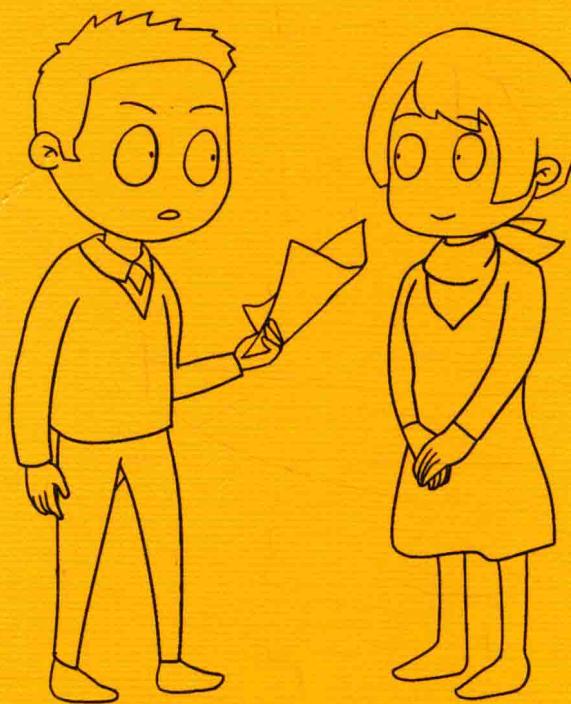
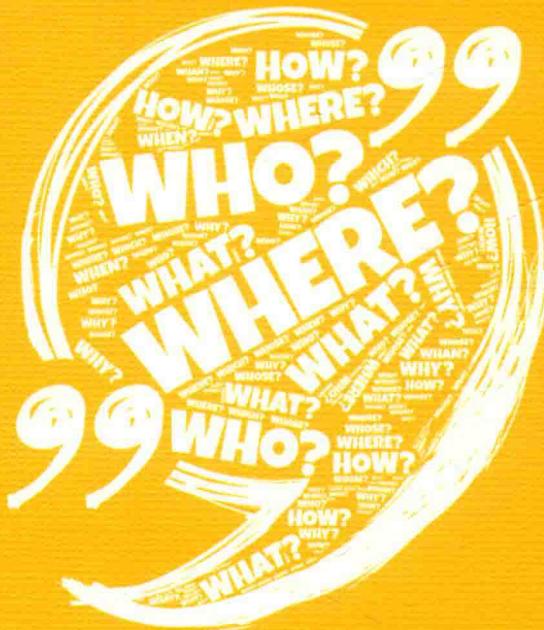


吴琦 ◎著

会聊天

初次见面就能完美对话的方法



初次见面聊什么不冷场
怎样聊才能给对方留下好印象
性格内向的人如何秒变聊天达人

理念讲解 + 情景重现 + 插图解析 + 技巧总结 = 会聊天



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

会聊天

初次见面就能完美对话的方法

吴琦〇著



人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

会聊天：初次见面就能完美对话的方法 / 吴琦著

— 北京 : 人民邮电出版社, 2017.8

ISBN 978-7-115-45709-7

I. ①会… II. ①吴… III. ①语言艺术—通俗读物

IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第108726号

内 容 提 要

与上司或下属单独相处时，该如何讲话？同事之间说什么不冷场？为什么跟别人说两句话就觉得没有话题了？擅长聊天并非你想象的那么难，只是你没有找到方法而已。本书详细对比会聊天和不会聊天的主要区别，让读者对比自身，查找不足；娓娓道来让别人开口说话，炒热聊天气氛的多种交流技巧；倾情展示聊天高手都在用的具体可操作的交流方法；贴心提醒不同情境下的不同聊天方式。

本书语言顺畅、内容实用、版式活泼，每一小节分为理念讲解、案例展示、插画演示、技巧总结这四部分。适合大学生、职场新人以及所有对口才、交际、聊天感兴趣的年轻人都能阅读。

◆ 著	吴 琦
责任编辑	折青霞
责任印制	周昇亮
◆ 人民邮电出版社出版发行	北京市丰台区成寿寺路 11 号
邮编 100164	电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 http://www.ptpress.com.cn	
北京鑫丰华彩印有限公司印刷	
◆ 开本:	720×960 1/16
印张:	14.75
字数:	158 千字
	2017 年 8 月第 1 版
	2017 年 8 月北京第 1 次印刷

定价: 45.00 元

读者服务热线: (010) 81055296 印装质量热线: (010) 81055316

反盗版热线: (010) 81055315

广告经营许可证: 京东工商广登字 20170147 号

前言

会聊天的人能聊出轻松愉快的氛围，能给人一种愉悦的感觉；能让对方喜欢上你，不管当时能不能下订单；能让你的朋友越来越多，在朋友圈中更受欢迎；能让你在职场上不受排挤，建立融洽的人际关系。会聊天，能让你玩得转，吃得开，少被别人拒绝，多了解各种信息。

