

一分钟和陌生人交朋友

宇琦 编著

中国华侨出版社

图书在版编目（CIP）数据

一分钟和陌生人交朋友 / 宇琦 编著
北京市：中国华侨出版社，2011.01

ISBN 978-7-5113-0931-0

原书定价 29.80

【中图法分类号】 C912.1-49（社会科学总论>社会学>社会结构和社会关系>个人（社会人）>普及读物）

【内容提要】 本书向读者阐述了如何才能运用一定的技巧与陌生人认识并与他们交朋友，用浅显易懂的语言，加以相关的案例分析，使读者能够深刻领悟其中的策略与技巧。

【参考文献格式】 宇琦编著. 一分钟和陌生人交朋友. 北京市：中国华侨出版社，2011.01.

前言

行走在熙熙攘攘的街头，当你微笑着对一个路人说：“你好”。相信那个路人的脸上一定会呈现出惊诧与不解的神情。假若你是一个 30 来岁的男士，而对方是一个 20 几岁正当最好年华的姑娘，她很有可能会回敬你一句：“神经病”。也许你原本善意的与人搭讪，结果却遭致别人的不解甚至是误解。这是为什么呢？因为你们是陌生人。

提起陌生人，有相当一部分有着很强的戒备与防范心理，好像对他们而言，那些陌生人的脸上写着诸如“坏人”、“骗子”等不好的字眼。正是因为对陌生人极其不信任的心理，以至于面对陌生人时，他们往往感到十分恐惧，不知道应该如何与陌生人进行正常的交往。

在这个竞争异常激烈的现代社会，与陌生人之间的接触会比以往任何时代都更为频繁。假若你一味地拒绝与陌生人交往，你就会被这个多元化的世界所孤立。这会在生活、事业、交际等方面给你带来很大的阻碍，很显然，你想在重重的阻隔中脱颖而出，那简直如同痴人说梦、天方夜谭。

我们为什么要结交陌生人呢？我们每个人的时间、精力等都是有限的，很多事情依靠我们自身的努力与能力是无法完成的，这就需要借助他人的力量。人与人之间的关系是靠情感来维护的。我们要想得到他人的帮助，首先就要想方设法地和那个人成为朋友，至少也应是熟人。一个陌生人对另一个陌生人往往是不会有太大的关注的，只有彼此成为了朋友，那个曾经陌生的人才愿意助你一臂之力。

在美国流行着这么一句话：“一个人是否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”的确，一个人的成功，85%要归功于他的人脉关系。也许你很羡慕那些有着厚实而宽广人脉的人，你会认为那些人格外受“幸运之神”的垂青，其实那多半是他们努力经营的结果。有良好人脉的人，似乎总是能够呼风唤雨、无所不能。

其实，你也可以与那些成功的人士一样拥有超强的人脉，只要我们懂得去经营。你怎样才能拓展自己的人脉圈呢？结识各种各样的陌生人就是你经营自己人脉的一大渠道。

初次面对陌生人时，或许你会戒备，或许你会恐惧，或许你会……

无论你对陌生人有着什么样的顾虑，翻开《一分钟和陌生人交朋友》这本书都会让你打消前念、耳目一新。这是一本关于如何和陌生人交朋友的全面而翔实的书。本书用浅显易懂的语言，加以相关的案例分析，让你读起来省力而又高效。

假若你在繁忙之余抽出时间认真读完了这本书，相信你一定会有不小的收获。再次面对陌生人时，你不会像以往那样戒备与恐惧了，你知道怎样才是得体、如何才是恰到好处。假若你能够深刻体悟书中的那些策略与技巧，相信不管是在生活里，还是在工作上，还是在人际交往中，你都会感到那种“有如神助”般的顺畅与轻松！

