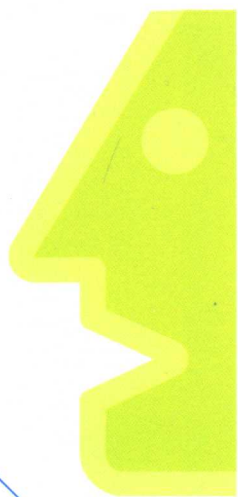


蓝天◎编著

营造话题

成为谈话高手的

∞堂必修课



一本书治愈你的表达障碍，从此谈笑风生

你想与客户进行有效沟通吗？你想与陌生人轻松攀谈吗？

你想让上司记住并看好你吗？你想与朋友有聊不完的话题吗？

快来阅读这本营造话题的秘笈吧！助你轻松成为谈话高手。

中国铁道出版社

CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

蓝天◎编著

营造话题

成为谈话高手的

∞堂必修课



中国铁道出版社

CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

营造话题:成为谈话高手的8堂必修课/蓝天著. —北京:
中国铁道出版社,2014.12

ISBN 978-7-113-19099-6

I. ①营… II. ①蓝… III. ①演讲—语言艺术 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 186982 号

书 名: 营造话题:成为谈话高手的8堂必修课
作 者: 蓝天 著

策 划: 吕 芝 邮箱: lvwen920@126.com
责任编辑: 吕 芝 电话: 010-51873156
封面设计: 王 岩
责任校对: 龚长江
责任印制: 赵星辰

出版发行: 中国铁道出版社(100054,北京市西城区右安门西街8号)

网 址: <http://www.tdpress.com>

印 刷: 北京市新魏印刷厂

版 次: 2014年12月第1版 2014年12月第1次印刷

开 本: 700 mm×1 000 mm 1/16 印张: 12.5 字数: 157 千

书 号: ISBN 978-7-113-19099-6

定 价: 35.00 元



版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书,如有印制质量问题,请与本社读者服务部联系调换。电话:(010) 51873174

打击盗版举报电话:(010) 51873659

序 / 言

快乐至上是营造话题的第一准则

快乐是一种能够传染的情绪,当你把你的快乐告诉你的朋友的同时,你也给他们带来了快乐。

早晨我坐出租车去上班,老实说,我心情并不好,因为我心里一直想着昨天留下的那些恼人的工作。出租车司机对我说:“早上好!”然后他微笑着问我要到哪里去,受他的情绪感染,我也感到心情略有好转,就问他为什么这样高兴。

他对我说,他四岁的小女儿昨天从幼儿园回家后对他说,老师告诉她,如果每天把快乐带给十个人,然后这十个人再把快乐带给另外十个人,到最后下来,整个城市的人都会是快乐的!她的女儿讲完这些后对他说:“爸爸,我现在把快乐给你,你要记得把他传给后面的十个人哦!”

讲完这个故事,这位司机高兴地看我一眼,我明白他的意思,他是要我替他把快乐往下传递下去。

那一天我走出出租车的时候,我把那些工作上的烦恼全抛到了一边。走进公司的时候,我感到自己仿佛变了个人。我对每个同事微笑,对他们说早上好!我告诉了大家关于快乐的故事,并且向更多的

人传递了我的快乐。

走在大街上,我发现人人都欢笑着,因为大家都很快快乐。

快乐是一种情绪,当你一个人微笑时,你也把你的快乐传染给了他。

我一直记着那个对我微笑的出租车司机,并记得他的美丽快乐的小女儿说的,要把快乐传递给整个城市的人。

如今,这个快乐药方已经让我焕然一新,虽然我仍然会有烦恼:我的工作中仍然会遇到麻烦;我仍然会为上下班时的交通苦恼;上司对我的工作不满意时还是会大声批评我……所有人所共有的烦恼仍然存在于我的生活和工作中。但是我如今变得快乐了。

快乐是什么?怎样让自己在谈话中更快乐?

