

5分钟
搞定
人际关系

会聊天 你就赢了

会说话不等于会聊天 不懂聊天你就输定了



豫君►编著

会聊天，抢占先机。
好口才，改变人生格局。

一看即懂、一学就会的说话技巧，
让你开口就能打动人心。

中国商业出版社

会聊天你就赢了

豫君▶编著

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

会聊天你就赢了 / 豫君编著. —北京: 中国商业出版社, 2016. 8

ISBN 978-7-5044-9564-8

I. ①会… II. ①豫… 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 (2016) 第 215226 号

责任编辑: 武文胜

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京毅峰迅捷印刷有限公司印刷

★ ★ ★ ★ ★

710 × 1000 毫米 1/16 15 印张 174 千字

2017 年 2 月第 1 版 2017 年 2 月第 1 次印刷

定价: 38.00 元

★ ★ ★ ★ ★

(如有印刷质量问题可更换)

前言 Preface

在现实生活中，聊天时刻发生在你、我、他之间，人们通过聊天，可以获取信息、交流情感、增加友谊等，是人际交往中不可或缺的交流方式。有人认为聊天是闲谈，其实这是一种片面的认识，聊天虽然包含闲谈，但远远超出了闲谈的范畴。通常情况下，聊天围绕话题展开，可以是两人，也可以是多人，其形式也多种多样，或天南海北、或天文地理，或谈论心情、或交流思想。总之，聊天具有随意性、灵活性、机动性，话题或长或短，上一秒钟可能是这个话题，下一秒中可能出现另外一个话题。

然而，当今社会是一个全速发展的信息时代，聊天也在潜移默化中发生变化，人们很少有空闲的时间去侃大山或闲聊，聊天自然也就带有目的性。如果两个人上来就直奔主题，那不叫聊天，是赤裸裸的谈判。既然把目的性隐藏在谈话中，就需要大量的谈资，在聊天过程中，顺便引出主题，这是聊天高手一贯使用的方法。所以，不要小看聊天，会聊天你就赢了，会为你的人生赢得更多的精彩！

我们都有这样的经历，有的人在聊天过程中，喋喋不休地说个

没完没了，却总说不到点子上，说话者非但不能成全自己，反而让对方有厌恶感，这样的人就不会聊天，他只会说话，并且说了一大堆废话。有的人，只需极少的语言，就能够在聊天中打动对方，在对方心里留下深刻的印象。在聊天中要想把话说好、说到位并不是一件简单的事儿，必须通过不断地学习知识、不断地积累知识、不断地搜集素材、不断地给自己充电，才能提高自己与人交往的能力，才能在与他人交往中发挥自己的聊天能力，才能在面对各种不同的场所、面对不同的聊天对象，做到应对自如。

同时，聊天是个人口才魅力的直接表现。著名成功学家戴尔·卡耐基曾说：“当今社会，一个人的成功，仅仅有 15% 取决于专业知识和技术，而其余 85% 则取决于口才艺术。”口才是思想的外壳，是与人沟通的桥梁。通过聊天，拉近了心与心之间的距离，无论是有求于人，还是说服对方接受自己的观点或理由，都会起到关键性的作用。

毫不夸张地说，聊天是一门学问，更是一门艺术。现实生活中，由于不会聊天，即便你学富五车，也可能在聊天过程中无意间伤害到对方，比如说话不注意伤到了对方的面子、口无遮拦说到了对方的禁忌、稍不留神贬低了对方……凡此种种，都会让你处于被动，还可能会因此失去一段美好的情感、开罪了多年的好友、丢掉了工作的机会、失去了求人办事的契机，继而影响了你的事业及个人的发展。

会聊天不是天生具备的，需要我们在现实生活中不断地练习与培养。本书通过如何聊天、说话如何有分寸、如何在聊天中把握对方的心理、如何通过聊天的方式说服对方等八个方面，让你在短时间内掌握聊天的技巧与尺度，快速提升自我的沟通能力，从而成为一位跟任何人都聊得来的聊天高手，与此同时，通过聊天你便会在无形中获得好人缘，人生的高度与宽度也会随之实现！

