



宇琦 张南编著

二十堂最有效的说话课·职场优势·精英必备

平凡人靠努力 聪明人靠口才

掌握了本书中的说话技巧和方法，你无论在任何场合与面对任何人时都能从容不迫、潇洒自如，把各种话说得恰到好处，滴水不漏



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

平凡人靠努力 聪明人靠口才 / 宇琦, 张南编著.
—北京: 中国华侨出版社, 2010.5
ISBN 978-7-5113-0410-0

I. ①平… II. ①宇… ②张… III. ①口才学—通俗
读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 081065 号

平凡人靠努力, 聪明人靠口才

编 著 / 宇 琦 张 南

责任编辑 / 文 心

责任校对 / 胡首一

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/21 字数/278 千字

印 刷 / 北京溢漾印刷有限公司

版 次 / 2010 年 7 月第 1 版 2010 年 7 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0410-0

定 价 / 36.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编: 100029

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

一张嘴就征服全世界

当我们放眼当今世界政坛之上，会发现一个有趣的现象：各个大国的领袖人物通常不会是勤奋苦干的“老黄牛”或天资过人的天才人物，但都具有超凡的口才和演讲能力。最典型的是现已执政的美国总统奥巴马，他在 2008 年参加美国总统竞选时，也不过就是一个 47 岁草根出身的非洲裔美国人。而就是这样一个几年前还名不见经传、并无多少政治履历的非洲裔美国人，成为了美国几百年的历史上的第一位黑人总统。“奥巴马”这个名字，如今在美国已成为首屈一指的政治品牌。其蕴藏的巨大能量，一次又一次突破人们的预期，不断为美国政治史创造新纪录。奥巴马能够在短短时间内跃升为美国人气最旺的政治明星？他身上所具有的强烈个人感染力功不可没，这种感染力说得更具体，就是奥巴马演讲的魅力。

奥巴马的演讲，既激情四射、振奋人心，又能保证言简意赅、主题突出。这种集传道士和推销员于一身的演讲技巧，再经过媒体的放大，便能产生明星效应。一场竞选集会只要有了奥巴马，参加者就少则数千多则数万，男女老少各种肤色的民众争相入场。只要奥巴马在台上振臂一呼，台下应者云集。这是在其他候选人的竞选集会中难以看到的情景。可以说奥巴马的胜出，很大程度要归功于他的演讲魅力。他通过演说的过程，把自己的灿烂笑容与个人魅力深深铭刻于美国民众的心中。正如他所说：“如果你把我和任何一种人，无论是黑人民，白人，西班牙裔的人，共和党人还是民主党人，放在某一间屋子里，给我半个小时的时间，我就能带着其中大多数人的赞成票走出那间屋子。但这并非历史对好口才的偶尔垂青，无独有偶，美国历史上优秀的政治家，如林肯、肯尼迪和马丁·路德·金，都是口才的顶级高手。

一个口才好的人往往容易受尊敬，而口才差的人容易被冷落。冰冻三尺，非一日之寒。如果你是一个不甘平庸，欲图大事的人，不妨从现在开始，磨练说话的本事，为将来的事业打造基础。只要你多听多说，勤学苦练，用不了多久，你就可以无论在任何场合，面对任何人，都能做到从容不迫地说，潇洒自如地说。说话是人的本能，会说话却是人的本事。

锤炼能说会道的本领，用口才打造你的职业前程。拥有能说会道的本领，不但能使你轻松打破社交僵局，越过生存障碍，还能提升你的个人形象，增强自

我魅力，甚至还会创造你意想不到的奇迹，为职业前程画上神奇的一笔。

掌握能说会道的本领，会为你开启顺风顺水的职业人生。

首先，能说会道是一个人的第一亮点。它是一个人思想水平、才华技艺的集中“亮相”，是一辈子的财富，是终生受用的技能。能说会道不仅会带给你更多财气与运气，更能为自己赢得更多脱颖而出的机会。

其次，能说会道会帮你赢得好人缘。谁都知道人脉对一个人是多么重要，但是对于如何建立兴旺的人脉，很多人都不甚了解。学会从口才上做文章，只有磨炼出一流的口才，才能打造出一流的人际关系，为自己创造一个和谐、积极的生存环境。

