

把陌生人变贵人的超级策略

PIANYAOHE
MOSHENGREN
SHUOHUA

偏要和
陌生人
说话!

黄志坚◎编著



购买此书你有可能年薪百万
阅读此书百万年薪肯定不是梦

北京工业大学出版社

把陌生人变贵人的超级策略

偏要和 陌生人 说话

黄志坚◎编著

PIAN YAO HE
MOSHENGREN
SHUOHUA

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

偏要和陌生人说话/黄志坚编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2009. 7

ISBN 978 - 7 - 5639 - 2118 - 8

I. 偏... II. 黄... III. 人间交往—通俗读物 IV. C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 098403 号

偏要和陌生人说话——把陌生人变贵人的超级策略

编 著: 黄志坚

责任编辑: 朱 军

封面设计: 尹 帅

出版发行: 北京工业大学出版社

地 址: 北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码: 100124

电 话: 010 - 67391106 010 - 67392308 (传真)

电子信箱: bgdcbsfxb@163.net

承印单位: 大厂回族自治县正兴印务有限公司

经销单位: 全国各地新华书店

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 17

字 数: 270 千字

版 次: 2009 年 7 月第 1 版

印 次: 2009 年 7 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 2118 - 8

定 价: 30.00 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误, 请寄回本社调换

成功，从学会结识陌生人开始



“什么？偏要和陌生人说话？”初听此书名，感觉挺有意思的。当时因为正要登机前往美国洛杉矶，所以，没有来得及向作者了解更多的情况。后来到了洛杉矶，从 E-mail 中看到他发过来的全稿。看完后第一感觉就是：You are great！

对于陌生人，我也有过一些体会，很多的想法我们不谋而合。但是我没有想到作者竟然如此洞察入微，所倡导的理念具有如此的说服力。我像是读一本引人入胜的小说一样，一口气读完了这本书。

我与作者在一次高端培训中相识，虽然作者性格内敛，与本人性格反差极大，但我们颇为投缘，私交甚厚。作者给我的感觉是一个内秀型的人——内敛的外表下却蕴藏着深邃的思想，往往有着惊人而独到的见地。譬如说《偏要和陌生人说话》中所提到的理念，就给人耳目一新的感觉。

我记得导师安东尼·罗宾逊说过这样的话：失败者同成功者最

大的区别在于他们对陌生人的态度。

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；而他们如果不是小偷、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。如果这些都不是，那陌生人就一定是自己生意的竞争对手，或者是外来的流动人员，只会让这个不怎么宁静的环境变得更加混乱！

成功者认为陌生人都是自己的财富和资源。每一个人都会在某一刻成为陌生人——如果今天你认识了一个陌生人，可能明天他就会让你少一次成为陌生人的机会；他们可能成为你危急时候可以依靠的人，可能成为在你背后提供信任和支持的人，也有可能变成你今天成功和未来更大成功的伙伴；每一个陌生人都有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和加入陌生人所在的朋友圈；而失败者只是躲在一边，抱怨没有合适的关系和生不逢时，只能无奈地抱怨、郁郁寡欢……

很多的时候，意识的觉醒比实际的操作方法更为重要，谁觉醒得更快，成功的可能就会更大。可以这样说，学会结识陌生人，是一个人步入成功的开始。

也许有人会说，结识陌生人存在着这样那样的困难和难以预料的风险，但是这一切都不是你拒绝的理由。本书说得多好啊——“陌生人，只是还未认识的朋友”、“如果你想想你的所有朋友都是从陌生人开始的，你还会害怕陌生人吗？”

事实证明，两个毫不相干的陌生人，要建立关系，并没有我们想象的那么难。美国的心理学家 Stanley Milgram 指出：最多通过 6 个人你就能够认识任何一个你想认识的陌生人。

记得几年前一家德国报纸接受了一项挑战，要帮法兰克福的一位土耳其烤肉店老板与他最喜欢的影星马龙·白兰度建立联系，结

果经过几个月，报社的员工发现，这两个人只经过不超过6个人，就与马龙·白兰度建立了人脉关系。

原来烤肉店老板是土耳其移民，有个朋友住在加州，刚好这个朋友的同事，是电影《这个男人有点色》的制作人的女儿在女生联谊会的结拜姐妹的男朋友，而马龙·白兰度主演了这部片子。

好长一段时间，我一直在琢磨这个理论，最后我惊讶地发现，它竟然是完全正确的。你可以用这种结识陌生人的方式来指导自己的工作，完成自己的婚恋，解决一切跟人相关的问题。

因为你可以用这种方式认识全世界，你可以跟全世界你想认识的陌生人成为熟人。天啊！你有50亿的朋友，何愁万事不兴！

以上本是作者针对此书向我征求的一些简单的想法，在作者的要求下，我做了简单的修改。

是为序。

余仕维于美国洛杉矶

2009年5月7日晚



陌生人：乔装而来的贵人



说到陌生人，畅销漫画《向左走，向右走》中有这样的描述：都市里的大多数人，一辈子也不会认识，却一直生活在一起。由此可见，每个人都无法避免与陌生人打交道。同时，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。

