



黄伟芳 著

# 跟任何人都可以 聊得来

从冷场王到聊天王的“退羞大全”

SPM

南方出版传媒

广东经济出版社



黄伟芳 著

# 跟任何人都可以 聊得来

从冷场王到聊天王的“退羞大全”

**SPM**

南方出版传媒

广东经济出版社

·广州·

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

跟任何人都可以聊得来 / 黄伟芳著. — 广州:广东经济出版社, 2017.6

ISBN 978-7-5454-5401-7

I. ①跟… II. ①黄… III. ①心理交往—语言艺术 IV. ①C912.1 ②H019

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第093060号

|    |                                 |
|----|---------------------------------|
| 出版 | 广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路11号11~12楼)   |
| 发行 |                                 |
| 经销 | 全国新华书店                          |
| 印刷 | 北京盛兰兄弟印刷装订有限公司 (北京市大兴区黄鹅路西临89号) |
| 开本 | 880毫米×1230毫米 1/32               |
| 印张 | 8                               |
| 字数 | 178 000                         |
| 版次 | 2017年6月第1版                      |
| 印次 | 2017年6月第1次                      |
| 书号 | ISBN 978-7-5454-5401-7          |
| 定价 | 35.00元                          |

如发现印装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换。

广东经济出版社常年法律顾问:何剑桥律师

• 版权所有 翻版必究 •

“

## 前言 Foreword

”

尼采曾说：“婚姻生活的其余一切，都是短暂的，在一起的大部分时光，都是在对话中度过。”其实何止是婚姻，我们生活中的大部分时间，不都是在对话、聊天中度过的吗？可是，你每天都在说话，但你真的会说话吗？

人生一张嘴，管着最重要的两件事，一是吃，二是说话。但正因为说话就像吃饭喝水一样，每天都在进行，我们早已习以为常，所以，很多人把它看成是非常简单的事情——不经思考，张口就来，全然不顾对方是谁、在什么场合，甚至把随意当成真性情。

其实，会说话很重要。海涅说：“言语之力，大到可以从坟墓唤醒死人，可以把生者活埋，把侏儒变成巨无霸，把巨无霸彻底打垮。”但丁认为：“语言作为工具，对于我们之重要，正如骏马对骑士的重要，最好的骏马适合于最好的骑士，最好的语言适合于最好的思想。”卡耐基也曾经说过，一个人的成功，约有15%取决于知识和技能，85%取决于沟通。所以，不要小看说话这门艺术。

跟任何人都可以聊得来，是一门学问。跟谁聊，聊什么，怎么聊，无不需要用心琢磨。因为在事业或生活的关键点，所有与你“聊”过的人都有可能变成你的喉舌、你的声音和你的代言人！真正的用心，不是挖空心思多说话，更不是只想着表现自己。多从对方角度出发，彼此尊重，循序渐进，才能像《菜根谭》中所说，“使人有乍交之欢，不若使其无久处之厌”。

这是一本对所有想成为“聊天达人”的人有所帮助的书，它用通俗易懂的小故事、生动典型的实例，全面系统地介绍了聊天的技巧、方式，条分缕析地总结出一系列切实可行的聊天规律。希望可以帮助读者走出沟通的误区，不断提升自己的说话能力和水准，恰到好处地把话说到位，从而为自己的人生创造更多的精彩。

记住：你的人生沉浮都可能与嘴巴有关！跟任何人都可以聊得来，是个人实力的一种体现，愿你早日从冷场王变聊天王！



## 第一章

### 会聊天的人，第一印象 就抓住人心

- 002 聊天最怕距离感，做亲和力爆表的人
- 012 微笑是最好的语言，胜过千言万语
- 018 敢聊是王道，别让恐惧困住你的舌头
- 024 从陌生到熟悉，由自我介绍开始
- 029 主动打招呼，人人都希望被重视
- 035 身体也会说话，别让肢体语言毁了你