会聊天，代表的是创造一种和谐、轻松的人际氛围的能力，代表的是你察言观色的本事，代表的是能够轻松接上话题的语言技巧，代表的是你对人心变化的把握程度。掌握聊天的能力，会让你快速缩短与对方的距离，掌控当下的气氛。

不会聊天的人，或者一开口就紧张，或者一开口就是尴尬的局面，或者一开口就碰壁，或者一开口东拉西扯，让你不知所措。所以常常会有这样的场面：某个场合见到领导，语无伦次，或低头不语；明明害怕沉默，却依然不知道该说些什么化解局面；自己说得唾沫四溅，对方却面无表情。

所以，对于不会聊天的人来说，经常会面临恐怖的沉默。熟人相见，不知怎么寒暄交谈；生人相遇，不知怎么开口介绍；同事相遇，也许只是简单打个招呼。尴尬，沉默，让你感觉与人相处时，时间是那么漫长。而这一切，都是因为不会聊天。

抓住人心，让自己受欢迎，让自己融进同事圈，让自己获得上司或客户的信任，让人际氛围更加融洽，就需要掌握和练习聊天的技巧和方法。会聊天是一门技巧，聊天没有实质内容不等于没有意义，也不需要非得有个结论。很多时候，目的只有一个，就是营造一个让彼此感觉轻松的氛围。

只要勤加训练，你就可以成为聊天高手，从而提升你的人际关系，甚至改变你的人生走向；你将拥有社会竞争力，拥有良好的人际关系和很强的生存能力。

本书内容精练，语言流畅，有精彩的故事和精美的插图实例，具有很强的指导性和实用性，参照本书的指导和建议，会让你不再担心说错话，不再担心被拒绝，不再担心不懂幽默而被嫌弃。当你掌握这些聊天技能的时候，能获得上司的赏识、同事的信任、客户的青睐、伴侣的欢心，让你时时聊得来，处处受欢迎，突破语言障碍，从此成为说话高手。



目录

第一章

会聊天的人和不会聊天的人

- | | |
|--------------------------------|------|
| 01 不会聊天的人让自己说，会聊天的人让对方说 | ◀ 2 |
| 02 不会聊天的人害怕沉默，会聊天的人享受沉默 | ◀ 6 |
| 03 不会聊天的人强找话题，会聊天的人轻松提问题 | ◀ 10 |
| 04 不会聊天的人怕见领导，会聊天的人见领导能主动谈 | ◀ 15 |
| 05 不会聊天的人做各种准备，会聊天的人做准确预测 | ◀ 19 |
| 06 不会聊天的人表现得“知道”，会聊天的人表现得“不知道” | ◀ 24 |
| 07 不会聊天的人只有一次机会，会聊天的人创造下次机会 | ◀ 28 |
| 08 不会聊天的人相亲总尴尬，会聊天的人相亲很轻松 | ◀ 33 |
| 09 不会聊天的人讲笑话自己笑，会聊天的人讲笑话别人笑 | ◀ 38 |
| 10 不会聊天的人急于下结论，会聊天的人善于讲故事 | ◀ 42 |

第二章

不是说的越多越好，让对方多说才是王道

- | | |
|--------------------------|------|
| 11 聊天的重点就是让对方多说 | ◀ 48 |
| 12 如何让对方轻松自如地跟你聊天 | ◀ 52 |
| 13 听完对方的话后，再发表你的见解 | ◀ 56 |
| 14 理解对方的话，你们的闲聊才“同频” | ◀ 61 |
| 15 要想得到好回应，就要学会提问技巧 | ◀ 65 |
| 16 与其设计聊天方式，不如顺其自然倾听对方吐槽 | ◀ 69 |
| 17 话题不是你，也同样聊得嗨 | ◀ 74 |
| 18 谈资越多，闲聊的效果越好吗？ | ◀ 78 |
| 19 对方说的越多，你得到的信息越多 | ◀ 83 |
| 20 故意否定对方的话，试着说“我不知道” | ◀ 88 |

如何一开口就炒热聊天气氛

第三章

- | | |
|-----------------------|-------|
| 21 流行语让聊天气氛瞬间轻松、融洽 | ◀ 94 |
| 22 初次见面，了解“不能说什么”比较重要 | ◀ 98 |
| 23 找一个适合闲聊的场合很重要 | ◀ 103 |

