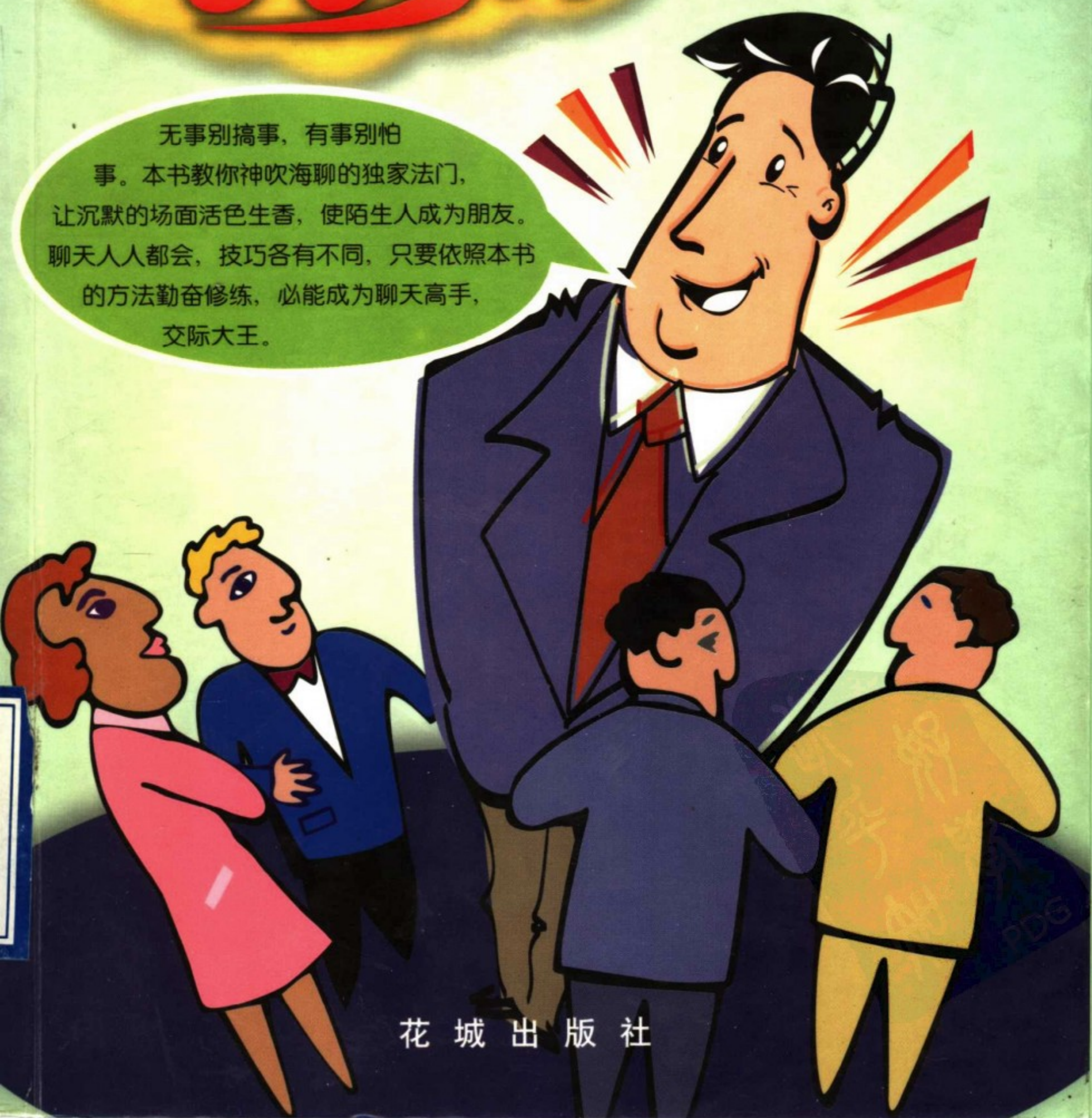


聊天超魅力

56招

(台湾) 王佑平 著

无事别搞事，有事别怕事。本书教你神吹海聊的独家法门，让沉默的场面活色生香，使陌生人成为朋友。聊天人人都会，技巧各有不同，只要依照本书的方法勤奋修练，必能成为聊天高手，交际大王。



花城出版社

聊天超魅力 56招



具备群众魅力的人，只要
他在场就能使场面热闹，好好培养聊天
技巧、人人都能展现聊天魅力。
聊天的本能人人都会，但聊天的技巧不一定人人都
能掌握得体，只要循序渐进地修习聊天法门，
人人都能成为聊天高手。

聊天超魅力 56招



台湾·王佑平◎著

花城出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

聊天超魅力 56 招

王佑平著.

— 广州: 花城出版社, 2003.1

ISBN 7-5360-3959-X

I. 聊 ...

II. 王 ...

III. ①口才学—通俗读物②人间交往—通俗读物

IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 101728 号

出版发行 花城出版社

(广州市环市东路水荫路 11 号)

经 销 广东新华发行集团

印 刷 广州新华印务有限公司

开 本 880×1230 毫米 32 开

印 张 6.25 1 插页

字 数 100,000 字

版 次 2003 年 2 月第 1 版 2003 年 2 月第 1 次印刷

印 数 5,000 册

书 号 ISBN 7-5360-3959-X/H·25

定 价 18.00 元

如发现印装质量问题, 请直接与印刷厂联系调换。

内 容 简 介

聊天的本质是天南地北、自由随意，但也可以归纳出合乎逻辑的结构与流程，掌握聊天的技巧，就能让话题绵延不绝。

聊天的本能人人都有，但聊天的技巧不一定人人都能掌握得宜。本书通过分析聊天高手的必备修养，传授您打破沉默的聊天要领，教您运用巧妙的聊天手法来展开与接续，培养让场面热络的聊天魅力。只要循序渐进地修习这些聊天法门，您就能随时随地、得心应手地展示您的聊天超魅力！