目录 Contents

001

第一章

会聊天，是当下生存的重要资本

你的人生因会聊天而变得更精彩 / 002

会聊天的人，走到哪里都受到欢迎 / 004

文化修养是聊天的基本保障 / 008

态度诚恳，跟谁都聊得来 / 010

善于沟通才能聊得更好 / 014

会聊天的人，善于从他人的话语中获取信息 / 018

聊天用语要紧扣当下，不要被时代甩出太远 / 020

广泛收集素材，丰富聊天的内容 / 023

克服羞怯心理，在聊天中展示真风采 / 025

寒暄到位，未开聊就成功一半 / 032

把话说到对方的心坎里 / 037

话多不如话少，话少不如话好 / 040

陌生与熟悉，仅有一句话的距离 / 043

管好自己的嘴，不该说的不要说 / 047

话不要说得太绝，点到为止刚刚好 / 050

为聊天加点味道 / 054

化解窘境于无形或笑声之中 / 056

说错了话，道歉是最佳的方式 / 059

不要把心里话都掏出来，留些余地给自己 / 062

洞察人心，说对方想听的话 / 066

倾听是最好的尊重 / 070

别吝啬你的赞美之词 / 073

找到共同点，用话题突破聊天的“瓶颈” / 078

说点自己的小缺点，让人感到更亲切 / 081

得体的恭维让你旗开得胜 / 083

多说关心话，才能打动人 / 085

说认同的话，对方才会帮助你 / 088

093 / 第四章

除嘴巴外，巧用其他“语言”为聊天增彩

丰富的表情，为聊天增添吸引力 / 094

肢体语言妙不可言 / 096

适当的手势，为聊天锦上添花 / 099

舒服的着装，让聊天更顺畅 / 101

坐相和站相，反映涵养和修养 / 103

走姿对了，聊天的质量也随之提高了 / 106

下意识的小动作，泄露出内心的真实动机 / 109

眼睛能帮你说话 / 112

聊天的过程中，别忘了面带微笑 / 115

会聊天，抓住关键点 / 120

言简意赅，别人才会喜欢你 / 122

表达准确，才能减少聊天过程中的麻烦 / 125

正话反说，能收到意想不到的效果 / 128

懂得话题转移，巧妙避开尴尬局面 / 131

借口都是“找”出来的 / 134

糊涂一点又何妨 / 137

不好明说的话就暗示 / 142

深入了解对方，找出说服的突破口 / 146

让对方说“是”，你就掌握了聊天的主动权 / 149

巧用故事攻破对方的心理防线 / 153

理由充分，说出的话才有分量 / 156

摆明利害关系，增强说服的砝码 / 159

迂回说服，最终达到我们想要的目的 / 164

诱导说服让你事半功倍 / 167

引经据典增强说服的效果 / 172

规劝他人的语言要好听 / 174

站在对方的立场上去说服对方 / 177

拒绝也要讲究艺术 / 182

拒绝时，别让对方受到伤害 / 185

幽默拒绝，对方更容易接受 / 188

委婉拒绝，不让对方感到难堪 / 190

以退为进，才能守住拒绝的阵地 / 193

顾左右而言他，这样拒绝同样巧妙 / 196

该说“不”时，就要明确拒绝 / 199

拒绝“情绪污染”，对职场倾诉者说“不” / 203

聊天高手不会犯这样的大忌 / 208

说话要言之有忌，不要伤人面子 / 211

不懂避讳，祸患上身在所难免 / 215

不要随便插话，让别人把话说完 / 217

避免不必要的争执 / 219

玩笑是佐料，聊天时要掌握好“火候” / 222

把握聊天的度，信口胡说没有好结果 / 225

第一章

会聊天，是当下生存的重要资本



生活中，你也许会发现，聊天过程中如果谈论对方感兴趣的话题，可以很轻易地与对方进行沟通，而且这也是一种最有效的深刻了解别人并与人愉快相处的方式。拥有不凡的口才不仅利于人际交流，还能给人以美好的享受。