林肯说:人生的快乐程度多半是自己来决定的。外界的事情,远不如我们对这些事情的反应对情绪产生的影响更大。

快乐是我们对生活的态度,是我们生活在这个世界上的点点滴滴。

懂得快乐就是懂得生活,要不要快乐由你自己来决定。不管你所要进行的谈话有怎样的目的,也不管你将要进行的谈话会对你的人生和未来产生多大的影响,你都应该让它变得快乐一些。

在古老的西藏,有一位叫巴桑的人,每次他和人起争执生气的时候,他就跑回家,围着自己房子和土地转三圈,然后坐在田边喘气休息,完了他就开始努力工作。后来他的房子越来越大,田地越来越大,但是他每次生气时,还是围着房子和田地转三圈。当巴桑年老时,他的房子和田地已经非常大了,他要绕土地走三圈,要整整一天时间,但是每次他生气时,他仍然会拄着拐杖,围着土地走完三圈。儿孙们心疼他,就恳求他不要这样,并且恳求他告诉他们,为什么他一生气就要围着房子和地转三圈。

巴桑说:“年轻时,我和人生气是绕着房子跑,就会边跑边想,我的房子这么小,土地这么小,哪有资格和人生气,于是气就消了。”

儿孙们又问，那您后来房子和土地多了，您为什么生气时还围着地跑呢？巴桑笑着说：“这时我围着土地走时，我就会想，我的房子这么大，土地这么大，我为什么要和这些人生气呢？这样想着，自然气也消了，变高兴了。”

房子和土地的大小会变，我们的境遇也不断会变，不变的应该是我们快乐的心。任何时候，只要有一颗快乐的心，我们就可以用快乐的心情去对待人生。珍惜我们所拥有的，把握现在的快乐，活在当下这一刻，不管生活中曾经发生过什么。和我们的朋友，和周围的人一起，快乐地生活，快乐地交谈。

快乐与满足，并不全然是由我们的处境来决定的，更多的时候，是由我们的心境来决定。

打开电视，我们更喜欢看那些让人欢笑的节目；翻开书，那些生动活泼的文字更容易吸引人；生活中，我们很容易就能够发现，快乐的人比不快乐的人，更有人缘。人们更愿意和那些快乐的人交谈，有什么话更愿意对那些快乐的人说。要想成功地营造话题进行谈话，让你变得更有吸引力，保持你的情绪的快乐至关重要。

不管是交谈还是生活，都是我们生命的一个过程，享受快乐，不一定非要等到一个特定的时刻。快乐可以存在于我们生活的每一分每一秒，可以围绕在我们身边的每一个角落。

谈话中，如果我们刻意寻找那些让人产生负面情绪的话题，很容易，我们就能够把参与交谈者的情绪带坏；同样，我们也可以营造好话题让大家的心情变得更快乐、更晴朗。

前 言

不管是工作中,还是社交场合中,经常由谈话主导着我们的行动。谈话水平在很大程度上决定着我们的生活。怎样进入不同的社交场合;怎样让陌生人成为朋友;怎样让朋友间的友谊更加牢固;如何获得异性的青睐……学会说话,学会找到恰当的话题,将决定你面对的是一个怎样的人生。

我们的活动大多数都是伴随着语言进行的,求爱、和陌生人攀谈、说服对方同意自己的某些要求,谈话在我们的生活中的重要性可想而知。基于种种需要,很多人都在努力提高自己的谈话水平,尽量让自己在陌生人面前谈话时显得不那么腼腆,学习各种谈话的技巧来增强自己的吸引力。

但是到现在为止,我们仍然得承认,我们中间的很多人经常会面临这样一种尴尬场景:就算是相识的朋友聚集在一起,也常常会觉得无话可说。

该用怎样的话题来开始我们的谈话呢?谈论怎样的话题才能吸引住听众又不显得太过低级?