目 录

第一章 心理自备——消除害怕面对陌生人的恐惧心理.....	1
陌生人也是人，没什么可怕的.....	1
陌生人并非是危险的代名词.....	3
开口前先给自己打打气.....	6
放平心态，战胜害羞心理.....	8
做好被拒绝的心理准备.....	10
深吸一口气，缓解下紧张的神经.....	13
克服自卑，不要被心魔打败.....	15
改变不和陌生人说话的偏见.....	17
第二章 主动搭讪——见面之初先缩短与陌生人的距离.....	20
搭讪前要先想好第一句话该说什么.....	20
搭讪前给人一个微笑，迅速拉近距离.....	22
搭讪前要设法了解对方心理.....	24
善于观察，先做判断再搭讪.....	28
搭讪要自然，不要一开始就让人起疑心.....	30
一个有利的搭讪场景，可以更快打开对方的心.....	32
搭讪举止得当，让对方眼前一亮.....	35
赞美的搭讪是拉近双方关系的催化剂.....	38
第三章 继续沟通——顺畅的交流让彼此从陌生到熟悉.....	40
选择一个好话题，敞开心扉进行交谈.....	40
多听少说，激发对方的表达欲.....	43
真诚请教，激发对方的热忱.....	45
抛出问题，引发对方的探索欲.....	47
巧施善意，消除对方的戒备心理.....	48
学会幽默，及时化解沟通的障碍.....	50
美化表达，让沟通变得更愉悦.....	52
尊重对方，满足其自尊心.....	55
第四章 结束再约——让友谊的萌芽不因谈话终止而枯萎.....	59
察言观色，把握时机结束交谈.....	59
道别的话儿要慎说，以免前功尽弃.....	61
掌握相送的礼节，为你的形象再添一分彩.....	63
未雨绸缪，创造下一次见面的机会.....	67
不妨留下网络联系方式，分别后常问候对方.....	68
第五章 印象装饰——打好让陌生人“一见倾心”的王牌.....	71
举止优雅，给人有教养的第一印象.....	71
注重仪表，保持整洁清爽的形象.....	73
首因效应：决定成败的第一印象.....	76

真诚微笑，让人感受到你的善意.....	79
藉由眼神传递你的情感.....	81
虔诚的递上名片，让他牢牢记住你.....	83
异性面前，不妨适当展现性别魅力.....	86
优点要显缺点也要露，给人坦诚的印象.....	88
突出自我，让个性成为对方记忆的焦点.....	90
把握好说话分寸，不要给人口无遮拦的坏印象.....	93
第六章 投其所好——抓住陌生人内心世界的命门.....	97
投其说好前要捕捉对方的真实意图.....	97
从言语中窥探对方的内心世界.....	99
做好准备，进入他人的“私人乐园”.....	101
话不投机，要学会及时转弯.....	104
不吝赞美，从对方得意的事情谈起.....	107
暴露自己的缺点，消除对方的戒心.....	109
避开那些涉及个人隐私的话题.....	111
不说人坏，不揭人短.....	113
第七章 拓宽渠道——结交能够认识的陌生人.....	116
借助朋友，认识赶场的陌生人.....	116
察言观色，认识邂逅的陌生人.....	119
冷庙烧香，敢于结交潦倒英雄.....	122
借助朋友介绍，认识陌生人.....	124
畅游网络，认识虚拟世界里的陌生人.....	127
借助财经访谈，认识生意场上的陌生人.....	130
三言两语，认识谈判桌上的陌生人.....	132
第八章 肯定对方——让陌生人在被肯定中卸除心防.....	135
赞美对方，需要发自心底的真诚.....	135
不妨恰当的恭维下对方.....	137
认同对方，增强其交谈的欲望.....	140
与人交谈时，认同对方的兴趣和爱好.....	141
赞美不可笼统，一定要具体.....	143
高帽之下，男女有别.....	145
从对方的身份中给其更多的肯定.....	147
第九章 放低姿态——满足陌生人潜在的表现欲.....	150
学会做一个最佳配角，把主角让给对方.....	150
给予对方充分的尊重.....	152
不要显得太精明，适时地以糊涂衬托对方的聪慧.....	154
放低姿态，以低姿态衬托对方的高姿态.....	156
以对方为中心，把对方作为交谈的重点.....	159
倾听别人时，不要以一种审讯者的姿态.....	161
第十章 情感传递——寻找到连接彼此情感的纽带.....	165
恰当的称呼对方，在称呼上拉近彼此感情.....	165
真心交往识真人.....	168
知其所想，吊住对方的胃口.....	170
学会与不同性情的人相处.....	172

