

从轻松搭讪到打动人心

有的人害怕与不熟悉的人交谈，总是努力隐藏自己的想法；而有的人说起话来没完没了，却总是说不到别人的心里去。那么，在与人聊天时怎样才能迅速打开局面，句句直击人心呢？本书适合于那些不善于在社交场合中当众发言、一开口说话就得罪人、商业谈判能力弱等表达能力欠佳的读者。

跟谁都能聊不停²

· 直指人心的说话艺术 ·

李怡霏◎著



 廣東旅遊出版社
GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS
說書·做書·說人



数据加载失败，请稍后重试！

图书在版编目 (CIP) 数据

跟谁都能聊不停. 2/ 李怡霏著. —广州: 广东旅游出版社, 2014. 7
ISBN 978-7-80766-791-9

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 024932 号

广东旅游出版社出版发行

(广州市越秀区先烈中路 76 号中侨大厦 22 楼 D、E 单元 邮编: 510095)

印刷: 北京同文印刷有限责任公司

(地址: 北京市密云县十里堡镇庄禾屯村)

广东旅游出版社图书网

www.tourpress.cn

邮购地址: 广州市越秀区先烈中路 76 号中侨大厦 22 楼 D、E 单元

联系电话: 020-87347994 邮编: 510095

787 毫米 × 1092 毫米 16 开 10.5 印张 113 千字

2014 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

定价: 28.00 元

[版权所有 侵权必究]

本书如有错页倒装等质量问题, 请直接与印刷厂联系换书。

第一章

不知道说什么， 怎么办？

1. 把说话练好，是最划算的事 / 3
2. 有风度，说出的话才能有温度 / 6
3. 传达感情，别把对方当成绝缘体 / 9
4. 一个好话题，是交谈成功的一半 / 13

第二章

不知道怎么说， 怎么办？

1. 强迫收听法，解释问题的关键 / 19
2. 面对不讲道理的人，要攻守相结合 / 22
3. 跟朋友有点小摩擦，一起去吃顿
火锅吧 / 25
4. 不要说半截话，你的心思我不懂 / 27

第三章

社交场上， 你可以这样说

1. 不要与陌生人说话，已经落伍了 / 33
2. 别小看了安慰的作用 / 36
3. 赞美需相互，别让自己惨淡收场 / 39
4. 什么都有保质期，友情也需要保鲜 / 43
5. 适度挑衅能打开局面 / 47

第四章

谈生意时， 你可以这样说

1. 高调说话，让别人注意到你 / 53
2. 轻重顺序要理清，别与成功失之交臂 / 57
3. 说话既要朴实，也要有魄力 / 61
4. 不想让交谈结束，就多用疑问句吧 / 65

第五章

怎么说， 让谈话不冷场？

1. 初次见面，怎样吸引对方注意？ / 71
2. 寻求共鸣，两个人的心灵鸡汤 / 75
3. 跟家人在一起，就说些“家常话”吧 / 78
4. 在玩笑中转移话题，避免冷场 / 82

第六章

交谈时， 怎样成为主动者？

1. 打破被动，让人家听你说 / 89
2. 摆脱对沉默的传统理解，用沉默
赢得主场 / 93
3. 搭讪不是个贬义词 / 96
4. 有话要不要直接说？ / 100

第七章

说话得罪了人， 你还不知道

1. 无“礼”寸步难行 / 105
2. 说话委婉不触礁 / 109
3. 药不能乱吃，玩笑不能乱开 / 113
4. 别把犀利当强势，退一步海阔天空 / 116

第八章

谈话中的角色， 你是哪一个？

1. 不要好心办了错事 / 121
2. 你问我答与我问你答 / 124
3. 抱怨可以，但是要选对对象 / 126
4. 人生如戏，演多了就是悲剧 / 129

第九章

聊天的时候， 你可以聊什么？

1. 会讲故事就是会聊天？你错了 / 135
2. 聊天不能没完没了 / 138
3. 转移话题，但千万别转进死角 / 141
4. 不要总把幸福或不幸拿出来谈论 / 144

第十章

说话的时候， 还可以做什么？

1. 你愿意去做那个聆听的人吗？ / 149
2. 君子“动口”，也要“动手” / 152
3. 别上微笑的当 / 155
4. 着装也是“说话”的一部分 / 158