“话不投机半句多”,很多时候,让我们的谈话具有吸引力的是话题而不是谈话的技巧。虽然我们不能否认谈话技巧在谈话中的作用,但是仔细思考那些成功的谈话案例我们就能明白,言之有物、所谈的

话题具有吸引力才是谈话中最重要的。

就像社交吸引力并不完全取决于一个人的外表一样,谈话是否具有吸引力也不是完全取决于谈话者的语音是否悦耳。我们中的有些人可能曾经有过这样的经历:当我们前去参加一个盼望已久的聚会时,却发现遇到的情景和我们所想象的完全不同。我们大家都等着别人先开口来找出话题,每个人都理所当然地认为这个任务应该由别人来完成。到了最后,往往会因为缺少好的聊天话题而让一场美好的聚会不欢而散。

不管听众是哪一类人,你们相互间可能是非常熟悉,也可能是只有一面之缘的陌生人,甚至只是在旅途中匆匆地相遇。只要你能找到好的话题,就能够进行一场有效的谈话。

信息时代,对我们大多数人来说,可以做为话题的谈资并不匮乏。但是因为信息过剩,也存在一个选择的矛盾:并不是所有的话题都适合所有的人。每个听众有不同的爱好;性格不同也造成我们有兴趣的话题会大相迥异;一些人喜欢新鲜事物,另一些人却喜欢在那些陈旧的话题上进行深入讨论。

在与人交谈的过程中,很重要的两点是了解他人和让他人了解自己。很多人习惯于在这种时候不顾技巧和方法直接发问,还有些人因为不善言辞把自己的想法当作秘密隐藏起来。因为不能准确掌握对方的爱好和期望,他们觉得还是少说话保险一些。

基于这种想法,很多人认为“言多必失”,所以宁可少说话。试想,如果别人同你一样,不知道你的想法,不知道你想谈论什么,他们怎样知道你内心的感受,怎样来和你进行沟通?更不要谈让别人喜欢我们,和我们建立亲密的关系了。

因为不善于找话题,也许在不知不觉中我们失去了很多对我们的人生有重大意义的转折点,失去了结交更多朋友的机会。一方面,我们努力寻找那些愿意敞开心扉和我们谈话的人,另一方面,我们却苦于不知道怎样用有效的话题来将这些谈话顺利地延续下去。

说话如同穿衣,话题合不合适,要看当时的具体条件。很少有人

会穿晚礼服去旅游,同样,也没有人会穿得花枝招展去参加一位朋友的葬礼。如果你想在不同的场合都能说出得体的话题,你就得尽量地增加自己掌握的信息量。

谈论怎样的话题,需要根据具体的情况来定。不同类型的听众、不同的场合都需要不同的话题。基于这种情况,本书并没有一味地举一些话题的例子来告诉读者去怎样说,只是让读者知道谈论时的技巧,让他们在不同的场合去找合适谈论的话题。当然,对于我们大多数人来说,我们不是专门的演讲者,也不是职业记者,多数时候我们没有获得独家新闻作为话题的条件。尽管如此,我们仍然能够通过种种方法找到我们的听众爱听的话题。

营造话题是有一定的规律可循的。或者是时事要闻,或者是借景生情,或者是自己对某一问题的看法,甚至你可以用提问来让对方给你话题,本书为你推荐了很多方法。

积极地对待你的每一次谈话;制定好一些谈话的目标;对你的听众有一定的了解;面对不同的环境说不同的话题……本书会告诉你怎样使你的谈话变得风趣而自然,不再空洞和言之无物。

也许你是刚刚走出校园的学生,正在求职的路上;或者你和刚结识不久的男(女)朋友正处于恋爱的甜蜜之中;还有可能你已经为你的人生制定了目标,需要提高你的谈话水平来实现你的目标。本书会从找话题的角度为你提供详尽的帮助。即使你只是一个普通人,一个不想让生活太过空泛和无聊的人,本书也能告诉你,怎样使你的谈吐变得动人和有吸引力。

如果你能从现在开始,逐步有意识地扩大你的话题圈,试着多和朋友聊一些他们感兴趣的话题,这是有一定的技巧能够掌握的,本书也能给你提供帮助。

当然,和所有教人各种技巧的书籍一样,这本书只能告诉你一些方法。真正的谈话还需要你在实践中去摸索,去学习,去总结。相信通过努力,你一定能成为谈话高手。

目 录

序

前言



第一堂课 找对话题是成功的开始 /

- ◆ 学会找话题,你就成功了一半 - 2
- ◆ 话题要抓重点,让他人印象深刻 - 5
- ◆ 让话题反映你的内心 - 9
- ◆ 话题要真诚,虚情假意是谈话大忌 - 12
- ◆ 轻松的话题,能拉近你和谈话对象的距离 - 19
- ◆ 快乐的话题往往比沉重的话题吸引人 - 24