熟知对方的语言方式，重复下对方的口头禅.....	175
学会换位思考，多替对方想一想.....	177
第十一章 细节装点——于细微处让陌生人感受你值得深交.....	180
记住对方的名字是一种基本的礼貌.....	180
即使对对方的话题不感兴趣，也不要左顾右盼表现出来.....	182
不要贸然打断对方的话，搅了对方的兴致.....	184
在别人谈兴勃勃时，要用眼睛与人交流表示赞许.....	187
用眼睛注视对方，但不要目不转睛地死盯对方.....	190
正确的握手透露正确的心理信息.....	192
赢得人心的 5 个小细节.....	195
学做肢体语言高手.....	197
第十二章 洞察人心——把话说到陌生人心坎里去.....	201
投其所好，满足对方的心理需要.....	201
从面部表情中洞察出陌生人的心理.....	203
适当夸张自己，激发对方结交我们的欲望.....	206
诱其深入，把话说到点子上.....	207
要探测出对方的底线，不要说超过底线的话.....	211
找到对方的“动情点”，才能把话说到对方的心坎里.....	212
别人想听什么，我们就尽量说些什么.....	215

第一章 心理自备——消除害怕面对陌生人的恐惧心理

在日常的工作与生活当中，我们不可避免地要与形形色色的打交道，特别是我们这些职场中人，社交是展示我们风采的重要方面。有时候可能需要我们和重要人物交谈。但是，面对陌生人我们总是不由自主地退却，即便硬着头皮去了，却因表现失态而让好机会与我们擦肩而过。我们懊恼，我们后悔，可当下一个机会出现的时候，我们再次开始胆怯、犹豫、心慌、手颤，时间长了，我们的自信心就这样在一次次的窘态中消耗殆尽。

陌生人也是人，没什么可怕的

其实，陌生人和我们并没有什么不同。面对陌生人时，我们应该消除内心的那些恐惧，把他们当做与我们一样的普通人去看待，勇敢地对陌生人敞开我们的心扉。因为，在陌生人眼里，我们也是陌生人，当我们能敞开心扉时，他们也能做出积极的回应。

我们中国人的传统观念告诉我们：“不要轻易和陌生人说话”、“逢人只说三分话，不可全抛一片心”、“防人之心不可无”……这些观念虽有其可取之处，但也有极大的弊端——它将陌生人拒之门外。然而，所有的朋友都是由不认识变为认识的，都是有陌生人变成熟人的，将陌生人拒之门外正是扩大社交圈子的最大障碍。我们应该消除对陌生人的恐惧心理，把他们当做与我们一样的普通人来看待，勇敢地对陌生人敞开我们的心扉。

你或许会这样认为：一个在熟人圈里得心应手、如鱼得水、花样迭出的人，在陌生人面前自然也会落落大方、热衷于表现自己的。

然而，这个推断并不是百分百的准确，有相当数量的人在家人和朋友圈里都很随便，但一遇到陌生人、陌生的场合，他们就会感到浑身不自在，仿佛处处都是陷阱，而人们的目光、即便是友好的目光，在他们看来也如芒刺一般。他们虽然也渴望与陌生人交流，扩大自己的社交圈，但就是“有那贼心，没那贼胆”。

今年 24 岁的小沫，是某知名院校设计专业的大学生。眼看就要毕业了，她的担心与忧虑却越来越重。虽然她跟同学和老师的关系相当融洽，但她却害怕见到陌生人，每当与陌生人交流时，经常会紧张得说不出话来，甚至有晕倒的感觉。为此，她几次求职均受挫折，一直打不开自己的交际圈，更不知道毕业后该如何踏入这个社会……

