

黄健清 / 编著

搭讪

最有效的沟通手段

★ 学会搭讪，让你想粘谁就能粘谁

★ 搭讪，是迅速拓展人脉关系的一种有效方法，是一种毛遂自荐的态度，是一个能让你随时脱颖而出的机会，是增进相互间的了解与信任，实现有效沟通必不可少的前提与手段。



Dashan Zuiyouxiaode Goutong Shouduan

积极搭讪，主动沟通，为你的社交打响第一炮。

中国华侨出版社

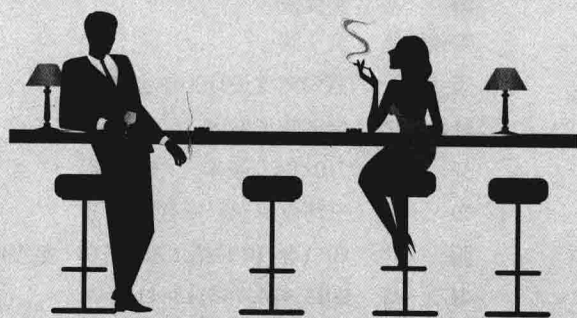


黄健清 / 编著

搭讪

最有效的沟通手段

★ 学会搭讪，让你想粘谁就能粘谁



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

搭讪：最有效的沟通手段 / 黄健清编著. —北京：中国华侨出版社，2011.9

ISBN 978-7-5113-1144-3

I. ①搭… II. ①黄… III. ①人际关系学-通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 164445 号

●搭讪，最有效的沟通手段

编 著 / 黄健清

责任编辑 / 文 澜

版式设计 / 丽泰图文设计工作室 / 桃子

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 开 印张 / 17.5 字数 / 236 千字

印 刷 / 三河市华润印刷有限公司

版 次 / 2011 年 10 月第 1 版 2011 年 10 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-1144-3

定 价 / 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成大厦 3 层 邮编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

编辑部：(010) 64443056 64443979

发行部：(010) 64443051 传真：(010) 64439708

网 址：www.oveaschin.com

E-mail：oveaschin@sina.com

搭讪，集说话与交际的综合艺术

搭讪？不好吧，那是无聊人士才会做的没有意义的事情。时至今日，如果你还这样想，那你就真的“落伍”了。

我们所提及的“搭讪”，是迅速拓展人脉关系的一种有效方法，是一种毛遂自荐的态度，一个能令你随时脱颖而出的机会。它能帮助你获得不一样的人生感受——交际圈子变大了；生活体验更丰富了；发展事业的机遇增多了；异性朋友更多了；生活幸福感指数提高了……

搭讪是正式谈话的前奏，其重要作用是辅助沟通，增加相互间的了解与信任，为接下来的谈话交流进行铺垫。它就好像法国大餐里的那一道开胃的前菜，为的是让你后面的享用更加尽兴、满足。谈话也是一样，在开始严肃话题之前先通过“搭讪”融洽气氛，打开双方的话匣子，那么接下来的正式谈话无疑将会顺利许多，若不然，谈话一开始就单刀直入、严肃紧张，整个过程难免会让人感到尴尬不爽。



搭讪人人都会，也都曾实践过，可有的人去搭讪，别人愿意跟他说话，有的人搭讪却不招人待见，这是什么原因呢？是长得不够帅气，不够漂亮，还是不够富有，不够权贵？这样理解其实是不对的。搭讪说到底是一门说话、沟通的艺术，有自身的心理解读、注意事项和准则，更有不同对象、不同场合的特殊要求与实用技巧，如果你了解并掌握了搭讪艺术的基本知识，相信你搭讪的成功概率一定会提高许多。

如果你想改变自己、提升社交能力、获得更好的个人发展空间，那就请大胆尝试与运用“搭讪”这一艺术吧，为自己的人生添上精彩的一笔！

第一章 搭讪的心理解读

搭讪，是一种你随时都可以用得上的社交方式，是沟通能力与自信心相结合的综合表现。但搭讪也是一门艺术，需要一定的技巧和基础。所以，事先对搭讪双方的心理进行解读，是进行有效沟通必不可少的功课。

- 1. 我们为什么需要搭讪 002
- 2. 和陌生人搭讪其实并不危险 004
- 3. 跳出封闭的心理模式，搭讪无须“准备好” 008
- 4. 搭讪能够帮助你克服社交恐惧症 011
- 5. 搭讪可以为你提供毛遂自荐的机会 016
- 6. 搭讪是深入交往不可缺少的前奏 018

