

一本让你开窍的说话书！

跟谁都能 聊得来

这样说话，让你成为朋友圈里最受欢迎的人

〔日〕金井英之 著
杨佳静 鲁艳霞 译

台湾诚品书店超级畅销书！

使用本书，你可以跟任何人愉快地聊上15分钟，欲罢不能！



中华工商联合出版社

跟谁都能 聊得来

金井英之 著
杨佳静 鲁艳霞 译



中华工商联合出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

跟谁都能聊得来 / (日) 金井英之 ; 杨佳静, 鲁艳霞译. -- 北京 :
中华工商联合出版社, 2014. 6
ISBN 978-7-5158-0944-1

I . ①跟… II . ①金… ②杨… ③鲁… 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 079299 号

跟谁都能聊得来

作 者: [日] 金井英之
译 者: 杨佳静 鲁艳霞
责任编辑: 李建科
装帧设计: 麦田创意
责任审读: 郭敬梅
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: 三河市宏盛印务有限公司
版 次: 2014年7月第1版
印 次: 2014年7月第1次印刷
开 本: 710mm × 1020mm 1/16
字 数: 210千字
印 张: 16.25
书 号: ISBN 978-7-5158-0944-1
定 价: 39.00 元

服务热线: 010—58301130
销售热线: 010—58302813
地址邮编: 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: gszlzbs@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

在面对陌生人、自己不太了解的人或者那些了不起的人时，有很多朋友可能无法泰然自若、表达自如吧？

因为在和这些自己不够熟识的人说话时，会有一种难以言传的惴惴不安和紧张感在我们内心深处不断蔓延。“如果说不好可怎么办？”“如果不被理睬可怎么办？”“如果被对方觉得奇怪可怎么办？”“如果谈话中途卡壳该怎么办？”这样心怀忧虑的我们最后很可能什么也说不出来，或者想说的话只说了一半就不了了之，进而逐渐形成了一种自卑心理。

可是，总不能因为不擅长就不说话了吧？而且人际交往每天都在身边发生，是想回避也无法避开的。

所谓充实的人生关键取决于人际关系的质与量。与人相遇、相交，才会形成良好的人际关系。所以拿出你的勇气，迈出面向成功彼岸的第一步吧。

请相信克服紧张事在必行、与对方畅所欲言也绝非难事。

比如，可以尝试与初次见面的人这样说：“事实上，与您说话之前，我还一直紧张兮兮的。可是，没想到一聊起来会这么开心。尤其您的

笑容这么美丽、说话又是如此和善，和您聊天真是让人舒心。”这样一来，就会迅速拉近彼此的距离吧。

本书从各个方面入手，深入挖掘、整合了初次见面时使对方对自己留有好感的说话方法以及摆脱尴尬局面、渲染谈话氛围的说话技巧，使你面对陌生人也能够谈笑风生。

请你一定要仔细体味与人相知相交的快乐，同时真心希望本书能够对你在解除烦恼、构建美丽人生的旅途中有所帮助。

金井英之

序 篇 写给不擅长会话的你

- 1 美好的相遇造就美好的人生 / 3
- 2 主动说话才有相遇的机会 / 5
- 3 自如表达成就美好相遇 / 7
- 4 相信你也可以! / 8

第一章 如何让你说话不紧张

- 1 初次见面, 如何不再怯场 / 13
- 2 首先尝试大声说话 / 14
- 3 说话不紧张有诀窍 / 16
- 4 其实对方也在紧张 / 18
- 5 给予积极暗示 / 20
- 6 准备周全, 自然自信 / 22

第二章 如何给人留下好印象

- 1 给人留好感的三项准备工作 / 27
- 2 留下好印象的基本说话方法 / 29
- 3 留下好印象的基本发声练习 / 35
- 4 留下好印象的基本外观要求 / 38
- 5 提前模拟, 准备周全 / 41

