

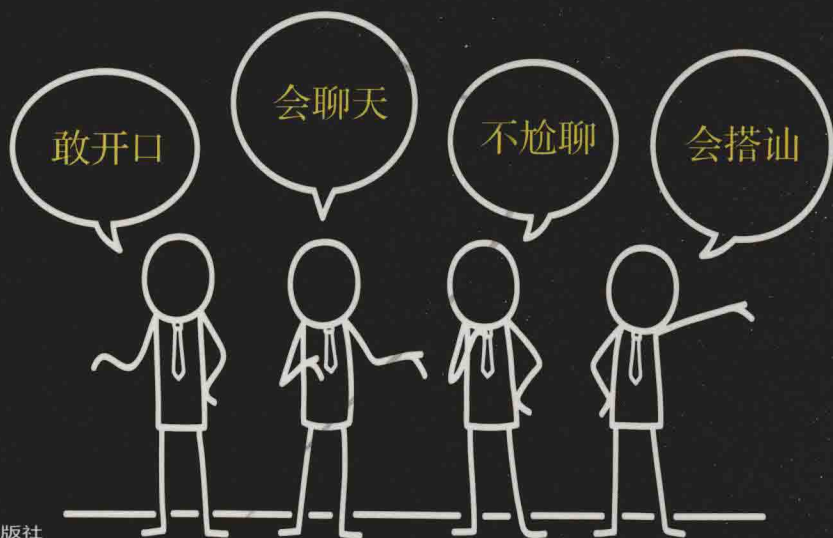
超级搭讪学

跟任何人 都聊得来

做一个有趣的人，先从会搭讪开始

高情商不尬聊，瞬间结识自己想认识的人
敢开口，会聊天，跟任何人都能交朋友

许征 编著



超 级 搭 讪 学

跟任何人
都聊得来

许征 编著



成都地图出版社

图书在版编目(CIP)数据

超级搭讪学:跟任何人都聊得来 / 许征编著. -- 成都:
成都地图出版社, 2018. 10

ISBN 978 - 7 - 5557 - 1076 - 9

I. ①超… II. ①许… III. ①心理交往 - 通俗读物
IV. ①C912. 11 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 237915 号

超级搭讪学:跟任何人都聊得来

CHAOJI DASHANXUE GEN RENHEREN DOU LIAODELAI

编 著: 许 征

责任编辑: 王 颖

封面设计: 松 雪

出版发行: 成都地图出版社

地 址: 成都市龙泉驿区建设路 2 号

邮政编码: 610100

电 话: 028 - 84884827 028 - 84884826(营销部)

传 真: 028 - 84884820

印 刷: 天津兴湘印务有限公司

开 本: 880mm × 1270mm 1/32

印 张: 8

字 数: 180 千字

版 次: 2018 年 10 月第 1 版

印 次: 2018 年 10 月第 1 次印刷

定 价: 29.80 元

书 号: ISBN 978 - 7 - 5557 - 1076 - 9

版权所有, 翻版必究

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系退换

本书是一本教人们快速与陌生人成为朋友的沟通秘籍。本书围绕“搭讪”这一核心主题，从规则到技巧，从理论到实践做了个全方位的梳理，包括如何一开口就受人欢迎？搭讪之后怎样聊天？搭讪被拒后你会做什么？在哪些场合搭讪更容易成功？搭讪中应注意的方法和技巧等，是一本名副其实的搭讪学著作，是包括职场人士、单身男女及在校学生在内的各个领域之人的社交宝典。

一本书讲透交际策略，集结了多种搭讪技巧，抛开通俗的套路，尝试新鲜有趣的说话技巧，帮你轻松成为聊天高手。

会聊的人骨子里是一个有趣的人，和一个有趣的人在一起才会拥有有趣的生活。会说话，让人舒服；懂技巧，跟任何人都能交朋友。

出品人：杨建峰
策划人：杨永胜
责任编辑：王颖
封面设计：松雪

前 言

搭讪，即主动和陌生人交流或为了跟人接近或把尴尬的局面敷衍过去而找话说。通俗一点说，搭讪就是如何运用口才，让陌生人迅速接受你，在聊天中营造一个和谐美好的氛围，从而达到交际的目的。

美国成功学大师戴尔·卡耐基曾经说过：“当今社会，一个人的成功，仅有一小部分取决于专业知识，大部分则取决于说话的艺术。”人的一生当中，从恋爱到婚姻，从求职到升迁，从交际到办事……都需要说话的能力。

因此，搭讪不仅是一种口才，更是一门说话的学问。我们天天在说话，但不一定就能把话说好。为人处世，大部分在一个人的话语中体现。一件事情是否办成很大程度上与说话有关；而一句话是否说得恰当，又与一个人的个性、情绪、阅历等有很大的关系。会说话的人可以明确表达自己的意图，能够把道理说得清楚、动听，并使别人乐意接受。会说话的人，其金玉良言被人所称赞，绝词妙语被人所欣赏。不会说话的人则常吞吞吐吐，含糊其词，甚至可能会造成误会，伤及感情，对人对己都不利。

