人社会的本质

◎突破人与人之间的隐形障碍

引子 打开陌生世界之门 / 001

推荐序 李维文和他的“人脉虫洞” / 005

Part 1 “陌生人”决定你的命运

◎一次连接五百座城市的试验 / 002

◎七十万名参与者的感想 / 009

◎我们的困惑：陌生人社会 / 013

◎陌生人社会的本质 / 019

◎突破人与人之间的隐形障碍 / 026

Part 2 弯曲的人脉时空

◎距离最远的沟通奇迹 / 034

◎创建人脉时空“虫洞” / 040

◎一切取决于你的吸引力 / 045

◎自身价值和人脉“空间能量”的关系 / 051

◎直线沟通和曲线沟通 / 055

◎被拉伸的六维度空间 / 061

Part 3 “3分钟”实现零距离

◎“3分钟陌生人”拥抱游戏 / 068

◎“3·S·H”运动的3A原则 / 074

◎陌生人的表情和身体语言定律 / 079

◎习惯和本能：哦，我是这样的！ / 083

◎“喂，请告诉我，怎样向你靠近？” / 089

◎六十秒建成人脉中转站 / 094

Part 4 Man keep（人脉经营）：见过面就不是陌生人

◎重要的不是现在，而是未来怎样 / 102

◎创造长期合作的机会 / 110

◎“自我暴露”，你和他就不会陌生 / 116

Part 5 发现网络时代的“人脉虫洞”

◎你有多少沟通工具？ / 124

◎超过一百万人参加的“没有陌生人”主题聚会 / 129

◎信息分类与寻找价值通道 / 133

◎朋友，你经常隐身吗？ / 136