

跟任何人都 能聊得来

巧妙破冰、打进圈子核心，想认识谁就认识谁

招呼打完了
然后呢？

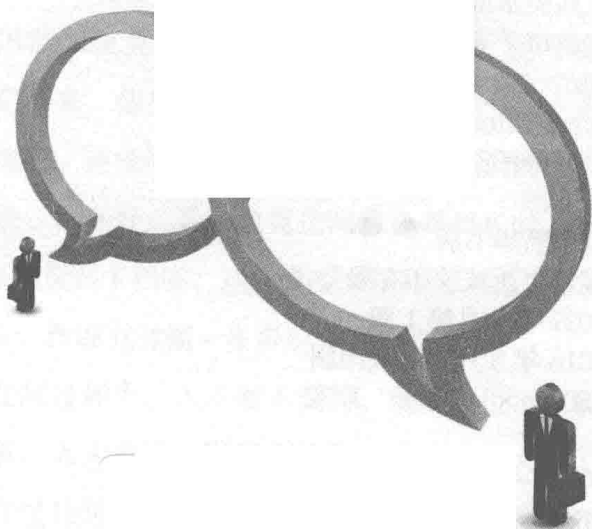
一个人的成功
85%归功于会聊天
掌握高效能人士的谈话得分术
聊一聊就建立人脉

那些人人都知道的说话套路
你就别再用了！

李金水◎著

跟任何人都 能聊得来

李金水◎著



图书在版编目 (CIP) 数据

跟任何人都能聊得来 / 李金水著. — 南昌: 江西
美术出版社, 2017.5 (2018.3 重印)
ISBN 978-7-5480-4344-7

I . ①跟… II . ①李… III . ①人际关系学 - 通俗读物
IV . ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 033264 号

出品人: 汤 华
企 划: 江西美术出版社北京分社 (北京江美长风文化传播有限公司)
策 划: 北京兴盛乐书刊发行有限责任公司
责任编辑: 王国栋 陈漫兮 楚天顺 陈 东
版式设计: 曹 敏
责任印制: 谭 勋

跟任何人都能聊得来

作 者: 李金水

出 版: 江西美术出版社
社 址: 南昌市子安路 66 号江美大厦
网 址: <http://www.jxfinearts.com>
电子信箱: jxms@jxfinearts.com
电 话: 010-82293750 0791-86566124
邮 编: 330025
经 销: 全国新华书店
印 刷: 保定市西城胶印有限公司
版 次: 2017 年 5 月第 1 版
印 次: 2018 年 3 月第 3 次印刷
开 本: 880mm × 1280mm 1/32
印 张: 7
I S B N: 978-7-5480-4344-7
定 价: 26.80 元

本书由江西美术出版社出版。未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书的任何部分。

版权所有, 侵权必究

本书法律顾问: 江西豫章律师事务所 晏辉律师

前 言

Preface

戴尔·卡耐基说：“一个人成功的因素，归纳起来15%得益于他的专业知识，85%得益于良好的社交能力。”

歌德说：“人不能孤独地生活，他需要社会。”

我们都知道没有人是一座孤岛，工作、生活都离不开与人交往。交际技巧是一个成功的人必须具备的技能，社会交际现在越来越受到重视，良好的交际能力能让一个人提升工作能力，在职场中如鱼得水，能让你交到更多的朋友。

美国前总统克林顿还在念大学的时候，就习惯把见过的人都一一记下来。他把这些人的名字写在资料卡上，不时打电话或写信给他们。连他同这些人谈话的内容、他们的回信等，他都详细地记录、保存好。后来他竞选阿肯色州州长时，他已拥有超过10 000张的资料卡档案，这些人后来统称为“比尔的朋友”。正是这些朋友，帮助克林顿一步步走向事业的巅峰。

在交际过程中，人不能不说话。朱自清说：“说话并不是一件容易事，天天说话，不见得就会说话；许多人说了一辈子话，没有说好过几句话。所谓‘辩士的舌锋’‘三寸不烂之舌’等赞词，正是物以稀为贵的证据。我们并不想做辩士、说客、文人，

但人生不外言动，除了动就只有言了，所谓人情世故，一半是在说话里。”

