

风靡网络的交际达人秘笈

变身人气明星的超级捷径

职场、商场、情场的强力通行证

跟谁都能 说谁都说上话

上都能
话能

Genshuidouneng
shuoshanghua

→似是而非的大道理没用，路人皆知的招数不灵！只需要比别人了解得更深入一点，你就能在人际场如鱼得水，轻松和任何人建立良好的关系，从而顺利地交友办事。本书教会你十部100个最一针见血的交际必杀技！

松鹤翔 著

跟谁都能说上话

松鹤翔 著

中国计量出版社

图书在版编目(CIP)数据

跟谁都能说上话 / 松鹤翔著. —北京: 中国计量出版社, 2009. 6

ISBN 978-7-5026-3040-9

I. 跟… II. 松… III. 言语交往 - 语言艺术 - 通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第083559号

北京市昌平北七家印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行

版权所有 不得翻印

*

787mm × 1092mm 16开本 17印张 字数 200千字

2009年7月第1版 2009年7月第1次印刷

*

印数 1-5 000 定价: 29.80元

导言：成功从学会说话开始

人生的道路，并不总是一帆风顺；理想的境界，经常可望而不可及。在生活的波峰浪谷中挣扎打拼，你一定也曾经羡慕过那些看上去什么都不缺的成功人士吧？他们在工作单位、在亲戚朋友圈里都应对自如、风光无限。他们有最好的工作、最出色的对象、最体面的朋友，还在银行里有大笔的存款，甚至连手机号码都是精挑细选的。

可你知道么？他们中的很多人其实一点也不比你更聪明，也不一定比你受过更多的教育。他们甚至不一定比你长得帅！那他们怎么就比你强呢？有人怀疑这些成功者从上一代继承了大把大把的人民币，或者和有钱人结了亲，或者干脆就是命好。事情并不是全都是这样的。俗话说得好：好人出在嘴上。人生在世做任何事情都离不开说话。真正使那些成功者阔起来的原因是他们和人打交道时，有更圆熟的说话技巧。

成功其实是一件挺复杂的事情，光有奋斗的热情而不讲究方法技巧，是很难赢得成功的。没人能光凭自己的赤手空拳打出一片天下。多少年以前，那些现在的阔佬也得拉帮结伙、收拢人心、赢得支持者，靠大家的力量推着他们往上爬，最后越升越高，一直爬到各自领域事业和社会地位的顶峰。

那些只知道对大人物仰视和发牢骚的人从人家那里得不到友谊、爱心和帮助，就骂人家是靠“关系网”发家。这些怨天尤人的人永远也不

明白，他们的失意其实都是自己造成的。他们不承认自己存在社交问题，不知道正是自己糟糕的表达能力影响了事业的发展、搞砸了人际关系、整跑了生意。而把所有的成功者都看成是满脑袋坏主意、或者是会使用法术能从银行地窖里往外搬金砖的人。

每一个成功者都必定有过人之处。他们所以成功，除了身上存在着很多优良的品质，比如乐意跟朋友分享利益以巩固友谊、善于赢得支持并让人们喜欢上他们等等，更重要的原因是他们掌握着很多行之有效的说话技巧，擅于待人接物，比如一张嘴就能让用人单位喜欢雇他们、上司喜欢提拔他们、客户喜欢照顾他们的生意，在竞争中占尽优势等等。

其实他们所具有的品质，我们都有一些；他们所使用的说话技巧我们也都知道一些。他们所以能走在别人的前面，取得成功，原因就在于他们身上的优良品质要比常人多，他们会使用的沟通技巧要比常人多，他们的嘴巴要比常人更甜、更能说到点子上。

这本小书，将这些成功者所以能出人头地的说话技巧，归纳总结出来和大伙分享。要是你能不断练习、勤于实践，有朝一日学成了真功夫，在任何一个人面前都能风度翩翩地侃侃而谈，想不升职发财都难。

本书将会谈到很多待人接物的言语技巧，它们有些是非常微妙的，有些甚至很让人吃惊，但却都是行之有效的。要是你能掌握并且运用它们，你就会从中得到巨大的收获。无论陌生人还是亲朋好友，从此都将乐于对你敞开心扉，无论单位、超市、饭店还是机关的大衙门，都会拍着巴掌欢迎你的到来。

