

只要3分钟，
让你的世界不再有“陌生人”！

你好，陌生人

最简单高效的陌生人社交法则

HELLO, STRANGER

希 克◎著

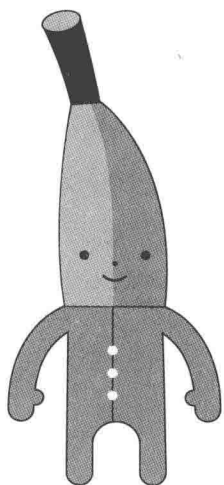


销售沟通技能
指定用书
提升社交能力
内训教材

短时间内如何

建立你与任何一个陌生人的交流通道
与陌生人快乐交谈并迅速成为朋友

中国华侨出版社



你好，陌生人

最简单高效的陌生人社交法则
HELLO, STRANGER

希克◎著

中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

你好,陌生人 / 希克著. —北京:中国华侨出版社,
2014.6

ISBN 978-7-5113-4705-3

I. ①你… II. ①希… III. ①心理交往-社会心理学-
通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第113856号

你好,陌生人

著 者 / 希 克

责任编辑 / 严晓慧

责任校对 / 孙 丽

经 销 / 新华书店

开 本 / 787 毫米×1092 毫米 1/16 印张/18 字数/280 千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2014 年 8 月第 1 版 2014 年 8 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-4705-3

定 价 / 32.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com

前 言

人与人之间的关系都是一个从陌生到熟悉的转变过程，任何关系都是从陌生开始的。

面对陌生人，很多人都有害羞、戒备、恐惧等心理负担，这些心理上的负面情绪对人际间的正常交往形成了诸多不良影响。因此，突破人与人之间的隐形障碍显得至关重要。

在这个竞争激烈的时代，人们与陌生人之间的交往比以往更为频繁，如果没有良好的人际关系做支撑，在社会交际、工作生活中将寸步难行，也会遇到很多困难和问题。因此，我们要敢于打破固有的交际陈规，勇敢地迈出去，大胆地对陌生人说“你好”，从陌生开始，从陌生人中找到贴心的朋友。

陌生是暂时的，重要的是打破陌生感，拉近心与心的距离，创造持续长期交往的机会。克服负面心理，提升个人形象魅力，加强对自信心和勇气的培养，在面对

陌生人时，优雅地说一声：“你好！”当一个身姿优雅、面露真诚的女士或男士与自己沟通对话时，相信没有人会关闭心门，将对方拒之门外、不理不睬。

本书是一部有关社交的心理学读物，本书实用性和指导性并存，通过简洁明了的语言和生动有趣的事例，将心理情绪进行清晰、明了的阐释，使读者掌握关键的沟通技巧，能够在最短时间内打破内心存在的社交恐惧和抵触情绪，能够轻松地驾驭与陌生人之间的谈话，尽快和陌生人成为朋友，提升社交能力，更好地融入社会。



CONTENTS
目 录

第一章	003	陌生人不可怕
心理的突破	006	陌生人并非我们想象的那么危险
如何消除对陌生人的恐惧	009	鼓足勇气，开口吧
	012	走出害羞心理
	015	成功从拒绝开始
	018	深呼吸，减轻内心紧张感
	020	自卑永远是交往的心魔
	023	朋友从陌生人开始
第二章	029	巧妙开场，自然靠近他（她）
魔鬼搭讪	032	微笑，让搭讪零距离
3秒钟打破零距离	035	察言观色，准备好再搭讪
	039	独到的眼力让搭讪更有效果
	042	搭讪要自然
	045	怎样才能靠近他
	048	创造吸引力：得体的举止
	052	赞美：魔鬼搭讪法

第三章	057	好话题：畅通交流的开始
快速沟通	061	倾听，激起对方的表达欲
从陌生到熟悉的转变	063	用真诚赢得热忱
	066	好奇心助你推销成功
	068	你能消除对方的戒备心理吗
	070	展示自己的幽默，化解沟通障碍
	073	美化表达，让彼此愉悦
	078	“尊重”帮你绕过雷区
第四章	085	一个完美的“收尾”
完美收场	087	道别的方式
印象深刻让交往持续	091	相送的礼节，锦上添花
	096	为下次见面创造机会
	098	交往的维持
第五章	103	优雅的举止，为第一印象加分
印象效应	106	社交中不可轻视的仪表美
打造第一眼的完美印象	110	决定成败的首因效应
	113	带动全世界和你一起微笑
	116	眼神的信号
	120	如何让对方牢牢记住你
	123	坦诚展现你的优缺点