说话是一种技巧，我们必须熟练地掌握这种巧妙的方法才

能够搭讪成功。在说话的时候要认清对方，顾虑别人的感受，坦白率直，细心谨慎。所以，每次说话要根据实际的情况，切不可唯我独尊。我们说话的目的是为了说明一些事情，使人产生兴趣，所以说说话要清晰，要有力度。

要想成功搭讪，说话就需要让人舒服，就要讲究语言的表达方式：说得好，说得精，说得巧。说得好，就是把话说到对方的心坎上，说者会说，听者爱听，彼此共鸣；说得精就是言简意赅，不啰唆，不赘言；说得巧，是把话说到点子上，一语中的。

本书通过大量贴近生活的事例和精炼的要点，将实用、常用、具有操作性的说话技巧倾囊相授。高情商的搭讪技巧，早一天掌握，早一天走向成功；早一天领悟，早一天拥有幸福的人生。

2018年9月

目 录

- 第一章 搭讪这门艺术,不懂心理你就输了
 - 练就火眼金睛,看透对方 / 002
 - 共同体验有助拉近距离 / 005
 - 学会发现并唤起对方的需求 / 007
 - 见什么人说什么话 / 010
 - 投其所好能给人留下好印象 / 013
 - 了解对方是投其所好的重要前提 / 016

- 第二章 举止得体,好形象最受欢迎
 - 用细节和举止赢得人心 / 022
 - 通过仪表举止提升个人形象 / 027
 - 维护好自身的整体形象 / 032
 - 展现你的风度和气质 / 035
 - 眼睛也会说话 / 038

手势语言很重要 / 041
用微笑赢得一切 / 048
注意把握自己的表情 / 051

第三章 巧妙搭讪,瞬间搞定陌生人

初次交谈要营造良好氛围 / 056
第一句话要亲切、贴心 / 059
选用恰当的寒暄和客套话 / 061
初次交谈要扬长避短 / 063
少用“我”字开头,摆脱过度自恋 / 065
注重正确的说话方式 / 067
善于制造余韵无穷的谈话 / 069
谈话时语言要有亲和力 / 071
学会抓住听者的心 / 078

第四章 找好话题,让别人愿意谈下去

初次见面,多准备一些话题 / 082

学会谈平淡如常的话题 / 085

五感变敏锐,随处有话题 / 089

运用联想,延伸话题 / 092

找出和对方之间的一个“具体挂钩” / 096

和这个人,就是要聊这个 / 100

最新的时事话题,要马上使用 / 104

一个话题衍生出十个话题的具体方法 / 107

第五章 把话回得妙,搭讪效果会更好

让对方感觉到你在认真听 / 110

用谦虚的态度回应他人 / 115

懂迂回,有话不一定直说 / 119

- 分析利弊，讲清道理 / 122
- 理据结合，脉络清晰 / 125
- 通情达理，灵活变通 / 129
- 举实例，说实理 / 132
- 巧言妙回，让你化险为夷 / 134
- 机智回话，让窘迫变无形 / 137
- 拒要求，回话应给人留脸面 / 140
- 学会简洁有力地回应傲慢的人 / 143
- 咄咄逼人的话怎么回应 / 146

第六章 能夸会赞，人人都爱被赞美

- 说好话，有好运 / 150
- 赞美也是一种投资 / 152
 - “捧场”捧出好人缘 / 155
 - 多送“高帽子”，好处多多 / 157

多提对方的自豪之事 / 160
学会借他人之口赞美异性 / 163
要学会照顾对方面子 / 165
赞人需恰到好处 / 168
旁敲侧击比正面进攻更有效 / 171

第七章 聊天遇尴尬,如何化解有学问

谈话中不要让自己陷入被动 / 178
坦诚亦可委婉,说话少碰钉子 / 182
找到问题的主要矛盾,将其转移 / 186
求同存异,寻求双方的共同点 / 189
话不投机时,要赶紧转弯 / 192
应对揭短行为的说话技巧 / 195
失言后,如何用话语弥补 / 199

