

聊天高手的必备宝典

用语言打动别人，用口才赢得人生

跟谁都能聊得来

有时候，
感情是聊出来的：
聊得来的人，
感情才能深远而长久

有时候，工作是聊出来的：
聊得来的人，
工作才能合拍而契合

有时候，幸运是聊出来的：聊得来的人，会对你伸出帮助之手

杨岳城◎编著



学会打破沉默的聊天方法，学会受人欢迎的聊天技巧，学会让场面热闹的聊天能力；
从此，做一个跟谁都可以聊得来的人！



中国纺织出版社

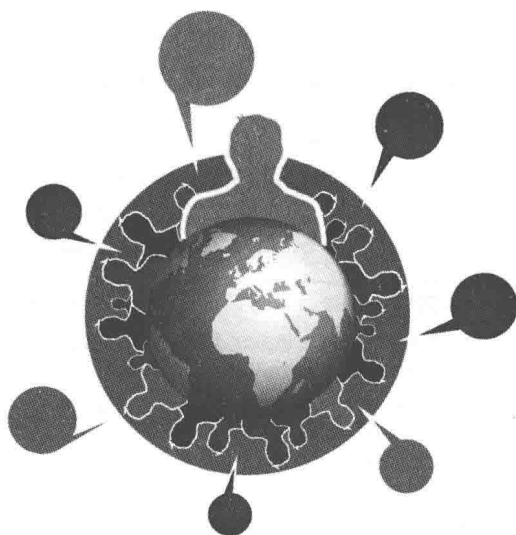
聊 天 高 手 的 必 备 宝 典

用语言打动别人，用口才赢得人生

跟谁 都能 聊得来

有时候，幸运是聊出来的：聊得来的人，会对你伸出帮助之手

杨岳城◎编著



学会打破沉默的聊天方法，学会受人欢迎的聊天技巧，学会让场面热闹的聊天能力；
从此，做一个跟谁都可以聊得来的人！

 中国纺织出版社

内 容 提 要

敏感内向的人，往往不善聊天；乐观开朗的人，虽然易于交流，却也常常因为说话直截了当而得罪人。不管是哪种性格的人，都应该掌握聊天的技巧。如果与谁都能聊得来，则工作和生活一定会大有改观。

本书以聊天的技巧为基础，把握人们相处时的微妙心理，告诉我们如何与形形色色的人更好地交流。掌握一定的聊天技巧，你很快就能提升自己聊天的能力，从而让自己更出色，让生活更美好。

图书在版编目（CIP）数据

跟谁都能聊得来 / 杨岳城编著. -- 北京：中国纺织出版社，2017.3

ISBN 978-7-5180-3143-6

I. ①跟… II. ①杨… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第308368号

责任编辑：闫 星

责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码：100124

销售电话：010—67004422 传真：010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博<http://weibo.com/2119887771>

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2017年3月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：16.25

字数：195千字 定价：32.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

前言

不管是在日常生活中，还是在紧张的学习、工作生涯中，每个人都难以避免地要与他人聊天。很多木讷的人做不到的事情，善于左右逢源的人往往能够与他人自来熟，或者是与他人套交情，水到渠成地就把事情办成了，让人心生羡慕。假如我们也能拥有这样的好口才，岂不是工作、生活都会风生水起？！没错，你想得完全正确。

人与人之间的交流，主要就是靠聊天。看看我们的生活吧，有几次是与他人一本正经地谈判或者开会商议呢？大多数情况下，生活中的大事小情，或者是工作中无须上纲上线的决策，都是在闲聊中就拍板了。因而，只有聊得好，很多事情才能迎刃而解。倘若一开口就让他人火冒三丈，那么即使你能力再强，也无法做到一呼百应，更不可能成为众人瞩目的焦点。由此可见，会聊天，和谁都聊得来，是多么重要的事情啊！

闲聊，已经不再是我们曾经以为的那样漫不经心。从人际交往的角度来说，会聊天是一种与众不同的能力。会聊天的人，即使面对陌生人也能侃侃而谈，即使面对最严肃的面试官，也能面不改色地谈笑风生，就像诸葛亮舌战群儒时那样风度翩翩，让人钦佩。也许有人会说，我当然知道聊天的重要性，但是偏偏爹妈生我的时候就没为我准备三寸不烂