你的人生因会聊天而变得更精彩

会聊天的人，可以将语言作为一种武器去解决生活中的矛盾，与他人更好地沟通。而与之相对应的是，一个不谙此道的人，有可能会把一个并不难解决的问题复杂化，甚至造成更大的误会，给自己的工作和人生带来许多不必要的麻烦。因此，在与人交往中，做一个会说话的人，用好语言这把双刃剑，将有助于你事业的成功。

要想受人欢迎，就应当说话分场合，而且说话还要讲求分寸，懂得什么该说，什么不该说。否则，就会因为不小心说错了话而给自己惹来麻烦。

富兰克林曾说：“失误可以很快弥补，失言却可能永远无法补救。”试想一下，你是否也经常因为口不择言而让自己感到后悔不已呢？因此，在与人的交往中，一定要先动脑，再动口，在话出口之前进行必要的选择，稍微修饰一下棱角，小心使用语言这把双刃剑，这比“亡羊补牢”要好得多。

生活中，你也许会发现，聊天过程中如果谈论对方感兴趣的话题，就可以很轻易地与对方进行沟通，而且这也是一种最有效的深刻了解别人并与人愉快相处的方式。拥有不凡的口才不仅利于人际

交流，还能给人以美好的享受。所以我们应不断地培养自己的口才，掌握这种使双方都感兴趣的聊天技巧，并及时根据对方的面部表情和动作等各种反馈信息来调整自己的讲话内容和节奏等，最终达到加强与他人沟通、交流的目的，使自己成为生活中“最会说话的人”。

世界上第一位亿万富翁——美国石油大王洛克菲勒就是一个聊天高手，洛克菲勒的人生光环除了财富便是有一张展现才华的嘴。有一年，属下一间最重要的炼油厂闹罢工，厂长及总公司的高级职员多次和工人谈判都未能达成协议。为了避免更大损失，洛克菲勒在探访工人家庭时了解了情况，与工人们进行聊天，尽量答应他们的要求，并真挚地邀请工人代表到他的办公室。洛克菲勒在与工人代表对话以后，只说了一句话：“我求你们快快解决我们的困难吧。”结果便出现了意想不到的效果，很快罢工就结束了，工厂又恢复了生产。

洛克菲勒的例子告诉我们，说话有技巧，聊天靠门道，不懂得聊天的门道，就无法把话说到对方心里去。

会说话、会聊天，并非是我们遥不可及的偶像，只要你想成为驾驭语言的高手，就必须付出恒心和毅力。一旦你迈进语言高手的行列，所有问题都会迎刃而解。因为世界上许多成功人士，在他们通向成功的道路上，也会出现许许多多的障碍。解决它们的最好方法，除了硬实力外，更离不开软实力。这里所谓的软实力就是语言，会说话、会聊天，世界就是你的，你的人生目标就会得以实现。

会聊天的人，走到哪里都受到欢迎

会聊天，需要掌握一定的技巧和方法，只有掌握一定的技巧和方法才能够从容处之、坦然以对。善于聊天、会聊天，就是要根据不同的对象、不同的教养层次、不同的性格、不同的心境、不同的地域、不同的文化背景采用相应的说话方法和技巧。只有掌握不同的说话技巧和方法，才能让你在聊天中得心应手、如鱼得水。

在一次聚会上，大家都三五成群地在聊天，小文好像被排挤在了小圈子之外。正在尴尬之际，小文看到身边一个姐妹的发饰很特别，很像一本日本布艺书上所教的发饰做法。于是，小文问道：“你的发饰是自己做的吗？”

这个姐妹惊讶地说：“你是第一个这么说的，不过你说对了。大家都看不出来这是我自己的DIY作品，你是怎么看出来的？”

小文说：“因为我平常很喜欢布艺，你的发饰我曾在一本日本布艺书上见过。”

“我也很喜欢布艺，我家有很多布艺书。”

“是吗？那我得向你请教呢。”

于是，两人围绕布艺交流起来。两人的谈话很快引起了周围其他人的注意，于是，大家加入一起讨论起来，小文自然而然地就融入到了这个圈子里。

小文的巧妙之处在于她借助发饰，引出一个新话题，引得大家