序

古有名言“水能载舟，亦能覆舟”，用来形容某种可以成事，也可以败事的事物，说话就是典型具备这种特性的事物。

春秋战国时期，孔子周游列国提倡儒家思想，靠的就是一张嘴，当时有一种专门行业，称为“说客”，这些人穿梭在六国之间，有的建议君王要“合纵”，有的劝导君王要“连横”，其结果不是分崩离析，就是兵戎相向；当然，也不乏有消弭战争的时候。自古以来靠嘴巴吃饭的行业非常多，“说客”只是其中一种，例如教师、经师，以及现代的“律师”，想从政的话则非先天具备一副伶牙俐齿不可，所以“说话”这种两三岁孩童就会，看似简单的事情，其实隐含着大学问。

本书的目的不在于教导诸位成为可以将黑说成白的“辩才无碍”之士，毕竟过度的耍嘴皮子



聊天超魅力56招



只会变成“巧言令色”，让人觉得矫情；反过来说，“能言善道”也并非天生秉赋，属于少数人的专利，本书中不少篇幅在介绍如何提升谈天说地的技巧，就是希望带给读者们一个观念：只要掌握诀窍，人人都能流畅地与任何人天南地北的聊。千万不要认为将一个不轻易松口的人，训练成一开口就滔滔不绝的人是不可能的事，心理学家吴静吉先生原本是一个一上场就吃螺丝的人，但是他在努力潜修心理学著作，不断克服心理障碍之后，不但成为著名的心理咨询学者，还是一个以激励人心、鼓舞士气闻名的演说家，可见得要让自己脱离有口难言的困境，绝非难事。

而且，未经开发的潜能，就好比从未开发的矿脉，一旦被挖掘之后，源源不绝的矿产，可能远比开发当中的矿产多得多。所以我们愿以本书与所有希望解开“话禁”，拓宽人际关系的人共勉。如果你有视聊天为畏途的毛病，何妨按照本书介绍的步骤，认真演练，持之以恒，或许无法一蹴可几，但可以相信的是，难开金口的状况将会逐日改善。

目 录

第一章 认识聊天不只是聊天的本质	(1)
1 聊天是高明的谈话术	(2)
2 纵横交错的聊天法可以妙趣横生	(6)
3 闲谈才能掏出肺腑之言	(10)
4 掌握聊天环境就能主宰聊天状况	(13)
5 种下一棵会开花结果的话题树	(16)
6 用事实对应事实, 推测对应推测	(20)
7 聊天的最高境界是无所求	(23)
8 掌握聊天流程的四大步骤	(26)
9 聊天是知识的活水源头	(31)
第二章 培养让场面热络的聊天魅力	(34)
10 聊天应以制造愉快气氛为己任	(35)
11 抓住聊天最大的变数——人	(41)
12 利用切换技巧制造高低起伏的聊天节奏 ...	(45)
13 高明的承接技巧让话题高潮迭起	(49)





- 14 使聊天趣味盎然的八大条件 (52)
- 15 个性是聊天魅力的根本 (55)
- 16 展现个性使聊天魅力所向披靡 (57)
- 17 独特的见解可以“点石成金” (59)

第三章 让话题源源不绝的聊天技巧 (62)

- 18 用纵横交错的手法使话题具高度延展性 ... (63)
- 19 “提案式”话题展开法挑起对方兴致 (67)
- 20 “提问式”话题展开法妙用无穷 (72)
- 21 “猜谜提问法”的绝佳效果 (76)
- 22 关于性格的两把金钥匙 (80)
- 23 丰富聊天内容的三大话题展开法 (83)

第四章 打破沉默的聊天要领 (86)

- 24 冷场时的应急之道 (87)
- 25 冷场的最佳应变之道——一笑置之 (90)
- 26 判断与对方的实际心理距离 (93)
- 27 视沉默寡言者为聊天的练习对象 (97)
- 28 掌握聊天契机就能撬开聊天对象的金口 ... (99)
- 29 如何克服四面楚歌的聊天困境 (101)
- 30 储备聊天特制调味料扭转平淡话题 (106)



第五章 摆脱言语乏味的魔咒 (109)

- 31 利用语言结构赶走平淡无味的言谈 (110)
- 32 聊天三大禁忌——沉闷、单调、冗长 ... (113)
- 33 足够的尊重能使人折服 (117)
- 34 保持安全的心理距离 (119)
- 35 理清“状况”、“主题”的从属关系 (123)
- 36 活用“联想法”使聊天出神入化 (126)
- 37 不在乎状况的人永远进不了话题核心 ... (129)
- 38 适时察言观色操纵话题的走向 (131)
- 39 随时挖掘幽默的素材 (133)
- 40 逆向思考好处多 (135)
- 41 聊天应坚守的回避原则 (138)

第六章 聊天高手的必备修养 (142)

- 42 聊天高手从“倾听”做起 (143)
- 43 在适当的时机当个称职的听众 (146)
- 44 利用巧妙提问法作为话题的枢纽 (149)
- 45 运用得宜的“倾听大法”将使宾主尽欢... (152)
- 46 联想使话题产生连锁反应 (156)
- 47 判断聊天状况的具体训练要点 (158)
- 48 聊天九大情境要素的沙盘推演 (161)





