

有效沟通与心理学
基础知识丛书

华通咨询
HUATONG
管理实践领航者

人力资源管理专家手把手教你
与陌生人沟通的7个技术!

与陌生人沟通的

Communication
with
Stranger

7个技术

齐忠玉 | 编著
孙科炎

轻松去搭讪
向对方展示自己
少不了的漂亮话
如何没话找话
关注对方的兴趣点
创造情感联系
轻松化解尴尬和分歧



中国电力出版社
www.cepp.com.cn

有效沟通与心理学
基础知识丛书

华通咨询
UATONG
管理咨询领航者

与陌生人沟通的

Communication
with
Stranger

个技术

齐忠玉 | 编著
孙利华



中国电力出版社

www.cepp.com.cn

内 容 提 要

本书深入浅出地解读了如何有效结识他人，以及如何与他人进一步发展为生活和事业上的朋友，并从实用的角度出发，通过精彩的案例，条理分明地向读者介绍了与陌生人沟通的7个技术。

通过阅读本书，读者可快速提高与陌生人沟通的能力，从而在社会交往、人际沟通中游刃有余，结识更多的朋友。

图书在版编目（CIP）数据

与陌生人沟通的7个技术 / 齐忠玉，孙科炎编著. —北京：中国电力出版社，2010.5

ISBN 978-7-5123-0392-8

I. ①与… II. ①齐…②孙… III. ①人间交往-通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2010）第079233号

中国电力出版社出版、发行

北京三里河路6号 100044 <http://www.cepp.com.cn>

责任编辑：李卫东

责任校对：郝君燕 责任印制：甄 茁

汇鑫印务有限公司印刷·各地新华书店经售

2010年7月第1版·2010年7月北京第1次印刷

710mm×980mm 16开本·14.25印张·170千字

定价：32.80元

敬告读者

本书封面贴有防伪标签，加热后中心图案消失

本书如有印装质量问题，我社发行部负责退换

版 权 专 有 翻 印 必 究

与陌生人沟通的7个技术

Communication with Stranger

丛书序

这套书关注的是日常生活和工作中的心理沟通问题。

大多数人在日常工作和生活中，对沟通活动都是无意识的。换句话说，他们对沟通得好还是不好，沟通得到位还是不到位，在客观上都缺乏判断力，因而即使他们犯下沟通的错误，也常常意识不到——这显然不利于我们与人共事、与人合作，更谈不上如何利用沟通技术化解矛盾与冲突了。

正是在这样一个背景下，我们通过对社会心理学、沟通心理学的系统研究和整理，出版了这套书。在现实社会中，大部分人对心理学知识了解甚少。更直白地说，大部分人对自已的心理活动和他人的心理活动都缺乏应有的洞察力和调节能力，所以都缺乏有效的知识和技术来调节因此而出現的各种各样的问题。这套书的一个基本定位即是让读者能够深入地把握沟通交往活动中的心理技术，以便改善自身的工作与社会生活沟通的各种问题。

在一些特定的工作和生活场景中，良好的沟通技术具有十分突出的功能性意义，会产生巨大的积极作用，比如销售、商务谈判、领导与管理，当然

也包括下属与领导的沟通……但同时，这些领域对沟通的技术性要求也是非常高的。假设你是一位推销员，你不能随便对客户说话；如果你是一位管理者，你同样不能随便对下属说话；当然，如果你是一名职员，你如何与领导沟通并在这个过程中保持畅快，几乎可以决定你是否能够获得重用，它将深刻地影响你的发展前景。

这套书正是从这些重要领域展开的。

从结构上看，这套书分为两个部分。其中《与陌生人沟通的7个技术》、《与客户沟通的7个技术》、《与领导沟通的7个技术》以及《与下属沟通的7个技术》主要讨论的是职业和日常工作生活中几个重要领域的沟通技术。在这些领域，良好的沟通决定了我们的生活和工作是否能够获得广泛的支持，以及我们能否与他人实现更有效、更健康的工作和社会关系。而《乔哈里窗沟通法》、《心理沟通术》和《心理诱导术》三本书系统地总结了心理学沟通的相关技术。作为总结，这三本书对沟通的心理学原理、应用条件以及应用方法进行了细致、深入的解析。对此感兴趣的读者，可以仔细体会这些心理学的系统研究成果，以发现自身的不足和改进方法。