第二堂课 给你的话题定位，顺畅说出想法

27

- ◆ 成功的沟通是双向的 — 28
- ◆ 适时提问打破沉默 — 31
- ◆ 谈话过程中，要注意营造好的气氛 — 34
- ◆ 难以启齿的话千万别拿来作话题 — 37
- ◆ 遇到谈话争议时，对事不对人 — 41
- ◆ 该沉默时一定要沉默，注意倾听 — 43



第三堂课 让对方给你提供话题

51

- ◆ 谈话之前，尽量了解对方多一些 — 52
- ◆ 交谈时，学会激发别人的思绪 — 58
- ◆ 把对方的兴趣点变成话题 — 65
- ◆ 画龙点睛，把对方的话题展开来讲 — 70
- ◆ 由对方的话题中转换到想要的话题 — 75



第四堂课 谈话时，所处环境对话题很重要

79

- ◆ 谈话之前记得要选择个好地方 — 80
- ◆ 尽量让你的话题和环境保持一致 — 84
- ◆ 就地取材，让眼中所见成为你的话题 — 87
- ◆ 你的衣着，也要符合所处环境 — 91

 第五堂课 制造话题,自己的见解很重要 95

- ◆ 不要做墙头草 — 96
- ◆ 在适当的时候表达自己的想法 — 101
- ◆ 切忌故弄玄虚,易令对方远离你 — 106
- ◆ 表达自己的见解时,一定要坚定 — 109
- ◆ 失言后,找什么话题来弥补 — 112

 第六堂课 做个好的话题积累者 115

- ◆ 坚持每天读一个故事,积累素材 — 116
- ◆ 如果积累够了,你会发现谈话根本不需要准备 — 119
- ◆ 流行时尚八卦,永远是人们的最爱 — 122
- ◆ 轰动的新闻是很好的话题,要注意了解时事 — 126

 第七堂课 学会抛砖引玉 129

- ◆ 其实,很多人更愿意在谈话中提到的是自己 — 130
- ◆ 你的认可,往往是对方最高兴的事 — 136
- ◆ 曝光自己的糗事,是个很好的让人欢笑的办法 — 145
- ◆ 谈话尴尬时,幽默是最好的解决办法 — 148
- ◆ 千万不要做祥林嫂,要简洁不要重复 — 151



第八堂课 方法比话题的内容更重要 159

- ◆ 再多的话题也总有讲完的时候 — 160
- ◆ 如果方法得当，一个话题也可以一直持续下去 — 163
- ◆ 学会制造“圈套”，这是让谈话变得有趣的好方法 — 172
- ◆ 给对方时间来理解你的谈话 — 177
- ◆ 千万别低估谈话对象的智商 — 181



chengwei tanhua gaoshou de 8 tang bixiuke

yingzao Huati

第一堂课

找对话题是成功的开始

◆ 学会找话题，你就成功了一半

初次见面，对方是你的一个重要的客户。

“请问，您今年芳龄几何？”虽然已经在心中斟酌了很久，但是话一出口你就后悔了，果然，对方的答案早就在那准备好了，“对不起，难道你不知道女士的年纪不能随便问吗？”

“现在正在热播的电影叫什么名字的，听人说好像很不错！”漫无目标，只是想试试对方的反应，当然又碰壁了，“哦，是吗，我从来不看电影的。”

“哦，我以为您爱看电影呢，因为您的工作看上去非常轻松，应该是有很多时间休闲的！”

你开始急得要流汗了，这个客户对你很重要，如果谈得不好，一大笔订单就要泡汤了。对方毫不在意你急切的心情，反而脸色变了，“看别人做事总是觉得很容易，自己试着做做就明白了。”

越来越话不投机，好不容易得到一次会面机会，眼看就要搞砸了。你干脆直奔主题：“陈小姐，我们是不是可以谈谈我们合作的具体事情？”

