

从第一句话开始，
5分钟找到连接点
创造价值匹配，
拓展黄金人脉圈

戴慷 - 著

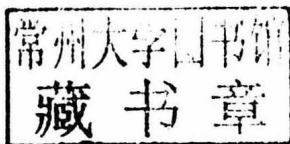
微交谈

如何提升和陌生人的社交力

微交谈

如何提升和陌生人的社交力

戴慷 - 著



图书在版编目 (CIP) 数据

微交谈:如何提升和陌生人的社交力/戴慷著.--
北京:中信出版社,2019.10
ISBN 978-7-5217-0901-8

I . ①微… II . ①戴… 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 (2019) 第 162043 号

微交谈:如何提升和陌生人的社交力

著 者:戴 慷

出版发行:中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)

承 印 者:中国电影出版社印刷厂

开 本:880mm×1230mm 1/32 印 张:10.75 字 数:218 千字

版 次:2019 年 10 月第 1 版 印 次:2019 年 10 月第 1 次印刷

广告经营许可证:京朝工商广字第 8087 号

书 号:ISBN 978-7-5217-0901-8

定 价:59.00 元

版权所有·侵权必究

如有印刷、装订问题,本公司负责调换。

服务热线:400-600-8099

投稿邮箱:author@citicpub.com

“当你开始学会和陌生人交谈的时候，你就找到了和整个世界的连接方式……”

戴愆老师在“得到 App”上的课程得到了很多学员的认可。这不是因为平台推广有力，而是因为课程口碑确实好。

凡是上过戴老师的线下课的人，都满载而归，收获巨大。在她的言谈中，你能感受到两种气质：精练和精当。作为一个表达者，我深知这有多难。

这次戴老师的新作《微交谈：如何提升和陌生人的社交力》出版，我请教她，你为什么认为我们需要重新学习交谈？

她的回答是：“强大的网络世界已经形成一种尽量减少人面对面沟通的趋势，和陌生人聊几句的习惯濒临绝境，人们的交谈力日渐减弱。在和整个网络世界的竞争中，人类胜出的方法就是走出虚拟空间，重新理解怎样和真实的人做真实的交流，建立共情、信任和亲密。”

在这本书里，你会看到——交谈之难。

表达本身不难，难就难在：一次有质量的交谈，是在匹配双方的价值，激发出集合智慧，所以要做好三方面的平衡。

第一，交谈是在即兴和计划之间保持平衡。

每次交谈就是一场新奇的探险，它无法被编辑和修改。你永远不知道你们会探讨一个多么有趣的话题，又能找到多少惊喜。同时，为了在混乱中找到闪现的灵感，演绎出各种可能，交谈也讲究方法。如果能在即兴和计划之间保持平衡，交谈就是一场值得的冒险。如果即兴太多，计划太少，容易流于浅薄的消磨式社交；如果计划太多，即兴太少，你会放不开，同时丢掉了交谈的趣味。

第二，交谈是在真自我和社会化自我之间保持平衡。

这是一个奖励个性的时代，人们展示自己时显得滔滔不绝，聆听他人时显得耐性不足。同时，这也是一个奖励连接的时代，个人价值在连接中得以彰显。你看，表达个性时，你要忠于自我；建立连接时，你要愉悦他人。这是一对矛盾。有交谈能力的人永远在寻找这对矛盾之间的交集。也就是说，他的交谈方式是对方喜欢的，并且他自己也觉得安逸自由。比如，周一早上和陌生同事聊聊“周末过得怎么样”，这并不意味着你在对他的私生活掘地三尺，而是展示对他人关切的姿态，或者向外辐射快乐的习惯。人的成长，就是真自我和社会化自我之间交集的不断扩大。

第三，交谈是在悠闲和效率之间保持平衡。

我们发现越来越难拥有悠闲了。时间工具、绩效主义、结果

导向，这些商业世界里的元素在侵蚀着我们的日常生活，生生地把“体验生活”，变成了“忙生活”。你仔细想一想，那些人性闪耀的时刻，那些人文关怀的时刻，其实都不是讲效率的时刻。交谈中的等待、倾听、苦笑、沉默，将真实的自我慢慢展开，袒露给彼此，这就是交谈的魅力。可我们的日程表确实越来越忙，怎么办？这本书给出了答案，微交谈呗。将日程表抖抖松，每天留一点点时间做微交谈，不用长篇大论絮絮叨叨，从一句话开始。