第三章 主动与人搭讪其实很简单！

- 1 明确谈话的目的与结论就无须紧张 / 47
- 2 打破不同立场的三个要点 / 48
- 3 透过眼神观察对方性格 / 50
- 4 透过细节动作观察对方性格 / 54
- 5 对自己不擅长应对的类型要先下手为强 / 56
- 6 话题源源不断，自然不愁——话题的收集方法 / 58
- 7 对待任何人都适用的 5 个万能话题 / 61
- 8 如何看准时机与人搭讪 / 63
- 9 毫无顾虑地主动搭讪反而更加顺利 / 66

第四章 使你能融洽交谈的开场白

- 1 相遇之初的十秒钟是最为重要的时间 / 71
- 2 能够瞬间融洽交谈的要点 / 72
- 3 以对方为中心展开会话 / 74
- 4 不要小看市井闲谈 / 77
- 5 谈论天气是融洽谈话氛围的必杀技——初级篇 / 79
- 6 说几句投其所好的话——中级篇 / 81
- 7 若无其事地表示理解——高级篇 / 84
- 8 说几句贴心的话 / 86
- 9 如何应对出乎意料的答案 / 89
- 10 对方毫无兴致时该如何应对 / 91

第五章 如何使交谈顺畅进行

- 1 如果只顾自说自话就没办法继续交谈 / 95
- 2 使对方愉快吐露心声的要点 / 98
- 3 如何成为一个善于倾听的人 / 100
- 4 谈话卡壳时如何引出新话题 / 104
- 5 不断改变话题的战略 / 107
- 6 如何掌控会话交谈的主动权 / 110

第六章 使谈话氛围高涨的说话方法

- 1 发现共通点，越说越有趣 / 115
- 2 尝试加点儿笑料 / 117
- 3 为谈话增加韵味的要点 / 120
- 4 如何成就生动形象的会话 / 123
- 5 肢体语言的使用方法 / 126
- 6 对方提及时再亮绝活 / 129
- 7 营造良好氛围，步步逼近最终结论 / 131

第七章 让交谈不再虎头蛇尾

- 1 克服紧张的方法 / 137
- 2 叙述精练更容易传达 / 139
- 3 恰当地运用身体语言 / 141
- 4 用面部表情引导对方说话 / 145

- 5 良好的沟通礼仪很重要 / 147
- 6 一见如故，并非难事 / 149
- 7 积极的自我暗示能增强自信心，给你勇气 / 152
- 8 学会随机应变 / 154
- 9 要积累丰富的话题量 / 156
- 10 说话要有目的性 / 159

第八章 如何让交谈变得热烈

- 1 假设交谈是一次投接球游戏 / 163
- 2 表达使心情舒畅，因此需要给对方创造表达的机会 / 164
- 3 恰当的附和让你成为好的倾听者 / 166
- 4 倾听的魅力 / 168
- 5 找到和对方的共同点 / 171
- 6 懂得幽默，善用幽默 / 172
- 7 练就读心术，控制谈话方向 / 174
- 8 避免说话时喋喋不休 / 176

第九章 提问的技巧

- 1 提问是延伸话题的手段 / 181
- 2 提问的技巧 / 182
- 3 提问的禁忌 / 185
- 4 什么样的话题让对方兴致勃勃 / 190
- 5 商务谈判中的提问技巧 / 192

6 交谈必杀技“提问 + 积极正面的反馈” / 196

第十章 打开对方话匣子的 33 个关键词

这些话题让你一小时畅谈不断 / 201

第十一章 赞美让对方意犹未尽

- 1 真诚的赞美会让人打开心扉 / 217
- 2 赞美要发自内心 / 219
- 3 如何发现对方的优点 / 221
- 4 恰当地运用蕴含赞美之意的附和词 / 224
- 5 赞美要和询问相结合 / 227

第十二章 如何让交谈富有节奏感

- 1 富有节奏感的交谈意味深长 / 233
- 2 交谈中的“停顿艺术” / 235
- 3 这样的告别让人印象深刻 / 240

结 语 跟谁都能聊得来，你能做到

- 1 提升人格魅力 / 245
- 2 不急于求成 / 246
- 3 说话方法因人而异，所以要有自己的特色 / 247
- 4 勇气是通往所有成功的必经之路 / 249

