

聊天方式多一点，你的生活好一点

说话技巧优一点，你的世界宽一点

# 跟任何人都 聊得来

张琪◎著



别让不会聊天害了你  
不会聊天，你就输定了

口才是一种艺术。拥有好口才的人字字珠玑，口若悬河，幽默自信，  
言语间展现出令人折服的个人魅力，让听者如沐春风、心悦诚服。

当代世界出版社  
THE CONTEMPORARY WORLD PRESS

# 跟任何人都 聊得来

张琪◎著

别让不会聊天害了你  
不会聊天，你就输定了



当代世界出版社  
THE CONTEMPORARY WORLD PRESS

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

跟任何人都聊得来 / 张琪著. —北京: 当代世界出版社, 2017. 7

ISBN 978-7-5090-1247-5

I. ①跟… II. ①张… III. ①口才学—通俗读物  
IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第173097号

---

### 跟任何人都聊得来

作 者: 张琪

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路4号 (100860)

网 址: <http://www.worldpress.org.cn>

编务电话: (010) 83907332

发行电话: (010) 83908409

(010) 83908377

(010) 83908423 (邮购)

(010) 83908410 (传真)

经 销: 全国新华书店

刷: 廊坊市三友印务装订有限公司

开 本: 787毫米 × 1092毫米 1/32

印 张: 9

字 数: 160千字

版 次: 2017年10月第1版

印 次: 2017年10月第1次

书 号: ISBN 978-7-5090-1247-5

定 价: 36.00元

## 前言 | Preface

# 说话技巧好一点，你的世界宽一点

美国人早在20世纪40年代就把“口才、金钱、原子弹”看成是在世界上生存和发展的三大法宝，60年代以后，又把“口才、金钱、电脑”看成是最有力量的三大法宝，而“口才”一直高居三大法宝之首，足见其受重视的程度。

在这个世界上，你的说话技巧好一点，就能让你的世界宽一点。

老板选择谈判代表，一定是选口才好的那一个；情场上，会说话、能逗人开心的人总是比较受欢迎；职场上，善于说话的人，总会比较吃香；会愉快聊天的人，也总能交到朋友并得到他们的帮助……

相反，一个人如果沉默寡言，不善言谈，往往就会被冷落，很难与人交往。常有人说：“我这个人，笨嘴笨舌，不会说话。”其实这是人生很大的缺憾。

现代社会需要机敏灵活、巧言妙语的口才高手。羞怯拘谨、笨嘴笨舌的人，总会处在交际困难的尴尬中。有些人很有知识，可就是因为缺乏“嘴上的功夫”，而不受人们欢迎。有些人工作做得也很出色，可一讲话就语无伦次，拘谨慌张，失去了很多晋升的机会。

我们时常听到有人批评某些人“少根筋”，指的就是不看情况瞎说。比如在寿宴上对着寿公寿婆大谈人寿保险的好处；对着孕妇

说，这年头养孩子没什么好处，翅膀长硬了就飞了；对新郎新娘说今天喜宴的菜好吃极了，下回别忘了再请我，我一定捧场；别人就要出远门旅行了，却对他大谈今年发生了多少起飞机失事的意外事件。

也许有时你只是说话说得正高兴，没注意到和你谈话的人的情况，并非故意的，却也在不知不觉中伤了人；也有可能真的是少了根筋，只顾自己痛快，忽视了他人感受。说话是一种技巧，不懂技巧、不会说话的人，必然处处碰壁，严重的还会给自己带来麻烦。

俗话说，一言能兴邦，一言能丧国；一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。而对个人来说，一言不慎，可以让人错失机会，甚至身败名裂。反之，若出言机敏、言语幽默、应对自如，则能化解困境，事事通达。

