

会聊天的人，新朋友就会一个接着一个来！

跟任何人都能聊得来

职场上，领导赏识的心腹，一定是口才好的那一个！

情场上，懂得逗人开心的总是比较吃香！

雅正◎著

跟着做 让你未开口就能惊艳全场 | 学着说 让你五句话就能交到知心朋友 | 照着练 你和谁都能聊得来，到哪都受欢迎

👤 拉近距离，打入圈子，想认识谁就认识谁 👤

跟任何人 都能 聊得来

GEN RENHEREN DOU NENG LIAODELAI

雅正◎著

 北方妇女儿童出版社

长春

版权所有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

跟任何人都能聊得来/雅正著. —长春:北方妇女儿童出版社, 2014.9

ISBN 978-7-5385-8479-0

I. ①跟… II. ①雅… 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(2014)第130300号

出版人 刘 刚
策 划 慢半拍
责任编辑 于德北
封面设计 刘红刚
开 本 787mm × 1092mm 1/16
印 张 16
字 数 220千字
印 刷 北京盛华达印刷有限公司
版 次 2014年9月第1版
印 次 2014年9月第1次印刷

出 版 北方妇女儿童出版社
发 行 北方妇女儿童出版社
地 址 长春市人民大街4646号
邮 编: 130021
电 话 编辑部: 0431-85647211
发行科: 0431-85640624

定 价 32.80元



序

一开口就聊得停不下来

世界著名的谈话艺术专家却司脱·费尔特先生曾经说：“你应该时常说话，但不必说得太长。少叙述故事，除了真正贴切而简短之外，总以绝对不讲为妙。和人谈话的同时也要注意到态度。切忌拉住别人的衣袖，指手画脚地讲话，应当和顺一些；切忌妄自尊大，平常的话要避免争论；谈话最好要一般化，勿作自我的宣传，把自己捧上天去。外表应该坦白而率直，内心应该谨慎而仔细。谈话的时候，姿态可以表现你的诚意，所以要正面向着对方，不要随随便便，不要模仿他。”

苏格拉底曾经说过：“世间有一种能力可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是令人喜悦的讲话能力。”

美国人类行为科学研究者汤姆森曾断言：“发生在成功人士身上的奇迹，至少有一半是由口才创造的。”

我们知道，不同的国家有不同的文化，聊天的方式也存在各种差异。但是，人与人的交往实际上就是一个不断说服和被说服的过程，每个人要么是说服别人，要么就是被别人说服。如果你不想总是处于被人说服的被动局面，那么唯一的选择就是勇敢地张开你的嘴，去说服别人。要知道，我们的说服意愿虽然看起来总是那么美好，但你并不能次次如愿。为什么会这样呢？对此，富兰克林是这样说的：

“如果你不能说服别人，并不是因为你的观点不好，而是因为你不善于运用说服的艺术。”

“一个人的成功，约有 15% 取决于知识和技术，85% 取决于人际沟通和口才等综合素质。”而这举足轻重的 85%，恰恰是很多人成功路上的绊脚石。

你能说服更多人？没错！当你说服了第一个人之后，你会发现，说服别人并没有你想象的那么难。但是要知道，任何成功都不会从天而降，没有人会期待被你说服，除非你能保证你已经具备了各种说服技巧：真诚、赞美、自信……

这本书将告诉你最打动人心的说话方式：一开口便触人心魂，实现成功交友、高效成事、顺利说服、快速成交；全面、翔实的中西方案例带你重新复盘最高明的说话之道；层层解析和玩味口才大师的奇妙逻辑和精彩聊天术，无论是整合资源、商务谈判、高端对话，还是接待客户、异性交际、朋友闲聊，等等，你都能用上，一口气解决不爱说话、不善表达等沟通方面的疑难杂症。

在这个世界上，跟谁都能聊得来，给你一种艺术人生。

 目录 / CONTENTS

序 一开口就聊得停不下来 / 1

Part 1

未开口就能惊艳全场

微笑是没有国界的语言 / 3

第一印象要表达出正能量 / 9

没开口就要有成功者的姿态 / 12

没有一个大人物是胆小鬼 / 15

恰到好处的沉默更有威慑力 / 18

“言”以稀为贵 / 21

突破自我，别让恐惧困住你的舌头 / 24

Part 2

开场白就能抓住人心

首次见面用好前三分钟 / 29

主动打招呼，让彼此熟络起来 / 32

- 握手是最直接的亲密接触 / 35
- 用肢体语言和眼神来“说话” / 38
- 如何聊,才能“诱惑”对方听你的 / 42

Part 3

几句话让人把你当成知己

- 随时揣着“听众档案” / 47
- 情感攻势,言语真诚得人心 / 50
- 暖心话,很有效 / 53
- 语露同情,拉入同一阵营 / / 56
- 让别人时刻感受到自己是主角 / 58
- 在闲谈中加深感情 / 62
- 闲聊要躲避对方内心的“死穴” / 65
- 与听众合二为一,听也是被听 / 68
- 说真实情况也不会触怒对方 / 70
- 愉快的沟通需要机智掌控 / 72

