

一看就能用的魔鬼搭讪学

这本书，教你一分钟如何与陌生人建立共识，不管你是刚踏入社会的阳光青年，还是不善交际的宅男宅女，都能从这本书中学到影响你一生的搭讪技能！

跟谁都能聊不停

- 👑 你想让自己朋友遍天下吗？
- 👑 你想让自己更好更快地建立人脉、抓住商机吗？
- 👑 你想让自己在异性面前魅力四射吗？

李怡霏◎著



海峡出版发行集团
THE STRAITS PUBLISHING & DISTRIBUTING GROUP

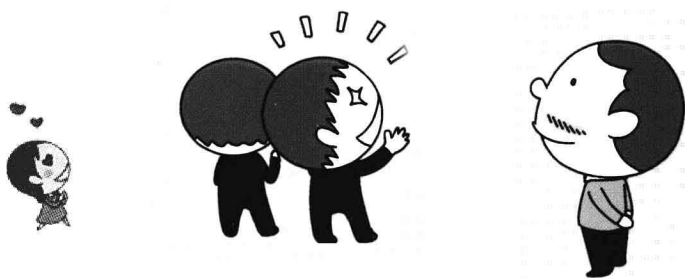


鹭江出版社

跟谁都能聊不停

一看就能用的魔鬼搭讪学

李怡霏◎著



海峡出版发行集团
THE STRAITS PUBLISHING & DISTRIBUTING GROUP



鹭江出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

跟谁都能聊不停：一看就能用的魔鬼搭讪学 / 李怡霏著. —厦门：
鹭江出版社，2011.6

ISBN 978-7-5459-0323-2

I. 跟… II. 一… III. 心理交往—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 079926 号

跟谁都能聊不停：一看就能用的魔鬼搭讪学

李怡霏 著

责任编辑 / 林 震

特约编辑 / 李 璨

出 版 / 鹭江出版社

地 址 / 厦门市湖明路 22 号

邮 编 / 361004

电 话 / 0592-5046666 0591-87539330

010-62376499 (编辑部) 010-65921349 (发行部)

印 刷 / 北京同文印刷有限责任公司

规 格 / 787mm × 1092mm 1/16

印 张 / 10.25

字 数 / 94 千字

印 次 / 2011 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5459-0323-2 / I · 127

定 价 / 28.00 元

(如有印装错误, 请寄印刷厂调换或致电鹭江出版社)

目 录



上篇：搭讪有方，跟谁都能聊不停 / 001

一、这么想，就成功了 80% / 003

1. 别考虑面子，搭讪没你想得那么危险 / 003
2. 搭讪是事业和爱情的毛遂自荐 / 005
3. 紧张就是一张纸，捅破它很容易 / 008
4. 想搭讪成功就千万别犹豫 / 011
5. 搭讪这点事儿，跟轻浮没关系 / 014

二、这么做，就不会冷场 / 017

1. 搭讪不冷场的基本技巧 / 017
2. 肢体语言更重要 / 020
3. 形象礼仪——第一眼印象的关键 / 023
4. 自我暗示——获得勇气的来源 / 026
5. 轻松就能在搭讪中随机应变 / 029
6. 有明确的目的，才能把握住核心 / 033

目

录

三、这么说，你就是人气王 / 036

1. 搭讪是两个人的开心 / 036
2. 说话是件开心的事儿，那就让对方多开心一下吧 / 039
3. 洞悉心机，掌握时机，节奏任由你控制 / 041
4. 寻找话题有秘诀 / 045
5. 赞美越多，话题越多 / 049
6. 不是所有的话题都能拿来聊 / 052

四、这么问，就不会尴尬 / 055

1. 发问是打开话匣子的万能钥匙 / 055
2. 用“万能钥匙”前要注意场合和气氛 / 057
3. 让人反感的烂问题 / 061
4. 让人喜欢的好问题 / 062
5. 让洽谈顺利的商务问题 / 065
6. 让场面越来越热烈的互动问题 / 068

