

不冷场、不拒绝、不尴尬的交往学
TALK WITH ANYBODY

跟谁都能 搭上话

3分钟让你的世界不再有“陌生人”

苏岩◎编著

一开口就紧张、一聊天就语塞、一插话就冷场？

从现在开始，
本书教你怎么说更受欢迎！



中华工商联合出版社

跟谁都能 搭上话

3分钟让你的世界不再有“陌生人”

苏岩◎编著

图书在版编目(CIP)数据

跟谁都能搭上话:3分钟让你的世界不再有“陌生人”/

苏岩编著.—北京:中华工商联合出版社,2015.3

ISBN 978-7-5158-1223-6

I. ①跟… II. ①苏… III. ①人间交往-语言艺术

IV. ①C912.1

中国版本图书馆 CIP数据核字(2015)第 024565 号

跟谁都能搭上话:3分钟让你的世界不再有“陌生人”

作 者: 苏 岩

策划编辑: 付德华

责任编辑: 俞 芬

特约编辑: 徐 畅

封面设计: 元明设计

责任审读: 李 征

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 北京建泰印刷有限公司

版 次: 2015 年 3 月第 1 版

印 次: 2015 年 3 月第 1 次印刷

开 本: 787 毫米×1092 毫米 1/16

字 数: 222 千字

印 张: 17

书 号: ISBN 978-7-5158-1223-6

定 价: 32.00 元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮箱: 北京市西城区西环广场 A 座
19-20 层, 100044

Http: //www.chgslcbs.cn

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915

前言

在美国流行这么一句话：“一个人是否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”更有研究表明，使一个人获得成功的因素中，才能只占 25% 的作用，人脉关系占 85% 的作用。但是，我们能认识的人毕竟有限，要如何才能为我们的成功开辟航线？答案就是：与陌生人做朋友。

提起陌生人，我们心里首先想到的是戒备和防范，好像陌生人都是“坏人”“骗子”。正因为对陌生人怀有极其不信任的心理，以至于面对陌生人时，很多人往往感到恐惧，不知道该如何与他们交往、相处。

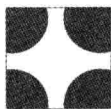
这是一个竞争激烈的社会，更是一个人与人之间交往协作日益频繁的时代。我们每个人的时间、精力都是有限的，很多事情依靠我们自身的努力是无法完

成的。一个人如果不与陌生人交往，不懂得与陌生人相处、交往的技巧，他迟早会被孤立，更别提想在重重阻碍中脱颖而出，绽放光彩。

人与人之间的关系是靠情感来维护的，我们要想得到他人的帮助，首先就要想方设法地和那个人成为朋友，至少也应是熟人。只有这样，那个曾经的陌生人才会愿意助你一臂之力。

那么，如何才能消除对陌生人的提防、戒备，战胜自己的恐惧，让陌生人与我们成为朋友，建立强大的人脉关系圈？

《跟谁都能搭上话》用浅显易懂的语言，并配以相关的案例分析，仔细地教你如何与陌生人搭讪、交流，书中讲述的这些策略与技巧，在生活、工作上都非常实用，让你在面对陌生人时不会像以往那样恐惧，让你知道怎样才能得体、恰到好处地与陌生人沟通。



目 录 CONTENTS

第一章 迎难而上	003	丢掉“不要和陌生人说话”的陈规
战胜自己惧怕陌生人的怯懦心态	006	人心对人心，你真我就真
	009	给自己一个与陌生人说话的理由
	012	只要不害羞，你会做得更好
	015	允许自己被拒绝
	017	做一下深呼吸
	019	战胜自卑这个心魔
	022	陌生人或许就是你的贵人
 第二章 趁胜追击	027	说好第一句话，让搭讪“开门红”
主动搭讪，与陌生人拉近关系	030	用微笑拉近距离
	032	了解对方的心理是搭讪的前提
	036	眼看耳听，做好观察再搭讪
	039	抓住人心，以“自然”动人
	042	合适的环境，能让搭讪事半功倍
	045	彬彬有礼，搭讪有利
	049	“糖衣炮弹”的妙用

