

交谈小修炼，人生大转变！  
只需知道几个技巧，你的生活就会发生翻天覆地的变化。

MOGUI  
DASHANXUE

# 魔鬼 搭讪学

## 瞬间与陌生人成为朋友

成杰 © 著



这样追求女孩最容易！ 这样结识朋友最有效！ 这样吸引客户才下单！  
教你如何依靠魅力口才，赢得人生的精彩

**一本搭讪的书，却让生命跟着蜕变**

在平日生活里，时时都有搭讪在发生，也时时都有机会搭讪：  
问路是搭讪、买东西是搭讪，甚至不小心撞到路人说声“对不起”也是搭讪……  
缘分三分天注定，七分还是靠设计！珍惜缘分，创造机会，全都依靠你的搭讪魅力！

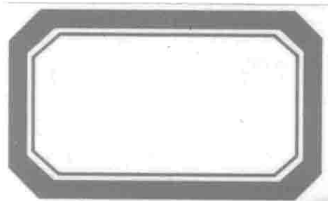
中国最潮的  
“勾”友  
宝典

MOGUIDASHANXUE

中国华侨出版社

交谈小修炼，人生大转变！

只需知道几个技巧，你的生活就会发生翻天覆地的变化。



# 魔鬼 搭山学

——瞬间与陌生人成为朋友——

MOGUI



DASHANXUE

成杰 © 著

中国华侨出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

魔鬼搭讪学：瞬间与陌生人成为朋友 / 成杰著. — 北京：中国华侨出版社，2013. 1

ISBN 978-7-5113-3129-8

I. ①魔… II. ①成… III. ①心理交往-通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第295329号

## • 魔鬼搭讪学：瞬间与陌生人成为朋友

---

著 者 / 成 杰

责任编辑 / 文 箏

责任校对 / 吕 红

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092毫米 1/16 印张 / 14 字数 / 150千

印 刷 / 北京中振源印务有限公司

版 次 / 2013年2月第1版 2013年2月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-3129-8

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 传真：(010) 64439708

发行部：(010) 64443051

网 址：www.oveaschin.com

E-mail：oveaschin@sina.com



心理专家指出，搭讪是人们社交活动过度网络化后，出于心理以及生活的内在需求的原始社交方式的回归，应理性看待。搭讪，原本并不限于男女交流的第一步，就算是跟陌生人打发点时间，不论男女老幼，也都有搭讪的需求。搭讪行为本身很难定性为是好事还是坏事，如果你的目的非常的正当，那合理地运用搭讪手段也无可厚非。通过学习搭讪技巧，可以帮助一些本来性格内向、腼腆的人树立自信心，找到成功的捷径，还有可能获得美好的爱情，何乐而不为呢？

其实，在西方社会，搭讪惯于耳际，是人际交往的不可分割的部分，是人们彼此认识的重要途径。在咖啡厅、餐厅或酒吧里，人们除了一定会和坐在旁边的人说上几句外，遇到自己想要认识的人，是一定会上前攀谈的。对他们来说，和自己想认识的人搭讪，不仅是自然而然的事，更是应该做的事，不做才不自然呢。这也就是说，当我们还在这边大声疾呼要人们在咖啡厅或餐厅搭讪的时候，外国人其实早就这么做了！西方人认为，陌生人之间就是靠搭讪才得以认识的；而中国人的想法是，搭讪是件不必要的事，因为我们表达情感原本就含蓄委婉，而且对陌生搭讪者潜意识里存在着敌意，所以不应该学。



现在，搭讪已经上升为一门有着完整理论体系和流派的学问，甚至成为一种需要交钱培训的技能，这也证明了人们对搭讪的需求。但不可否认的是，在日常的生活和工作中，我们看到许多人都存在社交困惑及障碍，有的人甚至自我封闭，而由此引发的一系列问题严重阻碍了事业及情感的发展。正所谓观念决定行动，没有一个正确的观念作指导，人生将是灰暗的。这本《魔鬼搭讪学——瞬间与陌生人成为朋友》，旨在强调搭讪的必要性和它所带给人们的影响。希望朋友们能够摆脱社交时的紧张甚至恐惧心理，树立起坚定的自信心，培养阳光心态，掌握搭讪技巧，通过搭讪陌生人给自己创造机会，通过结识客户来拓展业务，为你的人生增添更多的精彩。我坚信，书中阐述的关于搭讪的观点、方法和技巧，对参与社交活动，构建人脉网络，是具有参考价值和指导意义的。只要朋友们按照本书提供的方式实际操作，你的生活和工作必将是另一番景象。