再者，能说会道还会提升一个人的人生价值。许多人拙于言辞，因而总是吃亏，不是失去了朋友，就是耽误了生意，以至于无法有效达到沟通的目的，获得应有的成效，自己的人生价值也从此淡然失色。试着提高在日常生活中的谈话技巧，无论在谈判场上、辩论场上、职场中、推销产品以及演讲中都能找到适当的说话技巧，这将有助于增加你的魅力，提升自己的人生价值。

许多人羡慕别人的滔滔不绝，出口成章，而对自己的口才能力却并不自信。其实能说会道并不是与生俱来的，而是人在后天的社交过程中经过训练而得来的。要提高说话能力，重要的一条就是多练。真正的好口才，都是后天训练出来的。好的口才，来自于平时的积累和训练，它是一种厚积薄发的技巧。你若不想说话空洞无物，就一定要多加练习。

在本书编写过程中，宇琦工作室的杨源、何亚歌付出了努力，特此表示由衷的谢意。由于作者学识有限，编写时间仓促，书中可能出现错漏现象，望各位读者海涵，并希求大家不吝赐教。

编著者

2010年1月，于千鹤家园

目录

第一章 一见倾心，“一张嘴就做立人群”的开场话	1
1、面对陌生人，该开口时就开口	1
2、三言两语，给人最好的第一印象	3
3、一见如故，搭讪让你们熟悉起来	5
4、层层深入，把陌生人变成朋友	9
5、再见面，一开口就叫出别人的名字	11
第二章 心甘情愿，“让别人全都听我的”说服术	14
1、绕弯子太累，言语要通俗易懂	14
2、设身处地，站在对方的立场上思考	15
3、晓之以理，说服需要充足的理由	18
4、以情动人，说话要有说服力	20
5、一语勾心，言语要有针对性	22
6、抛出实际的奖赏抓住人心	24
第三章 化解尴尬，“破解坚冰万事和”要学打圆场	27
1、失言不可怕，坦然面对好过渡	27
2、为别人救场，他会深深感激你	29
3、主动打破僵局话语技巧	32
4、巧用幽默解除尴尬情境	34
第四章 旁敲侧击，“不明说也能让人懂”的暗示口才	37
1、弦外之音，要善于利用	37
2、用不经意的话暗示别人	39
3、防止“弦外之音”伤人	41
4、让别人主动说出你想说的	43
5、根据自己的身份说话	44
6、巧妙闲话，化解尴尬境地	46
第五章 追星捧月，“让重要人物心花怒放”的捧场技巧	48
1、在公众场合更要维护上司尊严	48
2、头等功要让给“头等人”	51
3、上司好说话，下属话应少	54
4、运用幽默的力量让上司笑口常开	55
5、争取自己的应得利益，用充足的理由征服上司	57
第六章 士气高昂，“别人情愿为你做事”的激励话	61
1、委派下属任务激励为先	61
2、激发他人的责任心和积极性	65
3、在会场上调动下属情绪的妙法	66
4、手法隐蔽巧用激将法	69