第三章 继续交流	055	找到话题，敞开心扉
良好的沟通使陌路人变成朋友	058	别让自己成为“话唠”
	061	用“请教”的方式打开对方的话匣子
	063	利用好奇心“套住”他
	066	用你的善意解除对方的戒备
	068	幽默是度过沟通危机的法宝
	071	口吐莲花的说话技巧
	076	甘当配角，维护他人的自尊心
 第四章 巧用妙计	081	终止谈话也是一门技术
结束交谈，关系升华	084	好的道别语，带来下一次遇见
	087	滴水不漏话“送别”
	091	送别礼节别忽视
 第五章 面子工程	097	让优雅的举止留下好的第一印象
如何让他对你“一见钟情”	100	千般风情万般妆
	104	首因效应：决定成败的第一印象
	107	见人三分笑
	110	用好“眼神”这个信使
	113	巧递名片，让他牢牢记住你

116	异性相吸，打好性别这张牌
119	展示真实的自我
122	突出自己的个性，表现自己的魅力
126	口会择言，留有余地

第六章 出奇制胜

掌握沟通的主动权

131	听懂弦外之音
134	从言语中窥探对方的内心世界
137	了解他人，方能更好地交流
140	学会适时转移话题
143	迂回制胜：从对方得意的事情谈起
146	主动“献丑”，消除对方戒备
149	那些不能触碰的话题
151	揭人短处得不偿失

第七章 拓宽渠道

使擦肩的陌生人成为朋友

157	寻找志同道合的陌生人
160	抓住与陌生人成为朋友的机会
162	人脉是这样来的
165	借助网络，拓宽交友渠道
169	如何将谈判桌上的陌生人变为朋友

第八章 顺水推舟	175	赞美不是浮夸
让陌生人卸除心理防线	178	认同感是继续交流的基础
	180	寻找彼此间的共同话题
	183	说“你真美”不如说“你眼睛真漂亮”
	185	瞅准对象说好话
 第九章 放低姿态	189	学会做配角
把表现的机会让给对方	191	尊重永远不多余
	194	“以己之短，显彼之长”
	197	放下身段，不要咄咄逼人
	199	让对方成为交谈的中心
	202	做一个好的倾听者
 第十章 以情动人	207	用恰当的称呼拉近彼此的距离
寻找到连接彼此情感的纽带	210	以诚待人，用真心换真心
	213	设置悬念，吊住对方胃口
	216	对不同性情的人要区别对待
	219	将心比心，学会换位思考

第十一章 细微处见真情

让陌生人迅速认同你

- 225 记住别人的名字
- 227 请听对方把话说完
- 230 眼神交流的禁忌
- 232 握的是手，传的却是情
- 235 肢体语言，此时无声胜有声
- 238 五个助你打开对方心扉的小细节

第十二章 揣摩心理

把话说到别人的心坎里

- 243 投其所好，满足别人的需要
- 246 从面部表情看内心活动
- 249 把话说到点子上
- 253 尊重别人的“底线”
- 255 把准脉，少说“废话”
- 258 沟通也需遵循“卖货原理”

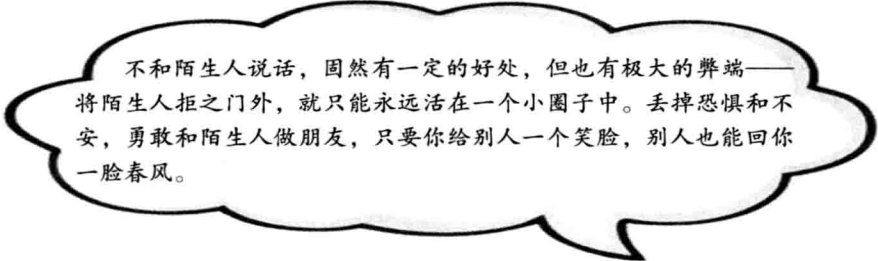


第一章 迎难而上

战胜自己惧怕陌生人的怯懦心态

每个经历挫折后取得成功的人都有一個共同的感触：信心产生力量，只要相信自己，再庞大的“王屋山”也会被移走。与陌生人说话也是如此，只要相信自己，战胜自己惧怕陌生人的怯懦心态，就能成功与陌生人交朋友。