小沫为此十分苦恼，她内心其实很想跟陌生人交往，但是她一见到陌生人，就不由自主地感到恐惧。

逢年过年，总有很多人会带着一些礼物来看小沫的父母，家里很热闹。平时遇到这样的情况，客人们总会事先打电话过来，小沫就跟父母讲要出去一会儿，然后，她就在外面独自溜达。等到客人差不多要走时，小沫再打电话回家，问客人走了没有，她要等客人走了以后才回去。

无独有偶。李玲在某外企做部门主管已经好几年了，跟同事和下属沟通，她游刃有余，办事雷厉风行，可一见到陌生男子，她就会紧张、脸红，甚至连与对方对视一眼的勇气都没有。

曾有位陌生的男士追求她，她也对那位男士颇有好感，心里还想着怎样尝试着去和他交往。但是每当那位男士出现在她面前的时候，她都会觉得十分不自在，甚至不顾男士的感受采取种种逃避的行为，最终导致男士对她产生厌恶感，一段刚刚萌芽的感情就这样不了了之。

上述故事中的小沫与李玲之所以不敢与陌生人说话，原因是比较复杂的，不过有一点可以肯定的是这些人通常是完美主义者或幼时受过某种心灵上的创伤。

“一朝被蛇咬，十年怕井绳。”这种心理上的阴影需要时间和方法才能克服。这种对陌生人“有贼心、没有贼胆”的人，多少是有些社交障碍的，应该针对不同的情况采取相应的心理和生理措施。

有相当多的人，认为现在社会太过复杂，报纸上、电视里总能看到一些上当受骗的事例，父母也都在提醒他们不要跟陌生人太接近。所以，他们对陌生人有着一很强的防范之心。虽然他们也都认可陌生人也不全都是坏人的观点，但觉得有所防备才能避免吃亏。

在沈阳打工的小郑坐上了返回老家河北的火车。途中，他把家庭住址和电话留给了一个初识的男子。很快，小郑的家人就接到小郑“病重”的消息，打电话的人还留了个账号，让其家人给寄医疗费。家人为了不耽误小郑的治疗，寄了2000元钱。但是，10个小时后，小郑却没事人似的回了家。

很多人之所以会对陌生人有着极强的戒备心理，是因为他们或其身边的人曾遭受过陌生人的欺骗，生活中这样的例子也是数不胜数。像什么拐骗啊，捡钱分赃啊，冒充乞丐行骗啊。这样危险的陌生人，在人群流动的街头经常会碰到。特别是人流量大的车站、码头、广场、地铁上等，鱼龙混杂，什么样的人都有。然而，这些行骗的伎俩，被骗的教训可以让我们多一些积极的防范意识，避免受骗，而不是让我们消极地避免所有的陌生人。有时，人们也常常感慨还是好人多，这好人很多就是陌生人。有时，陌生人也能成为好朋友，让自己收获一份难得的友谊。

基于以上这样那样的原因，我们中有一些人觉得跟陌生人交往，太过危险，他们对陌生人往往采取敬而远之的态度。其实，这是不对的，我们需要敬而远之的是行骗的陌生人，需要提防行骗的伎俩。毕竟，我们通过与陌生人的交往才会收获很多新的东西，多了朋友，多条路，能结识陌生人，也能让自己的的事业和生活走得更顺。

陌生人并非危险的代名词

很多社会上的过来人告诫我们：不要和陌生人说话。在理论上，这好像是一个颠扑不破的真理，因不慎与陌生人主动说了话，从而引发出麻烦、纠缠甚至于悲剧的实例实在是太多太多了。但“一朝被蛇咬，十年怕井绳”并不是一种正常的心理，心理学实验表明，和陌生人交谈，碰到好人或正常人的几率要远远大于碰到一个歹徒或骗子的几率。

某权威机构最近的统计表明，在中国的大城市中 80%的居民正用他们的行动证明：和陌生人说话、交际存在者很大的风险。

这些来自大都市的被访谈者，并不是拒绝城市空气与自来水的“反城市主义”