口才在我们日常生活中无处不在，而且举足轻重。在竞争激烈的社会中，自我推销以及获得肯定必须依靠适切的口才和良好的沟通能力。

口才是一种艺术。拥有好口才的人字字珠玑，口若悬河，幽默自信，言语间展现出令人折服的个人魅力，让听者如沐春风、心悦诚服。

口才不是天生的，靠后期训练完全可以成为口才高手。因此，不要说自己天生笨，不会说话。丢掉自卑，树立自信，勤于学习，人人都可以拥有好口才。

本书选取了生活和工作中常见的口才实例，详细地介绍了一些常见的说话方法与技巧，让你发现口才的奥妙，不管在什么情境下，都能成为口才高手，跟任何人都聊得来。

编者

2017年4月于北京

## 目录 | Contents

### 第一章

#### 一开口，就把话说到对方心里去 //001

会说话，并不是逞口舌之利，而是要尽量使用方法与策略，使自己的语言能够给对方带来心灵上的震撼，这样就能打动对方，获得认同，从而达到说话的目的。

01 | 良好的第一印象 //002

02 | 打破初次见面的沉默 //006

03 | 说好第一句话 //010

04 | 自我介绍的技巧 //013

05 | 融洽的交谈气氛 //016

### 第二章

#### 打完招呼，跟任何人都能聊个不停 //019

很多人和别人打完招呼后，就没有话可讲了。其实只要掌握说话的技巧，就能谈笑风生，仿佛有说不完的话题，跟任何人都可以聊个不停。

01 | 和陌生人谈话的技巧 //020

02 | 提问的方法 //024

03 | 不得罪人的巧妙表达 //027

04 | 如何更换话题 //030

05 | 巧妙插入别人的谈话 //033

06 | 切忌自我吹捧 //036

### 第三章

#### 巧妙破冰，避免冷场的聊天术 //039

说着说着就冷场，只剩下大眼瞪小眼，好尴尬啊！会说话的人，总能巧妙破冰，从不会出现冷场的尴尬。

- 01 | 就地取材打开话匣子 //040
- 02 | 消除沟通障碍 //043
- 03 | 不可浇灭他人谈话的热情 //046
- 04 | 如何对付羞辱 //048
- 05 | 八面玲珑的交际语言 //051
- 06 | 学会与不同类型的人打交道 //053
- 07 | 机言巧语，随机应变 //060

### 第四章

#### 巧妙拒绝，别让不好意思害了你 //063

不懂得拒绝的人，就等于自己的人生被别人捆绑；不会拒绝技巧的人，就等于化友为敌。跟随自己的内心，拒绝做个老好人。学会拒绝，既不失去人缘，又能活出真我。

- 01 | 学会含蓄委婉地拒绝 //064
- 02 | 巧妙拒绝的艺术 //068
- 03 | 美妙动听的逐客令 //075
- 04 | 婉拒邀请 //079
- 05 | 用错答拒绝陌生人 //083

### 第五章

#### 善用批评和赞美，更受人欢迎 //085

批评不见得就会得罪人，赞美也不见得一定受人欢迎。只有掌握其中的技巧，才能做到批评别人，别人心甘情愿去接受；赞美别人，正好是对方最爱听的话。

- 01 | 批评的方法 //086
- 02 | 责骂之后，巧妙处理 //088

03 | 指桑骂槐，强权之下巧说话 //090

04 | 善意地批评 //093

05 | 赞美的艺术 //096

06 | “拍马屁”也有诀窍 //099

## 第六章

### 把话说到点子上，让对方把你当知己 //103

打动人心的几句话，胜过唾沫横飞半小时。重点在于能不能把话说到点子上，让别人觉得你是自己人。说得到位，无论和谁聊天都能畅谈无阻。

01 | 第一次就聊出好印象 //104

02 | 赢得好感的说话技巧 //108

03 | 用情感同理赢得他人认同 //111

04 | 语出奇兵，攻心为上 //115

05 | 投其所好，出奇制胜 //118

06 | 话出至诚，而入肺腑 //123

07 | 不要说易得罪人的言辞 //129

## 第七章

### 说服也能皆大欢喜，不伤和气 //133

说服不是压服，说服是靠对方的内心认同，压服则是强迫对方行为认同，就是所谓的口服心不服。会说话的人，总是能说服对方，不但内心认同，在行为上也会得到热情的响应。

01 | 说服别人的原则与方法 //134

02 | 了解对方是说服的第一步 //139

03 | 热情才是说服的关键 //147

04 | 以柔克刚巧说服 //150

05 | 向对方请教 //153

06 | 迂回的说服法 //155



## 第八章

### 会聊天，就要懂点幽默 //157

幽默是化解争执的最佳润滑剂，幽默是聊天的最佳笑点。幽默的话，总是让人爱听；幽默的人，也必然大受欢迎。

- 01 | 让幽默为你说话 //158
- 02 | 善用幽默制造快乐 //162
- 03 | 灵活运用机智和幽默 //167
- 04 | 开玩笑别没有分寸 //172

## 第九章

### 会求人，巧道歉，别人更愿意接受 //175

人在社会中，总会遇到有求于人的时候，也总会遇到向别人道歉的时候。能做到求人别人能答应，道歉别人能原谅，这才是聊天高手的过人之处。

- 01 | 能说会道好办事 //176
- 02 | 酒言酒语办成事 //182
- 03 | 托人办事的技巧 //185
- 04 | 借东西的技巧 //190
- 05 | 道歉贵在诚恳 //193