如果你想成为一个搭讪达人、社交高手，那么，就请跟着本书学习搭讪吧！



## 第一章 让相识自然而然

——搭讪不仅是一门口才，更是一门拓展人脉的艺术

01. 推翻老思想的墙：先为搭讪正个名 // 002
02. 丢不掉的面子：你为什么搭讪失败 // 005
03. 要想战胜搭讪恐惧，必先坚定成功信念 // 008
04. 内在足够强大，搭讪才够影响力 // 012
05. 主动搭讪，懂礼仪的人才有社交魅力 // 017
06. 新搭讪主义：请再直接一些 // 021
07. 修炼搭讪魅力，绽放你的光彩 // 025
08. 我能行，搭讪让你变得更自信 // 029
09. 谨言慎行，力求搭讪给力 // 034
10. 避开搭讪误区，搭讪不再尴尬 // 038



## 第二章 左右逢源的技巧训练

### ——迷住别人，没有好口才怎么能行

01. 搭讪成功两要素：选对地方，找准对象 // 042
02. 好的第一印象，就是搭讪成功的开始 // 046
03. 提升搭讪成功概率，不要败在搭讪用语上 // 050
04. 相由心生，肢体语言助你成功搭讪 // 053
05. 新手搭讪，做好互动的准备工作 // 056
06. 搭讪的开场白，场合不同搭讪语也不同 // 061
07. 赞美的力量，搭讪也能愉悦人心 // 066
08. 高效搭讪，礼貌修养来加分 // 071
09. 职场巧搭讪，Hold住新同事 // 076

## 第三章 魔鬼搭讪助你成为交际达人

### ——结交天下朋友不怵，储蓄隐形财富路好走

01. 结识陌生人，勇于搭讪才有朋友 // 080
02. 搭讪有技术，跟陌生人打成一片 // 084
03. 远离搭讪空白期，问问题的门道 // 089
04. 自我介绍，成功搭讪的通行证 // 093
05. 探知对方心理，提高搭讪成功率 // 098
06. 见什么人说什么话，搭讪先看对象 // 105
07. 网络搭讪，看网搭高手的秘密武器 // 109



## 第四章

### 魔鬼搭讪招来爱神的眷顾

——大好姻缘岂可错过，让语言化作爱神之箭

01. 告别剩男剩女，搭讪是获得爱情的第一步 // 114
02. 克服紧张心理，顺利搭讪心仪之人 // 119
03. 突破情感困局，掌握搭讪异性的秘诀 // 123
04. 男人搭讪要慎重，有勇有谋有机会 // 126
05. 被女人“倒追”，你想过吗 // 130
06. 搭讪女王的魔法，让男人主动送上门 // 134
07. “第一次”约会，离幸福更近一些 // 139
08. 利用好45秒钟，自我推销要够漂亮 // 144
09. 短信聊天，为搭讪加加分 // 149

## 第五章

### 魔鬼搭讪引来财神临门

——伶牙俐齿求得人脉，精彩口才说动四方客

01. 识别客户，为搭讪找到更多的借口 // 154
02. 观察着装特点，搭讪正中客户下怀 // 159
03. 不可忽视的小细节，与客户搭讪的助推器 // 167
04. 3分钟成功搭讪，别给客户说不的机会 // 176
05. 赢取客户信任，说好搭讪的第一句话 // 182
06. 电话搭讪是捷径，让客户主动成交 // 188
07. 约见客户，不谈销售谈什么 // 193