之舌，不管我多么努力就是做不到侃侃而谈，怎么办？没关系，其实聊天的能力并非全部是天生的。先天的因素只占很少的比重，最主要的是取决于你后天的锻炼。只要你抓住每个机会，与形形色色的谈话对象聊天，再掌握一定的聊天技巧，你很快就能提升自己聊天的能力，从而让自己更加出色。

从现在开始，就让我们努力练就个好口才吧。只要恰到好处地运用聊天的能力，你的生活、工作都会随之改变，从而风生水起！

编著者

2016年5月

目录

CONTENTS

| 第 1 章 |

跟谁都能聊得来：会聊天是一个很牛的交际本领

言谈是一个人最与众不同的魅力所在	002
敢想、敢说、敢做，才是真正的强者	004
事半功倍，离不开好口才的推波助澜	006
说好一句话，胜过辛苦工作一整天	008
良好的人际关系助你平步青云	010
有头脑还远远不够，还要有好口才	011
有时候，只做不说还不如光说不做	013

| 第 2 章 |

初次见面别冷场：热情的寒暄是聊天的基本功

鼓足勇气，勇敢地向陌生人说出第一句话	018
要想与异性搭讪，首先要给予对方安全感	020
降低姿态以求教者出现，更容易获得回应	022



恰到好处地称呼，助你得到他人的友好回答	024
热情也要有度，过度寒暄反而显得客套生疏	026
说话时，请从心灵的窗口进行心与心的沟通	028
微笑，是你最美好也是最友善的妆容	031

| 第 3 章 |

说点对方想听的：每个人都有自己感兴趣的领域

每个人都渴望着成为宇宙的中心和重心	034
孩子，永远是父母之间沟通的桥梁	036
约会女友，要说些共同关注的话题	038
吃饭时，最好说些轻松愉悦的话题佐餐	040
愉快的话题，让交谈更加和谐融洽	042
不知从何说起，不如说说琐碎小事	045
共同点，让你们转瞬之间彼此熟稔	047
面对家庭主妇，你的话题当然要接地气	048

| 第 4 章 |

掌握好聊天尺度：别让好好的谈话陷入尴尬

聊天要用开放式提问，否则就是画地为牢	052
当谈话陷入尴尬，你必须及时转移话题	054
在有些场合，有些话是绝对不能提起的	056
谈话不要发射连珠炮，适当留白很有必要	057
遇到冷场时，你该找些话题自救	060
说说共同的兴趣爱好，会让你们一见如故	062



聊天就该轻松愉悦，千万不要咬文嚼字	064
每个人的心里都有些秘密不想与人分享	065

| 第 5 章 |

场面升温的技巧：调动好情绪让气氛热络起来

调动情绪，让他人瞬间嗨起来妙语连珠	070
赞美，瞬间拉近你与他人的心理距离	072
举一反三，用在交谈之中也同样效果显著	074
要想让他人谈兴渐浓，不如充当小学生	075
恰到好处的幽默，才能帮助彼此放松心情	077
话题跑偏，不需要八头牛也可以巧妙拉回	079
话闲心不闲，闲聊也应该掌握好节奏	081
不要唱独角戏，互动的交流才更生动	083

| 第 6 章 |

八面玲珑聊天术：这样做让你跟谁都能聊得来

掌握走进女人内心的聊天技巧	086
拥有童心，才能打开小朋友的心扉	087
掌握技巧，让领导与你聊天欲罢不能	090
打动面试官，让其感觉与你相见恨晚	091
面对不同性格的人，都如鱼得水地聊	094
面对坚若磐石的小团体，顺利攻入	096
即使脾气秉性大相径庭，也要畅聊	098
面对宅男宅女，你也照聊不误	100