## 第二章

# 聊天聊的是心，真心 才能聊成知己

044 聊天就要敞开心扉，真情实意最动人

049 释放热情的能量，对方才会热情回应你

054 少说“我”，多说“我们”

060 多点人情味，别人更愿意跟你聊

066 别忘观察“微反应”，对方不想聊就暂停

### 第三章

## 找对话题，跟谁都能说上话

- 072 没话找话，先把话匣子打开
- 077 言之有物，聊天才出彩
- 084 要给别人一杯水，自己要有一桶水
- 090 热门话题聊起来，打破尴尬热热场
- 095 见什么人说什么话，注意对象很重要
- 102 变换话题破僵局，不做聊天终结者



## 第四章

### 聊天是技术活，把握分寸才能说到点上

- 108 用心去倾听，别人才能聊得开
- 115 听好话是人性弱点，多一些赞美总没错
- 122 场面上要说场面话，聪明人说聪明话
- 129 恰到好处的幽默，有趣也是一种魅力
- 136 玩笑是把双刃剑，把握分寸才能双赢
- 142 善用好词好句，给聊天锦上添花
- 148 聊天有禁忌，小心祸从口出

## 第五章

会聊天也是竞争力，  
笑傲职场先把  
话说好

- 156 多和同事聊聊天，入乡随俗融入同事圈
- 162 别说“我不知道”，职场没有不知者无罪
- 167 少说“我以为”，你以为不是真理
- 172 理直也不要气壮，得理更要饶人
- 179 宽容是一种力量，用嘴亮出你的宽容

## 第六章

### 幸福婚姻在聊天，做 爱情中最好的你

184 所谓恩爱，就是好好说话

190 甜言蜜语要常说，给爱情加点“糖”

197 正向回应，巧妙解开婚姻方程式

203 敞开心扉，让爱情持续保温

209 无伤大雅的斗嘴，让婚姻充满情趣

## 第七章

### 谈判场懂聊天，谈笑间 搞定对手

- 216 巧说“不”，谈判场上更有利
- 221 投石问路，巧妙套出对方底牌
- 226 听弦外之音，发掘言外之意
- 232 捕捉身体语言，洞悉对手的“潜台词”
- 240 谈判场上，利益才是聊天的根本出发点

跟任何人  
都可以聊得来

# 第一章

会聊天的人，  
第一印象就抓住人心

## 聊天最怕距离感，做亲和力爆表的人

### 要点

罗斯福不但拥有极强的亲和力，而且懂得如何让别人感受到自己的亲和力。因此，他几乎不费吹灰之力就征服了那些陌生人，使他们成了自己的“粉丝”。可见，提高亲和力，我们才能更轻松地抓住人心。

冷若冰霜的面孔只会拒人于千里之外，孤芳自赏的人只会让人感觉不可接近，没有人愿意与这样的人聊天。而那些亲和力爆表的人，却时时散发着人缘魅力。

亲和力是一种由内而外散发出的无形吸引力。亲和力强的人，能在很短的时间里与陌生人打成一片，通过感情的沟通和交流建立起一座信任的桥梁。心与心之间越近，聊天才会越顺畅。

美国第26任总统西奥多·罗斯福有一次到奥马哈参加一次宴会，当时，身为民主党的他遇到了很多不认识的共和党人士。因为彼此不熟悉，所以在宴席间，大家都是礼节性的应酬，并没有什么实质的交流。

当时的罗斯福正打算参加总统选举，所以他想借这次机会多结识一些共和党人，但是自己并不熟悉这些人，怎么办呢？这时，罗斯福看到了自己熟悉的罗斯瓦特博士。博士交友广泛，罗斯福心想他应该对这些人较为熟悉。于是，罗斯福悄悄地凑到罗斯瓦特博士身边，向他一一打听这些陌生人的背景和大致情况，还特别询问了他们的喜好。