者，也不是为乡土中国唱挽歌的文化老者；被访谈者，就是我们这些人，以及与我们在街头、胡同、高档办公楼里擦肩而过的人。

其实，我们没有理由去恐惧陌生人，这是因为我们也是别人眼中的陌生者。但是我们中的很多人却对陌生人心存芥蒂，讳莫如深。

法国社会学家弗里德曼对现代社会的陌生性是这样描述的：走在大街上，陌生人保护我们，像警察；发生火情了，陌生人扑灭燃烧的建筑物，像消防员；是陌生人教育我们的孩子、建筑我们的房子、用我们的钱投资；是陌生人在电视、报纸和互联网等媒体上告诉我们地球另一面的新闻；重病住院是陌生人切开我们的身体，解除我们的病痛……

陌生人在我们的日常生活中扮演了重要的角色，但“不要和陌生人说话”或者“不要与陌生人交心”似乎已经成为人们的一种普遍共识。

当我们行走在清晨的街头，假若我们微笑着向一个不认识的人喊“早上好”，他一定是一脸的惊讶与怀疑。而假若你是一个三十多岁的男人，向一位二十多岁的女子这样表现，你就很有可能被回敬一句“神经病”。在他们眼里，陌生人是危险的，所以陌生人的任何举动都是危险的，即使对方带着一种善意，那也是一种别有用心的善意。

我们没有确凿的数据显示和陌生人交往的危险系数有多高，即便是那么一个数字也不是绝对的。我们来看下面这则故事：

有个男人正走在路上，迎面走来一个陌生人。陌生人像一般的骗子那样，从怀里拿出个形状古怪、色彩陈旧的东西给他看。陌生人说：“这个古董，至少值2000元，因来当地做生意被骗了，想用它抵200元回家的路费”。见那个男人很犹豫，陌生人又补充道：在你之前我问过9个人，都说我是骗子，你愿意帮助我吗？

正好他那天的心情不错，想做个测试，或者做个傻瓜。他说：古董呢，我不懂，我就先借你200元好了，你日后有钱了回来还我。事后周围所有的人都笑那个男人把钱白白地送给了骗子。令人没想到的是，一个多月后，陌生人将钱送还给了他。

正当那个男人热心为“骗子”平反之时，陌生人又找上门来，这次他带了一大堆古董字画。陌生人说：“我将去遥远的地方闯荡，也许一时半会儿回不来，

也许永远都回不来，家中又没别的人，这批祖传的宝贝想转让给一个信得过的人”。那个男人问总共值多少，陌生人回答，至少 30 万。他笑说，我总共 3 万存款。对方说那就 3 万。他暗自叫苦，心想，这下自己可能真的上当了，如果这个人真如别人所说，是个大骗子我该怎么办呢？但考虑到之前陌生人的守信，再说自己也已答应别人了，总不能出尔反尔吧，于是勉为其难的将那批古董收下了。

等陌生人走后，他不抱多大希望地请来行家鉴定。结果是，那堆古董远不止 30 万。

他是个社会学讲师。日后他在课堂上对学生讲述完这段故事后说：10 个看着像骗子的陌生人中，只有一个真骗子，其余 9 个都是好人。但我们现实生活中，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。

我们之所以对陌生人那么戒备，最主要的原因莫过于害怕陌生人会给我们带来危险，对我们的人身造成伤害。而心理学实验表明，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只占 2% 左右，中间水平的占 95%，也就是说绝大多数的人都是相差无几的。

这样看来，陌生人并非我们想象的那么危险。如果按照概率，我们更容易碰到 95% 的中间水平的人。

著名作家刘心武先上在他的《心灵体操》一书中提到他母亲就是一个特别喜欢和陌生人说话的人，特别是在某些公众场合，尤其是在火车上，他的母亲都喜欢将自己的家事告诉那些只有一面之缘的陌生人。