五、这么听，越聊越开心 / 071

1. 礼貌听众人见人爱 / 071
2. 摆对表情，别人才和你聊 / 074
3. 会听重点，聊天才能融洽 / 077
4. 积极互动，越聊越开心 / 081



六、搭讪实战之社交篇 / 085

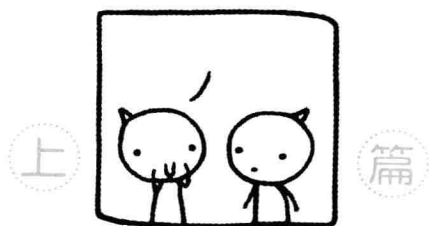
1. 经典街搭成功记录 / 082
2. 商场遭遇的抢话搭讪犯 / 092
3. 公车搭讪的春夏秋冬 / 094
4. 网罗出差中的美好伴侣 / 097
5. 被当做“蜘蛛侠”的峥嵘岁月 / 99
6. 快餐店里的搭讪犯 / 101

七、搭讪实战之恋爱篇 / 105

1. 害羞男的处女搭 / 105
2. 眼花缭乱的男女网搭 / 108
3. 搭讪有家长在场的美少女 / 112
4. 搭讪游泳池的气质美女 / 115
5. 完美的大学浪漫搭讪之旅 / 119
6. 相亲制胜法则 / 122
7. 搭讪的完美语言态度 / 125

八、搭讪实战之职场篇 / 129

1. 约见客户有门道 / 129
2. 用行动赢得客户信赖 / 133
3. 营造让客户“say yes”的环境 / 136
4. 客户肢体语言的“秘密” / 139
5. 让客户自愿停下脚步 / 142
6. 让客户主动留下资料 / 146
7. 卖东西给陌生人的生意经 / 149
8. 搭讪杀手——小商品城女老板 / 152
9. 巅峰对决——偶遇竞争对手的搭讪犯 / 155



搭讪有方，跟谁都能聊不停

一、这么想，就成功了 80%



1. 别考虑面子，搭讪没你想得那么危险

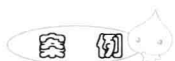
有些人，仿佛天生就会交朋友，他们能很轻松地不同的场合结交陌生人，而陌生人也喜欢被他们搭讪。但有些人，却很难和陌生人交上朋友，甚至完全不知道如何与陌生人搭讪。

说到这里，朋友们就会问了，什么才是搭讪呢？其实搭讪的定义很简单，就是去结识陌生人或者和认识的朋友说话，增加他们对你的好感。

搭讪不成功的原因有许多，最主要的一个是无法放下面子去跟陌生人开口说第一句话。换句话说，就是他们不好意思。每件事情都有它的连带关系，许多人会害怕万一对方拒绝或者不理睬自己，会在别人那里留下笑柄。

其实仔细想想，搭讪不过是一件简单的事，无关痛痒，只

要你不做得太过分，有哪个美女或帅哥会抡圆了手臂打你巴掌呢？一切都只是面子惹的祸，放下面子能有多难呢？



在大学里，搭讪是很普遍的事，哪个大学生没搭讪过？在这群搭讪勇者中，言非算是最失败的了，大学念了三年多，女朋友没交过，就连主动送上门的，他都不敢答应人家一句。

毕业前半年，言非去校外找工作实习，找了一圈最终都输在了不好意思说话上。眼看室友们一个接一个地实习就业，而自己前途一片渺茫，言非心里很不是滋味。

当找不到工作已经威胁到生存的时候，言非才真正意识到生活并不是有面子就能变好的。所谓的面子并不代表什么，为了维护自己的面子而不去找工作，这简直就是愚蠢。

言非的一个朋友知道他的困境后，就给他出主意。因为言非和家人在一起的时候并不尴尬，并且在熟人给他介绍的朋友面前，也不会觉得尴尬。所以朋友认为言非可以通过家人和朋友的介绍，先将自己的社交圈子扩大，在亲友的陪同下对结识陌生人有个初步适应的过程，再逐渐变得主动。