序篇 写给不擅长会话的你



美好的相遇造就美好的人生

主动攀谈改变人生

在日常生活中，我们几乎每天都要和公司的同事打招呼，招待客户，向上司和客户汇报工作，又或者在我们的私人空间里需要和亲朋好友交流，由此看来，事实上我们每天都需要和很多人进行会话。

无论是多么不善言谈、不善交际的人都离不开交际。甚至很多时候都是需要你主动去打招呼的。

可是，等到要和陌生人打招呼的时候，就会想一些多余的事情，比如：那个人会怎么想呢？说不清楚会不会被误会呀？要是之后无话可说怎么办呀……之类的，反而使自己陷入了尴尬。

一旦陷入这种想法无法自拔的话，就会过度在意对方的想法，进而踌躇不前。如果你也有这种不擅长交际的想法的话，不妨像下面这样想一想。

“如果没有遇到那个人的话，就不会有现在的我。”

“如果没有遇到那位老师的话，我一定不会有现在的成就。”

我想到目前为止，一定有几位给你的人生带来重大影响的人。那么，不妨回想一下，你是如何与他们相遇的呢？

下面，我们一起来看一下某大型企业营业部长 T 的经历吧。他中学时非常讨厌学习，讨厌到什么程度呢？曾经多次拒绝上学，甚至险些留级。

可是，升入高中之后，他遇到了一位数学老师。

有一次，T 拒绝了朋友的邀请，没有去玩而是专心地完成了作业。当他忐忑不安地把作业拿给数学老师看时，老师夸奖他道：“你真努

力呀，很好。再加把劲，你一定能进全班前五名，加油吧！”

从那以后，T像是变了一个人似地喜欢上了学习，并且成绩直线上升。不但成功考上了大学，还在录用比例为25比1的工作笔试中脱颖而出。

对此，T曾深表怀念地说：“如果当时我没有拿出勇气去找老师，或者没有得到老师的认可的话，也就不会有现在的我了。”

再举一个例子，有一个营业员A，他在朋友的婚礼上和坐在身旁的一位先生主动攀谈，并且越谈越投机，最后竟成就了一笔大的订单，也赢得了一位固定客户。

这使他每个月的业绩都是公司最高的，连经理都对他刮目相看了。

相遇即人生机遇

人出生以来就会与很多人相遇，比如家里的父母兄弟姐妹；学校的老师同学；公司的上司同事、客户，等等。

种种相遇很有可能会给自己的人生带来无限幸福的重大机遇。

那么，你在与人相遇时，有没有想过“这个人可能会对我的人生产生重大影响”呢？又有没有重视这个机会呢？

自古以来，就有机会错过不再来的说法。一旦错过了，即使再怎么努力挽回也是徒劳。所以，面对机遇要积极争取，不要让自己后悔莫及。无论是第一次见面的人，还是已经熟识的人，都要拿出勇气、主动攀谈。美好的相遇会使你的人生更加丰富多彩。

无论是生活幸福的人还是职场得意的人，他们都非常重视与人相遇的机会。

下面，我们就来说说如何打造美丽的邂逅。

2 主动说话才有相遇的机会

如果不主动说话，就没有所谓的开始

参加聚会时你会主动和周围的人说话吗？参加研讨会时你会主动和与会者进行交流吗？

面对这样的问题，大多数朋友都会说 NO 吧。

在我的以商业和白领人士为主的语言交流教育中心的会话教室里，一个班 20 人左右，每个月都会进行对话学习。第一天上课时，大家都是初次见面，所以难免有些紧张。不觉间会想：“今天都会来些什么样的人呢，今天会做什么呢？”