5、在别人情绪激动时激将.....	72
6、顺着人心，他更能言听计从.....	74
第七章 心服口服，“挨批了还会感谢你”的批评秘籍.....	77
1、裹上“糖衣”，批评更易被接受.....	77
2、批评要对事，不要对人.....	80
3、以理服人不如以情感人.....	81
4、批评别人时，要单独对他说.....	82
5、点到为止，促其自省.....	85
6、要给人留足台阶下.....	87
7、用好批评，也能征服别人.....	89
第八章 甜嘴喜人，“让别人心里喝了蜜”的赞美话.....	92
1、诚心诚意是赞美的最大原则.....	92
2、一句中标，夸就夸到点子上.....	94
3、善于从细节发现赞美素材.....	96
4、别让赞美被人认为是谄媚.....	98
5、背后的赞美更让人高兴.....	101
6、不落俗套的赞美更有效.....	102
第九章 师出有名，“师出有名不输理”的托辞技巧.....	105
1、师出有名，做事都要一个说法.....	105
2、摆出“第三者”，说话更好听.....	107
3、托辞要从别人的利益点出发.....	109
4、不能让人感觉你敷衍了事.....	112
第十章 八方支援，“借人船成己事”要说求助话.....	116
1、平日放长线做长远感情投资.....	116
2、让别人主动为你服务.....	119
3、暗中智取，让他人无法拒绝.....	121
4、迂回委婉地说出你的需求.....	123
6、说好关键语句让对方开窍办成事.....	127
7、软话更容易催人行动.....	131
第十一章 笑能成事，“哈哈一笑矛盾消”必备的幽默话.....	134
1、风趣幽默，一言九鼎威力大.....	134
2、幽默虽好，但不能滥用.....	135
3、与共事者分享幽默的乐趣.....	137
4、在轻松愉快中谈成正事.....	140
5、笑融僵局，敢于和善于自嘲.....	142
第十二章 巧舌如簧，“舌战群儒”的辩论口才.....	147
1、欲擒故纵，静待反击最佳时机.....	147
2、以实就虚，击中对方要害.....	148
3、以子之矛，攻子之盾.....	150
4、巧装糊涂，难得聪明.....	153

5、以退为进，步步为营.....	155
6、多讲“良言”，少说“恶语”.....	157
7、不要做争强好胜的“嘴上英雄”.....	159
第十三章 当不则不，“让人舒服被拒”要说好拒绝话.....	163
1、 拒绝不宜直接，通过暗示来说“不”.....	163
2、 不好拒绝时不妨留个活话.....	165
3、幽默地拒绝更有效.....	166
4、让别人不为你的拒绝而难堪.....	169
第十四章 自圆其说，“怎么说自己都有理”的应变话.....	173
1、留点应变空间，许诺要留三分活.....	173
2、能自圆其说就是最好的应变.....	175
3、见风使舵要保持头脑清晰.....	176
4、幽默说话平和机智解危机.....	179
5、大智若愚，适当地装作不知道.....	181
第十五章 巧示歉意，认错使关系更“铁”的道歉话口才.....	185
1、致歉首先要有十分诚意.....	185
2、及时的道歉能换来最好效果.....	187
3、道歉话要讲究天时地利的选择.....	189
4、不要因为事情小就羞于道歉.....	190
第十六章 口吐莲花，“一席话引众人倾心”的当众讲演口才.....	193
1、没有人天生能战胜恐惧.....	193
2、快慢有素，节奏得当.....	196
3、你的吐字方式决定你的演讲气魄.....	197
4、流畅的，才是好听的.....	199
5、有活力的声音才是最美的.....	201
6、让态势语为你的演讲添彩.....	203
第十七章 “面霸”必备，让面试官频频点头的求职话术.....	206
1、先看清面试官想要什么再去面试.....	206
2、千万不可说的面试“自杀式”提问.....	207
3、随机应变是面试常胜的不变法则.....	209
4、电话面试时用话语让HR“暗定”自己.....	212
5、合理自荐，有自知之明的面试者最受欢迎.....	214
第十八章 伶牙俐齿，应酬场合不能不会说的场面话.....	218
1、场面话说得多，不如抓住时机说得准.....	218
2、酒桌饭局上不能说错的应酬话.....	219
3、礼尚往来不可说错的送礼话.....	222
4、说好皆大欢喜的祝贺话和吉利话.....	225
5、公众场合的体面致辞技巧.....	227
6、应付不同社交仪式要具有的话语储备.....	229

第十九章 当怒则怒，老实人不再受欺负的震慑话术	233
1、理直气壮，有理之人首先气势取胜	233
2、抓住对手弱点凭据再去震慑他	235
3、话语反讥，该反击就不要怯懦	237
4、从容镇定，方能达到震慑的最大效果	241
第二十章 赢在无声，不必张口就征服别人的肢体语言	243
1、意在言外，做个肢体语言观察家	243
2、手会“说话”，用手势让别人更懂你	244
3、小心眼睛泄露你的本心	249
4、腿脚小动作中的表达密码	251
5、牢记常见姿态，瞬间看穿别人心	254