第一章

01 不知道说什么，怎么办？

1. 把说话练好，是最划算的事

很多人都觉得，沟通就是普通的聊天，谁爱说什么就说什么。等到出了问题以后，他们才开始思考，自己为什么不讨人喜欢，为什么达不到沟通的目的，这只能怪自己说话过于盲目，没有任何技巧。

当我们看蔡康永主持的节目时，总是被他不经意地带到一个个问题中，这些问题用他的方式串联起来，使节目变得更像是一场演说。在这场演说中，无论是嘉宾还是主持人自己，都参与了进去，每个参加节目的人都成了演说家。奇怪的是，我们并不觉得这场演说无趣，反而会被它吸引。让人觉得蔡康永主持的节目不再像是单纯的综艺节目，反而称得上是超强的谈话节目。

在蔡康永主持的节目《康熙来了》中，与他搭档的是小S。小S主持风格大胆，常常是想到什么就说什么，而蔡康永是一个有头脑的人，他懂得控场，知道怎样才能让小S充分发挥搞笑天赋，让观众喜欢。就这样，蔡康永和小S一个负责掌控全局，一个负责活跃气氛，他们的主持风格赢得了娱乐圈的一致肯定。



蔡康永为什么会有这么大的能耐呢？

第一，他了解观众的想法，知道观众想要什么

要做到这一点，节目开始前的准备工作非常重要，否则面对嘉宾，自己都不知道问什么，这样的节目观众自然没有兴趣。蔡康永知道，节目想要办得好，就得从观众身上下手，要知道观众关心嘉宾什么问题，观众想在节目中得到什么。

第二，他知道什么该说，什么不该说

在蔡康永的节目中，不管观众多么想知道，只要嘉宾没同意公开，蔡康永就一定会死守着秘密。因为他知道，长久的友谊要比短时间的轰动效应重要得多。很多主持人就是因为在节目中问了一句不该问的话而“臭名远扬”。比如某艺人隐瞒了结婚的事实，而在节目中，主持人却偏偏扯着这个问题不放，即使嘉宾作出了回应，最后也会跟你势不两立。

第三，既然是主持节目，就不能说没有“营养”的话

蔡康永是一个很会说话的人，在节目中，他的话并不多，但每一句都是有的放矢、非常到位，其中不乏经典语句。网上有人调侃某女主持人主持节目不用脑，废话连篇，比如总是在嘉宾回答完一个问题后说上一句“是这样啊”。这四个字不仅暴露出她事先没有做功课，对嘉宾不了解，而且显示了她的主持功力不到位，掌控节目现场的能力差，不知道怎么接话，不知道怎么跟嘉宾聊天。



沟通不见得要八面玲珑，如果你的职业不是主持人，也不是在访问别人，那么你说话还是应该尽量朴实。同时，在沟通的时候有意识地运用一些语言的技巧，这样不仅能够帮你更有效地达到目标，而且会为你的形象加分不少。



小 E 与一个新朋友乔密约在市中心的咖啡厅见面，想商量让乔密投资他公司的事。小 E 提前十分钟就到了，见乔密远远走来。

“嗨，在这儿！”小 E 向乔密伸手打招呼。

乔密回应了一下，然后走过来。

“听说你常来这家咖啡厅喝咖啡，这里的咖啡一定不错吧？”

小 E 问。

“是啊，这家的黑咖啡很不错，要不要尝一下？”

“好啊，今天真是难得有这样闲暇的时间啊！最近公司的资金问题还真是让人发愁。”

“公司怎么了，有什么困难吗？”

“资金上的问题，小事，来，我们尝尝这咖啡。”

两个人喝了一口咖啡，乔密问：“怎么样，还不错吧？”

“嗯，果然不错！我也比较喜欢喝咖啡，我记得 ×× 区有家咖啡厅不错，改天我们一起去尝尝？”

“好呀，那家咖啡厅我也听过。”

“那就等我把公司事情处理好以后，我们一起去看看。”

“公司需要多少资金呀？”