有一年的冬天，刘心武和他的母亲从北京坐火车去张家口。那时他已经工作多年，自己觉得很成熟了。坐的是硬座，座位没满，但车厢里满是身上散发出的各种难闻的气味。有两个年轻人坐他们对面，看上去很凶，身上的棉衣破洞里露出些灰色的絮丝。刘心武的母亲竟然去跟对面的那个小伙子攀谈，问他手上的冻疮怎么也不想办法治治，又说每天该拿温水浸它半个钟头，然后上一些药。

谁知那小伙子冷冷地说：“没钱买药。”还跟旁边的另一个小伙子了对对眼。刘心武觉得不对劲，忙用脚尖碰了碰母亲的鞋帮。刘心武的母亲却不理会儿子的提醒，而是从自己随身的提包里，摸出里面一盒如意膏。打开盖子，里面的药膏是肉色的，散发出一股浓烈的中药气味。她就用手指剜出一些，给那小伙子放在座位当中那张小桌上的手在有冻疮的地方抹那药膏。

那小伙子最初想要把手缩回去，但刘心武母亲的慈祥与执着，使他不好拒绝，一只手抹完了，又抹了另一只。另外那个青年后来也被刘心武母亲劝说得了药。

刘心武母亲一边给他们抹药，一边跟他们聊天，大意是这如意膏药厂已不再生产了，这是家里最后一盒了。这药不但能外敷，还能内服治感冒等病症。

最后，她竟把那盒如意膏送给了对面的小伙子，并嘱咐他要天天擦药，别小看了冻疮，不及时治疗抓破感染了会得上大病。她还想跟那两个小伙子聊些别的，那两人却不领情，似乎去厕所后就没再回来了。

等火车到了张家口站，下车时，只见警察押着几个抢劫犯正往站外走。刘心武一眼就认出里面有原来坐在他们对面的那两个小伙子。又听有人议论说，他们这个团伙本来是要在三号车厢动手，都计划得好好的，不知怎么后来就跑到七号车厢去了，结果就被逮捕了……刘心武和母亲乘坐的恰是三号车厢。

刘心武的母亲谢世时 84 岁，算得上是高寿了。

从刘心武母亲的故事中，我们不难看出，和陌生人交往，有时候也的确难免遇到一些心存歹意的坏人。但是，这种概率是很小的。所以，我们面对陌生人时多一些从容的心态，不要顾虑太多，只有这样我们的人生才能够过得丰富多彩。

开口前先给自己打打气

其实，和陌生人交流并不难。只要我们鼓足勇气，开口之前我们先给自己打打气，并暗暗地告诉自己：我一定能行。能行，就会真的行。而怀疑，不自信只会让自己把话憋在心里，开不了口。

我们中有很多人在与陌生人进行交流的时候往往会存在这样的心理障碍：羞于或不敢于对陌生人开口。让他们说出第一句话甚至比登天还难。其实，与陌生人交流很容易。只要我们鼓足勇气，开口之前我们先给自己打打气，并暗暗地告诉自己：我一定能行。如果你做到这样，你就会发现，其实，与陌生人交谈并不是一件困难的事情，更不是一件让人恐惧的事情，甚至还会给你带来意想不到的惊喜。

我们先来看看“世界上最伟大的推销员”乔·吉拉德的故事吧。

一连十二年，乔·吉拉德一直在根底特律市的一家雪弗莱汽车经销行担任汽车零售推销员。在他担任推销员的期间，他一共售出了 13000 多部汽车，这一惊人的成就使他登入了吉尼斯世界纪录，最终成了“全世界最伟大的推销员”。

每天我们都会遇到不同的陌生人，这一点是毋庸置疑的。推销员职业的特殊性，决定了其与陌生人打交道是习以为常的。作为世界上伟大的推销员，乔·吉拉德具有超强的与陌生人打交道的能力。但是，在最开始的时候，他在面对陌生人时也会产生一些恐惧心理，但是每次在对陌生人开口之前他都会给自己打气，告诉自己“我能行！”时间长了，他就成了一名与陌生人打交道的高手。有一天，他想到了一个如何向陌生人推销汽车的好主意。给自己打足气之后，他是这样做的：

