

<<偏要和陌生人说话>>

图书基本信息

书名：<<偏要和陌生人说话>>

13位ISBN编号：9787563921188

10位ISBN编号：7563921184

出版时间：2009-7

出版时间：北京工业大学出版社

作者：黄志坚

页数：257

字数：270000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<偏要和陌生人说话>>

前言

“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 he 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，那陌生人就一定都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的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！

<<偏要和陌生人说话>>

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。

<<偏要和陌生人说话>>

内容概要

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。那么我们该如何处理这种机缘呢？

本书全面、系统地总结出了和陌生人沟通对每个人发展的好处，分析和阐述了人们难于与陌生人结交的根本原因。

它是您扩大社交圈子，获得更多好人缘不可或缺的社交利器。

<<偏要和陌生人说话>>

作者简介

黄志坚，笔名银狐、汪子剑等。

出版畅销书30余部，代表作品有《一生做好一件事》、《谎言胜经》、《别给自己设圈套》等。

<<偏要和陌生人说话>>

书籍目录

第1章 中国式社交，为何对陌生人说“不” 你会和陌生人说话吗 陌生人是危险的代名词 面对陌生人，有话口难开 害怕拒绝的心理作祟 传统思想作祟的结果第2章 为何要主动结交陌生人 陌生人，正在影响你的生活 你的社交半径有多长 建立良好关系的开始 职业的要求和检验人才的标准 阅之不尽的亮丽风景 提升交际能力的磨刀石 陌生人，有时是乔装的贵人第3章 让陌生人“喜欢你”有诀窍 从“偏爱陌生人”的外国人说开去 打好“第一印象”这张牌 完美沟通，从微笑开始 以“礼”相待，给人好印象 掌控好自我介绍的原则 打开对方心扉，方法总比问题多 快速找到陌生人的兴奋点 让对方感到相见恨晚的关键五步 多做“喜鹊”，莫做“乌鸦” 快速融入陌生环境有方法 以求教开路，没有人会拒绝 搞定陌生人，先搞定自己 结交陌生人，主动是关键 陌生人的面子要给足 雄辩是银，倾听是金第4章 与陌生人沟通，要因人而异 沟通如炒菜，看人下菜是原则 轻松化解与陌生人沟通中的尴尬 与客户“第一次亲密接触”的7个步骤 结交大人物，提升个人影响力 掌控好面试中的沟通细节 与陌生异性搭讪的四堂必修课 结交陌生异性的通用撒手锏 初见准父母大人的上门细节第5章 远离与陌生人沟通中的雷区 与陌生人沟通，贵在自然 以貌取人，危害无穷 当心小毛病成为你的绊脚石 别做令人生厌的“嘴上霸王” 别让陌生人成为一次性知己 多一个心眼，多十分安全

<<偏要和陌生人说话>>

章节摘录

第1章 中国式社交，为何对陌生人说“不” 面对陌生人，有话口难开 记得读大学时的有年夏天，省内有位知名作家来学校做讲座，我是校刊主编，学校派我去接他。天气非常炎热，我的心却冷若冰霜，因为我不知道如何和这个陌生人沟通。

大人物终于到了，我手足无措，讷讷不能言，片刻之后才勉强说了句：“我也写作。”

他很亲切地回答：“那么，我们的话题可多了。”

但我却吓得说不出话来，并认为自己已说错话了。

很多人和当初的我一样，都害怕和陌生人接触。

不知道如何开口、不知道该说些什么，这些都是一般人的通病。

例如，在聚会上我们想不出有什么风趣或是言之有物的话可说；在求职面试时拼命地想给人好印象，却紧张得结结巴巴不知所云。

这其实是一种社交恐惧症。

这种社交恐惧症，很多人都有，只是轻重程度不同而已。

什么是社交恐惧症 所谓社交恐惧症，简单地说，就是在社交场合怕被别人注意，或者稍有差错就产生极度恐惧的心理或情绪。

这种对社交生活和群体的不适应而产生的恐惧和社交障碍在医学领域即被称为社交恐惧症，也叫社交焦虑症。

在这种恐惧、焦虑的情绪出现时，还常伴有心慌、颤抖、出汗、呼吸困难等症状。

社交恐惧症是一种常见病。

社交恐惧症患者害怕的对象主要是社交场合和人际接触，他们在公共场合过于把注意力放在周围的环境上，对外界的刺激非常敏感，总觉得别人对自己的一言一行非常关注，总担心自己会出现错误而被别人嘲笑，总处于一种莫名的心理压力之下。