在开始上课前五分钟，大家就都到齐了，可是竟然没有一个人与旁坐的人讲话。大家要么茫然坐着、要么低头玩手机，教室里一片寂静，鸦雀无声。

以这样的状态学习会话，也学不到什么东西。于是，授课老师提示说：“主动攀谈造就相遇，而相遇则会为我们带来无限可能。”并让大家进行一分钟的会话练习。

练习期间，所有人都站起来，和旁边或者前面的人进行一分钟的自由交谈。然后调换对象再练习，一共三次。

会话练习过后，再看大家的脸已经不像之前那么紧张兮兮的了，都换上了明快的色彩。在这样欢快的学习氛围中，就会有人相邀一起去喝茶或者喝啤酒什么的。

甚至还有在会话过程中一见钟情，进而相知相守，两年后步入婚姻殿堂的夫妻。举行婚礼时，他们邀请了所有学员，大家玩得非常开心。由于他们的相遇方式非常稀奇，还被“玫瑰花开”节目组采访了呢。

记住，主动与他人攀谈是美好相遇的第一步。

试试主动开口

无论男女，只要是和朋友、同事等一大群人在一起的时候，大都会忘记周围人的感受而肆意地大声说话。

但是，一个人出行，或者进入陌生的圈子里时，说话就会变得没有底气。即使有人主动和你说话，也只能用蚊子大点儿的声音回答。这样一来，不就错过了难得的机会吗？

东方人祖先都是农耕民族，都是大家一起下地干活，讲究集体主义。所以，人们都很害怕太过招摇被别人疏远、排斥。即使现在，我们也会尽量避免太过显眼，总会习惯看着别人的行为而行动。

所以，当自己主动与人说话时，就会产生种种顾虑，害怕给人留下“不知深浅”“不懂礼貌”“没品”“轻浮”等不好的印象。

我们必须打破这种不好的习惯，拥有开放的心态。欧美人就非常开放，在饭店吃饭时都可以和旁边的人畅所欲言，很快就熟识起来。即使是吃饭的短暂时光也要快乐度过。

试想你在参加一个聚会，周围没有一个熟人，这时如果有位并不认识的绅士非常亲切地和你攀谈的话，你会有什么感觉呢？你一定会非常高兴地和那位先生交谈吧？

重点是不要等着别人主动与你说话，而是你要主动出击。其实相遇的起始点就是一场互动的游戏。主动开口、给予回答。这时，请不要处于被动的位罝，而是要主动搭话，自己去创造美好的相遇。

当然，有很多人都不擅长主动搭讪。不过，这种自我意识是绝对可以克服的。

3 自如表达成就美好相遇

原来都是陌生人

仔细想一下，夫妇、邻居、亲友、恩师、上司、部下、客户，所有这些错综复杂的关系都是依靠不可思议的缘分牵引而形成的，而我们的社会正是由这种种人际关系组成的。

正因为受到众多人的影响，得到大家的帮助才有了今天的你和我。

然而，即使这般缘分深厚的人原来也都是陌生人。偶然的相遇，再由缘分不断加深彼此的羁绊。

以前有一种说法，说是夫妻生前就已经由一根红线相连。果真如此吗？如果真的是这样的话，人们一定会想：“反正人生都是命中注定的，结果都一样，努力也是徒劳！”从而丧失了工作和拓展人际关系的欲望。

红线并非出生之前就绑好的。是由于当事人的努力，才使得偶然的相遇变成了一生的牵绊。

重要的是相遇之后

第二次世界大战后一心求职的藤泽武夫，在卫生间偶遇旧交竹岛弘，经过其介绍认识了本田宗一郎，才有了“世界的本田”，促成了本田技术研发工业的诞生。

梦想着在法律界有所发展的永富守之助，在船上偶遇鹿岛组的社长鹿岛精一，之后成为其女婿，进而继承了社长一职，将鹿岛组发展为日本当代工程建设业的代表——鹿岛建设，之后又步入仕途，曾一度担任国务大臣。

如此，无论是遇到好的合作伙伴得以成功的商人，还是多年来的