第一章 一见倾心，“一张嘴就傲立人群”的开场话

1、面对陌生人，该开口时就开口

我们生存在这个世界上就得和陌生人说话。当我们面对陌生人，想开口，就开口，应该开口，就开口。

在我们的生活中，有很多人在与自己熟悉的人交谈是不会存在太大问题的，可是一旦与陌生人交流的时候很有可能就不知道如何是好了。其实，与陌生人交谈是口语交际中的一大难关。难是难了点，可是，我们生存在这个世界上，就得和陌生人打交道，就得和陌生人说话，这是任何人都不可避免的事情。所以，我们不应该把“不要和陌生人说话”当作自我保护的借口。我们没有办法拒绝和完全躲避陌生人，如果我们要保护自己，不是一味地逃避——“不要和陌生人说话”，而是要学会——“如何与陌生人说话”。当我们真正地掌握了和陌生人说话的技巧时，我们才能够真正地保护自己，才能最终掌握有效开发周围人脉资源，才能很好地生存在这个复杂的世界里。

其实，和陌生人说话，不仅能够很好地开发我们的人脉资源，而且对我们自身还有诸多好处。有个著名学者指出，和陌生人说话有以下几大好处：

1.和陌生人交谈可以增强一个人的自信

人类很多的特性的分布都是有规律的。特别好和特别差的人各占2%左右，中间水平的占95%。换句话说就是，绝大多数人的水平是差不多的，他们都处于一种中间水平。专家认为，如果我们勇于和陌生人交谈，碰到正常人的几率远远大于碰到一个坏蛋。既然我们碰到的绝大多数是正常人，那么，如果我们能和他们来一次正常的交谈的话，我们就可以从他们那里吸收到很多新信息。在和他人谈话的过程中，我们能感受到人与人之间的热情、信任。这样的热情和信任对我们自信心的增强是有一定好处的。

2.和陌生人交谈，还能体现个人独立性，有助于人格发展

在和熟人交谈的时候，我们所谈的内容都依附于我们的生活，我们所说的话都依附于我们的身份。由于我们和陌生人之间没有特定的利益关系的困扰，所以我们所谈的内容都是很随意的，我们所说的话都是针对某件事情的真实看法，而不会掺杂太多的复杂因素。由此可见，陌生人之间的谈话相对客观、真实。毕竟，在与陌生人谈话的时候，彼此的身份是对等的。

3.和陌生人交谈，更能锻炼口才和入际沟通艺术

朋友之间的交流一般不会有太多的顾忌，说话也不会很注意方式和技巧，这是因为他们彼此都比较了解。可是，陌生人就不一样了，陌生人之间的交往是从零开始的。陌生人之间在刚刚开始交往的时候因为彼此不是很了解，需要有意地运用沟通技巧来建立关系。在这个过程中，人际沟通能力和口才就会得到提高。

4.和陌生人说话，可以让我们更加快乐

有一个美国心理学者从另一个角度来研究——人们到底是和熟人在一起快乐还是和陌生人在一起更开心。他随机分配一些学生和熟识的朋友或完全陌生的人在一起打高尔夫球。然而结果却出乎他的意料，那些和陌生人打球的人，比和熟识的朋友一起打球的人更快乐。因为和熟人打球时，通常是自己玩自己的；而找到新朋友的人，会感觉和陌生人的交往同当年与女友约会一样开心。心理学者指出，我们选择和陌生人交往，可以从中得到更多的快乐；那么，与陌生人交往，何乐而不为呢？

那么，我们到底应该如何同陌生人进行交流呢？其实，最大的困难就是我们并不了解对方。所以，同陌生人交谈首先要解决好的问题便是尽快熟悉对方，消除陌生感。你可以先行自我介绍，再去请教他的姓名、职业，然后试探性地引出彼此都感兴趣的话题。你可以设法在短时间里，通过观察他的发型、服饰、领带、烟盒、说话的声调及眼神，迅速了解他。假如你事先就知道将要同一个陌生人见面，那么你在见面之前可以向别人打听一下这位陌生人的情况，这对你们的交谈将是非常有利的。但是，最重要的还是在面对陌生人的时候不要犹豫，该开口时就开口。