社交恐惧症常常会导致口吃、植物性神经功能紊乱甚至兴奋性晕厥等并发症，影响人们的正常生活和工作状态。

经专家研究表明，“社交恐惧”这种不正常的心理状态与人在童年时期的某个行为印痕有直接的关系。

例如，有一个人小时候曾经得到一次演讲的机会，他做了精心的准备，希望风光一把。

可没想到，他上台时竟把原先背得滚瓜烂熟的演讲词忘得一干二净了，这使他非常尴尬。

从那以后，他变得不敢当众讲话了。

社交恐惧症的危害 在职场上，我们总是不可避免地要与各种各样的陌生人打交道，这是我们展示才华的重要舞台。

但是，总有人会不由自主地退却，即便硬着头皮去了，却因表现失态而让好机会白白溜走。

尴尬的情形令他们懊悔不已，可当下一个机会出现的时候，他们又开始胆怯、犹豫。

时间久了，仅剩的一丁点儿自信也都在一次次窘态中消耗殆尽。

很显然，他们不仅仅只是出于害羞、不好意思，而是患了社交恐惧症。

徐磊大学毕业已经半年了，可是至今仍没找到工作。

大四的时候，看到同学们纷纷拿着自己制作的简历四处求职，虽然辛苦，但他们还是乐观、自信地屡屡出击，无论是笔试，还是面试，都能坦然应对。

徐磊十分苦恼，因为生性害羞的他对此始终有一种恐惧感，一到招聘会那样陌生的场合，他就手足无措，浑身不自在，甚至不敢与面试官对视。

看着身边的同学纷纷找到如意的工作，他却始终犹豫着，不知如何才能勇敢地迈出第一步。

还有的人明明才华横溢，却偏偏在陌生人面前词不达意，眼睁睁失去表现自我的机会。

艾丽在公司做广告策划，想象力丰富的她总是有很多新鲜的创意，每次的策划书她都能写得有声有色。

可是，一旦和客户面谈时，她就会面红耳赤，笨嘴拙舌，越是想表现自己越是不知所措。

眼见自己好的创意却无法用口头方式表达出来，更别说说服客户接受自己的创意了。

<<偏要和陌生人说话>>

正因为这样，她失去了很多推销自己和创意的机会。

由此可见，社交恐惧症可谓自我营销的克星，它常常使人与机会擦肩而过。

走出社交恐惧症的阴影 懂得怎样与陌生人结识，是人们必备的一个社会生存技能，这能使我们的扩大自己的朋友圈子，并使生活变得更丰富。

罗斯福所用的那种主动与陌生人打招呼并保持联系的办法，值得我们借鉴。

美国总统罗斯福是一个善于和人交往的人。

在他还没有被选为总统的时候，有一次参加宴会，他看见席间坐着许多不认识的人。

如何使这些陌生人都成为自己的朋友呢？

他稍加思索，便想到了一个好办法。

罗斯福找到了自己熟悉的记者，从记者那里把自己想认识的人的姓名、情况都打听清楚，然后主动走上前去叫出他们的名字，谈一些他们感兴趣的事。

此举使罗斯福大获成功。

后来，他运用这个方法为自己竞选总统赢得了众多的有力支持者。

不过，这对一般人来说做起来并不容易。

在现实生活中，许多人似乎都对社交有一种“畏惧”，其集中表现就是不愿意主动向别人伸出友谊之手。

然而，仔细想想，我们的朋友哪一个不是原来的陌生人呢？

正因如此，所以有人说：“世界上没有陌生人，只有还未认识的朋友。

”假如运气好的话，和陌生人的偶遇就会发展成为忠贞不渝的朋友。

因此，我们必须有效克服“畏惧”心理，它是与陌生人交往的最大障碍。

要想克服“畏惧”心理，首先要克服的就是自卑感。

哲人说：“自卑就像受了潮的火柴，再怎么使劲，也很难点燃。

”如果一个人总是表现得犹犹豫豫，缩手缩脚，别人自然也认为你真的很无能，不愿和你交往。