聊天看似是件简单而又平凡的事情，下班后三五好友聊聊天，能消除一天工作的压力；工作间隙同事们聊聊天，可以起到增进了解、提高工作效率的作用；而家人之间的聊天，不仅是每天生活的润滑剂，更是家庭成员间感情交流必不可少的部分。

聊天虽然是件“小事”，但是也需要花精力练习的，不是随随便便张开口就说。试想如果克林顿在说话时不讲究策略，又怎能有这么多拥护者，又怎能坐上总统的宝座呢。所谓“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”特别是想通过聊天解决问题的时候，试着改变自己的表达方式，这样不仅能做到有效沟通，更能收获好人缘。

《跟任何人都能聊得来》是一本交际口才指导书。它告诉我们，人的聊天技巧并不是天生就有的，而是可以在后天环境熏陶和有意识的培养下获得的。本书通过通俗易懂的事例和小故事，深入浅出地点透成功社交的小窍门，告诉你在不同场合下，与不同的人如何打交道、交朋友，让你轻松成为一个会说话、会聊天、会做人的社交达人。

你想要改变命运吗？那就要学会改变自己！你想要改变自己吗？那就从读这本书开始吧！

目 录

Contents

CHAPTER 1

一开口，让所有人都喜欢你

- ◎ 把握最初的 10 秒钟 / 003
- ◎ 首次见面说好第一句话 / 005
- ◎ 微笑是世界通用语言 / 008
- ◎ 你希望和对方说点什么 / 012
- ◎ 主动引发一场聊天 / 014
- ◎ 多谈对方感兴趣的事 / 016
- ◎ 称呼他人要合乎情理 / 020
- ◎ 介绍他人有顺序有礼节 / 023
- ◎ 几句话和陌生人成为好朋友 / 027
- ◎ 步步为营，把聊天引向高潮 / 030
- ◎ 超级聊天术：怎样说比说什么更重要 / 034

CHAPTER 2

情商高，说话得体让人舒服

- ◎ 重视交谈中的细节 / 039
- ◎ 拒绝，但不使人难堪 / 043

- ◎ 批评之前先了解事实情况 / 048
- ◎ 赞美对方不易为人知的优点 / 050
- ◎ 时刻不忘说声“谢谢” / 055
- ◎ 改掉不良的说话习惯 / 057
- ◎ 隐晦纠正他人的错误 / 062
- ◎ 超级聊天术：魅力说话的六大艺术 / 065

CHAPTER 3 不怯场，和谁都能聊尽兴

- ◎ 形象传达正能量 / 071
- ◎ 克服说话恐惧症 / 073
- ◎ 不必担心被人取笑 / 077
- ◎ 放下包袱调节自卑心理 / 079
- ◎ 自然大方消除紧张心理 / 082
- ◎ 岔开话题转移注意力 / 084
- ◎ 超级聊天术：说话不怯场的五大方法 / 088

CHAPTER 4 不摆谱，几句话说到心窝里

- ◎ 具备良好的人际亲和力 / 093
- ◎ 把“我的”说成“我们的” / 096
- ◎ 说话力求通俗、质朴 / 098
- ◎ 换位思考替人着想 / 100
- ◎ 放低姿态自我贬抑 / 103

- ◎ 少命令，多商量 / 105
- ◎ 暴露缺点更受人欢迎 / 107
- ◎ 与人寒暄，热忱情意真 / 109
- ◎ 话家常，闲聊增进感情 / 112
- ◎ 超级聊天术：瞬间赢得好感的技巧 / 116

CHAPTER 5

懂心理，聊得停不下来

- ◎ 投其所好，一下子抓住他的心 / 123
- ◎ 把别人说成怎样他就怎样 / 125
- ◎ 换个说法效果就会不同 / 128
- ◎ 到什么山上唱什么歌 / 131
- ◎ 探知对方深层意识 / 133
- ◎ 不要触及别人的痛处 / 136
- ◎ 超级聊天术：操纵别人，满足他的需求 / 138

CHAPTER 6

会提问，别人才能聊得透

- ◎ 看清对方，问得适宜 / 145
- ◎ 提问方式有讲究 / 148
- ◎ 控制双方的问答，有目的地提问 / 151
- ◎ 将所期待的问题放在最后 / 153
- ◎ 只给出一个选择 / 155
- ◎ 让对方说“是” / 157