Part 4

让自己“听”起来就像个有身份的人

- 让修养渗透在每一句话中 / 77
- 说话讲究规范,看起来像有涵养的人 / 80
- 慎用词语,谈吐中提升影响力 / 82

- 说出有主见有智慧的语言 / 86
- 时刻有一颗理性的脑袋 / 89
- 只说你能做到的 / 92
- “点到为止”的批评 / 95
- 碰触说话的禁忌,你将远离成功形象 / 97
- 必须记在心里的聊天准则 / 100
- 玩笑别染上“重口味” / 104

Part 5

如智者般善用赞美,避免像蠢人般献媚

- 高明的赞美润物无声 / 109
- 推测性赞美,给人美好的感受 / 112
- 赞美不要绝对化 / 114
- 美言在前,让拒绝有个缓冲 / 117
- 入神的倾听本身是最好的附和 / 119

Part 6

打进圈子,让任何人都愿意帮助你

- 穿透六个人的私交,你和谁都能聊得来 / 125
- 结识一个陌生人,进阶一个圈子 / 128
- 先有大要求,再提小要求 / 131
- 软硬兼施,抢占先机 / 134
- 请客吃饭,好理由“打头阵” / 137

- 形势不妙，借敬酒转话题 / 140
- 不想喝酒时，如何拒绝不伤颜面 / 142
- 聊天本身就是思想的碰撞 / 147
- 攻守之间，进退自如 / 149

Part 7

一通电话，直拨对方心坎里

- 电话，不仅可以传话，还能传达感情 / 155
- 通过话筒，听出言外之意 / 158

Part 8

说好难说的话，打破僵局、化解尴尬

- 会说话的人都擅长掌控情绪 / 163
- 批评的话不要超过四句 / 166
- 棘手情况，模糊表态 / 169
- 逆耳的话要先说 / 171
- 道歉不是简单的“对不起” / 174
- 运用“夹心饼”批评艺术 / 177
- 论辩，不是争辩，是争气场 / 181
- 诙谐言语，让拒绝变得很愉悦 / 184
- 自嘲是一种说话态度 / 186
- “跳出盒子思考” / 189

Part 9

如何打破最难打破的玻璃天花板

- 直接迎战，不如间接绕弯 / 193
- 说服，多数是用心实现的 / 196
- 心理透视，摸清对方思路 / 199
- 透过对方心理去暗示 / 202
- 反复暗示，无声的说服让对方印象深刻 / 204
- 同理心倾听，同理心回应 / 206

Part 10

好话也要配“好鞍”，让你的话靓起来

- 嵌入景象，让听众“看到”你的话 / 211
- 用脑袋说话 / 213
- 语言要接地气 / 216
- 运用材料，为语言添砖加瓦 / 219
- 赋予语言力量：话语的包装术 / 222
- 修辞技巧是语言的装饰品 / 224
- 没有清晰的表达，一切都是废话 / 228
- 启动信息地图，辅助聊天 / 230
- 提问更容易引起听众的注意 / 233
- 使每一句话都能唱歌 / 235
- 关键时刻，幽默藏机锋 / 238

不随意打断谈话，说话要有轻重 / 242

给你的说话习惯“排排毒” / 244

Part 1 

未开口就能惊艳全场



微笑是没有国界的语言

大概是十年前，史密斯乘坐飞机去往新西兰参加会议。

飞机起飞前，史密斯请求空姐给他倒一杯水服药。

空姐很有礼貌地说：“先生，为了您的安全，请稍等片刻，等飞机进入平稳飞行状态后，我会立刻把水给您送过来，好吗？”

15分钟后，飞机早已进入平稳飞行状态。突然，服务铃响了起来，空姐这才意识到：“糟了，由于太忙，忘记给那位乘客倒水了。”空姐来到客舱，看见按响服务铃的果然是史密斯。她小心翼翼地把水送到史密斯跟前，面带微笑地说：“先生，实在对不起，由于我的疏忽，延误了您吃药的时间，我感到非常抱歉。”史密斯指着手表说道：“怎么回事，有你这样服务的吗？”

在接下来的飞行途中，为了弥补自己的过失，每次去客舱为乘客服务时，那位空姐都会特意走到史密斯面前，面带微笑地询问他是否需要帮助。

快到目的地的时候，史密斯要求空姐把留言本给他送过去。空姐很紧张，心想，他一定会投诉自己。飞机安全降落，她打开留言本，却惊奇地发现，留言本上写下的并不是投诉，而是一封热情洋溢的表扬信：“在整个过程中，你表现出的真诚的歉意，特别是你的12次微笑，

深深打动了，使我最终决定将投诉信写成表扬信。你的服务质量很高，下次如果有机会，我还将乘坐你们这趟航班。”