所以，当我们面对陌生人，想开口，就开口；该开口，就开口。当然开口也就开口的学问，那么怎样开口才能更加轻松地接近陌生人呢？其实，最好的办法是从一个话题到另一个话题地试着说，如果某个题目不行，再试下一个。或者轮到你讲话时可讲述你曾经做过的事情或想过的事情，修整花园、计划旅行或其他我们已经谈过的话题。不要对片刻的沉默慌张，让它过去即可。

2、三言两语，给人最好的第一印象

第一印象对人际交往产生着极为重要的意义，因此，我们要想方设法地给他留下一个美好的第一印象。

当你来到一个陌生的环境，与素不相识的人初次见面，必定会给对方留下某种印象。这就是我们通常所说的“第一印象”。从第一印象所获得的主要是关于对方的表情、姿态、仪表、服饰、语言、眼神等方面的印象。它虽然零碎、肤浅，却非常重要。因为，在先入为主的心理影响下，第一印象往往能对人的认知产生关键作用。研究表明，初次见面的最初4分钟，是印象形成的关键期。

那么，怎样才能给他人留下美好的第一印象呢？从根本上说，它离不开提高自己的文明程度和修养水平，离不开进行经常的心理锻炼。心理学家提出下面几条建议：

第一，千万别表现出咄咄逼人的气势。

和陌生人第一次见面的时候，一定要表现得谦和一点，低调一点。有一个叫李佳的年轻姑娘，她为了搞一个奥运会竞猜活动去一个企业联系赞助事宜，一进门就看到一个影视明星坐在那里。李佳跟主人没说几句，这位明星就插嘴，大发议论，结果给李佳和同去的人留下很坏的印象。

第二，尽早弄清名字。

一般情况下，即将要会见什么人，你自己是比较清楚的。在这种情况下一定要准备好，别的可以不知道，名字一定要弄清楚。我们经常看到电影或者电视里看到高级领导人面对一群士兵，居然能叫出其中几个人的名字。这样一来，他在士兵中的第一印象就一定是正面的。对我们一般人来讲也是如此。如果你见到一个人，能叫出对方的名字，人家一定是非常高兴的。高兴的背后则是一种积极的良好印象，至少人家知道你的记忆力很好。

第三，脸上常带微笑。

很多人都知道，眼睛是心灵的窗户；微笑的核心是眼睛，真正的微笑会通过眼睛到达心灵。发自己内心的微笑不但会给他人留下美好的印象，还会让自己显得风度翩翩、魅力十足。这样的人我是见过的。与之相反的是，还有这样一种人，他们不论何时见到谁，总是面沉似水，好像对面之人欠他多少钱似的。要知道，人与人交往本是高兴的事情，谁也不愿意给自己找不痛快。如果你总是心绪不佳，

那么你注定了不会给他人留下什么好印象。还有一点也要注意，对第一次见面的人，切不可动辄就哈哈大笑——笑过分了也不好。

第四，请用眼神沟通。

与陌生人第一次见面，特别是与异性第一次见面，千万不要老是盯着人家不放，否则人家很容易会对你产生误解。不论是第一次见面，还是第二次、第三次，与他人面对面交谈，应该用眼神平视对方，也就是用眼神说话，这样你会给人家留下十分强大的印象。我就曾经遇到过这种情况，对方第一次见我，可是说话的时候对方的眼神朝向侧前方，一副不屑一顾的神态。这样与人交谈，怎么能给别人留下好印象呢。

第五，杜绝无用动作。

当你与人家见面时，一定要集中注意力，不要有什么小动作。如果你一边跟人家说话，一边做着各种各样的小动作，诸如搔首弄姿、整理衣服，那说明你对人家缺少起码的尊重。如果你真的有什么急事，需要打电话或者发短信，你可以事先告诉对方，说一声“不好意思”。相信对方一定会理解这一点。