一番详细而快速的了解之后，罗斯福开始走到他们中间。他与那些人逐一攀谈，专门根据对方的情况来对一些细小的事发问，并表现出极大的兴趣和好奇心。那些人见罗斯福如此有亲和力，对自己非常了解，还这么有兴趣，都觉得非常高兴，与罗斯福交谈甚欢。最终，罗斯福达到了自己的目的，得到了这些人的好感与支持。

与人聊天时，再也没有比充满亲和力的态度更重要的了。如果把我想跟别人说的话比喻成一道美味佳肴，那么亲和力就是盛放这道美味佳肴的餐具。如果餐具是冷冰冰的、令人生厌的，谁还会愿意品尝这道菜？

所以，会聊天的人，一定是有亲和力的人。要提高我们的亲和力并不难，最重要的是要做到以下几点。

### 尊重别人

我们常说“种瓜得瓜，种豆得豆。”这条朴素的哲理也可以运用到聊天中——你尊重别人，别人才会尊重你，尊重别人其实就是尊重自己。尊重别人不分你我、强弱、大小，不分时间、地点、场

“跟任何人  
都可以聊得来”

合，不分领导与被领导，不分贵贱贫富。只要我们懂得尊重别人，就多了一份友谊、信任、谅解、平和。

不过，要注意的是，有时我们虽然认为自己尊重别人，而这种尊重通常都是从自己的角度出发的，目的虽然好，但是太主观。抱着对弱者的同情，尊重有时会演变为一种施舍。在生活中，很多时候，好心是不容易被接受的，甚至还会在无形之中刺伤别人的自尊心。所以，尊重别人也应该从别人的角度出发，让别人感受到你发自内心的肯定与认可。

### 学会示弱

有些人习惯于以强大来标榜自己，希望以此来赢得尊重和崇拜。对于这些人来说，示弱就如同把自己的伤口暴露给别人，简直是不可能的事情。在他们看来，将自己的软弱暴露在他人面前，是长他人志气，灭自己威风。

实际上，毫不示弱通常会让你的短处暴露无遗。在这种看似强大的攻势面前，你的对手也不会做出丝毫退步。然而，示弱却不同，示弱不但能够帮一个人得到人们的理解，还能够帮你得到更大的生存和发展空间。这就是所谓的“示弱定律”。

示弱能够在最短的时间内拉近人与人之间的距离，消除他人心理上的防备和敌意。有亲和力的人与没有亲和力的人最大的不同就是，前者愿意示弱。

示弱并不是力量不足，而是一种愿意成就他人、考虑他人感受的态度。很多人都喜欢体育明星姚明，人们几乎从来没听说过他乖戾、狂妄之类的传闻，即使是外界对他有一些误会，他也甘心“示



弱”，以一贯的从容、自信、优雅来轻松化解，从来不曾颐指气使。正因为他低调处事、与人为善，才得到了很多人的喜爱和尊敬。

### 保持低音

在说话时保持低音和微弱的音量，就像你在安慰朋友时使用的声音。你使用的音调应努力让人觉得坦诚，即你是在直抒胸臆，没有附加任何伪装和情绪渲染。这么做，人们将感受到你对他们的信任。

### 不要吝啬你的“美言”

在聊天时，要善于发现别人的优点并予以称赞。因为夸奖是人际交往中的“亲和剂”，适时而得体地夸赞别人，会激起对方的自信心和荣誉感，别人会因此对你产生好感。

### 保持同理心

在决定是否与你聊天前，人们会首先决定是否接受你这个人。如果你使你的聊天对象相信你的世界观与他们基本相同，那么人们不但会觉得你有同理心，而且会产生共同的感触，他们会相信你在认真倾听。因此，如果你希望人们认同你，那么首先要认同对方。

### 微笑，真诚地微笑

在聊天时，温暖的笑容就像是我們的一张名片，使人赏心悦目。灿烂的笑容会传染，当我们真心微笑时，别人也会不由自主地微笑。心情好了，话就投缘了。