

# 《把陌生人变贵人》

## 图书基本信息

书名：《把陌生人变贵人》

13位ISBN编号：9787516406082

出版时间：2014-3-1

作者：黄志坚

页数：224

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《把陌生人变贵人》

## 内容概要

中国人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，但也有很大的弊端——它将陌生人拒之门外，是扩大人际交往网络最大的障碍。也正是这个原因，造成了人与人之间的隔阂。基于此，本书教你如何把陌生人变成生命中的贵人，提升自己的好人缘。

# 《把陌生人变贵人》

## 作者简介

黄志坚，作家、资深出版策划人，在业内具有策划“鬼才”之称，曾接受湖南卫视、潇湘晨报等多家媒体的专访。策划畅销图书数百本，个人出版作品30多部。其代表作品有：《圈子对了，事就成了》（1,2）、《老板不会轻易告诉你的50个秘密》、《大学毕业了，该干什么》、《干得好，还要混得好》、《偏要和陌生人说话》，等等。

# 《把陌生人变贵人》

## 书籍目录

### 第一章 现代人对陌生人的心态

也许是受传统观念“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”的影响，当下很多人对陌生人保持着防备、保守的心态。具体表现：

要么就是把陌生人当作危险的代名词，对陌生人惟恐避之不及；要么就是内心太过于保守，不敢跳出熟人的小圈子；要么就是性格自卑所碍，有口难开；要么是被动地接受陌生人，自己从来不主动去结交；要么就是满足于当下熟人世界。只有少数派，偏爱和陌生人说话。而事实证明，这些偏爱和陌生人说话的人，就是传说当中拥有超级人脉的高人。

将陌生人拒之门外，是扩大社交圈子最大的障碍，也是很多人抱怨没有贵人相助导致英雄无用武之地的根源所在。

陌生是“危险”的代名词，坚决说“不”

内心保守，不敢跳出熟人的小圈子

自卑心理作祟，成为“宅一族”

被动接触陌生人，不懂得惜缘

在熟人的世界里自得其乐

少数派，偏爱和陌生人说话

### 第二章 对陌生人的态度，决定你的成败

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；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。总而言之，陌生人是安定分子，只会给这个世界制造混乱。

而成功者认为陌生人都是自己的财富和资源：陌生人可能成为你危急时刻可以依靠的人，可能成为给你提供信任和支持的后盾，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，并把他们转变为自己的贵人；而失败者只是躲在一边，无奈地抱怨没有合适的关系和生不逢时，从而郁郁寡欢——说到底，失败者之所以拒陌生人于千里之外，是因为他们对陌生人缺乏像成功者那样正面的认识。

如果不和陌生人说话

陌生人只是还未认识的朋友

陌生人影响着你的社交圈子

陌生人主导着这个世界，你无法逃避

职场检验人才的标准

熟悉的地方没有亮丽的风景

陌生人较之熟人更能产生经济效益

贵人，往往乔装在陌生人当中

### 第三章 非亲非故，陌生人凭什么帮你

大千世界，茫茫人海，贵人就像散落在一堆沙子中的铁屑，要找到他们无异于大海捞针。但如果你能够变成一块超强的磁铁，那么就变得轻而易举了。其实，每个人身上都有一个磁场，磁场有多大，吸引力就有多大。很多人虽然一无所有，但陌生人也会心甘情愿、竭尽全力地帮他，就是因为他身上有很强的磁场，吸引了陌生人，很多白手起家的成功者，正是这方面的受益者。

因此，在你抱怨缺少贵人相助时，你要自问，非亲非故，陌生人凭什么帮我？答案就是内外兼修，做个陌生人想要靠近的人，这样你才有机会亲近贵人，并得到他倾力相助。

从人际交往的“磁场”现象说起

人人偏爱“向日葵族”

交朋友，自己先得够朋友

拥有亲和力，陌生人才敢心无设防亲近你

先有自信，后有他人信赖

诚实的品质永远魅力无穷

不怕被利用，就怕没有利用价值

# 《把陌生人变贵人》

内外兼修：做个陌生人想靠近的人

## 第四章 主动结交陌生人，请学点魔鬼搭讪术

以我多年对陌生人的交往经验看来，真正要通过结识陌生人扩大人际圈子，首先要解决两个问题：一是意识到结交陌生人的重要性，这是交往的内驱力；二是主动去结交陌生人的行动。有了动力和行动，就等于成功了一半，这也是很多性格内向、嘴巴木讷的人同样能够拥有好人缘的根源所在。而成功的另一半，是掌握事半功倍的搭讪技巧。动力、行动加技巧，自然就会轻松将陌生人变成朋友。

像卖东西一样把自己卖出去

掌握瞬间打动人心的开场白

“攀亲拉故”，把对方变成“自己人”

好话题，激发对方聊下去的动力源

倾听是金，激发对方的表达欲

没话找话，探知陌生人的兴趣所在

漂亮话如炒菜中的油盐，少了就寡淡无味

制造与陌生人愉快交谈的氛围

随机应变，为搭讪中的尴尬圆场

## 第五章 让陌生人喜欢你是门技术

关于人生的遗憾，感情的错过是感怀最多的。相遇却不能相知，只能是遗憾，只因不喜欢，只因某一方不被对方所接受。与陌生人交往当中，让人喜欢你，也是一个棘手的难题。

亚里士多德说：“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。”为何与陌生人相遇变成了一场战争？这个战争说的并非纠纷，而是如何让陌生人在相遇的有限时间里喜欢上你，对你相见恨晚，迫切渴望与你结识为真正的朋友。这不仅是对眼力和口才的考验，更是双方心力的暗战。