谨希望读者通过阅读这套书并对相关内容进行实际应用，能够获得切实有效的帮助。

与陌生人沟通的7个技术

Communication
with
Stranger

前言

时至今日，“剩男剩女”这个词频频出现在媒介中，仿佛他们都在一夜间青春老去、魅力不再，甚至许多人不得不通过相亲这种办法寻找自己的意中人。当一个人降低自己的标准委屈自己时，对方也未必会领这份情。那样做，只是把自己的内心低到尘埃里，任时光的流水把仅存的尊严冲走。回顾心路历程，这都与自己没有掌握与陌生人交往的技巧有着或多或少的关系，套用网上的一句流行语——“哥紧锁的不是内心，是寂寞”。

是时候了，我们需要从自己的城堡中走出去，主动地结识陌生人。去钓金龟婿也好，去找心动的女生也好，抑或是找到意气相投的朋友、合作伙伴、客户。总之，一个人的成功，离不开积极、主动地寻找和结识陌生朋友。只有这样，我们才会处处逢源，事事顺利。

周杰伦说：“没有方文山，我的歌不会这么成功。”

喜欢周杰伦的歌迷都了解方文山这位大名鼎鼎的词作者。他写的《爱在西元前》、《发如雪》、《菊花台》、《青花瓷》等歌词充满了古典情

憬，带我们进入了一个华美的音乐殿堂。

方文山在成功之前经历了种种不如意，工作了7、8年，推销过防盗器材，帮别人送过外卖……为了实现自己的理想，他把自己的作品分别寄到各大小唱片公司和音乐人手中，每次都要寄出上百份这样的“求职信”。每一次将打好字装订成册的一百多首歌词邮寄到各大唱片公司后，就是漫长的等待。拿方文山自己的话说，是“猜测、焦虑、心急、否定、绝望……”等复杂的心情。

最终，他赢得了机遇，获得了展示自己才华的舞台。当他接到娱乐圈大哥级人物吴宗宪亲自打给他的电话时，他不敢相信自己的耳朵。“那天是1997年7月7日凌晨一点半（没有左右）”，他回忆说。

这就是主动结识他人的魔力。

虽然每个人都希望自己结识更多的朋友，左右逢源，处处得意。但是，可能都遇到过这样的尴尬：真诚地向对方搭讪，却换来白眼；本想展现自己的优点，却发现自己更像一个小丑；一心想赞美他人，说出来的话却没有什么感染力……种种挫折，不断地打击着自己，让我们对自己的魅力失去了信心。

现在，我们只是需要去了解一些人际交往技巧就可以了，这也是本书旨在教会各位朋友的。与陌生人沟通，“沟”是过程，从心理角度出发，练就识别陌生人的眼力，解决和陌生人沟通的心理距离，冲破与陌生人交流的瓶颈；同时，为了实现“通”的目标，我们在与陌生人的交

往中，就必须谈他们所想，给他们所要，只有做到这一点，我们与对方之间的交流才能顺畅进行下去，彼此间也才能成为朋友。本书结合当下发生的鲜明生动的案例，告诉读者最精妙最实用的沟通技巧。

全书共分7章，从如何与陌生人搭讪说起，到如何介绍自己，如何赞美他人，如何跟陌生人没话找话，如何找到他们兴趣所在，如何最终建立情感联系，以及如何在沟通的过程中处理最容易出现的分歧和尴尬等状况。全书深入浅出地解读了与陌生人沟通的心理学原理，提供了生动、真实的生活案例，告诉读者如何顺利地与陌生人从搭讪到熟识。书中的每个案例都是我们身边经常发生的故事，读来轻松有趣，阐述的每一条技巧也都简单、有效。希望这本鲜活的人际交往指南，能够迅速提升你的人际沟通能力，让你焕发出迷人的魅力。

在本书的写作过程中，孙健、洪少生、戴宇剑、杨靖、洪少萍、李瑞文、秦术琼、宋松红、谭海燕、谭汉贵、王晓荣、杨兵、杨选成、袁雪萍、孙东风、孙科柳、孙丽、宋莹莹、石强、张强强、汤明旺、程杰、顾斌、米兰等人参与了部分文字的编写和校正。在此，对以上人员给予的鼎力支持表示衷心的感谢！