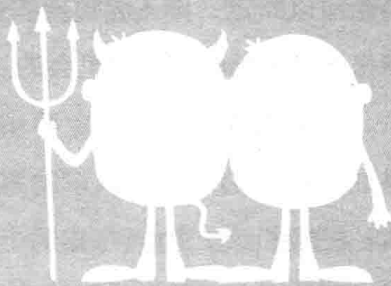


- 08. 职业化拜访，帮销售打好基础 // 197
- 09. 搭讪进行时，用心维护客户关系 // 203
- 10. 与陌生客户搭讪，莫要触犯说话禁忌 // 208

# 第一章 让相识自然而然

——搭讪不仅是一门口才，更是一门拓展人脉的艺术

在许多场合，我们都会遇到一些喜欢跟人搭讪的人。事实证明，搭讪能给人们带来宝贵的愉悦体验。但人们普遍都有这样的观念，在社交场合搭讪是正常的，是“自然而然的”，而在路上或公交车上则是不妥的。时代在进步，保守的观念也应该被打破，借由观念的分析和分享，我们需要正确地理解和认识搭讪，从而导正自身对于搭讪普遍既有的负面印象，进而爱上搭讪、积极去搭讪，以便让自己的人生变得更加精彩。





## 01. 推翻老思想的墙：先为搭讪正个名

我们提倡搭讪，是希望能把“搭讪”当成是与人交流的一个最直接而迅速的手段。通过搭讪，你将有机会认识一个也许能成为一辈子的好朋友，甚至终身伴侣的人，这应该是一桩好事才对。

其实，搭讪是帮助你诚实面对自己的想法和感觉的一项高尚行为。很多人都有过类似的经验：在大街上或是车站里，见到了一位印象极佳的人，你是那么想认识对方，却因为怕被拒绝、怕丢脸，而眼睁睁看着那个人在你的生命中永远消失。你所能做的，只是在事后不断后悔自责：“下次也许还有机会再遇到他，如果有缘的话……”然而，我们依据经验可以断定：你不会再遇到那个人了！不会的。你不把握当下，老天爷是不会再给你第二次机会的。

一个人的好坏是一定要 and 这个人真正认识后才能做出判断的，而搭讪正是开始你和他认识的第一步。在事业上，你常被教导要积极进取，把握机会，为何在感情上却显得畏缩胆小呢？诚实地面对自己的感觉和欲望，勇敢地去搭讪吧！当你敢跟自己有兴趣的人搭讪认识后，你会不敢跟坐在你旁边的某个名人说话吗？你会不敢跟异性说话吗？说穿了，去搭讪的你就像一个业务员或推销员一样，只是现在的产品变成你自己。

实际上，许多推销员会对推销产品有信心，却对推销自己没信心



呢？最主要的原因，还是对自己的信心不够，再加上被社会过去错误的观念所误导，把搭讪当成是一件见不得人的事。一个会搭讪的人则能处处展现自信，时时表现绝佳沟通能力。由此可见，搭讪实在是一项可以让你在自我信心和表达能力上提升的高尚行为。

我们不妨想想，一个搭讪者要在短短的三分钟内，靠自己的口才、举止和临场反应，赢得一个陌生人的信任，进而要到对方的姓名、电话和基本资料，是一件多么不容易的事！许多拥有群众魅力的政治人物或演艺人员，都不见得具备这样的自信和口才。因为他们已经习惯名气 and 权力所带给他们的优越感，而更加害怕主动和陌生人说话时被拒绝的痛苦。因此，对于具备勇气和喜欢搭讪的人，难道不该给他们一些鼓励吗？

“搭讪”绝对不是过去被大家妖魔化的轻率行为，而是指一个品德端正、有正当职业人，以一颗诚恳的心、礼貌的态度、适宜的举止、整齐的穿着和良好的沟通技巧，是鼓起勇气去和自己想要认识的人进行攀谈的行为。讲得更明白点，“搭讪”只是认识朋友的众多方式之一，和经友人介绍认识、网络交友一样，并无任何不妥。

搭讪是最佳的交友方式。因此，我们要为搭讪正名。只有搭讪，才能让你掌握认识人的自主权，创造你积极而美好的人生！

### 延伸阅读：搭讪基本原则

(1) 3秒钟原则。3秒钟之内开口，不然你可能永远失去开口的勇气或者机会。

(2) 废话原则。很多人总是想着几时开口，如何开口，但就是不开口。等他想好台词，良机也过去了，勇气也没有了。事实证明，最笨的方法往往是最有效的方法。一句“今天天气不错”看起来很笨，甚至令你也感到尴尬，但是往往对方看到你尴尬，反而会找一些跟你