目 录

导言：成功从学会说话开始

第一章 使用得体的身体语言 /1

- 1 如何使你的微笑与众不同 /4
- 2 如何用眼神赢得好感 /7
- 3 如何用眼神赢得爱情 /11
- 4 如何与人进行眼神接触 /13
- 5 如何使你看上去像一个成功者 /16
- 6 如何使人对你产生良好的第一印象 /19
- 7 如何与人一见如故 /22
- 8 如何使人对你产生信任感 /25
- 9 如何判断人们的爱憎 /28
- 10 如何随时确保得体的身体语言 /31

第二章 与人自如地闲谈 /35

- 11 闲谈如何开头 /36
- 12 闲谈如何有吸引力 /39
- 13 如何吸引别人主动跟你说话 /43

- 14 如何跟想结识的人搭话 /45
- 15 如何加入谈话中的人群 /46
- 16 如何回答“你是哪里人”这个问题 /47
- 17 如何回答“你做什么工作”这个问题 /49
- 18 如何介绍人们相互认识 /51
- 19 如何发现对方感兴趣的话题 /52
- 20 如何使人乐于与你交谈 /55
- 21 如何不必担心接着说什么 /57
- 22 如何帮助他人愉快地交谈 /60
- 23 如何进行积极向上的谈话 /64
- 24 如何掌握用之不尽的话题 /65

第三章 自信地表达自我 /67

- 25 如何打听对方的工作 /68
- 26 如何介绍自己的工作 /70
- 27 如何使自己显得很有才智 /74
- 28 如何告诉人们你们的共同点 /76
- 29 如何赢得人们的尊重和爱戴 /78
- 30 如何避免被人当成笑面虎 /81
- 31 如何避免被人当成冒失鬼 /83
- 32 如何让人觉得你说话很有趣 /84
- 33 如何避免给人留下缺乏自信的印象 /88
- 34 如何避免最糟糕的社交习惯 /89
- 35 如何告诉别人坏消息不招人讨厌 /90
- 36 如何回答不想回答的问题 /92

37 如何与大人物谈话 /93

38 如何表达谢意 /96

39 如何向人们做推销 /97

第四章 谈论对方的生活 /103

40 如何培养什么话题都能说几句的能力 /104

41 如何赢得专业人士的好感 /108

42 如何与专业人士进行深入交谈 /111

43 如何了解对方的工作和业余爱好 /112

44 如何得体地与外国人谈话 /115

45 如何跟商家砍价 /117

第五章 跟人们打成一片 /121

46 如何让对方产生你们是同一路人的感觉 /122

47 如何给对方造成你们很亲密的印象 /124

48 如何使人理解你的观点 /129

49 如何不露痕迹地应付别人 /132

50 如何给人留下彼此看待事物方式相同的印象 /134

51 如何使人产生你们立场一致的感觉 /137

52 如何与人套交情 /139

第六章 真诚地赞美别人 /143

53 如何避免给人留下拍马屁的印象 /144

- 54 如何利用别人的话进行赞美 /146
- 55 如何委婉地进行赞美 /148
- 56 如何间接地进行赞美 /149
- 57 如何赞美新相识 /151
- 58 如何赞美你最亲近的人 /153
- 59 日常交往中如何赞美别人 /156
- 60 如何把握赞美的时机 /157
- 61 如何正确对待人们的赞美 /159

第七章 与人展开机智的竞争 /163

- 62 如何看透别人的心思 /163
- 63 如何发现人们的真实态度 /166
- 64 如何让人跟你说实话 /168
- 65 如何识破别人的骗术 /170
- 66 如何应付别人的冒犯 /174
- 67 如何应付别人的抱怨 /176
- 68 如何拒绝不伤害别人的感情 /179
- 69 如何批评不得罪人 /181

第八章 巧妙地打电话 /185

- 70 打电话时如何充分地表达自我 /186
- 71 打电话时如何营造亲近感 /188
- 72 打电话时如何表现关心体贴 /190
- 73 如何与代接电话的人打交道 /191