面对挑衅，忽视并岔开话题 / 202

面对埋怨，不妨高抬对方 / 205

第八章 学点幽默，才能越聊越开心

幽默是与人交往的最佳见面礼 / 210

小幽默是弱化陌生感的大智慧 / 212

幽默打造生意场的圆融交际 / 215

用幽默奠定友好的沟通基调 / 219

自我介绍请幽默地说 / 223

推销自己，幽默创意 / 226

融洽幽默，最大化亲和力 / 228

如何与同事幽默相处 / 231

接近异性，幽默是许可证 / 235

幽默表白，恋爱“必杀技” / 237

幽默良剂，升华夫妻感情 / 242

第一章

搭讪这门艺术,不懂心理你就输了

练就火眼金睛，看透对方

《西游记》中的孙悟空，拥有一双火眼金睛，不管是什么妖怪，他只看一眼，就能看出对方的真面目，所以，不管妖怪有多厉害他都能将其收服。

号称“外交人员的楷模”的周恩来，之所以能在外交活动中挥洒自如，就由于他有一双“火眼金睛”，能洞察对方的心灵。

1971年，为打破中美外交中断20年的僵局，基辛格率代表团秘密访华。在他们来华前，尼克松总统一行对这次会谈的情景曾多次设想，他们认为中方一定会拍桌子大声叫喊着“打倒美国帝国主义”，让他们滚出东南亚，退出台湾。因此，基辛格一行人心心里都很忐忑。

约好在钓鱼台国宾馆会面，在等待周恩来的时候，基辛格他们表现得有点儿手足无措，每个人的心里都在打鼓，不知周恩来见到他们以后的态度会是怎么样的，周恩来是否会耻笑他们，或者对他们不理不睬。他们的这种设想其实是有道理的：作为一个曾经孤立中华人民共和国的国家的代表，如今到中国访问，为了能重新与中国建交，他们受到中国人民怎样的对待都是应该的。

周恩来一走进会见室，只看了一眼他们的表情，就清楚地知道了他们心里在想什么，也知道他们为什么紧

张。为了化解他们的紧张，周恩来决定先不谈政治。于是，他微笑着握住基辛格的手，友好地说：“这是二十几年来中美两国高级官员的第一次握手。”当基辛格把自己的随行人员一一介绍给周恩来时，周恩来更是出人意料地给其赞美。他握住霍尔德里奇的手说：“我知道，你会讲北京话，广东话也会讲。我都不会讲广东话，你在香港学的吧！”他握着斯迈泽的手说：“你在《外交季刊》上发表的关于日本的论文我读过，希望你也写一篇关于中国的。”他摇晃着洛德的手说：“小伙子，好年轻，我们该是半个亲戚。你的妻子是中国人我知道，她还在写小说。她的书我喜欢读，欢迎她回来访问。”

几句简单的问候语，让基辛格他们把心放进了肚子里。周恩来为了消除基辛格一行的紧张心理，可谓是用尽心苦。这种情况也许周恩来早已料到，因此他充分地了解了这些来访人员，也对基辛格的几位随员进行赞美，不是赞美他们政治舞台上的出色表演，而是赞美其生活、工作中的一些细节，既亲切自然，又大方得体。

周恩来慷慨地赞美这些表面看来与彼此外交使命无关的细节、琐碎之事，缩短了双方的心理距离。周恩来平易近人的温和态度，一方面让客人觉得他们会见的不是一个国家的高级官员，双方不是进行严肃的政治谈判，而是像和一个多年不见的老朋友在见面，与他们亲切地话家常，对他们的独到之处大加赞赏；另一方面，“言者有意，听者有心”，周恩来通过这些与主题毫无联系的赞美将中国人民对美国人的友好态度巧妙地

传达了出去。这些看似微妙，甚至不易为人觉察的信息却使基辛格一行人发生了一个很大的心理转变，气氛由紧张、拘束一下子变得活跃了，为会谈消除了心理屏障。因此，会谈顺理成章的成功了。周恩来以他的机智敏捷，在外交史上留下了一段传奇佳话。

在与人交往中，夸夸其谈是不需要的，每句话都要说在点上；要想说到点上，就在于你能否洞悉对方的心灵；是否能抓住对方的心理，需对症下药。要想洞察对方的心灵，看人时就要拥有一双火眼金睛，要从细节处着手，比如对方的穿着打扮，说话的语气，口头禅等。

观察对方身边的人也可以得出你想要的信息。所谓“物以类聚，人以群分”，看他身边的人品格如何、性格怎样，看他交的是哪一类的朋友、他是怎么对待自己的朋友，甚至还可以看他朋友喜欢什么、讨厌什么，从而来推断出他喜欢什么、讨厌什么，进而大概知道他这个人是什么样的。这样，在与之交往中，才能把话说到点上，把事做到点上，取得的效果才会事半功倍。

孙悟空并不是天生的火眼金睛，而是通过烈火炼了几百年才炼成。我们要想拥有一双火眼去洞察人的心灵，就要靠平时的积累。在与人交往中集中精力，把注意力放在对方身上，把全身所有的细胞调动起来；眼观六路，耳听八方，对你有用的信息一定要抓住。久而久之，你也就成了一位善于观察人的人，对方的心思你就能轻易看穿，对症下药，从而能非常容易地达到自己的目的。