经过朋友的帮助，言非在一次聚会中见到了朋友单位的负责人，努力克服了自己的紧张，让对方了解到自己真正的能力，并用他的诚恳打动了这位部门经理。不久后，他便被公司通知去面试。当言非踏进公司面试的时候，已没有当初那种不好意思，而是以一种交

友的心态去应聘。他用平和的语气、沉着冷静的应答赢得了主管的赞赏，不但成功地找到了工作，而且让自信有了一次飞跃。



搭讪是一个贯穿生活方方面面的社交方式，会搭讪并且热衷于搭讪的人常常被称为搭讪犯。他们是自己的主宰者，能真正地从搭讪中感受到快乐。

换个角度思考你就会明白，其实每个人都希望自己被搭讪，因为这不但对自己魅力的肯定，还能结交一个新朋友，何乐而不为呢？想要搭讪就要放下自己的面子，不要以为搭讪会让自己多么尴尬或者多么有失身份，要时刻记得，搭讪是为了让自己结交一份良缘。

很多人会觉得搭讪很危险，万一自己失败了，就会怎样怎样。这些顾虑都是没有用的，想得太复杂反而会曲解了搭讪的意义，让搭讪徒然变得恐怖。

只要改变了自己对搭讪的看法，那么，想要成功地结识陌生人也就没有那么困难了。放下面子吧！搭讪能有多危险？



2. 搭讪是事业和爱情的毛遂自荐

到底我们有多离不开搭讪呢？其实说白了，搭讪就是一种社交，而交友、开拓事业和寻找爱情都是社交的一部分。其中以交友最为普遍，每个人都会将交朋友视为人生的一个重点，

朋友圈子的扩大也会让自己收获爱情和事业。

另外，搭讪更是一种非常好的自我提升方式，它可以让你建立更强大的自信心。充满自信的人，事业上才会飞黄腾达，而成功又能带来积极的人生态度，让你每一天都充满朝气。

可以说，搭讪是整个社会生活中必不可少的维生素。想要获得事业和爱情，就要勇于搭讪。



表弟百利在外地工作，他这个人很外向，喜欢结识陌生人。这些年来他一直本着每天交一个朋友的原则在陌生的地方打拼。

然而在第一次应聘的时候，他还是个刚出校门的年轻人，对于未来，并没有什么明确的目标，仅仅希望自己能够独立生存下去。

但在第一份工作后，他有了人生的目标，希望能够有一份属于自己的事业，于是开始了创业。百利完全是零起点的创业者，代理了一个品牌后，他开始了自己的推销生涯。

万事开头难，百利也不例外。在一次聚会上，他碰到了一位很有实力的潜在客户，是一个20多岁的女孩。

常常接待客户的人知道，年轻的客户是最难谈的，因为他们通常觉得自己的想法是对的，而不会轻易听取别人的意见。

百利走过去，诚恳地打了个招呼，并没有马上拿出自己的产品，而是先向女孩做自我介绍，说了一下公司的基本情况。女孩比较有礼貌，交谈了一会儿后，她表示对百利代理的产品感兴趣。

百利将自己代理的产品详细地介绍给女孩，果然不出所料，女孩开始质疑产品的质量了，随后又觉得这个产品的市场销路不会太好。对于质量问题，百利先是拿出了总公司的检验证明，接着又将客户的反馈资料拿给女孩看。对于市场销售问题，百利将自己的看法阐述了一遍。百利的诚恳打动了对方，最终成功了。

后来，女孩成了百利公司最大的客户，一年后，女孩又成了百利的女朋友。

其实这其中还有一段小插曲，当时女孩看中的是另一家公司的产品，但百利觉得这样竞争更加有意思——搭讪陌生人，完全凭借自己的努力取得成功。



百利的成功就是来源于所谓的搭讪，当他开始搭讪陌生人时，就等于将他的公司放在了应聘席上。应聘者都知道，越会毛遂自荐的人越能赢得领导的赏识。因此搭讪是最好的推广自己的方法，不仅能够找到朋友，还能找到恋人和机遇。