第二章 搭讪之前的心理准备和技能训练

搭讪需要极大的勇气和心理承受能力。所谓心理准备，就是要调整好自己搭讪时的心态和克服紧张、恐惧心理；所谓技能训练，就是要具备一定的能力与技巧。当你做好这些准备之后，搭讪对你来说就不再是件困难的事了。

- 1. 穿得好比穿得糟的成功机会要大 022
- 2. 先对着镜子练练胆 025



3.培养“见谁都能说几句”的能力	027
4.搭讪时要注意细节	031
5.搭讪时该怎样称呼对方	033
6.你要懂得的各种搭讪开场白	036
7.搭讪时如何让话题有趣	039
8.掌握好搭讪时说话的语气	042
9.控制好说话的节奏	045
10.充分利用你的面部表情	047
11.读懂搭讪对象的肢体语言	050

第三章 你该遵守的搭讪准则

准则是人们的行为或道德所遵循的标准和指导方案。对于搭讪，当然也存在一些帮助你达到搭讪目的的原则和指导方案，要想搭讪顺利进行，你就应该时刻遵守这些准则，用以约束你的言行或者矫正你的言行。

1.搭讪的仪容仪表准备	056
2.友善是让你们有话可说的桥梁	059
3.把握搭讪的前两分钟	061
4.搭讪时的聊天禁忌	063
5.说人闲话时，坏话只占三成	067
6.搭讪最忌脏话连篇	068
7.搭讪时记得“入境随俗”	070
8.制造笑料的最高境界是自嘲	071

第四章 你不能不懂的搭讪技巧

搭讪是考验一个人即兴沟通能力和整体修养的最好试练。一次成功的搭讪中蕴涵着智慧和勇气。有些人性格外向，跟谁聊天都是自来熟，这表明他有一定的搭讪天赋。如果你不是这样的人，那也不能成为你不去跟别人搭讪的理由，只要学习一些技巧，你也能提升自己的搭讪能力。

1. “主动”是搭讪第一技巧 074
2. 听别人说话时的插话技巧 076
3. 让“闷葫芦”说话的技巧 078
4. 设置悬念引发对方聊天的兴趣 080
5. 重复对方的话可以减缓矛盾 082
6. 如何从陌生走向熟悉 085

第五章 和领导搭讪：拉近距离

当你在洗手间、茶水间、电梯间遇到了公司的大老板，是该低头逃避，或视而不见，还是羞涩地微笑过后便无话可说？搭讪并非要出于怎样的目的，老板也是普通人。成功搭讪未必会给你的职场带来好运，但至少在那一刻，你赢得了老板的好感，说不准老板就记住了你呢！



1.和领导搭讪通常说些什么话题	088
2.节日里和领导搭讪效果最好	091
3.和领导开玩笑要有分寸	094
4.恭维领导不要过了头	096
5.别在公共场合和领导唱反调	100
6.电梯中撞见老板要先发制人	102
7.聪明的员工这样问领导问题	105
8.理解领导的话之后再发言	108
9.言多必失，说该说的话	110
10.教你如何对领导提意见	113

第六章 和同事搭讪：亲切自然

每个人都害怕别人的排斥，要想和公司团队融为一体，就必须与同事搞好关系，所以，平时空余时间不妨多和他们搭讪、套近乎。但是你要谨记，同事毕竟不像朋友，你可以亲切大方，但千万不要过于随便，更别毫无顾忌地和他们谈论是非、自我炫耀，否则，容易招人忌恨，这很不利于你的发展。

1.同事面前最忌讳自我炫耀	118
2.面对同事调侃，嬉怒笑骂解尴尬	122
3.千万别做“乌鸦嘴”	123
4.让谣言止于搭讪	125
5.不说领导的坏话，小心隔墙有耳	127
6.管好你的大嘴巴，别取笑同事	130

7.别和正在工作的同事搭讪	132
8.和同事搭讪，吹牛也要有度	134
9.别把同事当对手，有理也要饶人	137

第七章 和下属搭讪：讲究分寸

领导与下属是两个分不开的群体。如果说领导拒绝和下属沟通、交流，那么长久下来，他就会失去群众基础以及公信力。要知道，在轻松氛围下主动和下属搭讪，不仅能增加你的亲民指数，还能搞好团队组织关系，并建立起独特的团队人文文化，这对公司或者个人来说，都是一种极大的收获。