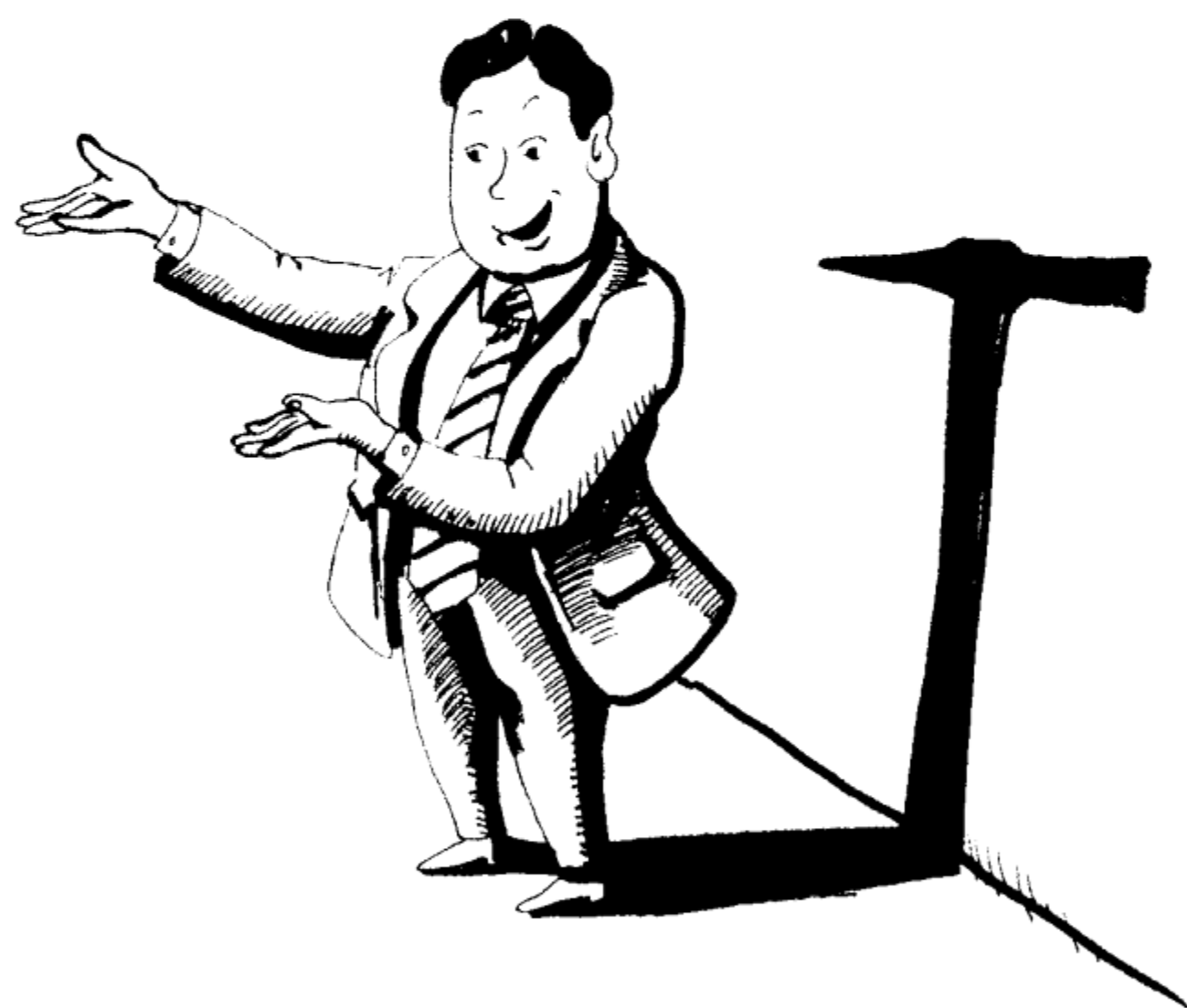
第七章 聊天话题库的搜集	(164)
49 视场合灵活运用各类话题	(165)
50 建立一个有系统的“聊天专用话题库” ...	(169)
51 让“聊天专用话题库”适时发挥作用 ...	(173)
52 话题树富足的根源——丰富的人生历练 ...	(176)
53 话题根源——家庭、朋友	(180)
54 “黑色幽默”出击，制造意外“笑”果 ...	(183)
55 真人真事最具临场感	(186)
56 自我消遣最能收娱乐大众的效果	(190)



聊天超魅力56招

第一章

认识聊天 不只是聊天的本质





聊天是 高明的谈话术

分析“聊天”这个动作，自然得从聊天的性质、本质开始。虽然很多人都不知道该从何处着手进行，但这并不代表它的结构复杂，而是因为它含有难以预测的因素。就算你事先准备了许多话题，但是在聊天过程中，仍有多数人会“跟着感觉走”，而偏离了主题。当然，这也正是聊天的魅力所在。

所以，依照聊天的特性，可以将它归纳为自由发展、随机应变等两大类型的会话。

由于人们在聊天时，不会特意去做记录，所以像是说了什么话、照什么样的顺序进行、为什么要这样延续等等，一般人都不会有意识地去思索，而且事后也大多忘得一干二净。

若用一句话来诠释聊天，可以这么说：“聊天是



一种很难进行详细分析的会话”。

不过本书既然以“训练聊天高手”为宗旨，那么，自然应该从不同的层面，对“聊天”进行彻底分析。因此，本书针对许多聊天的典型进行探讨，并且做了一次聊天测试，搭档则是记者H君。

虽说是“试验”，但我们事先并未做过周密的计划。当时，我接受了H杂志的专访之后，与他边喝啤酒边聊天，话题天南地北，简直是漫无边际。

就在气氛最僵的时候，我突然想起可以对聊天做些分析，于是脑海中浮现“这是一次难得的机会，我应该分析一下我们的聊天内容”的念头。当下，我把我的想法告诉他，并得到他的积极响应，于是开始回忆和记录我们从一开头到现在为止的所有聊天内容。

以下就是当时聊天的全部内容，它果真为“分析聊天”提供了珍贵的数据，为了方便阅读，所以我把话题顺序，稍为做了整理。

H 搬了新家→交通情况、新的房东、房租、计程车车费→H 着手负责编辑的新杂志→艺文界“文人相轻”的现象。

→谈论日本→统一协会问题，以前H曾被介绍



聊天超魅力56招



入会→神道教→日本人喜欢过节→H 老家村上市的传统节日→博多山笠节→集体主义和个人主义。

→传媒的新闻报导→“鲨鱼骚动”事件→H 对鲨鱼的认识→熊猫→大猩猩→动物园的大象、白熊。

→体育运动→相扑运动的特点及优点→棒球的特点及优点→网球。

→人类学家的“钻石学说”→蔡尔鲁·华特逊的观点→“人类水中起源说”→杰克·迈约尔做的水中生活实验→鲸鱼“陆上起源说”→会喝瓶装汽水的猴子→会用鼻子和脚剥香蕉皮的大象。