## 第十章

### 职场好口才，才能左右逢源 //195

职场如战场，口才是武器；职场又是情谊场，口才是鲜花。会说话的人，在职场总是能纵横驰骋，友谊处处开花，人生左右逢源。

- 01 | 与上司应对之术 //196
- 02 | 怎样拒绝上司的要求 //200
- 03 | 用温和的讨论代替争吵 //203
- 04 | 巧言应对下属的借口 //207
- 05 | 向下属下达命令的语言技巧 //209
- 06 | 得体地拒绝员工的要求 //212

## 第十一章

### **把握谈判策略，瞬间掌握话语权 //219**

人生无处不谈判，不管你喜不喜欢，谈判是免不了的事。只有会说话，才能把握时间、赢得主动，做到进退自如、攻守得当，才能谈出利多人和的双赢结果。

- 01 | 和蔼可亲的谈判韬略 //220
- 02 | 出奇制胜，斗智斗谋 //224
- 03 | 仔细观察，话语随机 //228
- 04 | 巧设陷阱，笑着胜利 //232
- 05 | 先放再收，欲擒故纵 //234

## 第十二章

### **能说会道，恋爱甜蜜家幸福 //237**

恋爱是人生最美的事，家庭则是人生的避风港。会聊天的人，在恋爱和婚姻中都能让人如沐春风，即使有争执，也能轻松化解于无痕。

- 01 | 拉开与心仪对象交谈的话幕 //238
- 02 | 恋爱中避免说的话 //244
- 03 | 第一次拜见对方的父母 //249
- 04 | 夫妻的交流之道 //253
- 05 | 生活需要甜言蜜语 //257
- 06 | 争执有度，和好有方 //260
- 07 | 婆媳之间应如何说话 //264
- 08 | 做个讨人喜欢的女婿 //266
- 09 | 不要伤了孩子的自尊 //270

## 第一章

# 一开口， 就把话说到对方心里去

会说话，并不是逞口舌之利，而是要尽量使用方法与策略，使自己的语言能够给对方带来心灵上的震撼，这样就能打动对方，获得认同，从而达到说话的目的。

## 01 | 良好的第一印象

在人际交往中，第一印象对今后的发展具有决定性的作用。

一般情况下，和别人初次见面，彼此都会感到紧张与尴尬。但只要双方能找到共同点，有共同的话题，就能很容易地拉近彼此的距离。比如说，双方都是背井离乡、外出求职的，又是同一所学校毕业，还有共同认识的人等，在交谈过程中自然就会倍感亲切。再比如刚开始见面时，一方问另一方：“请问你是哪里人？”或者是“你是哪所学校毕业的？”如果另一方回答：“我是杭州人。”他就会接着说：“杭州啊！我去过。我记得当地最具特色的产品有……”这样用不了几分钟，两人便可以聊得非常热乎，仿佛是多年不见的朋友一样。

所以，当你准备参加座谈会时，如果即将碰面的对象是陌生人，而你想和他初次见面就增加熟悉感，就应该尽量找

出彼此的共同点。先查阅一些对方的资料，或者向他人询问对方的相关背景，对他有一个初步的了解。只有这样，对方才会因为你对他有所了解而对你产生好感，进而回答你的提问并乐于与你谈话，你们的关系也就会水到渠成。

当然，留给对方良好的第一印象，这只是一方面；另一方面，你还要注意运用技巧。

### 1. 避免不礼貌的姿势

有一位学生，每次听课时，都会习惯性地把手臂交叠着抱在胸前。一次，一位教授从上课开始，就一直注意他，让那个学生内心感到十分不安。下了课，教授走到他面前，问道：“这位同学，你是否对我的教法有什么质疑啊？”他很惊讶地回答道：“没这回事啊！您为什么会这么问呢？”他不知道，就是因为他抱胸的姿势，才引起教授的疑问。抱胸的肢体动作，往往隐含或者代表“拒绝”的意思，所以才引起这个误会。从此以后，只要聆听他人说话，这个学生都会提醒自己不要再犯这种愚蠢的错误。

一般人都知道和长辈谈话时，抱胸、跷腿是不礼貌的行为，其实与朋友或同事交谈，也应避免类似不礼貌的姿势。尤其对初次见面者，这种姿势的出现，会使对方认为你不愿与他作进一步的沟通，甚至认为你的态度傲慢，从而对你产生不良的印象。