1.如果想让下属认可你，首先要让他们认识你	140
2.叫出下属的名字	142
3.讲究分寸——别让搭讪变成性骚扰	145
4.让下属“听话”的高招	147
5.别让你的烂话题在办公室流转	149
6.不做啰唆唠叨的上司	151
7.让“忠告不逆耳”	153
8.顺着下属的个性去进行说服工作	155
9.在小事上赞美下属	158



第八章 和客户搭讪：积极主动

身在职场，面对客户是必需的，如果一见面就马上切入商务的正题，则显得你心急，也容易让客户感到不舒服。和客户搭讪需要注意很多事项，你们合作是建立在相互的信任、理解、尊重等基础上的，如果你忽略客户的感受，或者不小心给客户造成难堪，则很可能让你们的关系陷入僵局，甚至中断。

- 1.搭讪技巧，一招让客户记住你 162
- 2.避免探究双方隐私 166
- 3.和客户搭讪杜绝说批评性话语 168
- 4.尽量避免涉及政治、宗教话题 170
- 5.当心你的专业术语把客户吓跑 171
- 6.别在客户面前攻击同行 173
- 7.少用质疑性提问 176
- 8.与外国客户搭讪需要做足准备 178
- 9.搭讪的威力——为你开发潜在客户 180
- 10.奉承话说得越好听，越容易达成交易 183
- 11.换一种说法结果会大不一样 186
- 12.经常向客户表达你的谢意 188
- 13.让客户反感的搭讪方式 191

第九章 和同行搭讪：留个心眼儿

都说“同行是冤家”，其实这是一种阻碍发展的思想。与其整天费尽心机千方百计地防范别人，倒不如敞开心扉，以诚相待，将对手看成朋友，把同行当做战友，正所谓“在压力中生存，在竞争中发展”。当然，与同行搭讪时，为了避免发生利益冲突与误会，你要多留个心眼，注意一些谈话的禁忌。

1. 别让搭讪套走你的商业机密 194
2. 和同行搭讪的几种好心态 197
3. 不该问的别死缠烂打 201
4. 别批评对方的公司或者老板 203
5. 和有利益冲突的人搭讪不要吐露心声 205
6. 不宜明说的问題怎么回答 207

第十章 和异性搭讪：自信大方

你有遇见心动异性而不敢上前搭讪的经历吗？相信很多人都有过，这让许多有缘男女错失了相识的机会。其实，和异性搭讪没问题的，你应该落落大方地上前告诉对方：你好，我们可以认识一下吗？

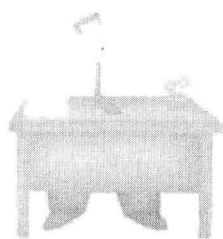


1. 女性想搭讪，要主动出击 214
2. 与陌生异性搭讪，大方得体，寻求共鸣 216
3. 高效结缘的“搭讪”技巧 219
4. 和女性搭讪什么话题不能聊 222
5. 第一次约会如何说话 224
6. 跳出常规去解读对方的话 226
7. 如何回答异性提出的棘手问题 228
8. 闲聊能打开女人的心扉 230
9. 女人要避免说令人一听就倒胃口的话 232
10. 女性的反搭讪妙招 235

第十一章 和陌生人搭讪：注意时机

在我们的日常生活中，和陌生人搭讪是常见的一种现象。陌生人之间普遍防御心理是很强的，尤其是女性，如果你搭讪时机、方式不当，造成对方对你的误解是很正常的，所以，当你要去和陌生人搭讪时，你得选择正确时间，还要注意你的言行举止是合情合理的，以免对方对你产生误解。

1. 同陌生人交谈的五字诀 240
2. 怎样与初识的人一见如故 244
3. 尴尬时刻，不妨用搭讪解围 246
4. 如何吸引别人主动跟你说话 248
5. 不要选择晚上跟陌生人搭讪 250
6. 多说“我们”，搭讪效果好 252
7. 如何优雅地结束你的搭讪 255



搭讪，
最有效的沟通手段

第一章

搭讪的心理解读

搭讪，是一种你随时都可以用得上的社交方式，是沟通能力与自信心相结合的综合表现。但搭讪也是一门艺术，需要一定的技巧和基础。所以，事先对搭讪双方的心理进行解读，是进行有效沟通必不可少的功课。