以上所列，仅是话题之题纲而已，但是光围绕着这些题纲，我与H君便海阔天空地聊了很多内容，还各自发表了一些意见和感想。

比如，H君讲了一个关于大象的话题。上野动物园的大象聪明绝顶，吃香蕉会先剥皮，但是园长西山元先生，却认为香蕉要连皮一起吃才有营养。为了给大象做示范，他拿着香蕉站在大象旁边，皮也不剥地就囫囵吞枣般塞进自己嘴里。看来，动物园的园长也不好当呢！

另外一个例子是，我对H君说：“棒球真是种奇特的运动，进攻与防卫，要分别交替进行；进攻一



方只攻不守，防卫一方只守不攻，这样的运动在体育界来说，恐怕是独一无二的吧！”

就在融洽的气氛中，我与H君边喝啤酒、吃小菜还边聊天，不知不觉就过了一个多小时。酒足饭饱后回头查看聊天记录，哇！如此短暂的时间里，我与H君竟然谈论了那么多话题！





2

纵横交错的 聊天法可以妙趣横生



透过聊天过程来分析聊天的性质与本质后，笔者得出如下的观点。

第一，一般来说，聊天的话题通常都来自于身边的生活琐事及感受，这方面的话题，也很自然地会成为聊天开场白，比如H君说了自己最近搬家的事。另外，可当作开场白的话题，最常见的还有天气以及最近热门的新闻话题等等。

第二，联想，是聊天的“推进器”和主导力量。这并不表示所有话题都是靠“联想”串连起来，但在大多数情况下，“联想”的确可以帮你找到话题，使聊天继续进行下去。

第三，聊天总是朝着无法预料的方向发展，这是因为聊天有着“无目的性”的未知因素。

聊天超魅力56招

第四，与事先做好充分准备的正式会话（如商业谈判、会议等）相比，聊天使用的语句多是跳跃性的，甚至会出现“前言不搭后语”的情形。就像我与H君那次的聊天中，也出现了一些与前后内容不相干的对白。

第五，尽管聊天是一种漫无边际、自由谈论的会话，但它仍然必须具备一个或多个主题。聊天的主题，其作用是显而易见的，因为有了主题之后，就可以围绕着它，进行富于变化或有深度、广度的话题探讨，而且，即使偏离了主题，也可以轻而易举地把它拉回来，不至于因离题太远而令人感到不知所云。

比如，在上一节的聊天对话中，我提到了人类学家的“钻石学说”。其实，当时谈及它的起因是“熊猫、大猩猩、白熊”的话题，由于H君的联想力颇为丰富，话题竟转移到体育运动上，还好“出轨”不久，话题随即又转回来了。

由此看来，聊天的发展并不会受人们的意志而转移。所以在这里我要提醒各位，就算你有了极有趣的话题，也不能不顾及当时的情况，就一吐为快。最好的作法是采取迂回战术，在适当时机提出来。





当然这种方法也有缺点，那就是在等待的过程中，你可能会忘记先前想要表达的话题。

让我们回到原来那段主题上去。可以把有关人类学话题，看作“熊猫、大猩猩、白熊”话题的延伸，此时“运动”话题就是一条“岔路”。

第六，聊天的发展方向包括横向和纵向。例如，从“日本人”谈论到“宗教→传媒的新闻报导→动物→体育运动→人类学”，这就是横向水平移动的例子，“钻石学说→华特逊→迈约尔→……”则是纵向垂直移动的范例，聊天经常就是透过横向、纵向交错的方式，使内容充实、丰富起来。

第七，聊天者（谈话者及听话者）的知识面、对问题的关心面、视野及问题意识等因素，都会左右聊天的内容。如果双方没有足够的问题意识及关心度的话，即使提出一个可供充分发挥的话题，也会稍纵即逝的。

第八，聊天的内容，往往透过聊天各方的相互启发而得以充实；在对方谈话内容的启发导引之下，他人自然而然会把话题承接下去。

第九，聊天是一个进行讯息交流、有意义的传达过程。无论是我还是H君，都从短短一个小时的



聊天超魅力56招

聊天中，获得了许多珍贵的讯息。所以，即使是漫不经心的聊天，也可能蕴涵着大量而有价值的情报。

最后还要把握一点就是，聊天时的“状况判断力”。当你判断出某话题已接近“尾声”时，就应该及时打住，设法转移至新的话题。总之，聊天双方均应运用状况判断力，来控制聊天的进展路径。





闲谈才能 掏出肺腑之言

和正式且严肃的对谈比起来，聊天往往较能拉近人与人之间的心灵距离，人们常常在不经意的闲谈中，吐露真心话，而这正是聊天的重要功能。

我曾经从记者 H 君那里听过这样的故事，由于 NHK 电视台打算策划一篇新泻县胎内村疗养区的报导，老板派他前去采访。疗养区内的管理及经营方式是村营制，即全村采统一管理，这与一般疗养区的经营模式有很大的差别。由于当地的经营方式是由村长主导，于是采访村长就成了 H 君的重要工作之一。在三天的采访期间内，H 君访谈了村里许多相关人士，结果他们对于村长的评价均是“有远见”、“果断”、“有威信”等溢美之词，看来村长的领导才干、行政能力似乎是无庸置疑的，然而，对



于这种异口同声，“只褒无贬”的现象，凭着记者专业的嗅觉，H君总觉得有点众口铄金。

采访工作结束的第二天，他约了几个相关人士，与他们边喝酒边聊天。H君心想，若能因此而获得其他的情报是再好不过，即使一无所获，跟大家共度愉快的夜晚，纾解连日来的紧张情绪，好好放松一下也不错。

由于在采访的过程中，大家都已彼此熟悉，气氛相当融洽。在这家小饭馆里，H君先是对他们的配合采访表示感谢，说了一些客套话之后，几个人便开怀畅饮起来。酒酣耳热之际，H君委婉地提出了自己心中的疑问。