丢掉“不要和陌生人说话”的陈规



不和陌生人说话，固然有一定的好处，但也有极大的弊端——将陌生人拒之门外，就只能永远活在一个小圈子中。丢掉恐惧和不安，勇敢和陌生人做朋友，只要你给别人一个笑脸，别人也能回你一脸春风。

中国人的传统观念告诉我们：“不要轻易和陌生人说话”“逢人只说三分话，不可全抛一片心”“防人之心不可无”……这些观念虽有其可取之处，但也有极大的弊端——它将陌生人拒之门外。所有的朋友都是由不认识变为认识的，都是由陌生人变成熟人的，将陌生人拒之门外正是扩大社交圈子的最大障碍。我们应该消除对陌生人的恐惧心理，勇敢地对陌生人敞开我们的心扉。

你或许会这样认为：一个在熟人圈里得心应手、如鱼得水的人，在陌生人面前自然也会落落大方。然而，这个推断并不是百分百的准确，有相当数量的人在家人和朋友圈里都很活跃，但一遇到陌生人、陌生的场合，他们就会感到浑身不自在，仿佛处处都是陷阱，而人们的目光，即便是友好的目光，在他们看来也如芒刺一般。他们虽然也渴望与陌生人交流，扩大自己的社交圈，但就是没有胆量开口与陌生人讲话。

今年 24 岁的小沫，是一所知名院校设计专业的大学生。眼看就要毕业了，她越来越忧虑。虽然她跟同学和老师的关系相当融洽，但她却害怕见到陌生人，每当与陌生人交流时，她经常会紧张得说不出话来，甚至有要晕倒的感觉。为此，她几次求职均受挫，一直打不开自己的交际圈，更不知道毕业后该

如何踏入这个社会……小沫为此十分苦恼，她内心其实很想跟陌生人交流，但是她一见到陌生人，就不由自主地感到恐惧。

逢年过节，总有很多人会带着一些礼物来看小沫的父母，家里很热闹。家里有陌生的客人时，小沫就跟父母讲要出去一会儿，然后，她就在外面独自溜达。等到客人差不多要走时，小沫再打电话回家，问客人走了没有，她要等客人走了以后才回去。

李玲在一家外企做部门主管已经好几年了，跟同事和下属沟通起来游刃有余，办事雷厉风行，可一见到陌生男子，她就会紧张、脸红，甚至连与对方对视一眼的勇气都没有。

曾有位陌生的男士追求她，她也对那位男士颇有好感，心里还想着怎样尝试着去和他交往。但是每当那位男士出现在她面前的时候，她都会觉得十分不自在，甚至不顾男士的感受而采取种种逃避的行为，最终导致男士对她产生厌恶感，一段刚刚萌芽的感情就这样不了了之。

上述故事中的小沫与李玲不敢与陌生人说话，原因是比较复杂的，不过有一点可以肯定的是，这些人通常是完美主义者或幼时受过某种心灵上的创伤。“一朝被蛇咬，十年怕井绳”。这种心理上的阴影需要时间和方法才能克服。这种害怕与陌生人交往的人，多少是有些社交障碍的，应该针对不同的情况采取相应的措施。

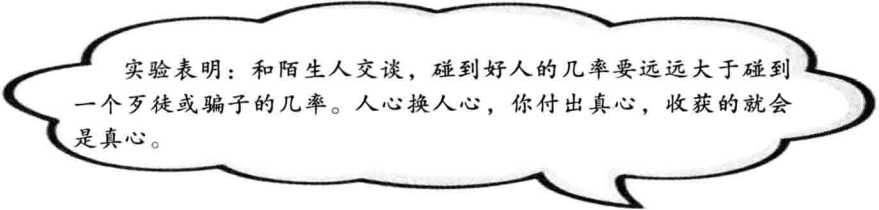
有相当多的人，认为现在社会太过复杂，报纸上、电视里总能看到一些上当受骗的事例，父母也提醒他们不要跟陌生人太接近。所以，他们对陌生人有着很强的防范之心。虽然他们也认可陌生人也不全都是坏人，但总觉得只有有所防备，才能避免吃亏。

在沈阳打工的小郑坐上了返回老家河北的火车。途中，他把家庭住址和电话留给了一个初识的男子。很快，小郑的家人就接到小郑“病重”的消息，打电话的人还留了个账号，让其家人寄医疗费。家人为了不耽误小郑的“治疗”，寄了 2000 元钱。但是，10 个小时后，小郑却平安地回了家。