聊，免得你尴尬。其实，只要打破原有的沉默、原有的气氛就好。重要的不是说什么话，而是要打破沉默！

(3) 灵活原则。说什么不是最重要的，重要的是对方的反应。所以，你说的一切，都要随着对方的反应而变化。

(4) 示弱原则。这有很明显的好处，即对方容易放下对你的防备。比如问路，招数好像很旧了，但是为什么还是那么好用呢？就是因为它是示弱的一种方式，对方感觉自己处于强势，自然就不会过于防备。

(5) 显示高价值原则。这个步骤是不能省的！假如你没有显示高价值，那么成功要到对方联系方式的概率是很低的。这个需要你在谈话的过程中，懂得抓住对方的需求点，然后再根据对方的需求点显示自己的高价值。

(6) 自我透露原则。还有，先把自己介绍出去，这一点也是很重要的。在交往的过程中，适当地作自我透露。就算对方好像不想理你，你自顾自地说就是了。其实，对方是在听的，只是不好马上就和你聊而已。所以，懂得巧妙地显示高价值很重要。另外，名片也很有帮助，这个在这里就不详述了。



## 02. 丢不掉的面子：你为什么搭讪失败

能不能放下面子与人搭讪，是对待搭讪行为的一个基本态度。面子观念由来已久。“人活一张脸，树活一张皮”“人争一口气，佛争一炷香”等和面子有关的俗语比比皆是。生活中，我们也常常能看见为了面子讳疾忌医、邯郸学步、沐猴而冠、夜郎自大……有些人仿佛天生就会交朋友，他们能很轻松地在不同的场合结交陌生人，而陌生人也喜欢被他们搭讪。但有些人却很难和陌生人交上朋友，甚至完全不知道如何与陌生人搭讪。因为他们不好意思，害怕万一对方拒绝或者不理睬，自己会在别人那里留下笑柄。

搭讪不成功的原因有许多，其实最主要的一个是无法放下面子去跟陌生人开口说第一句话。想要进行一个成功的搭讪行为，首先就要深刻认识面子在搭讪中的危害，从而征服面子带来的交往阻碍。

请大家仔细想一想，此刻正去搭讪的你，本来就不认识对方，被拒绝了大不了就是回到原点，你损失什么了吗？事实上，搭讪比任何一个商业活动或决策都要来得划算，而且只赚不赔。因为只要你做了，就可能有所收获；即使你失败了，也不会有任何损失。有人会说：“不对，搭讪失败让我损失了面子啊！”但现代社会的经验告诉我们：做人要务实，里子比面子更重要。

由面子问题还可能引申出一种错误的罪恶感，认为搭讪是一种轻



浮的举动，是不文明、不道德的。其实，搭讪只是一种手段，与对方相识、相知才是真正的目的。因此，你不必为自己主动搭讪别人而感到心虚。如果你连接触对方的行动都没有，那对方不仅不会成为上天赐给你的礼物，反而会成为你永远的遗憾。“以貌识人”不是“以貌取人”！况且，一个人的外貌绝不只是其亮丽的外形，还包括其气质、风度以及举止。被这样的人吸引，而产生结识他的愿望和行动，不是天经地义的吗？

还有的人把缘分当做不敢搭讪的借口，这其实也是面子带来的错误认识。认为只有朋友介绍或在同一个公司上班，才是所谓“自然而然”认识的人，这样认识的人也比较值得信任。而搭讪则是跟完全不相干的人说话，因此这不能算是缘分。其实这种论点是站不住脚的，实质上搭讪是一种宽泛意义上的缘分：只要被你看到的，就是一种缘分。你该做的就是把握这个机会，和你感兴趣的那个“陌生人”说话，开始你们真正的“结缘之旅”。