衷心地希望这本书能给广大读者朋友带来帮助。如果您发现书中不足之处，还请提出宝贵的意见和建议。

著 者

2010年7月

与陌生人沟通的 **7** Communication with 个技术 Stranger

目 录

丛书序

前言

第1章 轻松去搭讪	1
1. 搭讪前的准备	2
2. 第一句话该说什么	6
3. 菜鸟任务	11
4. 巧妙获取信息	15
5. 还可以这样找到对方	21
6. 制造下一次见面的机会	26
第2章 向对方展示自己	31
1. 做好“次沟通”	32
2. 巧妙介绍自己	41
3. 有个性，才有吸引力	47
4. 展示深层魅力	52

第3章 少不了的漂亮话	59
1. 赞美的原则是真诚	60
2. 寻找赞美点的方法	68
3. 用一点技巧去赞美	74
4. 赞美要看准时机	80
5. 掌握赞美的尺度	89
第4章 如何没话找话	93
1. 找到理想的交谈话题	94
2. 细致入微的观察	101
3. 创造话茬儿	106
4. 用问句适时进行引导	110
第5章 关注对方的兴趣点	117
1. 最感兴趣的首先是他们自己	118
2. 闲聊中挖掘对方的兴趣	124
3. 投其所好，寻找共同点	130
第6章 创造情感联系	137
1. 多听少说常点头	138
2. 用移情去体验对方的感受	149
3. 真诚地对待	158

第7章 轻松化解尴尬和分歧	169
1. 印象整饰，把握局面	170
2. 纠正自己，摆正心态	182
3. 谨言慎行，嘴巴上带把尺	190
4. 幽默风趣，尴尬消失于无形	200
5. 审时度势，让大家都满意	208

与陌生人沟通的

7

Communication
with
个技术 Stranger

第 1 章 轻松去搭讪

我很少带伞出门，雨天对我来说是个最好的天气。因为遇上下雨可以向周围人借伞，街道、餐厅、商店、图书馆，到处都能找人搭讪，而且理由冠冕堂皇。

1. 搭讪前的准备

搭讪就是主动和陌生人交流，有的地方叫套近乎，北京话叫“套瓷”。我们有很多的场合需要去和一个陌生人认识、沟通，搭讪就是这全部活动的开始。

善于搭讪的人，有机会享受认识朋友的美好体验；而不搭讪的人，却永远只能停留在无尽的懊悔之中。

可以这么说。搭讪是一种结合了勇气的良好沟通行为。

缘分友善者

我的一位老师教育我要对别人充满热情，她常说做人要有“阳光性格”。没事的时候，她会带我出去遛弯儿，找出那些具有阳光性格的人，他们代表的词语是微笑、大度、乐观、开放，还有一类就是那些总是郁郁寡欢的“牢骚鬼”，他们代表着狭小、孤单、忧郁以及阴沉。

你身边的人属于哪一类，一看就能明了。具有阳光性格的人，无论是动作还是语言，都绽放笑脸，张开怀抱欢迎你；而“牢骚鬼”却总是那么不开心。

我们都愿意与那些有阳光性格的人交往，与他们交往自己也能变得快乐起来，这是人之常情。在搭讪的过程中，不论你是采取主动还是被动，都应该让自己看起来是个容易亲近而且乐于结缘的人，这也是搭讪成功的首要关键。

社会心理学研究发现，那些面带微笑、乐于目光接触并让肢体语言融入周边环境的人，总是散发出“缘分友善者”的无敌迷人魅力。

所以，你还应该注意和别人有目光交流，并在四目交会时轻轻点头，表达你的尊重和友好之意。若在宴会上，人人一杯酒，你也应该倒满；若有音乐，身体就该随之舞动，融入其中；若有人邀请，一定欣喜而至。这么一来，对你有意者及你心有所属者都会乐于和你亲近。

缘分友善者会给别人清晰的信号，表明他们愿意与人友好，他们与人的交流渠道畅通无阻。这些信号证明他们自信、真挚、值得信任。他们脸上写着友好的意愿：“我很乐意认识您，愿意与您交往。”他们乐于接受别人、对人友好，同时也能得到别人的关注。

创造有利环境

我们总是通过一件事，通常又是一件窘迫或者糟糕的事认识了知心朋友。所以，你可以明白为什么现在很多人追女孩总是出现在恶劣的环境中，总是在女孩需要帮助的时候，总是有很多巧合，总是能够成功。

比如有人基本不带伞出门，特别是那些学校里的小男孩，恶劣的天气对他们来说是个最好的时机。因为遇上下雨可以向女同学借伞，餐厅、图书馆，到处都有女同学。而且理由冠冕堂皇，他们会说一会儿就给你送过来。