面对讨厌自己的人，如何让其改变心意	102
面对“话题终结者”也能聊，才是真强	104

| 第 7 章 |

聊天的基本话题：保证你不会无话可说的技巧

激起对方谈兴，一定要有与之关联的讯息	108
掌握对方兴趣和偏好，顺利找到最佳话题	109
关心时事，助你马上找到与他人的共同语言	111
一起探讨心中困惑，顺畅自如开始闲聊	113
练习聊天能力，别错过大妈、带孩子和遛狗的人	115
一个小零食，马上就能拉近彼此间的距离	117
从第三者的言论下手，切入聊天话题	118

| 第 8 章 |

顺利接下话头儿：首先你必须弄清楚对方在想什么

看透对方心思，你才能正确应答如流	122
面对口是心非的人，你要学会辨别是非	124
面对无关紧要的理由，你只需再次真诚邀请	126
你知道“年轻真好啊”的真实意思吗	128
总是自我贬低的人，你该如何应对	130
面对他人“我胖了”，你可千万别中计	132
与人交谈时对方不停看时间，你该怎么做	133



| 第9章 |

掌握“秘密武器”：适当时候不妨吊吊对方胃口

言多必失，祸从口出，你要学会三分话	138
话说到家往往显得乏味，不如留个悬念	140
不按常理出牌，你才能出其不意，攻其不备	142
假装“泄密”的样子，效果出人意料	144
守好自己的底牌，才不会轻易被他人看穿	146
把话传过去，也许比你当面表达效果更好	148

| 第10章 |

学会花样提问法：问对问题能让对方主动开口

提问要使对方乐意回答，一定要找准兴趣点	152
具体的问题不涉嫌故意刁难，可以经常使用	154
好汉爱提当年勇，你要给他人机会诉说得意	157
任何时候都不要居高临下，不如怀着请教的心态	159
旁敲侧击，如果对方想说就会告诉你	161
巧用反问句，让对方领会你的真意	162
想知道不如反其道而行，激发对方倾诉欲	164

| 第11章 |

表达不同意见时：学会不伤和气的说话方法

先认可再否定，更容易让他人接受	168
适时低头，远胜于强词夺理争论不停	170



有所保留地妥协，给对方留面子	172
没有人愿意被指责，你不要评判他人的错	173
拒绝的方式有很多，你要选择最合适的	175
保持中立，未尝不是一种恰当的姿态	177

| 第 12 章 |

学点幽默的艺术：让喜欢交际的你聊得更愉快更轻松

幽默，让你成为社交场合最耀眼的星	182
创造和谐融洽的交谈氛围，让彼此更交心	184
以幽默的方式批评，是大智慧和大宽容	185
以幽默的方式表达不同意见，不会导致反感	188
用幽默化解尴尬，让人与人更友好和谐	189
幽默的最高境界是自嘲，只有智者能为	190

| 第 13 章 |

掌握推销的技巧：与顾客接触要靠口才赢得人气

顾客就是上帝，谁会与上帝过不去呢	194
因应不同脾气秉性的顾客，需要施展不同口才	196
投顾客所好，才能与顾客畅聊无阻	198
面对拒绝，你应该怎样打破僵局	200
恰到好处的赞美，让你赢得顾客的心	202
恰到好处的语言促使顾客购买	204
顾客关心的问题，就是你不可回避的话题	206
推销是一门艺术，你要掌握艺术的语言	208



面对否定，巧妙表达才能让顾客回心转意	210
--------------------------	-----

| 第 14 章 |

清楚聊天的禁忌：千万别问这些会惹恼人的问题

绅士从不问女士年龄，只会夸赞女士漂亮	214
不要问他人体重，因为这个问题真的很重	216
私密薪酬制盛行，千万不要随意打听他人薪水	218
感情是纯粹的私人问题，再好奇也不要提问	220
不要揭开他人的伤疤撒盐，这是不礼貌的	222
不要关心他人的是非，这与你无关	224
面对他人的软肋，不是敌人，不要攻击	226

| 第 15 章 |

聊天的基本礼仪：要使谈话变得容易，你应该这样做

赞美那些每个人都显而易见的“部分”	230
任何话题，首先表示肯定都能避免反感	232
实在无言以对时，不如虚心求教	234
你的最佳话题，就隐藏在对方的谈话中	236
任何时候，都不要心不在焉地面对他人	238
作为回应，你应该在回答问题后也表现出兴趣	240
闲聊时不要敏感，他人不会随便践踏你的自尊	242
信手拈来的小麻烦，就能成就你绝佳的闲谈	244