会交谈的人身上会散发磁性光芒，故事、人、资源都被他吸引了过来。当你开始学会和陌生人交谈的时候，你就找到了和整个世界的连接方式，它可能发生在餐桌边，可能在会议上，可能在走廊里，可能在茶水间。

愿你从这本书中得到收获。

罗振宇

创造更多有意义的连接

我曾是一个不善于聊天，甚至有些不屑于聊天的人。

去外地参加行业会议，我经常一下飞机就扎进自己的酒店房间，在温暖的被窝里刷刷；年会的茶歇期间，我要么假装忙碌地收拾文件，要么起身去找洗手间，坐在马桶上一直待到下一场开始；鸡尾酒会上，我会躲开张牙舞爪的人群，借着饮料迅速吞下几块儿小点心后独自离开。

在我看来，那些强颜欢笑，穿梭于觥筹交错之中的精英人士，都在交换着轻飘飘的承诺，上演着一场华而不实的戏剧。

我想和人做真正的交谈，而在那样嘈杂的社交环境里，一个人连自己内心的声音都听不见，又如何与人做真正的交谈？

直到有一天，当我的名字被提起时，我发现同事们的反应是“Su? Who's Su?”（欸？谁是欸啊？）

直到有一天，去美国华盛顿出差的某集团首席执行官拉夫先生突然出现在我们的办公室，旁边两位同事和他相聊甚欢，我却只能尴尬地低头猛敲键盘。

我发现出问题了，在与人建立连接的能力上，尤其是在与陌生人建立连接的能力上，我有缺失。我身上没有那个可以自由启动的开关，那个在“啪”的一声响后，帮我进入社交模式的开关。

而在这个“VUCA”^①时代，未来10年，甚至100年都不会变的是人与人的连接能力——灵感的连接，资源的连接。伟大的事业，往往始于一个远在天边的想法，成就于聚集原本分散于各个渠道的资源。

于是我开始好好研究，微交谈（small talk）到底是怎么一回事，微交谈中到底发生了什么。

《牛津英语词典》如此解释：small talk 就是和不熟悉的人谈些不重要的事。也就是说，不是和已经熟识的人聊天，也不是两个朋友之间规划周末如何度过，或两名同事之间讨论方案，而是带着社交的心态，和陌生人聊上几分钟，说些没有清晰目的、没有明确意义但很有意思的话，让他想与你结交。

既然说的都是没有清晰目的也没有明确意义的话，那么微交谈为何如此重要？

在一次短短的交谈中，从表面上看，你传递出去的是信息，

① VUCA 是易变性（volatility）、不确定性（uncertainty）、复杂性（complexity）、模糊性（ambiguity）首字母的缩写。VUCA 这个术语源于军事用语，并在20世纪90年代开始被普遍使用，随后被用于从营利性公司到教育事业的各种组织战略的前沿思想中。

实质上，你展示的是“我是什么样的人”。而真正拉近你和他的是惺惺相惜的性格特质。

假设你在排队，突然想上洗手间了。这时候你想回过头让后面的某人帮你留住这个位置。哪种表达方式他更乐意帮你？

方式一：你直接说：“能不能帮我保留一下这个位置？”

方式二：你先回头和他唠一句嗑：“感觉这队伍越排越慢啊，咱们都快熬了一个小时了。”然后再说，“我快速去上个洗手间，能帮忙留个位吗？”

无疑第二种成功的概率更高，因为你用唠嗑的方式展示了你是一个自我边界较宽的人，同时你把他拉到了自己人的行列里，对“咱们”的处境表达了同情。为了回报你，他帮你也是顺其自然的事情了。

Small talk is never small（微交谈，学问却不小）。就像英国诗人布莱克的诗句：“一沙一世界，一花一天堂。”比如，表面上我在和你谈堵车，谈雾霾天，实际上我可能刚刚经历一段失败的感情，或者在职业道路上有困惑；也可能我有一个长年未能和解的兄弟。我渴望跳过阴雨或晴天的话题，聊到心中的谜团。我和你谈垃圾分类，可能背后是我对环境、对规则的理解和态度。我和你谈度假，背后是我对与生活、家人的关系的看法。微交谈的话题本身从来都不重要，重要的是怎样交谈。