当然借伞不是目的，关键是通过借伞认识想认识的人，再通过还伞让对方初步信赖你。甚至还可以以此为理由直接要到她的电话。这样的搭讪显得自然而不突兀。

在学校之外的地方也完全可以用这个办法，不要因为天气不好就畏首

畏尾。假如你带了伞，也可以藏起来。

当然，如果你冒冒失失地向你周围的一个陌生人提出借用什么东西，在很多时候也是不合时宜的。比如，晚上就非常不适合，除非你在特定场所。人类的天性就是怕黑。而且，在晚上很难看清你的面孔，感觉不到你要表达的真诚，借东西真的是相当的困难。在特别空旷的场所也不合适，因为不能让人感觉到安全。在对方有伴儿的时候最好。

一天晚上，我的一位朋友在车站等车的时候注意到了一位男士。他穿着一件蓝色的毛衣，剪着碎碎的头发，看起来很可爱的样子。最重要的是，还拿着一本她也在读的书。于是我这位朋友一直注意着他。

非常巧合，到了朋友家附近那站，他也下车了，那时候已经快10点了。当时的环境非常不好，周围的路灯非常暗，恰巧我朋友那天又穿了件非常短的裙子。理智告诉她不能上去，但最终她还是稀里糊涂的跟上了。

“你好，可以认识一下吗？”朋友开口了。那位男士似乎吓了一跳，转过头来看了看她，脚步没有停下来。朋友又继续和他说话，他回了几句，非常慌张。路灯的光亮越来越微弱了，到前面路口的拐角已经没有灯了，他也越走越快。

朋友说：“真的没机会认识一下吗？”人家连停都没停，早跑了。

这次是真的失败了。

利用道具

“工欲善其事，必先利其器。”这是孔子告诉子贡的一句话，意思是一

个做手工或工艺的人，要想把工作完成，做得完善，应该先把工具准备好。

这里的器说的就是工具。搭讪其实也一样，有许多工具可以利用。用好这些工具，必将事半功倍。

比如通信工具，就拿手机来说，现在它所承载的功能已经不仅仅是通信，人们开始利用它来装饰、拍照、录音等等。尤其是对于年轻人来说，它已经不再仅仅是个手机，人们开始觉得不同牌子、不同样式的手机代表着不同的品味。对于搭讪来讲，如果你的手机有新鲜独特功能，就不要错过。

再比如交通工具，你可以乘公交、坐地铁、打的，但一个男士骑着电动车就显得不够魅力了，还不如一辆简朴的自行车来得浪漫。假使这个时候你有跑车，那是最好不过的了。这种杀伤力达到了相当大的程度，不过搭来的陌生人动机值得怀疑。

当然，跑车不是谁都可能拥有的，那一只小狗小猫你总养得起吧。有时候一只小狗的杀伤力甚至超过了跑车。我就见过有人常常在背包里藏只小狗到处逛，在某小区楼下找个人聚齐的地方一坐，把小狗拿出来，抚摸抚摸，摆弄摆弄。

然后只见人们前赴后继地围了上来。这时候你可以随心所欲地开口搭讪了，以小狗作掩护，你可以无所不谈。

此外还有许多道具能够使用，这里就不再赘述了。其实工具只是一种辅助的手段，关键是你有一颗勇敢和真诚的心。

2. 第一句话该说什么

千里之行始于足下，凡事都必须有个开始。那么在跟陌生人搭讪时，第一句话该说什么好呢？

很多人以为有所谓的“搭讪必胜绝句”，也就是用一句话就可以让所有人都注意到你，对你有兴趣，乐意听你谈话，甚至马上喜欢上你。

坦白说，并没有，这样的话也根本不可能存在。你要知道，每一个人都是一个独立的个体，来自不同的环境，当下的场合又因时、因地而异，要想用一句话引起所有陌生人对你的兴趣，除非她那天心情好得出奇，否则可能性不大。

但是，并不是因此我们就没有好的办法，只能依靠自己的运气。一句好的开头还是有规律可循的。

第一句话技巧

李嘉诚说，问候不一定要郑重其事，但一定要真诚感人。按着这个原则，我们对第一句话技巧的建议是，你只要跟这个陌生人真诚地说声“你好”，赞美他的外形或气质，并直接告诉他你想认识他，然后再开始一连串的对话。

技巧在于，当说完你想要认识对方后，不等对方说好或不好、愿不愿意和你做朋友，马上告诉他你的职业或你现在正在从事的工作，然后询问他的职业或他现在正在从事的工作。也就是说，除了大方地把你推出来放