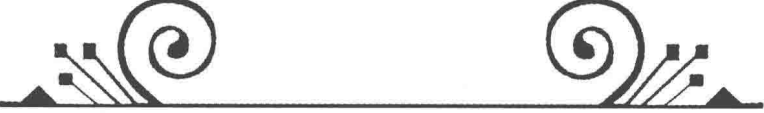
参考文献	247
------------	-----



第 1 章

跟谁都能聊得来：会聊天是一个很牛的交际本领

现代社会，会聊天已经成为生存必不可少的技能。因为时代的发展，要求我们每个人都能融入群体之中，成为社会中活跃的一员。不管是工作还是生活，我们都难以避免地要与他人打交道，而语言则是彼此之间和谐交流、融洽相处的最佳途径。只有会聊天，你才能迅速与陌生人熟悉起来，也只有会聊天，你才能成为人群中的焦点，引人注目。总而言之，会聊天绝不仅仅是会说话而已，而是一个非常重要的交际本领。





言谈是一个人最与众不同的魅力所在

现代社会，人们越来越重视人脉。毋庸置疑，对于每个人而言，丰富的人脉关系都是丰厚的资源，能够给人生发展带来不尽的便利条件和千载难逢的好机遇。那么，我们如何才能拥有好人缘呢？除了少数由于身体缺陷限制的人之外，大多数人都需要依靠语言进行交流。因而，要想拥有好人缘，建立强大的人脉关系，得体的言谈举止是必不可少的，能够最大限度地体现你的独特魅力。

言谈，也是我们了解一个人的最直截了当的方式，也是最快捷的。俗话说，画虎画皮难画骨，知人知面不知心。也曾有古人说，路遥知马力，日久见人心。这些话都告诉我们，要想在短时间内真正了解一个人是很难的。但是，假如你能够打开对方的话匣子，则可以迅速对对方的脾气秉性以及各种价值观点有粗浅的了解。同样的道理，别人也会通过观察你的言谈举止，尤其是你的语言表达，来探查你的内心世界和思想境界。由此可见，言谈绝不是随口说说那么简单和轻易的事情。要想展现自己的独特魅力，我们就必须多多注意言谈举止，做到谨言慎行，才不会给自己的脸上抹黑。

石油大亨保罗·盖蒂曾经是美国首富。不过，他年轻时家境贫寒，除了一片贫瘠的土地之外，几乎一无所有。直到有一天，他为了给土地浇水，因而雇用工人挖井。突然，他惊讶地看到土地上越来越深的钻洞里冒出了浓黑的石油。从此，他的水井变成了取之不尽、用之不竭的油井，他原本贫瘠的土地也变成了无穷无尽的财富源泉——油田。从此之后，他不再种田，而是雇用了很多年轻力壮的工人，为他开采石油。

曾经深受穷困困扰的保罗·盖蒂，对于事业非常用心。一有空闲，



他就会去油田里四处巡视，随时掌握工人们开采情况。然而，让他郁郁寡欢的是，他每次巡视时都会看到有些工人浪费原料，而且丝毫不以为意。为此，他数次找来领班的工人，让他监督工人全心全意地工作，杜绝任何浪费的情况。然而，即便他三令五申，情况依然没有好转。为此，保罗非常苦闷。后来，他为此专程请教一位管理企业的专家，专家一语中的：“因为那是你的油田。”听了专家的话，他恍然大悟。保罗马上召集领班的工人，说：“从现在开始，我决定把25%的经营收益分给你们。从此之后，你们也是油田不折不扣的主人。”果然，如此简单的一句话，让领班的工人们马上犹如换了一个人似的，保罗巡视时再也看不到磨蹭时间和浪费原料的工人了。为此，他感慨道：“付出25%的收益，的确是物有所值的。”

面对管理的难点，保罗非常郁闷。幸好，他咨询了企业管理的专家，这才一语惊醒。古人云，听君一席话，胜读十年书，的确是言符其实。因此，保罗一定对这个专家佩服得五体投地。人们常说，行家一出手，就知有没有。其实行家即使不出手，只要出声，也能让人马上从他的话中得知他的真实水平。其实，言谈不仅能表现我们的才学和能力，也能表现出我们与众不同的独特魅力。从现在开始，千万不要张口就来啦！我们一定要努力地改变自身，提升自己的素养，才能更好地展现自己的魅力！