H君待人和蔼且善于“倾听”，几杯黄汤下肚后，村民对H君不再存有戒心，不知不觉就打开了话匣子。这时，其中一个人的脸上露出了采访时从未有过的神情，他说：

“唉！其实他（村长）的‘敌人’也不少啊！”

接下来，许多H君在采访时从未听过的内幕消息，就从那个人的嘴里，源源不断地吐露出来。

依我的分析看来，聊天学的基本原则就是：真话一旦说出第一句，便会一发不可收拾，就像泄洪



聊天超魅力56招



一样。多人聊天时，往往会先设置一道门槛，哪些是该说的、哪些是不该说的，自己心里多少都有个“谱”。一旦门槛被跨越了，有一点点“不该说的”部分泄露出去之后，门禁也就全盘瓦解、不复存在了。

不仅如此，真话还有着极强的感染力，可以感染周围的人，把他们潜藏心底的真话诱导出来。就像当时，这几位村民口沫横飞，说出了自己的肺腑之言一样。其中大部分自然都是对村长不满的心声，这也多少反映了村长的另一面。

经由这次“以酒会友”式的聊天，H君掌握了大量且全面的第一手资料，从而写出了一篇极受上司赏识的报导，这就是“聊天吐真言”的一个典型范例。





4

掌握聊天环境 就能主宰聊天状况

“地点”也是构成状况、对状况产生决定性影响的一个重要因素。

让我们来看以下的例子。某大学教授是位美食家，但是他却很不喜欢去豪华的地方进餐。他的想法是：“那些门前挂着红灯笼、里面装璜精巧别致，远远就可看见老板正煮着一锅汤，那种家庭气息浓厚的地方，较能吸引人。”

有一次，一位不了解他脾味的人想托他帮忙，于是请他到一家高贵雅致的餐厅吃饭，结果当然事与愿违。原本活泼开朗喜欢与人攀谈的教授，在华丽的餐厅里却一反常态，闷着头喝酒。为了让他开心，作东的那位朋友千方百计地陪笑脸，又请来貌美的女伴作陪，不过那位教授还是不领情。两人最





终不欢而散，事情自然也没有谈成。

“人家一定觉得我莫名其妙，‘那么精美的菜，那么周到的服务态度，为什么还不满足？’说来也怪，我就是不喜欢那种场合，真是没办法。”那位教授事后这样解释道。

由此可见，心境会随地点、场所的转换而变化，更会影响到聊天时的情绪。

不仅仅是那位教授，对于一般人来说，太严肃或与心中理想模式不同的场所，往往都会使人的心境产生负面影响，而每个人心目中的理想场所，又非千篇一律，这一点尤其要注意，千万不要犯了以己度人的毛病，像上述所说那位请客的人，就是因为他单方面地以为高级餐厅比较好，便理所当然地认为教授一定也会满意，但这种偏颇的思考，极易造成反效果。

与“场所”息息相关的另一个重要因素是“位置关系”。千万不要小看了“位置关系”喔！因为座位的不同，聊天的状况与结局往往也大相径庭。

尽管笔者本身对位置关系一向敏感，但仍然有疏忽的时候。有一次，我邀请两位办公室女同仁去餐厅吃饭，我们几个坐在一长柜台的位置。此时



聊天超魅力56招

的位置排列是：男甲——空座位——我——小姐甲——小姐乙——男乙。这种位置经过证明是“很失败”的排序，由于其中一位女孩距离我较远，听我说话时总得伸长脖子，非常吃力，这是原因之一。

原因之二是，男乙曾与我们见过几次面，一见小姐乙听话吃力，便“乘虚而入”地与她聊了起来，于是，原本的“三人组”就变成了“四人组”，这都是位置错误导致的后果。正确的坐法应该是男甲——空座位——小姐甲——我——小姐乙——男乙。

当两个人聊天时，位置关系怎么样才算是最好呢？关于位置的坐法，还有哪些常识，你不妨自己多加留意，细心研究一下吧！





种下一棵会 开花结果的话题树



聊天时最容易被忽略的恐怕就是“主题”了。有些人认为，聊天就是天南地北地“聊”，根本不需要“主题”，实际上，这种观念是错误的。

聊天并非“废话连篇”，找话题消磨时间。如果你是抱持着这种想法与人交谈，无论聊天时气氛多热烈，仍然无法为你带来充实的感觉。没有主题的聊天，好比一丛无主干的、乱蓬蓬的荆棘，毫无意义可言。如此东拉西扯，新旧话题交相混杂的聊天方式，不仅使听的人一头雾水，发言者也有疲于奔命之感。

聊天跟演讲、写作一样，应该有系统且不紊乱。聊天好比一棵大树，它由主干（主题）和分枝构成，而分枝可以向四面八方延展。贯穿聊天的“主题”，

聊天超魅力56招

在对话的过程中经常会离题，在绕了一大圈后，又会不知不觉地回归正题。

当然，参与聊天的人们，很少会在一开始就开宗明义地说“今天我们聊天的主题是×××”之类的话。也就是说，聊天的主题不需要预先准备。一群人聊天时并不会一开始就直接切入主题，而是在聊天的过程中，人们才渐进地将话题集中在大家的共鸣之处，如此一来，主题便成形了，不但能使气氛更热络，也让大家更加放松、开心。由此可见，主题是自然而然形成的，这也是聊天的乐趣所在。

因此，大家应该按照客观规律，让主题自然显现，那种人为的、“揠苗助长”的方式，不但无益反而有害。另外还应该培养自己的判断能力。在攀登一棵“聊天树”时，应先判断出哪里是主干、哪里是分枝，再根据所需“攀援跳跃”。如果你纵身一跳，不跳到主干反而跳上了分枝，那么，下场不是粉身碎骨，恐怕也是瘀青骨折。所以，请务必练就一身“眼观四方，耳听八方”的本事。

接下来请看下面的例子。

问：“你的家乡在哪里？”

答：“北海道。”





听了对方的回答，我便准备把主题引向“北海道”，我可以再详细地问对方，老家在北海道的什么地方，如此一来，就可以找出其他话题。当然啦！这期间我也得努力搜寻脑海中与北海道所有相关的知识才行。