第六，保持积极态度。

你与人交谈时的态度是可以说明很多问题的。谈论“第一印象”的人都强调拥有正确态度有多重要，可是很少有人真正明白积极态度对一个人的第一印象意味着什么。即使在特殊的情况下，比如你心情焦急、紧张的时候，你的积极态度也会给周围的人产生良好影响的。遇事冷静而不烦躁会使你得分不少。我们大多都有这样的经历。如果与你说话的人自始至终保持一种积极向上的态度，那么你是不是便会觉得好感大增、信心百倍呢？

第七，主动向对方打招呼。

俗话说：“一回生，二回熟。”对于陌生人来说，当你先开口向对方打招呼时，也就意味着你将其置于一个较高的位置。以谦恭热情的态度去对待对方，一定能叩开交际的大门。如果你能用自信诚实的目光正视对方的眼睛，会给对方留下深刻的印象。

第八，报姓名时略加说明。

记忆术中有一种被称作“记忆联合”的方法，这是一种把一件事与其他事连在一起的记忆方法，初次见面的人利用这种方法可以加深他人对你的印象。比如

你姓张，便可说：“我姓张，张飞的张，不是文章的章。”这样加以说明，对方会认可你的幽默风趣，也会更容易记住你。

第九，注意自己的表情。

人的心灵深处的想法都会形之于外，在表情上显露无遗。一般人在到达见面的场所时，往往只注意“领带正不正”、“头发乱不乱”等着装打扮方面的问题，却忽略了“表情”的重要性。如果你想给他人留下一个美好的第一印象，那么在见面之前不妨照照镜子，审慎地检查一下自己的面部表情是否跟平时不一样，如果过于紧张的话，最好先冲着镜中的自己傻笑一番。

在这里需要提醒的是，万事万物贵在坚持，当你真正地坚持下去的时，你一定会发现意外的惊喜。要记知道再好的方法用不上三天就抛弃了，你永远得不到轻松。坚持按方法去做，就像工作一样，业务熟练了自然得心应手。轻松谈话，会轻松地打动对方。

3、一见如故，搭讪让你们熟悉起来

搭讪可以让你有机会享受与自己心仪对象约会的美好经验，而那些委委缩缩、不善于搭讪的人，只能永远停留在无尽的懊悔之中。

搭讪是什么呢？搭讪即主动和陌生人交流。北京话叫“套瓷”。搭讪是有其好处的，它可以让你有机会享受与自己心仪对象约会的美好经验。而那些委委缩缩、不善于搭讪的人，由于受传统社会僵化思维的影响，只能永远停留在无尽的懊悔之中。其实，搭讪有时候不只是搭讪，只要你敢于搭讪，你的心灵就会随之改变、向上提升，并扩充能量，从此走出人际疏离，活得自信而开心，对自己和他人充满兴趣和热情。

搭讪就要说话，说话就要通过振动声带来发出声音，而你的声音是促成搭讪成功的又一大保障。所有的美国总统都曾接受过声音训练，这是令人惊讶！这也恰恰证明了声音对与搭讪者的重要性。你可以通过一些课程来提升一下自己的声音质量。当众大声说话，会被视为没有修养，而一个低沉的声音更能吸引人们的注意力并博得信任和尊敬。请记住，你的声音很重要。

每个人都会有自觉得意的事情，但是，再得意、再值得骄傲和自豪的事情，

如果没有人表现出应有的关注，自己也不能主动提及。但是，此时此刻，如果你能适时而恰到好处地将它提出来作为话题，对方一定会欣喜万分，并敞开心扉畅所欲言。当你适当地给他人一些机会时，你们的关系会越来越融洽。

你可以推介一些你可以谈的话题，如一些名言、一些人物，你看过的电影、戏剧、听过的音乐会等等。有时两人在一起，一句话都不讲，会觉得很尴尬，你愈是不讲愈会觉得害羞，心跳愈快，就愈加笨拙。你从谈话中，可以了解到他对称的话题有没有兴趣，如果他对你的话题没兴趣，你可以坦诚地问他，你对什么问题有兴趣？他说：我喜欢看奥运转播。那你就问：你最喜欢看那一项？这时他也许会很兴奋地说喜欢足球，这话题就可以继续下去，即使你的眼睛注意他，他也会很高兴地与你谈话。但是有些人，你跟他谈喝茶的事，他会把话题转移到跟他太太有关的事情上，那么这时你就要利用他谈话的信息关心他的事，你们之间的谈话同样可以持续下去。