- 74 如何促使接电话的人帮你找人 /193
- 75 如何把握打电话的最佳时机 /195
- 76 接电话时如何哄对方开心 /197
- 77 如何拒接别人的电话 /201
- 78 如何诱使人们给你回电话 /203
- 79 如何利用 QQ 塑造良好的形象 /205

第九章 优雅地参加社交聚会 /211

- 80 如何避免聚会上最常见的失误 /214
- 81 出席聚会时应如何进入现场 /216
- 82 如何确定在聚会上应跟哪些人说话 /217
- 83 如何在聚会上吸引别人接近你 /220
- 84 如何在聚会上赢得好感 /222
- 85 如何记住聚会上认识的人 /224

第十章 精明地克服社交障碍 /227

- 86 有人出洋相时如何应对 /229
- 87 别人谈话被打断时如何应对 /232
- 88 如何避免费力不讨好 /234
- 89 如何向别人求助 /237
- 90 如何索取回报 /239
- 91 如何在聚会上说话 /240
- 92 如何在餐桌上说话 /242
- 93 偶遇时如何说话 /244

- 94 如何让别人肯听你说话 /246
- 95 如何打消人们的怒气 /248
- 96 如何在犯错时因祸得福 /250
- 97 如何对待做错事的人 /251
- 98 如何从服务人员那里得到想要的东西 /253
- 99 如何成为人群中领导者 /255
- 100 如何与地位不同的人相处 /257

结束语：命运掌握在自己手中 /261

第一章 使用得体的身体语言

在拍摄现场，导演终于忍不住暴跳如雷，他挥舞着手臂冲到饰演干部的年轻演员面前：“你这不行！你的身体和对话根本不协调，哪怕一个举手投足像回事儿也好。”演员重演了一遍，导演看了还是摇头：“你在演你自己，不是在演干部，你脸上要那么多乱七八糟的表情干嘛？一看你那神情、动作就不像干部。”导演最后又甩下一句：“一定要注意你的身体语言！身体语言就是一个人身份证和说明书！”

这个导演说得太对了。在现实生活的舞台上，身体的每一个无意识的动作，也就是你的身体语言，是可以让人们在一瞥之下，了解你的生活史和你的全部为人。狗能听到人听不到的声音，蝙蝠能在黑夜里侦测到人的肉眼看不到的物体，那些客观存在的事物并不因我们的感觉局限而不发生作用。同样的道理，人的无意识的身体语言也对其他人有着巨大的吸引或者排斥作用。你的每一个微笑、每一个皱眉、甚至每一个哼唧声都会对别人产生影响，使他们接近或疏远你。

男人在工作中，会凭无意识放弃或选择一个目标；女人在生活中，会凭自己的感觉接受或者拒绝一个约会。在意识的层面上，可能说不清楚到底是什么道理，可是就像狗听到的声音、蝙蝠侦测到的物体一样，那些对于我们的潜意识发生作用的因素是客观存在的。

一位漫画家说，他的作品所以传神，原因没有别的，就是因为他不仅擅长描摹人物的外表，还擅长刻画人物的内在品质。他曾经给好

多名人画过肖像画，你一看那些画立刻就可以知道画上名人的个性。

有人问漫画家：“你怎么就能把人物的性格画得那么传神呢？”

他回答说：“很简单。我一眼就看出他们的性格了。”

提问者说：“我的意思是说，要全面地理解他们的个性，你是不是也会对他们的生活状况、个人经历做一些研究呢？”

“一般不研究。我说过了，我就是看。”

“看看就可以吗？”

漫画家解释说：“其实人的个性就摆在他们的身上，你一看他们的相貌、姿态、习惯动作就能看出来。”说到这，他拿出几张艺人的照片来，指着上面的人物说：“你看这个是郭富城，他有点木讷；这个是郑少秋，很有风度；这个是刘德华，有点孩子气；这个是陈冠希，你看他的眼神就有点飘移不定，是不是？”