	125	个性风采，人际交往中的魅力
	129	人际交往大忌：口无遮拦
第六章	135	他的真实意图是什么
直抵心灵	138	隐藏在言语中的内心世界
掌握人际交往的法宝	140	进入他人的“私人乐园”
	142	不只是一次谈话
	145	赞美，改变你和他
	147	不要触碰他人的个人隐私
	149	不在别人的伤口上撒盐
第七章	155	借赶场的机会，结识新朋友
邂逅陌生人	158	与陌生人的邂逅
我们的朋友遍天下	162	理性看待网络交友
	166	给陌生人一个机会
	168	谈判桌上的艺术
第八章	175	真诚的赞美才有力量
身份认同	178	适当的称赞
解除陌生人的心理防线	181	给予对方认同
	183	认同对方的兴趣和爱好
	186	具体化的赞美，深入人心
	189	巧借名片表达肯定之意

第九章	195	甘心做绿叶
放低姿态	198	尊重每一个人
满足陌生人潜在的表现欲	201	“低姿态”与“高姿态”
	204	把对方作为交谈的重点
	207	倾听，不是审讯
第十章	213	不容小觑的称呼
情感传递	216	欲识真人，必付真心
寻找到连接彼此情感的纽带	219	有原则的“合群”
	222	熟知对方的说话方式
	225	永远都要懂得换位思考
第十一章	231	记住对方的名字
细节决定成败	234	交谈中不可三心二意
于细微处润物无声	237	打断他人谈话是一种无礼的行为
	241	用眼神交流，以表赞许
	243	用眼睛注视对方
	246	坚定有力的握手
	250	5个细节赢得人心
	253	肢体语言

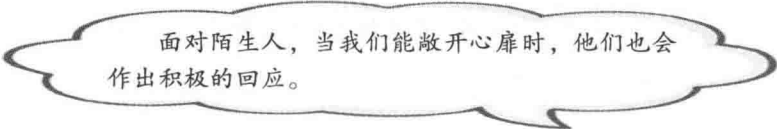
第十二章	259	从面部表情透视心理
心灵沟通	262	把话说到点子上
把话说到对方的心坎里	266	把握对方底线，交流事半功倍
	269	把话说到对方的心坎里
	272	擅用优美言辞，激发对方交谈积极性



第一章 心理的突破： 如何消除对陌生人的恐惧

社交中的紧张感是一种本能反应。面对陌生人，如何消除内心的紧张感、恐惧感？如何卸下腼腆、焦虑的面具，大胆地迎上前去？勇气和自信，是战胜这些窘态的利器。

陌生人不可怕



面对陌生人，当我们能敞开心扉时，他们也会作出积极的回应。

中国人的传统观念告诉我们：“不要轻易和陌生人说话”、“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，都是由陌生人变成熟人的，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，把他们当作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、如鱼得水的人，在陌生人面前自然也会落落大方。

然而，这个推断并不是 100% 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，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。虽然她和同学与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，她内心其实很想与陌生人交往，但是她一见到陌生人就不由自主地感到恐惧。

逢年过节，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，她就外面独自散步。等到客人差不多都走了时，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，与同事和下属沟通起来游刃有余，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而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正确的疏导才能克服。这种人多少有些社交障碍的，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与陌生人太接近。所以，他们对陌生人有着很强的防范之心。虽然他们也认可陌生人也不全都是坏人的观点，但觉得

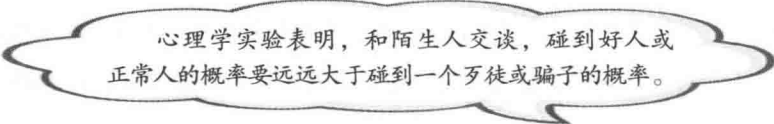
有所防备才能避免吃亏。

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，生活中也的确有不少这样的例子。然而，这些被骗的教训可以让我们多一些积极的防范意识，避免受骗。但是，我们不能消极地躲避所有的陌生人。人们也常常感慨世上还是好人多，这很多的好人就是陌生人。有时，陌生人也能成为好朋友，让自己收获一份难得的友谊。

我们当中有一些人觉得与陌生人交往太过危险，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，我们需要通过与陌生人交往才会收获更多新的东西，真诚的朋友都是从陌生人开始的。

陌生人并非我们想象的那么危险



心理学实验表明，和陌生人交谈，碰到好人或正常人的概率要远远大于碰到一个歹徒或骗子的概率。

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；重病住院是陌生人为我们做手术，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说“早上好”，他一定是一脸的惊讶与怀疑。而假若你是一个30多岁的男人，向一位20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，即便是有那么一个数字，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，想将这批祖传的宝贝转让给一个信得过的人。”那个男人问总共值多少钱，陌生人回答，至少30万元。他笑着说，我总共只有3万元存款。对方说那就3万元。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，于是勉为其难地将那批古董收下了。

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30万元。

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，只有一个是真骗子，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，只有一个人相信他是真好人。

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