我们和成年人谈论死亡，可能谈得很肤浅；我们和小孩子聊

游戏，却可以聊得富有哲学性。

为什么会有很多人和我一样，不喜欢微交谈呢？

这可能因为我们之前在微交谈中从未触碰到本质、核心、真实的内容。于是，我们误认为微交谈很尴尬，社交很虚伪。其实擅长微交谈的人，哪怕只有几分钟，也有可能两人在两人之间引导出本质、核心、真实的连接。所以，交谈不尴尬，社交也不虚伪。其实，我们如果不懂交谈，不善于社交，人生就会更尴尬。没有人希望多次搞砸和目标人物的面谈，或多次错过你可能的艳遇机会。

很多人不喜欢做线下交谈，而更倾向于网上交流，觉得这种交流更有控制感。在线上，每一个短信都是编辑、润色之后才被发出去的，每条朋友圈都在展现自己想要展现的一面，我们还能自己决定回复短信的时间。在虚拟世界中，我们掌握更多的主动权。而在线下交谈时，人们会彼此询问，还会即时地敏捷互动，这些行为电脑从来不会做。所以交谈有风险。没错，交谈有风险，但会带来激动人心的机会。

哪些场景需要用到微交谈这个技能呢？我来列举几个场景：

商务会议上，你光彩照人地端着酒杯，穿行在陌生的人群中，你该拉着谁聊？怎样聊？

公司茶水间里，遇上了公司首席执行官，他难得回国一

趟，你有勇气过去混个脸熟吗？

公司年会上，面对来自世界各地的同事，你怎样和他们谈笑风生，拉近距离？

在客户招待宴会上，你怎样和客户唠唠家常，增进感情，提高签单的可能？

面试开始前的几分钟，面对已经入座的面试官，你怎样利用微交谈来缓和一下紧张的气氛？

在朋友聚会上，你看上了一个很有眼缘的女孩（男孩），如何上前搭话，赢得对方的好感？或者，相亲时，你怎样和对方开口交谈，缓解尴尬？

为什么这些场景都需要用到微交谈？你是否相信，重要信息都是在非正式渠道流通的，重要关系也是在非正式渠道结成的。尤其是当你想在关键时刻弯道超车的时候，微交谈能提供捷径。我来举几个实例。

一个屡次戒烟都未成功的失业宅男，却在做电子烟出口的生意中，仅用了短短三年时间，就实现了财务自由。他的人生逆袭源于一次和某位公务员朋友交谈时获得的信息：欧美的高额烟草税为电子烟商品的出口提供了市场机会。

一位正面临求职压力的大四毕业生在星巴克偶遇已经毕业的某位校友，并从他那里获知他们公司刚刚空出一个职位。这位毕业生在职位还未公布时就先人一步获得了信息，增加

了自己的机会。

一个职业经理人在公司年会上和公司法国区的总裁相谈甚欢，不久便被调派到他一直向往的城市巴黎工作。

一位高管在某次行业峰会上与对手公司的某位郁郁寡欢、不得志的经理攀谈，那位经理无意间透露了一些关于他们公司新近研发的产品的信息。这使得这位高管可以提早做准备，在接下来的市场竞争中占据优势。

这些听上去有些“超现实”的瞬间，在现实世界里每天都会发生。这些暗藏成功的命运关键时刻，都源自他们和周围人的主动攀谈。与他人建立连接，才能获得机会。开启成功人生的神秘武器，就是微交谈。这是成功背后的真相。

微交谈开启社交。当我们在社交时，我们到底是在干什么呢？真正的社交不是为了利用别人，而是帮助别人成功。我们有自己的专业知识和背景，有自己的人脉，还有自己看世界的视角；我们不仅要自我推销，还要帮助别人。一旦找到了自己的价值，我们的底气就更足了。社交不是操纵索取，而是互助合作。我们和他人共享信息，那么蛋糕就会越做越大。

我们怎样进行微交谈？从第一句话开始。这是微交谈的一个关键策略，它在提醒你，和人交谈这件事其实并不难。

电梯口遇见邻居，就说一句话：“昨天听你们家好欢快热闹，是朋友聚会吧？”

出小区大门遇见保安，就说一句话：“咱们小区后门的锁已经修好了，效率好高啊！”

上车坐定后，和司机就说一句话：“周一早上交通这么顺利，难得啊！”