从“北海道”这条线索出发，我们可以充分发挥联想力，范围可以扩及札幌、函馆、小樽、钏路、知床、层云峡、大雪山、定山溪、登别、熊、流冰、雪、凉爽的夏季、无梅雨季节、冬季的酷寒难当、室内温暖如春、鲑鱼、螃蟹、乌贼、成吉思汗料理、马铃薯、玉米……等等不胜枚举，除此之外，游览北海道的经历、见闻、北海道的友人等，都可以作为聊天话题的延伸。

从“北海道”可以牵引出许多话题，这些就是主题的无数分枝，利用清醒的头脑加以判断，再从中挑出一个或几个适合谈论的话题。当然，选几个话题都无所谓，端看个人的喜好而定。根据不同的判断和选择，话题展开的方向也都不尽相同，而灵活运用是最大的原则。

“学生时代，我曾经去过北海道，而且差点死在那里，现在回想起来，仍然心有余悸。”



如此一来，主题又回到“北海道”了，话题还可以转到“包括那一次在内，我有三次差点儿就去见阎罗王了”。

这样一来，就使话锋一转，出现第二个主题了。

如果你还想继续停留在“北海道”的话题上，还可以谈论下面的内容：

“上个月我去札幌、小樽、函馆三地转了一圈，然后又参加了青森县举办的‘睡猪节’。”

如果对方对“睡猪节”表现出极大兴趣，那么，还可以详细地针对该节日作一番介绍。

接下来的情况，就不是我们所能预料的了，也许话题会再回到“北海道”，也许又会出现另一个新的主题。不妨顺其自然，再伺机观察，将话题转向自己最熟悉的方面，尽情发挥。

上述过程便是从主题产生→话题展开→变化的一个程序。虽然聊天具有“无拘束性”的特征，但“万变不离其宗”，总能从中找出一个或几个可聊的主题，这才是有意义的聊天行为。





6

用事实对应

事实，推测对应推测

现实生活中，很多人在聊天时，或多或少都会不自觉地将“事实”与“推测”混为一谈，使得聊天难以顺利衔接。

我个人认为，在聊天中途当机的原因很多，如个性不合、价值观不同、思考问题的方式有差异等等。然而，最主要的原因仍是一开始提到的——将“事实”与“推测”混为一谈。

让我们来看下面的具体事例：A：“足球在日本已经蔚为风潮了。”B：“我对足球不太清楚，你觉得它的魅力究竟在哪儿？简直是不可思议。”

上述的对话，显然进行得不够顺畅，犹如漏接的球，让对方如鲠刺在喉，难以把话接续下去。正确的作法应该是，面对“事实”要用“事实”来接



续；面对“推测”则要用“推测”来接续。比如刚才那个例子，B应该用“事实”来接口“是啊!”、“的确如此”等。

接下来，如果A说：“足球确实令人着迷，比棒球更有意思!”B便可以说：“我不清楚其中的奥妙。你觉得足球的魅力究竟在哪儿?”这样的接续才算是自然、流畅。

我们还可以把这条法则加以扩充。在“事实”中加入各种讯息、思维方式、联想、意见、提案、学说等；“推测”中则包括感情、好恶、批评、价值观、人生信念、主张等。

如此一来，法则就变成了“不要把‘事实、各种讯息、思考方式、联想、意见、提案、学说’与‘推测、感情、好恶、批评、价值观、人生信念、主张’混为一谈。”

让我们举一、两个例子来说明。譬如，当别人提出某个话题，而自己断然否定：“什么？绝不可能!”、“你说的没有一点事实根据!”（判断）时，就违反了用“事实”回答“事实”的原则。

再者，于工作场合中，当对方提出某提案时，如果以“没什么价值”、“根本做不到”来回应，同





样犯了以“推测”回答“事实”的毛病。那么，怎样做才对呢？正确作法是把自身判断摆在后面，先站在中立立场，听完对方的阐述，再展开下一个动作。

如果未能掌握此一法则，那么，你就做不到“尊重对方的发言权”，这个道理浅显易懂。因为，你虽然尊重他的发言权；却又骤下断语“你讲的不_对”，这显然是自相矛盾的。

正确的作法是，首先，你应该先站在中立立场，听完对方的提案，然后不带任何感情色彩地告诉他：“_{嗯！你所讲的我了解。}”这样一来，就表明了_{你已充分地尊重他的意见。}接下来，你就可以讲述自己的判断。

那么“意见”究竟该归类于“事实”还是“推测”？意见中往往带有谈话人的判断在内，而且，谈话人的意见，是由众多事实的基础上推敲出来的，因此，不管我们对谈话人的意见持肯定或者是否定的态度，都应做到以下的建议：

尽量把对方的意见当作事实来看待。让对方觉得自己受到了尊重，进而产生愉悦的心情。一旦气氛变得愉快，尽管双方的意见、思考模式、价值观等都不同，同样可以使聊天顺利地进行下去。





聊天的最高境界是无所求

提到聊天的意义，我们不妨简单概括为“为了聊天而聊天”。不过，为达某种目的而去行事的表現手法往往带有贬抑的色彩，我们可以换成另一种说法为：“聊天是以聊天本身为目的”或“聊天的目的在于其本身”。

我们有时可从聊天中吸收到有价值的讯息，得到意外的收获，为工作、生活添加趣味。然而，如果在聊天之初便抱有企图“了解××事”的态度，则势必会走上岔路，成了动机论者。如此一来，聊天便不可能让你领会真正放松的快乐，自然也不会让对方感到愉快。