对方睁大眼睛看着你，似乎没明白你在说什么。言下之意很明显：搞什么嘛，你约我来，就想这样三言两语让我把单签了？真有天上

掉馅儿饼的事吗？

初进社会时大多数人都遇到过类似的事情，和人交往时往往会为寻找一个对方感兴趣的话题而大伤脑筋。

一些人天生就具有和人交往的天赋，不管是哪种类型的人，他们都可以很自如地和对方进行交流。仔细观察你就会发现，善于交往的人往往能很准确地找到对方感兴趣的话题，即便他们遇到的是完全没有交往过的陌生人，他们也能游刃有余地和对方交谈，仿佛多年的老朋友一样。

“李先生，看上去你的身体很棒，你是不是爱好打篮球或者踢足球？”

“是啊是啊，我从中学时起就是学校篮球队的主力！”然后对方就开始回忆起自己以前在篮球场上的一些事情来。自然而然，谈话很容易就开始了。

“王小姐，你的皮肤很好啊，看上去像十八九岁似的，你平时是怎样保养的？”既是在找话题，又夸奖了对方。

很少有女士对外表和化妆品没兴趣的，也少有女人听人说自己漂亮会没有反应的。王小姐立马笑靥如花：“没有的啦，我平常都不怎么重视化妆的，我皮肤很少有机会保养的。”对方一边谦虚，一边开始谈起自己皮肤保养方面的心得，谈话也就很自然地进入了融洽的气氛中。

一些人害怕和陌生人交往，一半是因为对陌生人不熟悉，一半是因为和陌生人交往时他们找不出来合适的话题。由于不擅长言谈，有些人在面对陌生人时甚至选择逃避。他们心里的想法常常是，既然不会说话，那么我不开口就是了，惹不起我还躲不起吗？

因为不擅长说话而害怕交流，因为害怕交流而失去很多机会。这成了很多人职业生涯和人生中的一大憾事。

现代社会已经进入信息时代，人与人之间的交往是非常重要的。各种社交活动中，谈话是必不可少的。可以说，人们的每一次活动，都

少不了语言这种交流方式。一场谈话是否成功，能够决定很多事情的成败。也许你的下一份工作，或者关系你人生转折的一个重要事情，就是由一场谈话来决定的。

既然谈话这样重要，那么决定谈话成败的因素是什么？这些对你的人生如此重要的谈话和聊天成功的秘诀又是什么？为什么有些人在谈话中能言谈自若，人们听他们说话总是笑声不断；而另外一些人费尽气力也无法让谈话对象提起兴趣，甚至呵欠连天呢？

不错，很多人在聊天方面的能力需要加强，他们非常需要一种方法和技巧来让谈话达到他们期望的效果。

那么，决定这些谈话成功与否的主要因素是什么呢？不是温润有磁性的嗓音，不是靓丽的外表，也不是博古通今、知晓天地的知识，甚至不一定需要太高超的语言技巧。

伏尔泰曾经说过：给我十分钟，我光靠这张嘴能说服任何女人。

伏尔泰怎样说服女人，他是否真有这样的本领我们无法考证。但是现实中我们可以发现很多成功人士都具备这样的能力：短短的几句开场白，他们就能吸引住在场的大多数人；简单的几句话，就能引得掌声不断。

有位名人曾经这样说过：“现代社会，你如果能在交谈的最初三分钟内吸引住对方的注意力，那么你就是一流的交际人物了。”

可以这样说，如果你能让人人都记住你，如果你能让你的谈话赢得大多数人的认同，如果你讲话时能让你的谈话对象为之折服，你也就离人生和事业的成功不远了。说话容易，但是真正能在谈话开始就能引起对方注意却并不是人人都能轻易做到的。

专家说：“谈话开始的一分钟决定了谈话的成功与否。”

所以，在谈话一开始，我们就应该为谈话找准主题，也就是找准谈话的话题。找准了话题，也就找准了谈话成功的关键。

谈话之初，是了解对方心态，找出话题的关键时刻。你一定要把握时机，找出谈话对象的兴趣和爱好所在。