很多人之所以会对陌生人有着极强的戒备心理，是因为他们或其身边的人曾受过陌生人的欺骗，生活中这样的例子也是数不胜数。然而，被骗的教训可以让我们多一些积极的防范意识，避免上当受骗，而不是让我们消极地避免与所有的陌生人接触。

我们当中有一些人觉得跟陌生人交往太过危险，他们对陌生人往往采取敬而远之的态度。其实，这是不对的，我们需要敬而远之的是行骗的陌生人，需要提高防范意识。同时，与陌生人正常交往，多个朋友多条路，多结识陌生人，也能让自己的事业走得更顺。

人心对人心，你真我就真



实验表明：和陌生人交谈，碰到好人的几率要远远大于碰到一个歹徒或骗子的几率。人心换人心，你付出真心，收获的就会是真心。

某权威机构最近的统计表明，在中国的大城市中，80%的居民正用他们的行动证明：和陌生人说话、交际存在着很大的风险。这些来自大都市的被访谈者，并不是拒绝城市空气与自来水的“反城市主义”者，也不是持传统观念的老者；被访谈者，就是与我们在街头、胡同、高档办公楼里擦肩而过的人。其实，我们没有理由去恐惧陌生人，因为我们也是别人眼中的陌生人。

法国社会学家弗里德曼对现代社会的陌生性是这样描述的：走在大街上，陌生人保护我们，像警察；发生火情了，陌生人扑灭燃烧的建筑物，像消防员；是陌生人教育我们的孩子、建筑我们的房子、用我们的钱投资；是陌生人在电视、报纸和互联网等媒体上告诉我们地球另一面的新闻；重病住院是陌生人为我们做手术，解除我们的病痛……

陌生人在我们的日常生活中扮演了重要的角色，但“不要和陌生人说话”或者“不要与陌生人交心”似乎已经成为人们的一种普遍共识。

当我们行走在清晨的街头，假若我们微笑着向一个不认识的人说“早上好”，他一定是一脸的惊讶与怀疑。假若你是一个30多岁的男人，向一位20多岁的女子做出这样的行动，你就很有可能被回敬一句“神经病”。在他们眼里，陌生人是危险的，所以陌生人的任何举动都是危险的，即使对方带着一

种善意，那也是一种别有用心善意。

我们没有确凿的数据显示和陌生人交往的危险系数有多高，即便是有那么一个数字也不是绝对的。我们来看下面这则故事：

有个男人正走在路上，迎面走来一个陌生人。陌生人从怀里拿出一个形状古怪、色彩陈旧的东西给他看。陌生人说：“这个古董，至少值 2000 元，因来当地做生意被骗了，想用它抵 200 元回家的路费。”见那个男人很犹豫，陌生人又补充道：“在你之前我问过 9 个人，他们都说我是骗子，你愿意帮助我吗？”

正好，男人那天的心情不错，他说：“古董呢，我不懂，我就先借你 200 元好了，你日后有钱了回来还我。”事后，周围所有的人都笑那个男人把钱白白地送给了骗子。令人没想到的是，一个多月后，陌生人将钱送还给了他。

正当那个男人热心为“骗子”平反之时，陌生人又找上门来，这次他带了一大堆古董字画。陌生人说：“我将去遥远的地方闯荡，也许一时半会儿回不来，也许永远都回不来。我家中又没别的人，想将这批祖传的宝贝转让给一个信得过的人。”那个男人问总共值多少，陌生人回答，至少 30 万。他笑着说：“我总共只有 3 万存款。”对方说那就 3 万。他暗自叫苦，心想：“这下自己可能真的上当了，如果这个人真如别人所说是个大骗子，我该怎么办呢？”但考虑到之前陌生人能够履行诺言，再说自己也已答应别人了，总不能出尔反尔吧，于是，他勉为其难地将那批古董收下了。

等陌生人走后，他不抱多大希望地请来行家鉴定。结果是，那堆古董远不止 30 万。

他是个社会学讲师。日后他在课堂上对学生讲述完这段故事后说：“10 个看着像骗子的陌生人中，只有一个真骗子，其余 9 个都是好人。但在现