- ◎ 相同的问题不同的问法 / 161
- ◎ 超级聊天术：问句类型举例 / 163

CHAPTER 7

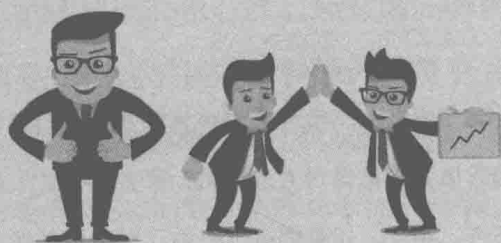
肯倾听，别人就会谈得开

- ◎ 不要随便地打断别人 / 169
- ◎ 做一个耐心的倾听者 / 171
- ◎ 有时候沉默是金 / 175
- ◎ 把劝说的动机隐藏起来 / 176
- ◎ 耐心听别人谈他自己 / 178
- ◎ 成败说出来，机遇听出来 / 179
- ◎ 超级聊天术：倾听中的插话技巧 / 181

CHAPTER 8

有分寸，把话说得恰到好处

- ◎ 话到嘴边留半句 / 187
- ◎ 不便直说就委婉一点 / 191
- ◎ 别开重口味的玩笑 / 193
- ◎ 点到为止，识破别说破 / 196
- ◎ 说话办事多留余地 / 199
- ◎ 会说善意的谎言 / 201
- ◎ 语言简洁明快，不要啰唆 / 205
- ◎ 闭上嘴巴，乱说招惹是非 / 210
- ◎ 超级聊天术：把握分寸，不轻易许诺 / 213



CHAPTER 1

一开口，让所有人都喜欢你

与人交往谈话时有一个良好的开端极其重要，如果你说出的第一句话准确得体并能赢得对方的好感，那么聊天自然就会十分容易地深入下去。相反，如果你说出的话让对方反感和忌讳，那么不可避免地要碰钉子。

◎ 把握最初的 10 秒钟

有一位哈佛演说家说，我们开始说话的10秒钟最能吸引听众。原因是：在这最初的10秒钟内，每个人都会有意无意地来表达自己的真实感觉。所以，如果你抓住了这10秒钟，整个说话的场合就会形成一种有利于你的形势。

如何把握住这最初的10秒钟呢？以下几点技巧：

1. 用吸引人的故事或幽默开头

感人的故事（尤其是真人真事）或能够使观众发出会心笑声的幽默，能够一下便抓住听众的心，即使前面发言者已使观众思绪分散，也仍然能起到把握全局情绪的作用，引起听众的兴趣，从而使自己很快被听众所接受。

2. 用一些物品吸引听众

一张图纸、一个战场上带回的实物或是一张相片，因其能够直观地反映一定的主题，故能很快地把听众吸引过来。如果讲者乐意，他还可能将自己的话题抽象成一幅画——根本不必去追究它的艺术性，或者随便写几个有趣的大字。别出心裁的举动也能一下集中听众的注意力，只要物品有助于

讲者借题发挥就行。

3. 不妨用提问来开头

提问，是有趣的开头法。在问题提出以后，几乎所有感兴趣的人都会去思考，并产生一种要求知道正确答案的欲望，而这将能使听众的注意力得到迅速地集中——他们等着用你说出的答案去验证自己的判断。但是要注意，提出的问题不要过于简单，要能“发人深省”引起思考，或能使听者有所收益。

4. 制造悬念

可以通过听众的求知欲而制造悬念，采用此种讲话开头方法时可能需要一些“内幕”消息。无疑，这也是一种很好的吸引听众的方法。

5. 从听众的利益和关心焦点出发

有经验的沟通者，往往善于将自己的讲话与听众的切身利益联系起来，即使牵强一些，为了开始讲话时能吸引听众，有时也不得不有策略地绕个弯子，待听众兴趣已起时再转入正题。

6. 从与听众的共鸣说起

共同的经历或遭遇、共同的研究专业和方向、共同的希望和展望等，都是能够引起听众共鸣的话题，以此种方式开

场，常常更易于使自己被听众“认同”。

7. 用一句名言开场

名人名言是很好的开场白。哈佛大学心理学家认为，公众具有崇拜权威（名人是人们自认的权威）的共同心理。名人的话对听众来说总是具有一种特殊的魅力，因而也最易于将听众的注意力集中起来。