微笑化解了矛盾。史密斯深深地领会了微笑的神奇力量。他因此经常会提醒学生们：表达赞美、歌颂等感情时应微笑。要博得别人的微笑，自己应首先微笑。

美国金融巨头查尔斯·斯瓦博说：“我的笑容价值百万。”的确，微笑能够反映出一个人的内心世界，微笑可以营造融洽的气氛，消除听众的抵触情绪。

发自内心的微笑是人们美好心灵的外现，也是心地善良、待人友好的表现。一个具备良好口才的人，也应该不吝啬自己的微笑。

在职场中，虽然你工作很努力，却有可能得不到上司的认可；虽然你准备了一份详尽的资料，却仍不能在这场谈判中胜出。你感到沮丧，甚至开始怀疑自己的工作能力。

然而，事实上问题并不是出在你的工作能力上，而在于你是否有良好的的人际关系，是否有良好的交流手段。试一下，善用这些小动作与别人交流，定会使你受益匪浅。比如，盈盈笑脸、彰显优雅气质的坐姿站姿等。

彼得安在一家广告公司任办公室主任。上一任主任无论从学历、经验还是工作态度上来讲都不比她差，但最终工作做了不少，却得不到认可，大家都觉得她很傲慢，最后被迫离职。彼得安总结上一任失败的教训，得出一个结论，那就是要有一张笑脸。

广告业竞争激烈，业务员的工作压力都很大，他们最希望自己的工作能得到公司的支持和理解。而面带微笑的人总是在向同事传递着这样一种信息：我很欣赏你，我信任你，我愿意成为你的朋友，我们

会合作得十分愉快。

现在，无论工作多重、多烦琐，彼得安也不会表现在脸上，她总是保持一副亲切的笑容。她真诚的微笑赢得了大家的认可，拟定的绩效考评措施在公司内部得以顺利实施，公司的业务量也明显上升了。

面对不同的场合与情况，如能用微笑来对待他人，可以反映出本人高超的修养和待人的至诚，非常容易被别人接受。

在人际交往中，我们可能会遇到爱发脾气者、刻薄挑剔者、出言不逊者、咄咄逼人者，也有与自己存有隔阂芥蒂者，面对这些人，真诚的微笑往往比口若悬河更可贵。面对别人的胡搅蛮缠、粗暴无礼，只要微笑冷静，就能稳定局面，用微笑缓解对方的怒意，以微笑化解对方的攻势，从而以静制动、以柔克刚、摆脱窘境。如果在电梯间或公共汽车上不慎踩了别人的脚，带着真诚的微笑说声“对不起”，一场小小的麻烦就能轻松化解。在难以用语言表达心境的情况下，微笑是最好的交流工具。

在召开重要会议、处理突发事件、参加追悼大会时，当然不能微笑。平时微笑要真诚自然、适度得体，至于装笑、皮笑肉不笑、虚情假意的笑、僵化呆板的笑，甚至硬“挤”出来的笑，会令人大倒胃口，还不如不笑。

其实，只要细心观察就会发现，很多人能在社会上有所成就，都是从微笑开始的；还有很多人获得了极好的人缘，也是从微笑开始的；很多人在事业上畅行无阻，也是因为善于微笑。

很多杰出的政治家都运用笑容建立自己的形象。英国前首相托尼·布莱尔时刻挂在脸上的、孩子般天真的笑容；英国戴安娜王妃略带忧伤的笑容；美国前总统克林顿开怀爽朗、自信热情的笑容；美国

前总统里根爽快自然、无拘无束的笑容……还有美国前总统卡特祥和的笑容、肯尼迪迷人的笑容。

鲍温的家在一个弯道的拐角处，距离限速从二十五英里到五十五英里的交接处很近，所以，常常有人开着车飞速地从他家门前驶过，而他的爱狗金吉尔就死在一辆疯狂行驶的车下。

后来，当鲍温看到飞速驶过的车辆就会朝着驾驶员大喊，以便让司机将车速降下来。但是，即使他挥舞着双臂示意司机开慢一些，也很少能够达到想要的效果，这令他非常恼火。尤其是经常路过的一辆黄色跑车给他留下了深刻的印象，驾驶员是一个年轻的女郎，她总是把车开得像赛车一样。

有一天，当她再次驾车飞快地经过时，鲍温正开着除草机割草，他的妻子正在花园边缘种花。鲍温放弃了让她减速的努力，继续专心地工作，但是那辆车的刹车灯亮了一下，居然慢了下来。鲍温第一次看到这辆车不是以要命的速度呼啸而过，他甚至出现了幻觉，因为那位年轻的女郎在朝他和妻子微笑。

当女郎的车子远去之后，鲍温好奇地问妻子：“到底发生了什么？她居然将车开得这么慢！”妻子笑了笑，回答他：“我只是朝着她微笑着打了个招呼，她也对我微笑，所以也就减慢了车速。”

他愣住了，想起自己以前常常坐在割草机上愤怒地挥舞着自己的手臂，大声地提醒过往的司机注意车速，在他们看来，自己是不是像一个脾气暴躁的疯子？而那辆黄色的跑车，从来没有因为鲍温的愤怒和指责慢下来，但是今天却因为一个微笑而优雅地驶过。

一般来说，不同的眼神表达着不同的情感。我们可以从以下几方