人生中有许多这种与陌生人的际遇。

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。

一个人走在路上，把水果送给孩子们，在沙漠中把水送给了一

位渴得要死的人，把自己的干粮平分给饥饿者。可是，谁也不与他相识。

……

就像空气一样，无论是车水马龙的大街，还是工作中的各种商务交往中，陌生人都与我们形影不离。然而，大部分的人认为，虽然陌生人随处可见，却似乎都是与我们毫不相干的人。事实果真如此吗？

中国的传统观念认为成功者都似乎离不开“贵人相助”，因此，每个人都渴望生命中的贵人出现。因为人人都知道，贵人是我们通往成功的捷径。可是，大多数人都不知道，贵人有时候就藏在与你素不相识的陌生人当中。

一个阴云密布的午后，由于瞬间的倾盆大雨，行人们纷纷进入就近的店铺躲雨。一位陌生的老妇也蹒跚地走进费城百货商店避雨。面对她略显狼狈的姿容和简朴的装束，所有的售货员都对她视而不见。

这时，一个年轻人诚恳地走过来对她说：“夫人，我能为您做点什么吗？”

老妇人莞尔一笑：“不用了，我在这儿避会儿雨，马上走。”老妇人随即又心神不定了，不买人家的东西，却借用人家的屋檐躲雨，似乎不近情理，于是，她开始在百货店里转起来，哪怕买个头发上的小饰物呢，也算给自己的躲雨找个心安理得的理由。

正当她犹豫徘徊时，那个小伙子又走过来说：“夫人，您不必为难，我给您搬了一把椅子放在门口，您坐着休息就是了。”

两个小时后，雨过天晴，老妇人向那个年轻人道谢，并向他要了张名片，就颤巍巍地走出了商店。

几个月后，费城百货公司的总经理詹姆斯收到一封信，信中要求将这位年轻人派往苏格兰收取一份装潢整个城堡的订单，并

让他承包自己家族所属的几个大公司下一季度办公用品的采购订单。

詹姆斯惊喜不已，草草一算，这一封信所带来的利益，相当于他们公司两年的利润总和。他在迅速与写信人取得联系后，方才知悉，这封信出自一位老妇人之手，而这位老妇人正是美国亿万富翁“钢铁大王”卡内基的母亲。

詹姆斯马上把那位叫菲利的年轻人，推荐到公司董事会会上。

毫无疑问，当菲利打点行装飞往苏格兰时，他已经成为这家百货公司的合伙人了。那年，他22岁。随后的几年中，他成为“钢铁大王”卡内基的左膀右臂，事业扶摇直上、飞黄腾达，成为美国钢铁行业仅次于卡内基的富可敌国的重量级人物。

就这样，菲利善待陌生人的一个举动——以一把椅子的问候，体现出了他为人的忠实和诚恳，从而获得了贵人的青睐。

也许你会觉得这样的机会是千载难逢的，纯属巧合，其实不然，很多的时候，陌生人就是乔装而来的贵人，他在随时考验着你。就像菲利一样，因为他有对待陌生人的一颗爱心，他才会得到贵人的垂青。

一个没有爱心的人，只会让贵人与自己擦肩而过。

由此可见，一个人对待陌生人的态度，对他的成功有着至关重要的影响。

不知你是否留意那些成功人士，特别是那些人际交往的高手，他们往往能够通过自己的言谈举止，让初次见面的陌生人产生一见如故的感觉，轻而易举地拉近了彼此之间的距离，不仅交了朋友，而且轻松促成了生意。

亚里士多德曾经告诫世人：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。

这话堪称经典名言，如果你能把握好与陌生人沟通与相处的尺

度，往往能够将其变成你的朋友和贵人，同时，主动结交陌生人，也是扩大你社交圈，获得更多成功的有力保证。

黄志坚

2009年3月1日

目录 CONTENTS

第1章 中国式社交，为何对陌生人说“不”

中国的传统观念告诫人们：“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”……这些观念虽然有其可取之处，但是，也有很大的弊端——它将陌生人拒之门外，是扩大社交圈子最大的障碍。

你会和陌生人说话吗	2
陌生人是危险的代名词	9
面对陌生人，有话口难开	16
害怕拒绝的心理作祟	22
传统思想作祟的结果	26

第2章 为何要主动结交陌生人

我们之所以对陌生人敬而远之，其根本原因在于对结交陌生人的好处缺乏真正的认识。事实证明，主动结交陌生人是扩大社交半径的根本保证、建立任何关系的基础、职业所需和检验人才的标准、