一个人一生中会有许多次机遇。当机遇来到我们身边的时候，如果不伸手抓紧，那么机遇就会白白溜走。



小贴士

抓住机遇，2点准备



1. 在搭讪的时候，要先看透自己，再明白自己的目的和自身的弱点。在大多数搭讪犯中，没有明确的目的是个主要问题。他们会搭讪，能搭讪，可是却不知道为什么搭讪。漫无目的地去搭讪通常都会以失败告终。
2. 在任何情况下，不要使自己处于被动搭讪的地位。搭讪和毛遂自荐一样，越主动进攻，越容易拿下对方。若是自己变得过于被动，那就只有等着失败了。



3. 紧张就是一张纸，捅破它很容易

搭讪是人生的一把钥匙，它能够成功地打开社交的大门，让更多的朋友亲近你。可为什么在一次次搭讪中，失败的总是你呢？

有人总结过，搭讪失败的原因无非就是两种，一种是语言不行，一种是心理不行，而心理因素在搭讪中占的比重更大。一个人的语言是靠心理来调节的，心理不过关，再美的语言也难以说出口。

你是不是在与陌生人接触的时候就会莫名紧张——心慌、手心出汗、声音不自觉地颤抖，然后紧张的情绪充斥着你的每

根神经，大脑一片空白，不由自主地就走进了搭讪的死胡同。

几乎所有人都曾被突如其来的搭讪恐惧打垮过，无论是政界名人还是谈判专家，都难逃手心出汗、词不达意的尴尬。但这些人的伟大之处在于，他们能在众目睽睽之下克服一瞬间的动摇和羞怯，并迅速理清思路，再次进入如鱼得水的境界。其实，并不仅仅是他们可以做到，刚踏入社会或初次追求喜欢的人的你也一样可以。被搭讪恐惧症打垮的人，无论政界名人还是金牌搭讪犯都是由于“面子问题”或者是“输不起”的心态，并且越是刻意地掩饰这种恐惧，越会被恐惧伤得更重。

搭讪恐惧症与年龄也没有必然的联系，年纪大一些的人无非就是多见过一些世面，学会了将“客场”变为“主场”的技巧，并且拥有管理自己情绪的能力。换句话说，在一个陌生的环境里，人人都会恐惧，区别只是有没有好的方法去应对恐惧心理而已。

既然大家都紧张，那你还在怕什么呢？无法跨出第一步的人也会错过日后的第二步、第三步。由于紧张，很多人对搭讪都只是停留在想象阶段，面对自己心仪的对象只敢在远处观望。如果心仪的对象哪一天不经意地和自己说了一句话，顿时如天旋地转一般让他们不知所措。可一旦迈出第一步以后，你就会发现，搭讪原来是这么快乐的一件事，自己以前为什么要恐惧紧张呢？



杰斯是一个害羞男，完全无法主动追女孩子。朋友们给他出了不少主意，可一行动就出问题，有时候是害怕得发抖，有时候是结结巴巴说不出话，更严重的是他还出现了呕吐、无法呼吸等症状。

了解后才知道，原来这都是“紧张”惹的祸。杰斯的家人为这件事可愁坏了，他家只有这么一个独子，所以杰斯的婚姻问题是相当受重视的。于是在家人的催促下，杰斯踏上了相亲之路。

相亲其实也是搭讪的一种，毕竟都是结交陌生人嘛！没想到杰斯竟然在一次相亲会上晕倒了，这种情况令他的家人更加担心。

后来，杰斯的朋友建议他找心理医生，杰斯接受了建议。咨询时，心理医生说：“问题很明确——没有社会经验造成了你社交不顺畅、接触陌生人时过于紧张。但这个问题最终还是得靠你自己来解决。”接着医生向杰斯推荐了许多方法。

于是杰斯在闲暇的时候，常常往人多的地方走，想象自己是他们中的一员，并在与人的交谈中不断地向别人学习。这样持续了一年，终于，在第二年的夏天，杰斯成功找到了人生的另一半。



跨出第一步的杰斯已经完全脱离了当初的不成熟，在他的生活圈里绽放着自己的光彩。只要你克服了内心的恐惧和紧张，和对方说出第一句话，无论说的是什么，你都已经算是成功了。可是，紧张的情绪怎么克服呢？