8. 先赞扬听众

世人都爱听赞颂之词，因此，具体的赞扬会使他们很注意听，同时，也会使讲话者被认作是一个和蔼可亲的人而被听众接受。

◎ 首次见面说好第一句话

社交中，常会与一些陌生人打交道。初次见面的第一句话是留给对方的第一印象，这第一句话说好说坏，关系重大。哈佛人际关系学家指出，说好第一句话的关键是：亲热、贴心、消除陌生感。常见的有以下3种方式：

1. 攀认式

赤壁之战中，鲁肃见诸葛亮的第一句话是：“我，子瑜

友也。”子瑜，就是诸葛亮的哥哥诸葛瑾，他是鲁肃的同事挚友。短短的一句话就定下了鲁肃跟诸葛亮之间的交情。

任何两个人，只要彼此留意，就不难发现双方有着这样或那样的“亲”“友”关系。例如：“你是复旦大学毕业生，我曾在复旦进修过两年。说起来，我们还是校友呢！”“您是体育界老前辈了，我爱人是个体育迷；您我真是‘近亲’啊。”“您来自苏州，我出生在无锡，两地近在咫尺。今天能够遇见同乡，令人欣慰！”

2. 敬慕式

对初次见面者表示敬重、仰慕，这是热情有礼的表现。用这种方式必须注意：要掌握分寸，恰到好处，不能乱吹捧，不说“久闻大名，如雷贯耳”一类的过头话。表示敬慕的内容应因时因地而异。

例如：“您的大作我已读过多遍，受益匪浅。想不到今天竟能在这里一睹您的风采！”

“今天是教师节，在这光辉的节日里，我能见到您这位颇有名望的教师，不胜荣幸。”

“桂林山水甲天下，我很高兴能在这里见到您——尊敬的山水画家！”

3. 问候式

“您好”是向对方问候致意的常用语。如能因对象、时间的不同而使用不同的问候语，效果则更好。

对德高望重的长者，宜说“您老人家好”，以示敬意；对年龄跟自己相仿者，称“老×（姓），您好”，显示亲切；对方是医生、教师，说“李医师，您好”“王老师，您好”，有尊重意味。节日期间，说“节日好”“新年好”，给人以祝贺节日之感；早晨说“您早”“早上好”则比“您好”更得体。

说好第一句话，仅仅是良好的开始。要谈得有味，谈得投机，谈得融融乐乐，有两点还要引起注意。

第一，双方确立共同感兴趣的话题。有人以为，素昧平生，初次见面，何来共同感兴趣的话题？其实不然。生活在同一时代、同一国土，只要善于寻找，何愁没有共同语言？一位小学教师和一名泥水匠，似乎二者是话不投机的。如果这个泥水匠是一位小学生的家长，那么，二者就如何教育孩子各抒己见，交流看法；如果这个小学教师正在盖房或修房，那么，二者可就如何购买建筑材料，选择修造方案沟通信息，切磋探讨。只要双方留意、试探，就不难发现彼此有对某一问题的相同观点，某一方面共同的兴趣爱好，某一类

大家关心的事情。有些人在初识者面前感到拘谨难堪，只是没有发掘共同感兴趣的话题而已。

第二，注意了解对方的现状。要使对方对你产生好感，留下不可磨灭的深刻印象，还必须通过察言观色，了解对方近期内最关心的问题，掌握其心理。例如，知道对方的子女今年高考落榜，因而举家不欢，你就应劝慰、开导对方，讲讲“榜上无名，脚下有路”的道理，举些自学成才的实例。如果对方子女决定明年再考，而你又有自学、高考的经验，则可现身说法，谈谈高考复习需注意的地方，还可表示能提供一一些较有价值的参考书。在这种场合，切忌大谈榜上有名的光荣。即使你的子女考入名牌大学，也不宜宣扬，不能津津乐道，喜形于色，以免对方陷入尴尬。

◎ 微笑是世界通用语言

罗曼·罗兰曾说：“表情是多少世纪培养成功的语言，比嘴里讲的，更复杂到千百倍的程度。”表情又是表示内心情感的最敏感的身体语言，美国学者戴维斯在他的专著《怎样识别形体语言》一书中指出：“信息总效果 = 7%文字 +