## 2. 使用优雅的谈吐

优雅的谈吐就像整洁的仪表，会使人感到十分愉快。如果你平时行为举止粗鲁，满口粗话，对方会认为和你谈话是一件非常辛苦的事，甚至认为这是浪费时间，不愿和你交往。相反，如果你已经习惯运用高雅的辞令与人交谈，即使偶尔开个玩笑，说些俏皮话，对方仍能够感受到你内在的涵养和气质，并且乐于与你交往。因此，平时我们也应练习谈话的技巧和优雅的举止，进而给对方留下良好的第一印象。

## 3. 尽量不涉及对方的隐私

由于初次见面，双方的信任还未达到一定的程度，所以你最好不要涉及过于深入的话题，尤其是隐私。

如果贸然提出不当问题，极有可能造成对方的尴尬，以至于形成交谈时的障碍。因此我们在与人初次交谈时，应该尽量避免谈及自己不清楚的问题，以免无形中侵犯到他人的隐私，引起对方的不悦。

## 4. 不要随意打断对方的话

当你想与对方建立一种无话不谈的信赖关系时，就不要随意打断对方说话。

有位资深的心理辅导老师，总能与初次见面的学生在短短一小时内达到无话不谈的程度，他的秘诀便是让学生说话，

并且从不中途打断。他知道，对方的话题一旦被打断，心中就可能产生不满，认为你不够尊重他，这样他不仅不愿继续与你交谈，甚至还会对你产生敌意。所以这位辅导老师总是耐心听完学生的话，再从谈话中找出问题，一起讨论，从而建立起彼此的亲密关系。但是有人比较急躁，一听到意见，或者想起什么，就马上脱口而出，打断他人说话，这样做很容易引起对方的不悦，应极力避免。

### 5. 不要谈及敏感话题

当和他人谈话时，如果能找出引起共鸣的话题，比如喜欢的运动、旅行或者文艺爱好等，的确有助于消除彼此之间的生疏感。但是，对于宗教、政治等敏感问题，最好不要谈论，以免出现对立的情绪。

另外，关于学历、家世等方面的问题也应该避免。因为谈论对方的学历、家世等个人背景问题时，或多或少都会带有评价的感觉。如果对方很在意自己的学历或家世，这种谈论将会刺伤对方的自尊心，甚至使他感觉到受伤害。所以，即使你拥有足以自傲的学历，当你与他人初次见面时，仍应该尽量避免谈论对方的学历。

## 02 | 打破初次见面的沉默

初次见面，人们很容易先入为主、评判他人，所以我们应尽量用和善的语言和对方交谈。而问候语则是体现我们善意的一张名片。

在朋友之间，一句问候语往往包含了三种含义：我把尊重送给你；我把亲切感送给你；我十分珍惜我们的友谊。当我们把这三样礼物通过一句问候语送给对方时，热情、开朗、风度以及涵养就自然表现出来了。

西方有位文学家说：“只要热情犹在，哪怕青春消逝。”所以西方人见面时大多主动问候：“你好吗？”“早啊！”而类似的问候语，能够使我们和他人之间产生和谐、友善、热情和尊重的气氛。“请”“谢谢”“对不起”也一样，也能显示语言调适心灵的乐趣，显示我们对他人的尊重，所以我们



千万不能忽视它们的作用。

由于两人初次见面，对彼此都不太了解，往往陷入无话可说的尴尬场面。这时我们不妨以一些寒暄语为开头，比如：“天气似乎热了点！”或者“最近忙些什么呢？”等等。虽然这些寒暄语大部分并不重要，然而，正是这些话才使初次见面者免于尴尬的沉默。以下几种方式可供参考：

(1) 从对方的行动谈起。例如：看到对方下班，可以问一句“下班了？”

(2) 从天气谈起。

(3) 询问对方的工作进展、身体状况等。例如：“这一阵工作忙吗？”“快毕业考试了吧？”“你看起来神清气爽，是不是有喜事呢？”

寒暄语就像一把打开话匣子的钥匙，它可帮助你与他人顺利地谈话，但有几点必须注意：

首先，寒暄语要适当。

小张和小赵是好朋友，有一次小赵得罪了小张，两人陷入冷战。两天后，小赵觉得对不起小张，于是决定向小张道歉。

这天，小赵在路上碰到小张，赶紧上前笑嘻嘻地说：“你吃饱了吗？我请客。”

小张一听，没好气地说：“你瞧我刚从小吃店走出来，竟然还问我有没有吃饱，你这不是没话找话吗？”