社交场合，两个人一旦接触，就会发生大量可见和不可见的信息交流，要塑造富有魅力的个人形象，不下点功夫注意身体语言，那是不可能的。

要是你能用身体语言让人第一眼就留下光辉灿烂的印象，这个印象就能在人们的记忆中一直燃烧，永远保留下去。为什么呢？

在我们这个高速运转、信息爆炸的时代，每个人都在时刻遭受大量信息的轮番轰炸，待人接物时，必须尽可能迅速地形成判断，对所遇到的问题做出反应，否则就会落在别人的后面。这种行为的一个后果就是，不管人们什么时候遇见你，没等你跟你说话呢，已经开始根据你的身体语言给你下结论了。

你也许会质疑人们是否够有足够的感知能力洞察一切。答案是：他们有、他们的确有足够强的感知能力。就当你张开嘴唇，吐出第一个音节之前，有关你的大量信息已经通过各种有形无形的方式进入人们的

脑海。你的身体语言会构成人们对你的第一印象的 80%，就算你一个字不说，人们就可以大体上判断你的为人。

要是你有机会去外国，你又不了解所在国的语言，你就会有这样的经历：虽然你听不懂人们说的话，可时间一长，你还是会逐渐弄清楚很多事情。比如遇见新同事时，你可以判断出他们对你的友好程度、他们的自信心程度、他们在机构中的地位高低。要做到这些，光靠观察他们的外表和举止就能得出结论。

这其中并没有任何玄妙，我们每天在和人打交道时，都在做类似的判断。科学研究表明，当人受到外界刺激时，在大脑进行理性认识之前，就已经先期完成了一个情感性的结论。

就在我们审视对方的一瞬间，我们就会根据对方的身体语言，对对方产生一个大体上的印象，对对方的为人以及彼此之间的关系做出一个判断。

有这么一对夫妻，女的在大学里当教授，丈夫是政府机关的干部。两个人都事业有成，感情很好。女教授在大学里也是很有影响力的人物，讲课特受学生欢迎，不断有学术论文、论著出版，还兼任了好几个行政的、社会的职务，深受领导、同事和业界人士的器重。可是，当她有时跟着丈夫出去参加丈夫单位的活动时，她就特别失落，根本就没人知道她是怎么一回事。去孩子学校开家长会也是，在孩子老师眼里，她不过就是另外一个普通的孩子他妈。

女教授十分郁闷。她觉得要在一群陌生人中间做到鹤立鸡群，对不了解自己的人产生吸引力，使他们对自己产生兴趣，的确不是一件容易的事情。

其实做到这一点并不困难，要是你能熟练使用以下 9 个运用身体语言的技巧，你就可以让每一个遇见你的人，都把你当成不一般的人物，

不管是在熟悉还是不熟悉的社交圈子里。

1 如何使你的微笑与众不同

卡耐基在他的成功学著作里，强调成功的秘诀在于时常对他人微笑、表现出对他人的兴趣，使人们获得满足感。他的理论也许是正确的，不过卡耐基的理论最早产生于 20 世纪初期，而历史的车轮现在已经过去很多年了，我们的时代需要有更新的指导性的理论出台。

卡耐基的理论已经不能适应当代社会的复杂性了。一个聪明人告诉你，要入乡随俗。可你要是不知道当地的风俗的话，怎么随俗呢？卡耐基的理论就存在这个毛病。他和许多所谓的人际关系专家一样，经常犯这种聪明人的错误。他们告诉你做什么，却不告诉你怎么做。

在今天这个世故的世界上，光知道微笑和真诚的赞美已经不够了。现在的人要精明得多、见识也更广，他们善于从微笑中分辨出更为微妙的情感，从赞美中分辨出更多的复杂意味。整天被马屁精所包围的成功人士已经对微笑和赞美感觉迟钝。女人们也时刻提防着夸自己美貌的异性，知道很多男人说这话不过是想把自己哄上床。

其实，当你仔细研究就会发现，就算在卡耐基提出微笑原则的 1936 年，微笑也并不总是好使，更别提现如今了。

普通的微笑对于一些城府深的人根本没有效力。你可以留心观察一下电视新闻上的各国领袖、社团要人以及企业精英，他们中间没一个是成天笑嘻嘻的马屁精。

微笑当然是有用的，但是如何笑却大有门道。成功人士了解微笑是他们的重要武器，他们善于微调自己的笑容，使之发挥最大的效力。时机、程度和方式的拿捏可以增强微笑的力量，笑容在恰当的时机展现，