如果想从聊天中获得快乐，就不能只考虑自己，而要从“让对方快乐”的角度出发，即要有“牺牲



聊天超魅力56招



精神”。

广泛地谈论“牺牲精神”，难免会陷入抽象的框架中，因此，我将它具体化，转换成几条“牺牲法则”，让大家有迹可寻。

首先，观念上要抱持着“游戏”的态度。聊天本来就是娱乐性质的行为，不要把它看得太严肃。聊天时尽量地让自己放轻松，便可以营造出一种愉快而富有幽默感的气氛。

第二，如果聊天本身让你感到快乐，那就达到目的了，不要期望它带给你其他更多的好处。

第三，聊天的正确态度是无所求，不要对聊天抱持过度期望而产生依赖的心态。

第四，在聊天中相互讨论，会使气氛更加热络，但由于聊天的目的并非在讨论中取胜，因此，不要太在意辩论的结果，要有君子无所争的大将风范。过分执著于言词上的“胜利感”，会显得“锱铢必较”，让其他人感到不快。

第五，聊天时要随时保持愉快的气氛，让对方与自己都感到开心。不要有“先入为主”或“唯我独尊”的排他观念。

第六，不要让自己显得“高高在上”，要做到这



聊天超魅力56招

一点，最好有意识地控制自己的谈话，并且乘机提示（暗示）沉默的“听众”，诱导他们发言，让每个人都有发表意见的机会。

最后一条，不要强迫（或带有强迫倾向）对方说出自己想了解的内容。“打听自己急欲了解的事”这种心态其实无可厚非，但一定要注意探听的手法。所谓“欲速则不达”，过于急躁反而容易坏事，引起对方的反感。

我的作法是，绝不显露出急迫的心态，发现对方口风很“紧”时，就抱着无所谓的态度。我所把持的一贯原则是，绝不问对方不想讲的事情。

人真是一种奇怪、不可思议的动物。根据我的经验，当你采取不闻不问的态度时，对方反而会松懈心防，主动把事情告诉你。因此，采取“姜太公钓鱼——愿者上钩”的方式或许更好。

总之，当你抱持为他人着想的心，处处为对方考虑，不让对方感到为难的时候，对方往往会给你一个完美的答案。





掌握聊天 流程的四大步骤



尽管“聊天”具有自由随意、无方向性、不可预见性的特征。然而，它仍有一些共通之处。更准确地说，从本质上来看聊天这个行为，它也有其合乎逻辑的结构与流程。

首先，我们来研究一下它的结构。聊天的结构可以从下面几方面来说明。

第一，“一个巴掌拍不响”，参与聊天阵容的人必然是多数。

第二，聊天的方式是，在聊天者之间进行“说→听→说”如此互动形式的对话。

第三，聊天中必然会有话题。

第四，聊天的目的是互相沟通，让大家感到开心。部分聊天的真正目的则是让工作顺利推动。

第五，正如本书即将谈到的，聊天有各种方法与技巧，这些方法与技巧，可以帮助我们迅速提升聊天的品质。

第六，聊天包括下面这些要素（又称聊天状况）：人物、地点、时间、事情。

以上就是聊天的结构，其中的细节部分，我们将于其他章节再作详细的描述。

接下来，我们来看聊天的过程。聊天是一个以时间为主轴的流程，平时我们提起某次聊天，大多采用“聊了十分钟”、“那次聊天花了一个多小时”之类，以时间表示的说法。聊天的流程也是根据时间而排定，从开始导入、发展变化，最终才结束。它与棒球比赛、高尔夫球赛、戏剧、交响乐及文学作品等非常相似。

聊天的流程是具有连续性的，大致可划分为以下四大部分。

一、“起”：抓住谈话契机。

二、“承”：把话题接续下去。

三、“转”：展开话题（包括发展、变化、切换等）。

四、“合”：结束话题（收尾、总结等）。



聊天超魅力56招



尽管聊天的情境形形色色，表面上似乎毫无共通之处，其实，仔细分析起来，它们都是由上述四个步骤构成的，而且有着固定的顺序。从这个意义上来看，对聊天进行分析时，则可以利用流程图来运作。

以上，我们分析了聊天的构造与流程。前者谈的是它的空间性；后者讲的则是它的时间性。用专业术语来说，前者叫“同步性”，后者叫“通时性”。

如果笼统地对聊天进行分析、说明的话，可能会觉得太抽象，不容易理解，但如果各位能用心地学好聊天的本质及其结构、流程，就比较容易掌握聊天的技巧，培养出较佳的“互动能力”。

“聊天的结构与流程模式”是以聊天的实际状况为基础，归纳而得到的，绝不是空洞的理论。以它为行动方针，可以帮助你增强自信心。

各位不妨假设一个实际的聊天场景，结合真实情境，学习如何活用话题、展开话题以及交谈艺术的运用等。

聊天技术从本质上来说，是一门相互作用的学问。社会关系的各个层面中，无时无刻不处于一种相互作用的状态，人际关系亦复如此。



这方面的例子不胜枚举。譬如最近有一个显著的社会问题，那就是罹患“自闭症”或“厌学症”的儿童持续增加。人们普遍认为，这是儿童不适应环境的一种病理表征。

人们的这种看法，明显地将儿童放在被动的立场。其实，换一个不同的角度来看，这些所谓“有缺陷的儿童”，又何尝不是追求人类原始、自由自在的人性特质的勇士呢？他们以自身微薄的力量，去对抗周围环境的压力，与世俗的桎梏做艰苦的战斗。

透过该话题，你的心中是否已经有“相互作用”这种意识了？可见聊天是与人交际时常见的一种形式，也是一种相互作用的类型。所以聊天时，自己的一举一动、一言一行，都会对他人造成影响，这是聊天不变的法则。

接下来，我们来谈“倾听”的技巧。人们普遍认为，与“说”相较之下，“听”代表被动、消极的行为，其实聊天是相互作用的，“听”同样可以使对方产生影响，在这一点上，它与“说”的作用及重要性是不分轩轻的。

了解这些道理后，我们就必须注意自己在倾听对方谈话时的态度。





具体地说，即使你是个不善言谈的人，也不应避开与他人对话的机会。不妨学习从“听”开始，把身心都投入到倾听对方谈话的行为中，认认真真地“听”，满怀诚意地“听”；要了解对方的谈话内容、分析其中的涵义、试着了解对方的性情；倾听别人谈话时，表情要自然、不造作，态度要谦逊。