乔·吉拉德随手从电话簿上撕下两页。首先，他让自己注视着那张电话名单两三分钟，找出那些听起来比较悦耳的名字，然后拿起话筒拨号。

一位女性接电话。

“喂，您好，您是克瓦尔太太吧！我是梅诺丽丝雪弗莱汽车公司的乔·吉拉德，您订购的车子已经到了，所以通知您一声。”（注意，这个电话是乔随意打的，当时眼睛还注视着电话簿的他，仅仅知道对方的电话号码、住址而已，至于谈话内容则是他随机应变的。）

“你恐怕打错电话了吧？我们没有购买车子啊！”

“真的没有吗？”

“当然，我没有听我先生提起过。”（这个时候，他依然不想退却，为自己打气，并暗暗地告诉自己只要随机应变，还有机会。）

“请您稍等，你那里是克瓦尔先生家吗？”

“不，我先生叫史蒂芬。”（其实，电话簿上已有记载，他早明白。）

“真对不起，打扰您了。”（这时候，她可能会说：“哪里，哪里”或“没关系”，不管怎样，他的工作尚未完成，所以他不会让她就这样挂断电话。）

“史蒂芬太太，你家就不想买部新车吗？”

“想买。”

“是吗？那么什么时候打电话给您先生比较方便呢？”

“他一般六点回家。”

“我知道了，等一会儿我再打过来，希望不会影响到你们吃晚饭。”

“我们通常在六点半左右吃晚饭。”（等对方回答后，乔·吉拉德才满意地挂断电话。到了六点，他会做什么事情已是不言而喻的了。）

“喂，您好，您是史蒂芬先生吗？我是梅诺丽丝雪弗莱汽车公司的乔·吉拉德，今天下午我打电话给您的太太时，她要我这个时候再打电话给你，我想请问你是否有意购买雪弗莱新车。”

“不，目前尚无此打算。”

“那您什么时候想购买呢？”（对方或许只想尽快摆脱他，但与其考虑如何说谎话，还不如说出真心话较轻松！）

“大约半年后就必须换新车了。”（于是，他便开始做结论。）

“我知道了，到时我再联系您。我很冒昧地请问，您现在开的是什麼牌子的汽车呢？”

待对方回答后，乔向他表示感谢并挂断电话，随即将他的名字、住址、电话号码及通过谈话所了解的有关他工作的地点、子女人数等一切资料，全部记录在了卡片上，做成卷宗和邮票广告名册。且在日记簿上不是他所说的六个月后，而是在五个月后某一天的六点那一栏写下来。到了那一天，乔再打电话给史蒂芬先生，并想方设法地让他产生想买他所说车子的欲望。

一个只有联系电话的陌生人，就这样成为了他的准客户。

从上面的故事中，我们可以看出，乔·吉拉德看似漫不经心的陌生电话拜访，实际上包含了很多的勇气与技巧。其实乔·吉拉德的角色换成是你也是一样的，只要你像他一样，开口前为自己打足气，表达出自己想要表达的东西来，就一定能够掌握和陌生人相处、交谈的技巧，并最终成为与陌生人打交道的高手。

放平心态，战胜害羞心理

你是不是有过这样的经历？别人喊你一块聚餐，你有些害羞不敢去；朋友叫你一块出去玩，你有些放不开，不敢去。其实这就是我们的害羞心理在作祟。害羞让自己失去了机会，放不开则让害羞主宰了我们自己。

每个人多多少少有些害羞。国外相关研究表明，约 40%的人都承认自己是害羞的。可见，害羞并不是一种病，而是一种非常普遍的现象，诸如，面试时，不敢直视考官的眼睛；发言时，看见台下的听众就脸红心跳……相信，我们很多人都吃过害羞的“苦头”，不能充分表达自己的想法，展示自身的优势，让机会与自己擦肩而过。

我们先来了解一下我们人为什么会有这样那样的害羞心理。美国斯坦福大学的心理学家约翰·加伯瑞里研究发现，害羞与基因有着一定的关联。他发现，害羞的人有 1-2 个基因比较短。这些基因和大脑中一种名叫血清素的化合物的分泌有关，血清素能影响人的焦虑、抑郁和其他一些情绪状态。