自卑不仅会使自己陷于孤独、胆怯之中，而且会造成心理压抑，受这种心理的支配，人们就会越来越不敢主动去和陌生人交往，越来越自我封闭。

克服自卑感的方法有很多，最有效的就是对自己进行“心理暗示”。

比如，在和陌生人交往感到恐慌时，你不妨想一想：我的社交能力虽然还不够好，但别人开始时也是这样的，不管做什么事，开始时都不见得能做好，多做几次就会更好了，其实大家都是这样的。

问题的关键在于，你必须敢于走出与陌生人交往的第一步。

实践出真知，练习多了，你就会不再感到害怕、胆怯、腼腆、羞涩了。

这样就会使自己的社交能力大大提高。

之后就是进行“心理认知”治疗。

让患者通过回忆、与心理医生交谈及催眠治疗等方式，找出引发心理障碍的确切原因，再据此对症下药，进行“行为治疗”。

”“行为治疗”就是根据患者的病因教会其采用相应的心理对策，找到解决问题的办法，最终形成正常的社交思维习惯和模式。

常用的治疗方法有以下几种。

注意力集中法 在与陌生人交往的过程中，不必过度关注自己给别人留下的印象，要知道自己不过是个小人物，不会引起人们的过分关注。

正确的做法是学会把注意力放在自己要做的事情上。

兜头一问法 当心理过于紧张或焦虑时，不妨兜头一问：再坏又能坏到哪里去？

最终我又能失去些什么？

最糟糕的结果又会是怎样？

大不了再回到原起点，有什么了不起！

想通了这些，一切就会变得容易起来了。

钟摆法 为了战胜恐惧，心里不妨这样想：钟摆要摆向这一边，必须先往另一边使劲。

我脸红大不了红得像块红布；我心跳有什么了不起，我还想跳得比摇滚乐鼓点还快呢！

<<偏要和陌生人说话>>

结果呢，人们会发现实际情况远没有原先想象得那么严重，于是注意力就被转移到正题上了。

系统脱敏法 如果面对自己爱恋的女孩子，可用循序渐进的方法克服心理障碍。

第一步，先看她的衣服；第二步，看她的脸蛋儿和眼睛；第三步，向她笑一笑；第四步，当有朋友在身边时主动与她说话；第五步，有勇气单独与她接触。

运用这种方法使一个原本看来很困难的社交行为变得容易起来，这种方法对轻度社交恐惧症一般有立竿见影的效果。

除此之外，心理专家建议可以用一些具体方法克服社交恐惧：**做一些克服羞怯的运动** 例如：将两脚平稳站立，然后轻轻把脚跟提起，坚持几秒钟后放下，每次反复做30下。

每天这样做3次，可以消除心神不定的感觉。

手上不要闲着 《康熙来了》的当红主播蔡康永在做节目时手里就老拿着一支笔，他说：“我观察过许许多多的人，结果很多人没拿东西的时候，手就会没有地方摆，那时我就真想递一支笔给他

。” 不论在正式或非正式的社交场合，开始时不妨手里握住一样东西，比如一本书、一块手帕或其他小东西，这会使人获得一种安全感。

看着别人的眼睛说话 对于生性害羞的人来说，刚开始时可能感觉比较困难，但这样做是很有必要的。

你和对方始终都应该处在平等的地位，为什么不能拿出一点勇气来，大胆而自信地看着别人呢？

<<偏要和陌生人说话>>

编辑推荐

购买此书你有可能年薪百万，阅读此书百年年薪肯定不是梦。
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拦路虎。

<<偏要和陌生人说话>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>