24 客套话、人情话，一个不能省	◀ 107
25 真诚聊天比信口开河更受欢迎	◀ 111
26 适当吐槽对方，幽默又暖场	◀ 115
27 当你侃侃而谈的时候，一定要在意对方的情绪	◀ 119
28 时髦的话题，不是每个人都受用	◀ 124
29 与其说别人的坏话，不如说好笑的事和演艺圈话题	◀ 128
30 聊天时，做个“有趣之人”，还是做个“博学之人”	◀ 133

第四章

聊天高手都在用的一些方法

31 说话不要太冗长，要说出重点	◀ 138
32 老板的工作是闲聊和做决定	◀ 142
33 从一个话题聊出十个话题	◀ 147
34 转移话题，不要中断对话	◀ 151
35 微信是最好的聊天训练场	◀ 155
36 学会换位思考，就很容易与对方聊开	◀ 159
37 形象化的语言不但有趣，还有说服力	◀ 163
38 在聊天中做决定，在闲谈中去说服	◀ 168
39 要受人欢迎，还得保持一定距离	◀ 172
40 坦白自己的真实感受比绕圈子更有效	◀ 177

情境不同，聊天方式也不同

第五章

- 
- | | |
|------------------------|-------|
| 41 遇见上司，聊什么才不会冷场 | ◀ 182 |
| 42 再好的朋友，这些话也不能说 | ◀ 187 |
| 43 与伴侣聊天前，找回你“善于撒娇”的本性 | ◀ 192 |
| 44 年长者想听的其实都是“无聊的废话” | ◀ 196 |
| 45 与客户聊天的重点就是取得对方信任 | ◀ 200 |
| 46 你跟孩子的聊天是否也是“质问” | ◀ 205 |
| 47 和家庭主妇聊些温馨的话题 | ◀ 210 |
| 48 与老同学一起聊过去、忆往事 | ◀ 214 |
| 49 给人道歉不能只说“对不起” | ◀ 218 |
| 50 相亲时，聊什么给人好印象 | ◀ 222 |



第一章

会聊天的人和不会聊天的人



01 不会聊天的人让自己说，

会聊天的人让对方说

在生活中，我们总会羡慕这种人——他们精灵般地穿梭于摩天大厦中，辗转于迎来送往中，或沉着稳重，或不怒而威，或容光焕发，随时随地叩开对方的心扉，甚至初次见面，就可迅速熟络！这，全因他们随身自带利器：会聊天！

会聊天，并非只顾自己滔滔不绝，令对方无处插话，而是想方设法去打开对方的心扉，让对方说，才是会聊天的最高境界。特别是初次见面，让对方说，既可以满足对方畅所欲言的表达欲望，让对方更开心、更投入地谈论自己的理想、兴趣等，还可以使双方聊天的气氛更加融洽。

相反，不会聊天的人，总认为自己有很多话想说，或过于迫切地想要让对方了解自己的想法、接受自己的观点，以为说得越多越好。然而无数事实表明，往往说的越多、错的越多。因为，你如果不顾及别人感受，即使说得再天花乱坠，也无法赢得对方的喝彩，甚至还可能引起对方厌烦。

KEY
TIPS

跟对方沟通时，如果自己一味地滔滔不绝，那么对方表达自己意见的机会就很少。相反，通过巧妙地提问题，让对方多聊聊自己的想法，你也会得到很多建设性意见。



事实上，让对方开心地说话，并没有那么难。学一些察言观色之道，从细节中探明对方内心深处的情绪，时时考虑对方的处境，心贴心地巧妙提问，慢慢引出对方的想法，便可顺利达到自己的交谈目的。

某报社主编为了做一期经济管理方面的专题，将刚毕业的两名实习记者引荐给知名经济学家刘教授，协助他采访。其中一名实习记者见到刘教授，就埋怨不已，狂倒苦水：“刘教授，为了配合主编做这期专题，我跑了好多地方，辛苦不说，那些高高在上的教授、学者傲然的姿态，实在伤自尊！我都不想做这份工作了！付出太多……”口无遮拦，胡言乱语，一副无休止的架势，让刘教授本来烦闷的心情雪上加霜，愤而下了逐客令。

另一名实习记者看到刘教授心情不悦，便特别谨慎，试探着引出话题：“刘教授，你好，我是某报社周主编的徒弟，听周主编说，你们这周相约去登山。”一听登山，刘教授顿时心情明亮了许多：“是啊！这次要去黄山，很早就想去黄山了，一直没有机会，这次黄山之行可是我期待已久的啊……”