虽然相关研究发现，害羞与基因有关，但这并非不可克服。如下一些简单的方法，就能让羞怯远离我们而去。台湾《康健》杂志在一篇文章中称，想击败害羞，请从跟陌生人谈话开始吧！

卡内基训练大中华区负责人黑幼龙建议，给予支持和关怀的环境是害羞族踏出破冰的第一步。黑幼龙举例称，在卡内基训练课堂上，学员必须轮流上台和大家聊天，即便他词不达意、颠三倒四，讲师和其他学员都会找到他的优点加以肯定与赞扬。

美国沟通专家利尔朗蒂在《再见，脸红心跳》一书中指出：外部环境的创造固然重要，但克服害羞关键还是要从自身着手。利尔朗蒂说自己曾经也经历过“害羞得恨不能变成隐形人”的心理煎熬，后来之所以能在全美巡回演讲，就是得益于克服害羞的步骤疗法。

为克服害羞，我们具体应该怎么做呢？

首先，在一张纸上列出让你感到恐惧的清单。按照恐惧程度大小，逐条列出让自己害羞的人和事，比如害怕见到的人分别是老板、客户、陌生人等。罗列得越详细越好，以便日后更有针对性地逐一克服。

其次，要和那些人缘好的人做朋友。尤其是同性的性格开朗的那些人，害羞的人更容易被朋友这种活泼外向的个性所感染。自然能帮这种朋友开口说话。

最后，一些传统方法对克服害羞也很有效。如打好腹稿再说话、多和朋友聊天、对着镜子进行自我练习等。

而最新的研究又给害羞者提供了一个好办法——找陌生人谈话。哈佛大学心理学家杰罗姆·卡格恩建议，远离害羞，首先从跟陌生人交谈开始。研究人员提出，招待酒会和聚会是结识陌生人最好的场所，这期间，我们要尽量多和不熟悉的人坐在一起，并找机会与之进行交谈。卡格恩说：“当我们同陌生人在一起时，害羞要比正常紧张或半信半疑的焦虑状态更强烈。”我们不妨这样想，当我们能克服这种超常的紧张时，和熟悉的人在一起就更不成问题了。

除此之外，跟陌生人交谈更能培养独立性，从而帮助克服羞怯。我们大家都知道，在熟悉的人之间存在一定的既定关系，如朋友、亲人、爱人等，面对这些人，害羞的人内心会产生一种依赖感，自然会感到放松。而同陌生人交谈，彼此之间是独立的个体，这种对等的关系会培养我们人的独立性。与此同时，跟陌生人说话还要更讲究艺术与技巧，这可以锻炼人的交流沟通能力。当独立性和交流技巧提高时，我们的羞怯感也就自然而然地克服了。

对于那些羞怯的人来说怎样和陌生人交流呢？

和陌生人说话时，你可以先看着对方的某个部位，如手表，然后再慢慢地将视线转移到对方的脸上。害羞的人，要理性地看待别人尤其是陌生人的评价，不要以为别人都在注意自己。除了跟陌生人说话外，还可以进行一些跟陌生人交流的模拟训练。比如，闭上眼睛，把空椅子当作陌生人，想象跟他们交流的细节与情景，这样反复锻炼一段时间后，你就能意识到，羞怯已不再那么纠缠你了。

害羞心理会让一个人失去更多的机会，让自己封闭在自己的狭小圈子里。因为害怕、担心，所有才会害羞。然而，一旦让自己变得平和起来，学会用积极的心态去看待，掌握必要的技巧和方法，就能战胜害羞的心理。放平心态，才能赶走害羞，让自己收获开朗与阳光。

做好被拒绝的心理准备

日常的工作与生活中，我们往往不敢做某些事，不敢跟人打交道，更害怕向别人求助，这一切都是因为我们害怕被别人拒绝。被拒绝，难过，受伤，正是这些情绪让我们不敢行动。