聊天点睛：

很多人说话的时候，从来不顾及他人的感受，总是心里怎么想就怎么说。虽然这份坦荡让人钦佩，但是所谓交流一定是双方的。不管是面对身边的亲人朋友，还是面对我们需要服务的客户，抑或是萍水相逢的陌生人，我们都必须谨慎地表达自己，这样才能彰显个人的独特魅力。



敢想、敢说、敢做，才是真正的强者

生活中，我们常常劝说他人敢想更要敢干。也许有人觉得，敢做才是最难迈出的一步。实际上，从某种意义上来说，敢做远远不如敢说需要更多的勇气。诸如，你很想做一件事情，因而你就悄悄地去做了，也许根本没人知道。但是敢说则不同了，这意味着你在想想之后，还要把这些事情大胆地公之于众，这需要非常大的勇气，甚至比去做更艰难。

真正的强者，不但敢想敢做，更敢于在想和做之间说出来，让大家都知道，作为见证。曾经有个心理学家进行过一个实验，即人们对于自己心里的想法，如果只是一个人默默地想想，即便不实现，也很少会感受到压力。但是一旦大声地把这些想法说出来，人们就会无形中感受到一种压力，觉得自己有责任也有义务把想法很好地付诸实践。由此可见，敢于说出来的人，是真正的强者。

大学毕业后，很多同学都四处奔走找工作，南娜也在其中。不过，她在屡次碰壁也没找到合适的工作之后，毅然决定自己创业。对此，她早在毕业之前就在班级里宣布了：“同志们，我决定了，不再四处奔走找工作，我要自己当老板。我要开一家书吧，给爱看书的人提供看书的好地方，是那种有吃有喝可以消遣一天的地方哦！”说完，同学们都炸开了锅，纷纷劝说南娜不要一时冲动，还有同学吓唬南娜万一血本无归就糟糕了。不过，这一切都不能改变南娜的决心。

对于刚刚毕业且没有任何社会经验的大学生而言，创业当然是异常艰辛的。不过，南娜没有退缩。一想到自己曾经当着全班同学的面信誓旦旦，南娜就铆足了劲，想要在约定好的三年毕业会上像模像样。正是因为这股精神的支撑，南娜才能熬过创业之初最艰难的时刻，果然，三



年之后的毕业会上，大部分同学都只是在单位中刚刚站稳脚跟的小职员，南娜的事业已经有了起色，成为一个不折不扣的小老板。在同学会上，南娜再次发出豪言壮语：“同学们，五年同学会时，我一定会拥有至少三家连锁店。”看着在酒精刺激下有些兴奋的南娜，好友默默小声说：“南娜，去做就好了，不要夸海口啦！”南娜笑着对默默说：“小家伙，你知道什么呢！我这不是在夸海口，我只是想给自己鼓劲，让自己没有退路，因为我的话都已经说出去了呀！”默默恍然大悟，原来南娜每次都要发出豪言壮语，并不是为了让别人艳羡，而是让自己失去退路，从而勇往直前。

南娜显然是真正的女强人，因为她不但敢于去做，更会在想和做之间大胆地当着全班同学的面说出来。这样，她就真正失去了后退之路，只能一往无前，勇往直前。的确，就像当年项羽破釜沉舟大破秦军一样，南娜也拥有破釜沉舟的气势。这样的强者，从不畏惧失败，因为失败对他们而言也只是一次新的起点。因而，南娜才有百战不殆的勇气和坚定顽强的毅力。

生活中，有多少人只会默默地去，等到做好了才敢于四处宣扬呢！实际上，真正的强者即使事情还未成功，也是敢于当着他的面打包票的。就算失败了，也可以重新来过，因为失败就是成功的阶梯。

聊天点睛：

真正的强者，不但敢想敢做，而且敢于大声说出来。这样一来，他们就再无可后退的地方，即使失败，也只能一往无前。大声说出来，昭告天下，还能帮助他们更好地面对自己的内心，因为他们非常自信，能够坚定不移地奔向成功。