1. 我们为什么需要搭讪

“搭讪”古语里作“搭趲”，是某人对某人找寻话头借以开始攀谈，亦即是无话找话进行敷衍或寒暄。现代汉语里的解释是主动和陌生人交流。

一般来说，搭讪所说的话纯属废话，没太多的意思。搭讪的意义在于可以让我们在心理上寻找到一个与他人进行交流的过渡，它是一种解除人际关系束缚的技巧。

现在很多人对着电脑比对着人的时间要多，人与人之间的交流越来越少。善于搭讪的人，有机会享受到与自己心仪对象约会的美好体验；能让上司、同事看到你能说会道的口才而委派你重要的任务，给你以平步青云的机会；能有效化解矛盾、尴尬与困境；还有可能因此交上更多的朋友，获得更多的人生发展；等等；而不搭讪的人，受到传统社会僵化思维的影响，把搭讪这个结合了勇气 and 良好沟通能力的行为给“妖魔化”后，自己却只能永远停留在无尽的懊悔之中。

如果你的人际圈子很狭隘，你就相当于生活在各种各样的已经习惯的束缚之中，如果能够突然摆脱其中的一种，肯定会是一种美妙的体验。搭讪实际上是一种对人际关系束缚的摆脱，只要你敢于搭讪，你的心灵也会随之改变、向上提升，并扩充能量，

从此走出人际疏离的现状，活得自信而开心，对自己和他人充满兴趣和热情。如果将来有一天大家都可以随便跟陌生人说话，友好交流，那一定是个充满和谐气氛，其乐融融的大好社会。

当然，为什么我们需要去搭讪？总结起来，可以得出若干条让你意想不到的理由。

(1) 搭讪是一种非常好的自我提升方式。无论是口才上，还是心理素质上，只要你敢于迈出这一步，你周围的人们一定会觉得你整个人精神焕发，一改往日畏畏缩缩的气质，说话不打结了，笑容可掬多了，连你墨绿色的领带也随心而动，生机勃勃，显示出一个白领界精英人物的气魄。

(2) 搭讪可以让你建立更强大的自信心。如果你本来就很自信，当你搭讪一个美女就首战大捷时，当你搭讪领导获得回馈的笑容时，当你更能融入同事内部时，相信你的自信心绝对会爆棚。

(3) 搭讪可以让你提升自己的交际能力。有人专门每天守在街头寻找搭讪机会，其实没有什么确切的目标，就是想锻炼锻炼口头表达能力，这比报名口才培训班便宜多了，而且可以面对不同的谈话对象，获得不同的心理体验，你的交际能力也会跟着水涨船高。

(4) 搭讪可以让你改变对这个世界的看法。曾经的你是不是觉得生活很沉寂？是不是觉得每个人都很冷漠？可当有一天，你主动搭讪周围的人，他们热情地与你交谈，这时，你是不是顿时感觉天空是明亮的，交往是美好的呢？所以，多搭讪，你会发觉世界和你想象的不一样。

(5) 搭讪可以让你的人生态度更积极。有人因为事事不如意，开始愤世嫉俗，逐渐走进心理恶性循环的怪圈。不与人交流了，对新鲜事物不感兴趣了，生活热情丧失了，等等。如果这样，你一定要尝试多出去走走，找机会与陌生人搭讪，记得，别专挑美



女，防止她对你实行反搭讪，让你再次陷入绝望的境地。

(6) 搭讪可以让你的生活更有热情。整天被围困在狭小的生活圈子，你是不是已经快要变成傻瓜了？生活仿佛像一潭死水，毫无生气？但如果你从现在开始，在上班路上、在公车上、在办公室茶水间、在电梯、在小区等，抓住机会和每一个友善的人搭讪，努力和他们成为朋友，拓展你的交际圈，多组织、多参加和朋友们的聚会，请问，你的生活还会是一潭死水吗？

(7) 搭讪可以让你找到更好的异性伴侣。大多数关于搭讪的书籍都是以教人怎样和异性搭讪为目的的，可见搭讪的一个巨大功能就在于能够帮助你找到更好的异性伴侣。

(8) 搭讪可以让你对自身有更清醒的认识。如果你的搭讪失败，你可以由此思考自身有哪些不足之处，让你有时间及时改正，为下一次出击打下坚实的基础。

2.和陌生人搭讪其实并不危险

受传统教育的影响，很多人对“陌生人”都感到恐惧，觉得陌生人是洪水猛兽。通常，走在大街上的两个陌生人绝不会轻易搭讪，彼此都保持很强的戒备。“不和陌生人说话”概念的出现，让人们为自我保护垒起一道屏障的同时，也挖下一条互不信任的深深壕沟。