此外，积极地倾听别人的讲话也是非常重要的。当你倾听别人的讲话时，你的眼睛要注视他，专心地听，最好能够将别人讲话的主要内容复述出来。

“附和”是表示专心倾听对方说话的最简单的信号，体现谈话双方的情感交流。真正用心听他人谈话时，总会发现谈话中有自己不懂的、有趣的或令人拍案叫绝的地方。如果能够将听时的感想积极地表现出来，随声附和，在谈话中加入“真是这样吗？”“你说的是……？”“为什么？”之类的话，定能使对方的谈话兴趣倍增，乐于与你交谈。

(1) 必须勇于和陌生人交谈

有些人一见到陌生人就感到周身不自在，“不好意思”交谈，甚至有人还会感到无从启齿，“没有办法”交谈。他们或是局促一角，尴尬窘迫；或欲言又止，嗫嚅迂讷；或说话生硬，使人误解……产生这种现象的原因之一是缺乏和陌生人交谈的勇气。试想一下，一个没有勇气同陌生人交谈，或者不会与陌生人交谈的人，又怎能圆满地求人办事呢？

(2) 寻找共同点。

在与陌生人交谈时，要善于从参加者身上寻找共同点，并由此引出话题，这样就会引发亲近感。例如：江泽民总书记到海南大学视察工作，来到阅览室，面对众多的同学说：“我听你们尹校长（尹双增）讲，苏东坡在海南几年，对海南

的文化教育影响很大，你们学校还塑了他的像。你们有谁能背诵他最有名的词？”其中一位同学背诵起来：“明月几时有，把酒问青天……”江总书记便接着背诵：“转朱阁，低绮户，照无眠。不应有恨，何时长向别时圆？人有悲欢离合，月有阴晴圆缺，此事古难全。但愿人长久，千里共婵娟。”紧接着，江总书记又和大家一同背苏东坡的《赤壁怀古》。经过一番亲切的交谈之后，当初那份紧张的感觉早已消失得无影无踪了，在同学们面前的总书记，已经不仅仅是党和国家的领导人，也是一位富有学识，亲切、可敬的老师和长者。

一个人的心理状态、精神追求、生活爱好等等，都或多或少地要在他们的表情、服饰、谈吐、举止等方面有所表现，只要你善于观察，就会发现共同点。有这样一个故事：一名退伍军人同一个陌生人相遇，退伍军人驾驶车辆，陌生人正好坐在他后面。汽车上路后不久就抛锚了，驾驶员——退伍军人忙了一通还没有修好。这位陌生人建议驾驶员把油路再查一遍，驾驶员将信将疑地去查了一遍果然找到了病因。这位退伍军人感到他的这绝活有可能是从部队学来的。于是试探道：“你在部队呆过吧？”“嗯，呆了六七年。”“噢，算来咱俩还应算是战友呢。你当兵时部队在哪？”于是这一对陌生人就攀谈了起来。当然，察颜观色发现的东西，还要同自己的情趣爱好相结合，自己对此有兴趣，打破沉寂的气氛才有可能。否则，即使发现了共同点，也还会无话可讲，或讲一两句就卡壳。

陌生人在一起相处时，开口讲话是非常重要的，因为它可以打破原本沉默的局面。有人以打招呼开场，主动询问对方籍贯、身份，从中获取信息；有人通过听说话口音、言辞，了解对方情况；有人以动作开场，边帮对方做某些急需帮助的事，边说边以话试探；有人甚至借火吸烟，也可以发现对方特点，打开口语交际的局面。

发现双方的共同点并不是一件非常困难的事情。随着交谈内容的深入，共同点会越来越多。为了使交谈更有益于对方，可以一步步地挖掘深一层的共同点。其实生活中，共同点很好把握，这需要你自己动脑筋。比如：谈天说地、服饰、轶闻趣事等等皆可从中寻找共同点。