两人的话题就转到了资金上面。



小 E 在这段对话中运用了很多技巧：

第一，套近乎

小 E 打招呼的方式比较随意，就像对相交很久的老朋友一样，而没有过多的礼节，这样反而拉近了两个人的距离。

第二，找共同的兴趣

小E从两人都喜欢的咖啡入手，找到了双方共同的兴趣，使交谈气氛非常融洽。

第三，间接地说出主题

有求于人时如何说出主题，大概是所有人都犯愁的问题。许多事实证明，往往越急于将主题说出来的人，越容易失败。相反，在谈话中间接地说出主题，会让对方更容易接受你的提议。



其实，无论是沟通还是演说，无非就是说话，说话的技巧是有规律可循的，只要反复练习，你也能像蔡康永一样，成为一个“会说话”的人，一个讨人喜欢的人。总之，为了日后的成功，让我们一起学习蔡康永的说话之道吧！

2. 有风度，说出的话才能有温度

接触过蔡康永的人都知道，蔡康永的话里没有对他人的讽刺、辱骂以及任何伤害的言语，而且在与朋友交往的过程中，他用几句简单的话就能打动别人，使人乐意接受，并能感受到他在言语间的贴心。

人们为人处世时的言谈举止和待人接物的态度便是风度，每个人的风度都可以从其日常生活中体现出来。有一些人，总是信口雌黄、搬弄是非，甚至对人恶言相向，他们身边几乎没有朋友；还有

一些人，态度谦逊，非常健谈，充满魅力，使别人乐意与之交流。这就是风度对语言的影响，从而影响人们的生活。

在某一期《康熙来了》节目中，有位嘉宾体形肥胖，有大肚腩，而节目的其他嘉宾要求他 90° 鞠躬。这位嘉宾尽最大能力将自己的身体向下弯曲，但是他太胖了，难以达到要求。这时，蔡康永便微笑着阻止他说：“好了，好了，只要轻微鞠躬就可以了。”

从这件事可以看出，蔡康永能够体谅他人，从对方的细微动作中了解到对方的难处，并用一句简单的话化解了这位嘉宾的尴尬，真是一位很有风度的人。



说话那点事儿

齐鲁在实习的时候认识了一个叫江璐的女孩，两个人成了要好的朋友。江璐身材不好，她对此耿耿于怀，齐鲁常常安慰她，说她的身材其实很标准。

一次公司组织去海边旅游，齐鲁和江璐也去了。公司的女孩子不多，几个女孩子就围在一块聊天。开始，几个人还聊得不错，可是，过一会儿就没有话题了。于是，几个女孩子都各干各的去了，这时候，江璐提议大家去水里泡泡，大家都表示赞成。江璐就先换上了泳衣，出来后，齐鲁对江璐说：“你这泳衣真漂亮！”

江璐听了，高兴地转了一圈，然后问别的同事：“我这件泳衣真的很漂亮吗？”

同事们都没说话，只有一个女孩说了句：“泳衣是不错，要是瘦一点的人穿着，一定很好看！”

听完这话，江璐愣在了原地，然后默默地走了。江璐觉得这个同事说了自己最忌讳的一件事，让自己颜面扫地，所以，回到公司后，江璐再也没有主动和这个同事说过话。

明明是一件可以缓和同事关系的事，却偏偏弄成了僵局，这要怪谁？江璐的那位同事说出那样的话，也许是因为她心直口快，但是从这件事可以看出，她是个自私的人，说话之前没有考虑到对方的感受，才会给对方造成了伤害。而齐鲁善解人意，说话的时候尽力回避别人的伤心事，通过赞美来帮对方树立自信，这样的人更容易建立良好的人际关系。

比如，在别人努力减肥的时候，你说上一句：“我发现你最近发福了啊！”在别人穿着自己新买的衣服时，你说：“这衣服的款式几年前就有了！”在遇到很久不见的朋友时，你说：“你怎么还在那儿工作呢，我觉得你不适合做那个工作。”这样的话一旦出口，必会遭人批判，毕竟谁也不希望自己的一切被他人否定。

说什么样的话，实际上就体现出你是什么样的人，这对一个人的社交活动具有非常大的影响。风度是一个人自然流露的魅力，有风度的人，说出的话才有温度。有风度的人，才会受人欢迎，有温度的话，才会让人愿意接受。在说话之前，我们应该认真思考自己的话，会给人带来伤害的千万不要说，要用有温度的话去温暖别人。