目录 CONTENTS

带你渐入佳境的良师益友、提升交际能力的磨刀石、乔装而来的机遇之神等。有了上述几点充分证明了结交陌生人的必要性。

陌生人，正在影响你的生活	34
你的社交半径有多长	40
建立良好关系的开始	46
职业的要求和检验人才的标准	52
阅之不尽的亮丽风景	58
提升交际能力的磨刀石	64
陌生人，有时是乔装的贵人	68

第3章 让陌生人“喜欢你”有诀窍

佛曰：前世五百年的回眸才换得今世的擦肩而过，那么，我们的前世是积攒了多少次的回眸，才换得与陌生人的相遇啊！也许你会认为：人海茫茫，相遇是平凡的事情，但正是基于这种心理，让许多原本可以成为你生命中的贵人的陌生人擦肩而过。

如果我们想要获得陌生人的好感，将他们转变成自己生命中的贵人，不讲究策略是不行的。

从“偏爱陌生人”的外国人说开去	78
打好“第一印象”这张牌	84
完美沟通，从微笑开始	89
以“礼”相待，给人好印象	95
掌控好自我介绍的原则	101
打开对方心扉，方法总比问题多	106
快速找到陌生人的兴奋点	111
让对方感到相见恨晚的关键五步	118
多做“喜鹊”，莫做“乌鸦”	125

快速融入陌生环境有方法	132
以求教开路，没有人会拒绝	139
搞定陌生人，先搞定自己	143
结交陌生人，主动是关键	148
陌生人的面子要给足	155
雄辩是银，倾听是金	162

第4章 与陌生人沟通，要因人而异

毋庸置疑，无论是在生活还是工作的各种交往中，每个人都难免会置身于某种特定的陌生场景，面临某些特殊的陌生人。在什么山，就唱什么歌，在不同的陌生场景下，说话和表达的形式和方式显然是因人而异、因地而异的。

沟通如炒菜，看人下菜是原则	170
轻松化解与陌生人沟通中的尴尬	174
与客户“第一次亲密接触”的7个步骤	179
结交大人物，提升个人影响力	188
掌控好面试中的沟通细节	194
与陌生异性搭讪的四堂必修课	202
结交陌生异性的通用撒手锏	209
初见准父母大人的上门细节	216

第5章 远离与陌生人沟通中的雷区

在中国素有所谓“逆鳞”一语，即使再驯良的龙，也不可掉以轻心。龙的喉部之下，约直径一尺的部位上有“逆鳞”，全身只有这个部位的鳞是相反生长的，如果不小心触摸到这一“逆鳞”的人，

目录 CONTENTS

必会被激怒的龙所杀。其他的部位任你如何抚摸或敲打都没有关系，只有这一片逆鳞无论如何也接近不得。

在与陌生人的沟通中，有些方面也如龙身上的逆鳞，有所忌讳，千万要重视，别跨越雷池。

与陌生人沟通，贵在自然	224
以貌取人，危害无穷	227
当心小毛病成为你的绊脚石	233
别做令人生厌的“嘴上霸王”	240
别让陌生人成为一次性知己	246
多一个心眼，多十分安全	254

第1章

中国式社交，为何对陌生人说“不”



中国的传统观念告诫人们：“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”……这些观念虽然有其可取之处，但是，也有很大的弊端——它将陌生人拒之门外，是扩大社交圈子最大的障碍。



你会和陌生人说话吗

每个人都有过和陌生人交流的机会，哪怕问路或被问路。通常是什么因素使你有跟某个陌生人说话的欲望？或是主动开口帮忙，或是询问信息，或来源于内心的倾诉欲望，或仅仅是以此无聊地打发时间。

当然，也可能是陌生人身上有什么触动了你的好奇心。什么样的陌生人安全无害？你不知道，这取决于你设定的安全感尺度，而直觉会让你作出判断。下面的几种情形，基本上代表了时下大部分人对陌生人的态度。

有贼心，没有贼胆

或许你会以为一个在熟人圈里无所顾忌、无所畏惧、花样迭出的人，在陌生人面前也会落落大方、热衷于表现自己的。

然而，这个推断不是百分百的正确，有相当数量的人在家里和朋友圈子里都很随便，但一遇到陌生人、陌生的场合，就感到浑身不自在，仿佛到处都是陷阱，而人们的眼光，即便是友好的目光，在这些人看来也如芒刺一般。他们虽然也渴望与陌生人交流，扩大自己的社交圈，但就是“有贼心，没有贼胆”。

今年24岁的小米，是设计专业的大学生。眼看就要毕业了，她的忧虑却越来越重。虽然她跟同学和老师的关系处理得相当融洽，