面子问题实在害人不浅！其实仔细想想，搭讪不过是一件简单的事，无关痛痒，只要你不做得太过分，有哪个美女或帅哥会抡圆了手臂打你巴掌呢？每个人都希望自己被搭讪，因为这不但是对自己魅力的肯定，还能结交一个新朋友，何乐而不为呢？一切都只是面子惹的祸，放下面子能有多难呢？

面子是一种潜在的自卑。过分注重面子，虚荣背后的辛酸也只有自己知道，正如莫泊桑小说《项链》中的玛蒂尔德夫人，在一次虚荣的背后，付出的却是自己十年辛酸的代价。而事实上，真正的尊严来自于自信来自于实力，来自于成绩。搭讪是为了让自己结交一份良缘，或者有助于事业的成功，因此要时刻记得，放下面子，不等于失去尊严。

面子就是包袱，就是负累。它只会让你在面对事情的时候优柔寡断，会顾及到很多种因素，让你犹豫不前，最后只能与机会说再见。有的人活了一辈子只为面子而活，到最后却丢了面子；而有的人甩开面子



的包袱，努力奋斗，最后却赢得了面子。说到底，面子就是身边的一层枷锁，只有挣脱出它的束缚，才能让一个人重获新生。

总之，想要搭讪就要放下自己的面子，不要以为搭讪会让自己多么尴尬或者多么有失身份。只要改变了自己对搭讪的看法，那么，想要成功地结识陌生人，我们就可以牺牲面子；为了真正的尊严，我们可以丢掉一时的面子！

### 延伸阅读：你搭了，便成功了

搭讪的修炼就是人生中的一个过渡，从一个默默无言的人转变成一个成功的搭讪者，经历的过程是艰辛的，但也是快乐的。要想进行高明的搭讪，基础工作一定要做好。这样，搭讪将会变得轻而易举。另外，即使搭讪失败了也不要紧，搭讪的机会天天都有，这一次的失败就是下一次成功的起点。

作为一个菜鸟，要对自己的语言攻势负责，搭讪的道路将会越走越平坦。搭讪的基础是开场白，不用去钻牛角尖，没有必要去计较搭讪的成败。相对而言，你搭了，你便成功了。你可以在搭讪中成长，当然也可以在搭讪中变得强大。

修炼搭讪这条路并不好走，也许会被误解为坏人，也许会被嘲笑。可是当你搭到一个让你感觉很好的人时，你就可以扬眉吐气地翻身了。你做到的，是那些嘲笑你的人做不到的。从这个角度说，你比他们强多了。





### 03. 要想战胜搭讪恐惧，必先坚定成功信念

一个真正理解了搭讪的人，称得上是一个克服了搭讪恐惧的人！

很多开始学习搭讪的人的最大障碍就是搭讪恐惧，即使对于一些世界最顶尖的搭讪高手来说，也时常感受到这种恐惧和焦虑。其实，搭讪的恐惧埋藏于深深的潜意识里，在我们去接近目标的时候就跳出来，不停地在我们耳边小声阻止我们。从意识上，我们没有办法消除这种恐惧感，简单的一句“又不会有损失”其实并不能消除我们的恐惧。

如何克服搭讪恐惧呢？如果你有决心、有毅力去实践以下六个步骤来修炼搭讪心法，你必然取得巨大的进步！

第一步，明确你搭讪的目的，找出什么东西阻止你去搭讪。比如：你为什么去搭讪？为了证明自己可以突破中吗？你怀疑自己的动机吗？你有道德上的负担吗？你害怕搭讪不成功吗？是什么阻止你采取行动，恐惧感吗？恐惧什么？怕失败，怕拒绝，怕别人嘲笑？

第二步，激发自己的搭讪意愿到“一定要”的境界。你一定要去搭讪吗？是一定，还是只是有点想？重新考虑你为什么去搭讪：每次从大街上走过，看到身边飘过的那些美丽身影，你是不是都感觉心中充满了错过的惆怅与悔恨，恨自己什么也不能做，恨自己不是她的同学也不是她的同事？你要一辈子忍受这种痛苦吗？认真地品味这种痛苦，把它当做你的苦胆，每天都舔尝一遍，直到自己无法忍受，喊出“我一定要去搭讪”，改