3. 传达感情，别把对方当成绝缘体

在我们的生活中，人与人之间真诚的沟通能够加深双方的感情，也能让我们自己心情舒畅。不要一味封闭自己，对身边的人都采取冷漠的态度，不要总是把自己的想法闷在心里，让自己成为绝缘体，那样就算身边的人想与你沟通都无从入手，双方就算有再好的感情也会慢慢淡化。

有一句话叫做“同声相应，同气相求”，意思是同样的声音能产生共鸣，同样的气味会相互融合。对于人们来说，只有多与人沟通，才能发现与自己志同道合的人，从而摩擦出火花，产生感情。

人与人的交流，如同照镜子，你对里面的人笑，里面的人才会对露出笑脸，反之，你对着镜子发脾气，里面的人也不会给你好脸色。由于成长环境、性格等不同，每个人的想法不可能完全一样，有的甚至是天差地别，如果你想与人达成良好的沟通，与其在想法方面下工夫，不如在感情方面下工夫。不管你用了多么华丽的语言，声音如何婉转动听，姿态如何优雅，如果不是用真感情说出来的话，那么对方也是无法感觉到你的真诚的。

要想让对方感到你的真诚，首先你必须发自内心地与对方交流，将你的感情传递给对方。对方对你的感情判断取决于你的表现，如果你总是遮遮掩掩、说话前言不搭后语或者吞吞吐吐，对方也会心不在焉，甚至会对你不予理睬。反之，如果你态度诚恳、大大方方，

对方也就更容易敞开心扉与你交谈。

蔡康永能言善辩，在与人交流时，对人真诚，让对方很容易感受到他的热情，很快就能与其成为朋友。小S也说，蔡康永的话让人感觉那么真诚、不滑头。不得不说，蔡康永是一个很讨人喜欢的人，因为他能够掌握好其中的分寸，他知道，作为一名主持人，自己怎样说话才能让人喜欢。众所周知，蔡康永有很好的缘。娱乐圈的人蔡康永并不都认识，很多上他节目的嘉宾与他都是初次见面，可是在聊天的过程中他们却像久别重逢的老朋友一样，对于蔡康永所提出的问题，嘉宾几乎是知无不言。为什么蔡康永有这么大的魅力？最重要的原因就是，蔡康永是真诚地在与对方交流，从他的言谈举止中传递出的不仅是信息，还有感情。



说话那点事儿

赵艳刚刚进入一家服装设计公司工作，成为那里的一名新员工。

对于上司，赵艳一贯有些惧怕，担心自己无意中说错一句话或者做错一件事，得罪了他们。因此，赵艳总是尽量避免与上司接触，而到了万不得已的时候，赵艳也是尽可能地少说话，更不要说与上司交流感情了。来到新公司，赵艳也习惯性地奉行着这个原则，理所当然地认为新公司的主管同样是一个冷漠无情的家伙。

来到新公司的第二天早上，赵艳泡好了一杯咖啡，刚刚坐

了下来，主管就进来了。主管本应直接进他自己的办公室，没想到他却往赵艳这边走了过来，在快要走到赵艳身边时突然停住了。赵艳顿时紧张起来，担心自己做错了什么。

主管问赵艳：“是你泡的咖啡吗？”整个办公室顿时安静下来，其他的员工都向赵艳这边看。

赵艳心想：“唉，都是咖啡惹的祸。”她站起来战战兢兢地回答：“是——是我泡的咖啡。”

让赵艳惊讶的是，主管笑着对她说：“你的咖啡是在哪里买的？我一进门就闻到了你泡的咖啡味儿，很香啊！”

赵艳放松下来，赶紧回答：“是在我家附近的咖啡店里买的，那家的咖啡真的很不错，生意特别好，明天上班我路过那家咖啡店，给你带一包过来。”

主管感激地说：“那太好了，真是谢谢你啦！”说完便转身走进了自己的办公室。

赵艳觉得自己真的是有惊无险，对这位主管的看法也因此有所改变。

第二天上午，主管组织召开了一次部门会议，因为最近公司要举行秋季的T台服装秀，他想听听大家对这次的服装设计有什么意见。

大家各抒己见，提出了很多好的建议。赵艳虽然也有自己的看法，但她还是像在以前的公司一样，决不主动发言。

“赵艳，”主管看着她说，“你是新来的员工，我想听听你的意见。”

于是，赵艳说出了自己对这次服装设计的想法，这个想法