买咖啡时，和服务生就说一句话：“又上新品啦，每周都有惊喜。”

公司茶水间里遇见不熟悉的同事，也就说一句话：“你和我一样，公司的早鸟哈。”

不要认为一句话太渺小，它能给你带来递增式进步。每天和陌生人说一句话，用这个习惯逐步拓宽你的舒适区。你从舒适区的边沿不停地向外迈出一步，这一步很小，小到没有失败的可能；但这一步很关键，它能带来前进的力量。从物理学的角度，物体一旦动起来，产生了惯性，一切运动都会随之而来，好戏开始啦！正如美国的斯蒂芬·盖斯在提倡“微习惯”时说的：“微量开始，超额完成。”实话告诉你，我在尝试每天一句话时，这一句话通常会不出所料地引出一愉快的交谈。

在深入研究过“微交谈”这个话题之后，我还发现，微交谈不是来自个人天分，而是一项可以后天习得的技能；而且这项技能和你长得帅不帅、有没有财富或地位都没关系。你如果不信，就去网上看一段视频——《贾斯廷·特鲁多在20国集团找不到任何人可以交谈》。贾斯廷·特鲁多是加拿大长得最帅的总理，在20国集团峰会的会场里，却尴尬局促到找不到任何人交谈。所以，

你不会因为天生帅气或变得有名望，就自然而然地懂得社交。

我进而发现，想要具备微交谈技能的人，不需要颜值超群、满腹经纶、满舌生花，只需要练习一些交谈的技巧。因为人人都会说话，所以学习聊天，并不像“让鱼儿学会飞，马儿学会游”那么难。我已经用书中的这套方法，帮助了上万名精英人士迅速走向世界。我每年服务将近两百家企业客户，其中既有外企，比如苹果、欧莱雅，又有众多正在加速国际化的本土企业，比如阿里巴巴、奇瑞、OPPO（广东欧珀移动通信有限公司）、广核集团等。很多学员使用了这套方法，走出了自己的舒适区，从不敢在商务餐会上与人攀谈的害羞的人，变成了落落大方、侃侃而谈的社交达人。

其实，沉默和开口、端着和放松之间的距离，比我们想象中的要短得多。你只需要鼓起勇气，一步就可以跨过去。我们的日常状态，从日常工作生活中熏陶出来的气质，以及做出的各种决定，都会主宰我们的命运——它不是出身，也不是运气。

这本书将会让你知道，不善微交谈的烦恼是可以消除的。让它陪伴你，以每一天为单位，从第一句话开始，用这项技能与更多人创造更有意义的连接。

推荐序 VII

序言 创造更多有意义的连接 XI

第一篇 开口和陌生人说话

1' 面对陌生人，你为什么不敢说话？ 003

东方的椰子与西方的桃子 004

走出孤独 009

从虚拟现实重返真实世界 012

从大数据中夺回自由 013

第二篇 结识陌生人

2' 沟通其实很简单：情感、逻辑与信誉 019

与他人同频共振 023

“说，问，说”三部曲 028

3' 情感共鸣：我懂你的世界 033

打破沉默 036

“是的，然后……”聊下去 043

他是谁？你认为他是谁？ 048

原来你也这样 050

不做聊天终结者 054

冷场急救术 064

回应式倾听 068

将权杖赋予他 076

4' “三”的逻辑：展开核心交谈 081

扮演三次苏格拉底，聊到核心 084

时钟加环球计划，聊出哲学趣味 089

三层洋葱皮，层层深入 093

什么 - 为什么 - 如何的表达方案 098

“三要素胶囊”，全方位无死角 103

5' 信任与结交：交换价值 107

传递我的价值 110

升华他的价值 122

6' 讲故事、魅力与谈吐 129

把信息变成故事 130

谈论双方的优势话题 141

魅力公式 148

修炼你的谈吐 157

不要平铺直叙 164

“计划”与“即兴”之间的平衡 173

第三篇 拓展人脉圈

7' 心理暗示：让你爱上交谈 179

顿悟 182

交换故事 184

确认眼神 185

8' 如何用微信交谈 187

让“状态全满”的连接更有质量 188

发起交谈 190

长短句的艺术 193

结束交谈 195

9' 创造下次交谈的机会 197

制造再联系的理由 198

如何互留联系方式？ 200

10' 掌握脱身术，降低时间成本 205

该撤就撤 207

优雅脱身 208