(3)、从聊天场地找话题。

如：甲：呀，你墙上这幅照片好象是叫五彩滩吧？我也去过那里。

乙：是吗？你什么时候去的？

甲：去年7月份。新疆是个好地方。

乙：真是美极了。

两人由此攀谈起来。

（4）善于委婉表意。

心理学家认为，一般人都比较容易接受赞扬的话，不太容易接受批评。当你遇到有意或无意的批评时，可以采用委婉的语言表达自己的看法，帮助对方克服弱点。

例如，曾老师来到王明家作家访，她的目的是要告诫学生家长关心孩子的学习。可是，她没有直接表述，而是对家长说：“王明同学家长，你的儿子很聪明，将来必定大有作为。”家长听了这话，心里十分高兴。曾老师接着说：“你儿子这次考砸了，不敢把考卷拿给家长签字，便模仿家长的笔迹自己签字。上课时，手在书桌下面搞小动作，但面部表情却似认真听课。这种才能不是每个孩子都有的，这反映出你儿子很聪明。如果引导得当，将来必成大器。”这位教师并没有直接告状，也没有批评家长，而是在笑谈中提醒家长多关心孩子的学习情况。由于老师巧妙地使用婉言表意法，使家访在轻松愉快的闲聊中达到了目的。

（5）善于诙谐幽默。

生活中，也常常需要一点幽默，幽默缘于智慧。重庆谈判时，曾有人向毛泽东提问：“毛先生有没有信心战胜蒋先生？”这是国人关注的焦点。毛泽东机智而不失风趣地笑答：“蒋先生的蒋字，是将军头上加一棵草，他不过是个草头将军而已。我的毛字，不是毛手毛脚的毛字，而是一个反手，意思是，代表大多数中国人利益的共产党，要战胜代表少数人利益的国民党，易如反掌。”这原本是一个严肃的话题，却让毛泽东在谈话中轻轻松松地解决了，达到了意想不到的效果。

在与陌生人交谈的时候，还有一些需要注意的问题。

（1）不为提问而提问

只问那些对你的搭讪“有用”的问题。这个“用处”主要是指帮你判断眼下跟她相处的机会和可能。

(2) 尽可能用陈述句代替疑问句

比如，搭讪一个正在大堂徘徊的 MM。“你是在等人吗？”就不如“看来你的朋友也晚了。”有效。仔细体会，后者的语气更果断、自然、友好，而且还巧妙地暗示了搭讪者本人的状态。相比之下，前者的单纯发问既没说明你自己的任何信息，还要求对方向你提供她的情况，这就很容易让 MM 紧张和抗拒。

(3) 不要求对方回答的提问

比如“我想认识你？”以及“我们一起走怎么样？”这两句话的实质是“我是个想认识你的人”以及“我是个想跟你一起走的人”，仅仅是向对方陈述你的来意。可如果说完之后你就沉默了，那么这两句话就变成了纯粹的疑问句“我想认识你，行不行？”“我们一起走，好不好？”而对方也就必须在 yes 和 no 之间做一个选择了。这时候，出于自我保护本能，对方更容易做出否定的回答。所以，关键的技巧就是不能沉默，不能尴尬，不能等着他说话，要马上切入第二句闲聊。比如“今天天气如何如何”“这个地方怎样怎样”……于是，双方就都有台阶了。

(4) 结束时的提问要直接

搭讪时最后的问题通常就是索要联系方式。坦诚地向对方说出你的愿望其实也是一个高价值展示，勇敢自信的男性要比拐弯抹角的男性更能满足 MM 的虚荣心。所以，那种先找个再见的理由再索要电话的方式其实是很幼稚的，除非你的目标是涉世未深的小姑娘。

4、层层深入，把陌生人变成朋友

与人初次交谈，不一定要苛求与对方成为知己、莫逆之交，但应尽可能地寻找双方的共同话题。这样，第一次见面时的紧张、尴尬就会逐渐消除，陌生人之间的交谈也会变得轻松自然。

有的人相处一辈子形同陌路人，而有的人却一见如故，仿佛永远有说不完的话、聊不完的天。这不禁让人想起一句话：“酒逢知己干杯少，话不投机半句多”。与人初次交谈，不一定要苛求与对方成为知己、莫逆之交，但应尽可能地