可见，赢得这场战争绝对是门不简单的技术。

微笑，抵达陌生人心灵的通行证

好的第一印象是深入了解的敲门砖

暴露缺点和隐私，让对方放下心理戒备

open yourself：让人“知己”，才能视你为知己

放低姿态，以对方面子为尊

投其所好，让对方对你相见恨晚

找到彼此情感互动的链接

说话“一语勾心”，对方自然一见倾心

多做“喜鹊”，莫做“乌鸦”

## 第六章 学会人际关系学，你可以找到任何你想认识的人

任何两个看似不相干的人都是有着潜在的联系，所谓缘分，其实是人为建造的：你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，也就是说，最多通过六个人你就能够认识任何一个陌生人。这就是有人际关系中的六度分隔理论，运用它你可以找到任何你想认识的陌生人。但是运用它，往往需要从熟人的转介绍开始，因此，一边需要好好经营你的熟人圈子，另一边则需要不断拓展新人脉。

学会“六度分隔理论”，你也可以约见奥巴马

绘制一张人际关系网络图

“杀熟”也是一门技术：以贵人之名，呼叫朋友

顺水推舟：让有分量的熟人替你说话

结交陌生人，要有网络意识

人际网络要有核心

从现在起，不一个人吃饭

## 第七章 读懂陌生人，请学点识人术

这是一个沟通胜过拳头、人脉关乎输赢的年代。每个人都会和形形色色的陌生人交往，会碰上千奇百怪的想法，揣摩到陌生人的心思对症下药，绝对会让你少犯错，少走弯路。

所谓陌生人，要不就是萍水相逢初次见面，要不就是有过一两面之缘，还不太熟悉，那么怎么去了解对方的心思，怎么了解他的性格，他的为人处世方式呢？答案就是通过对方的五官、言谈举止、衣着装扮等方面表现出的细节来洞悉人心了。

## 《把陌生人变贵人》

眼睛是心灵之窗，读懂陌生人眼神里的秘密

读懂陌生人的身体语言

陌生人的小动作最不容忽视

从衣着、装扮中快速识别陌生人心理

了解陌生人兴趣爱好，知人十之八九

口头禅透露出陌生人的内心世界

“听锣听声，听话听音”：识别陌生人的弦外音

识人要在暗处，千万别被发觉

识人难识心，深入的交往更客观

第八章 与陌生人打交道要规避的10个错误

人生在世犯错难免，我们也鼓励犯错，但将这话放在与陌生人交往中就不合适。因为陌

生人往往只给你一次机会，一次说话冒犯了对方，或者某种行为让他看不惯，十有八九你就没有下次再见他的机会了。有人说，世上最追不回的有四件事：说出的话，泼出去的水，射出的箭和失去的机会。在与陌生人交往当中，有些错一定是要规避的，因为错了，再纠正就如开弓没有回头箭，于事无补了。

触犯陌生人的生活忌讳

抓住陌生人的错误和缺点大作文章

轻视小毛病，关键时刻把你“出卖”

贪图嘴巴快活，沦为万人嫌的“嘴上霸王”

以个人喜好交友，只会错失贵人

防卫之心太重，内心定力不够

初次见面就毫无保留地腻在一起

功利心作祟，看不起小人物

只懂锦上添花，不懂雪中送炭

背后说坏话，不如背后说好话

第九章 懂得惜缘，不做一次性知己

很多人都有这样的误区，认为在一次旅途中相识的朋友因地域或工作相差太大，不太可能成为自己生活中的朋友，更有甚者认为，虽然和陌生人相谈甚欢，建立了初步的良好关系，但是也就随着两人的分手而宣告终结，成为真正的“一次性知己”。

佛教中有一句话：“同船过渡，五百年修。”意思是说今生能够相遇，那可是前世修来的缘分。人的一生难得几个真正的知己，萍水相逢成知己的更是少之又少，为何不珍惜这份难得的缘分，创造下次相见的可能，用心经营这份友情，直到真正将对方变成生命中的贵人。

欢聚终有别，把握好道别时的临门一脚

送别小节把握得当，为你的形象加分

留个心眼，为下次见面打下伏笔

忘记自己，但别忘了别人的名字

没事也要制造借口，经常保持联系

用实际行动修补被破坏掉的第一印象

再见亦是朋友：缔造下次见面的可能

第十章 定期清理人际网络清单，提升含金量

表情很丰富，内心却苍白；交往很频繁，朋友却稀少；圈子很热闹，生活却无聊——这是很多人人际泡沫的真实写照。正所谓：孤单是一个人的狂欢，狂欢是一群人的孤单。

在这个多元化的时代，交流的途径和机会越来越多，每个人都难免会遭遇人际泡沫。因此，当你感到身边朋友很多，心却很孤独时，不妨仔细想想，你的朋友圈中有多少是泡沫。果敢地挤掉它，不要为其所累，是为明智之举。

十个朋友，九个泡沫

泛泛而交的，不是朋友，是泡沫

朋友也是分级别的

遭遇毒朋友，请勇敢说“NO”

## 《把陌生人变贵人》

借你一双慧眼，找到朋友圈中20%的真朋友  
人心叵测，必要的防范不可无  
人际网络清单需要时时更新

# 《把陌生人变贵人》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)