刘教授心情渐渐明朗，开始滔滔不绝，侃侃而谈。等刘教授谈尽兴了，这名实习记者才开始转化话题：“刘教授登了这么多座山，挺有成就感吧？当然，您在经济管理研究这方面的成绩更加瞩目，攀登事业高峰与爬山这两者之间是否有相通之处呢？请问刘教授是如何取得如此瞩目的成就的？能谈谈相关历程吗？……”随着话题的深入，这名实习记者逐步问出了自己想要的话题内容。

可见，聊天，不是唱独角戏！聊天的目的在于交流，会聊天的人往往以对方为中心，努力寻找出对方感兴趣的话题，让对方愉悦地释放出自己的感情，从而给对方留下好的印象，同时也让自己通过对方的言谈掌握更充分的信息，并且在彼此进一步的感情交流中，营造良好的人际关系；相反，不会聊天的人，往往以自己为中心，忽视对方的存在，对自己的谈论多于与对方的互动，让对方不愿与你聊天和交往。

聊法 ● ●

(1) 与对方初次见面，如果冷场了不要担心，可以适当地提出问题以继续你与对方的闲聊，或者是说几句关于自己的话，但要尽快把话题引向对方，让对方多说，这样你才会了解更多信息。切忌无视对方的情绪，自己喋喋不休。

(2) 在谈论某件事情时，要及时回应对方的观点，或肯定，或否定，或疑问，以便让对方充分感受到你在认真倾听和真诚关注。例如，“真的吗？”“是的，我觉得也是这样，同道中人啊！”

(3) 专注认真，抛弃“小动作”。对方开心畅谈的时候，切忌东张西望，心不在焉，更不要做各种莫名其妙的尴尬动作，如抠鼻涕，揉眼睛，挠头发……以免引起对方的反感。



02 不会聊天的人害怕沉默，

会聊天的人享受沉默



初次见到对方，会聊天的人有时候会巧妙地用点小心思创造一种如诗如画的情景，使对方在沉默中享受难得的默契，进而产生细腻的情感，游弋于彼此内心的更深处。如一起享受美妙的音乐，一起品尝美味的甜品，一起欣赏怡人的风景……

而不会聊天的人在与对方初次见面的时候，总会对这种沉默而不言语的情景不知所措，甚至惶恐不安，心里不免产生各种猜忌：他（她）怎么啦？怎么不说话？是不是我说了什么不该说的话？他（她）是不是不想理我？……为避免此类场景的出现，进而匆忙寻找各种话题，甚至信口开河，胡言乱语。殊不知，这样只会打断对方思维，搅乱对方的心情，强迫其加入到自己已设计的话题中。

民间俗语道，病从口入，祸从口出。初次见面，如果你觉得话题比较生硬，说不到点子上，说不好，或者心情不好，不想说什么，不妨保持沉默！有时候，沉默是一种无言的默许，当我们毫无头绪、无言以对时，



看到对方渴望享受沉默的时候，不要表现出任何的焦躁之情，要努力配合对方，保持沉默，一起分享这难得的片刻宁静。



学会制造沉默的氛围，给对方充足的时间和空间，让对方认识到自己的需求，舒适地选择自己的所需所求，对方心情愉悦了，合作便会悄然而至。

沉默比辩解更有效。在不同语境下，沉默这种无声语言可以映衬出我们不同的感情和态度，特别是在自己不了解的情况下，或者是遇到自己做不了主的事情，更要保持沉默。

生活中，会聊天的人享受难得的沉默时刻，他们不去刻意寻找话题，但却颇费心思地想出更多新颖的创意，制造出更多沉默的时刻和空间，让对方感觉与其在一起舒服、自在，有话题可以畅快淋漓地聊，没有话题也可以心有灵犀地一起享受沉默。

刘先生是一名理工男，大学毕业后，做了一名工程技术人员。由于他生性木讷，平时少言寡语，社会交往比较少，遇见的女孩子更少，工作了八年，还没有找到女朋友。

眼看着周围的同事，一个个步入了婚姻的殿堂，刘先生家人开始着急起来，托亲戚朋友给他介绍了条件不错的女孩子。刘先生怕自己不会聊天而闹出尴尬，迟迟不敢去赴约，亲戚知道刘先生不善言辞，便让他与女孩先微信聊天。两个月后，双方慢慢熟识了一些，刘先生便请女孩看一场明星演唱会。

整个演唱会，女孩子一直保持沉默，集中精力看喜欢的歌星，听喜欢的歌曲，并没有注意刘先生的茫然和扭捏，这无形中激励了刘先生，看完演唱会彼此的交流竟然一步步加深。之后，刘先生挖空心思想出很多沉默时刻的点子，大大减少了对方的戒备心，忽略了刘先生不善言辞的短处，