会有更强劲的影响力，使你能够带动全世界跟着你一起微笑。

雅丽是个非常漂亮的姑娘，大学毕业后成为一家外资公司的销售代表，没两年就因业绩斐然成为部门的销售经理。新参加工作的小师妹佳美却因业务开展困难找到师姐取经。雅丽说：“我下午和三个客户见面，你跟我一起去吧，观察我怎么搞定他们。”

当天下午，雅丽顺利和三个客户签订了三份合同。坐在回程的出租车上，雅丽问小师妹：“你总结出什么和人打交道的经验没有？”

佳美想了想说：“师姐你的笑声跟银铃似的，我觉得你的笑特别有魅力，我记得你在学校里就特别爱笑。”

“我现在也笑啊，我觉得还笑得更多了呢。”雅丽说。

“不过感觉不一样，可是我还说不好哪里不一样。”佳美说，“你还是跟过去一样开朗爱笑，可是人好像显得更成熟、严谨了。你跟那些客户说话的时候特别热情，我看他们都挺喜欢你的，你几乎都把他们迷住了。”

“你看出来一点，不过还是没说到点子上。你没注意到我的笑法和从前有什么不同了吗？”雅丽说。

“我还是真没看出你的笑法和过去有什么不同呢。”佳美自己先笑了。

“我的笑容和过去有一个很重要的不同。”雅丽说。“我毕业那年，离校第二天就去公司报到了，回家后老爸找我谈话。老爸跟我说，小莉啊，你明天就去上班了，正式走上社会了。你有一个开朗、活泼的性格，很容易和人相处，这点我是放心的，这说明我和你妈、学校老师对你的教育基本是成功的，当然你能有今天，主要还是靠你个人的努力。不过你有一个毛病，我必须提醒你，那就是你笑得太快了。”

“笑得太快了？伯父是什么意思啊？”佳美不解地问。

“我当时也不明白。老爸就找出一张报纸给我看，原来是一个学者写的文章，文章研究了很多成功女性的例子，其中包括英国前首相

撒切尔、以色列前总理梅耶、美国前国务卿奥尔布赖特和赖斯等等，最后总结说，那些笑得比较慢的职业女性更容易给人以可靠的印象。仔细一想吧，还真是那么一回事。我从此记住了父亲的建议，在工作生活中不断自己反省实践，感觉还真是难得的金玉良言。”

停了一下，她又说：“真诚爽朗的笑容是社交中的法宝，初入社会的年轻人往往喜欢用笑来表达自己的善意，但是过犹不及，容易给人留下轻浮的印象。其实要是能稍微注意一点分寸，别笑得那么反应敏捷，往往更能给人踏实可靠的感觉。”

雅丽说得太好了。正是她那比常人慢半拍的微笑，帮她在客户心中树立起内涵丰富、深沉严谨的印象来，从而赢得更多的客户。虽然只不过慢了1秒钟，却使客户觉得她的笑容更诚恳、特别。

要是你对此还抱有怀疑的话，你也可以亲自上街去观察一番。嘴唇和牙齿的悲欢离合看得多了，你早晚就会发现，那些容易被当成诚实和正直的人多半都笑得很慢。可一旦他们笑了，就会像缓慢但吞没一切的泥石流一样魅力无穷、势不可挡。这就是本书所介绍的第一个社交技巧：像泥石流一样微笑。

小技巧 | 像泥石流一样微笑

当你和人交往时，不要像闪电一样笑得很快，虽然人们看到你的笑容一定会感到很高兴。当你想对一个人微笑时，先盯住对方的脸看1秒钟，稍微停顿一下，揣摩对方的为人。然后才展现出热情的微笑。这微笑将像泥石流一样不可阻挡地把对方团团围住。笑容的瞬间的推迟，可以让人们相信你的笑是真诚的，而且是专门笑给他们的。