这种“倾听”是主动、积极、能对对方造成正面影响的正确方式，大家不妨牢记在心，并加以实践。当然，除了“听”以外，“说”的影响自不待言。在日常聊天中，大家应该充分利用这种“相互作用”，将自己的水准提升到另一个新的境界。





聊天是知识的活水源头

很多人都以为我似乎有一双能看穿他人内心的“透视眼”，其实并非如此。我之所以能了解对方的思想、性格、优缺点，只是因为我擅长从“倾听”中观察他人。

换言之，擅长洞察他人内心世界的人，同时也一定是个善于倾听的人。

相反地，那些滔滔不绝说个不停，却听不进去别人话语的人，必然是个欠缺先见之明及敏锐洞察力的人。因为，当你自己说得口沫横飞的时候，很容易忽略了听者的感受，而且，当你满脑子只装着自己的事情时，根本无暇顾及他人的感受。

光“说”不“听”还有一个缺点，就是这种人往往很难从聊天的互动过程中得到成长。我们不难





发现，那些难以成大气候的人，往往就是自我陶醉的人。

几年前，我曾经与家住青森县弘前市的一位女性，谈起了有关“睡猪节”这个话题，由于我对该节日一无所知，因此当她说“睡猪节”最早诞生于弘前市时，我便信以为真了。

其后，我从一份资料上得知“睡猪节”真正的发源地，原来是在青森县的黑石市。不久，我又遇见了她，于是我提出了自己在资料上看到的内容，没想到她立即激烈地反驳：“不可能的，就是在青森县的弘前市！”

我听了之后兴致大减，打算结束对该话题的讨论，因为那位女士根本听不进别人的意见，所以我便改口说：“那么苹果的原产地是黑石市，这个总没错吧！”把话题巧妙地转移了。

透过双方言语上的你来我往，即可以显现出各人不同的处世态度，聊天的魅力便由此产生。而我是属于那种与世无争的类型，所以，当对方不愿意听取自己的意见时，我也绝不勉强别人。然而那位女士的个性恰好相反，是个典型的激进派，恨不得所有人都对她俯首称臣，聆听其教诲。



聊天超魅力56招

如果当时她回答“哎呀，是真的吗？”我相信我会兴致高昂地与她再深入地聊一聊，如此她不但可以得到一些有价值的资讯，还会多一位朋友，这种事何乐而不为呢？由于她听不进别人的意见，不仅未能获得上述的讯息，甚至阻碍自身的成长，也阻断了自己人际关系向外延伸的机会。



聊天超魅力56招



第二章

培养让场面 热络的聊天魅力





聊天应以制造 愉快气氛为己任

让在场的人愉快、开心，这是“聊天”最终目的。聊天时，我们应该尽量朝这个目标迈进。

俗话说：“独乐乐，不如众乐乐。”什么样的聊天状况最能让你觉得趣味盎然呢？显然是当全场人士都开心不已时。此时，无论是对担任发言者或是听众而言，都是一件高兴的事。心情舒坦时，平时戒备森严的心“防”，自然而然就松懈了，在彼此敞开胸襟的情境下，便能使双方心意相通，促进彼此之间的了解。

所以，聊天应该尽量选择趣味性高的话题，好好地发挥自己的幽默感，让其他人也能感染到愉悦的气氛。

值得注意的是，应该抱着“有乐同享”的态度，





切莫“自我陶醉”。在现实生活中，我们常常可以看到这样的场景：一个人讲得口沫横飞、不时发出兴奋的笑声，其他人则根本没有体会到其中的妙处，如同木头人一般毫无反应，这种聊天的互动显然是失败的。

当你同时与两个以上的人聊天时，一定要注意到所有人的情绪，不要只针对某个特定的人聊天，而冷落了其他人。这会使受冷落的人感到不受尊重，甚至影响彼此的感情。设想你是一位被冷落的“听众”，心情恐怕是愉快不起来的。因此，就算你与其中一位聊得十分投机，但只要有任何人不开心，这样的交谈仍然是美中不足的。

那么，怎么样才算“完美”呢？请由以下的聊天对话中去体会。

有一次，我在常去的一家小酒吧内与人聊天。

“昨天，我在车站看到了一条像‘忠犬八公’的狗。”

“啊？”店里的老板娘和围着柜台坐的三位客人（以前都曾见过面），都被这句话所吸引，一齐望着我。

“昨天下班后，大概晚上六点钟左右，我走出车



站正要去吃饭，忽然发现有一条狗坐在剪票口旁边。它的眼神好像急着寻找主人似的，一直盯着从剪票口出来的人。”

客人 A：“竟然有这种事?! 真有趣。不过，或许它只是碰巧坐在那里吧?”

老板娘：“对啊! 中山先生恐怕是想像力太丰富了!”

客人 B：“这可不一定，老板娘啊! 这种狗可是非常聪明的动物，说不定真的是在等主人呢!”

“就是嘛! 等我吃过饭，大约八点半左右回到车站时，竟然发现它还坐在那里! 大概是它的主人不知道它在那里等着吧!”

客人 C：“也许是条野狗呢!”

“不过，狗脖子上挂着项圈，还有一块标着名字的识别牌。”

客人 C：“那一定是在等主人了，没错。”

客人 B：“狗真是太聪明了。”

老板娘：“真了不起。不过，难道它要一直等下去?”

客人 B：“后来怎么样了? 它的主人来了吗?”

客人 C：“我想大概是还在加班吧!”





客人 B：“也许是在什么地方喝酒吧！也或许是到什么地方出差个两、三天吧！”

客人 A：“这么痴痴地等，还不如先回家去，到时候再来（笑）。”

“要是它戴个手表就好了（笑）。”

老板娘：“喂！太离谱了吧？不过，人家‘忠犬八公’一直等着未回来的主人，直到死为止。你这条狗看了看表、摇摇尾巴就回去了（笑），实在太差劲了吧，怎么能与‘忠犬八公’相比，是不是？”

大家异口同声：“没错！没错！”

接下来话题转移到“忠犬八公”上。

“听说关于‘忠犬八公’又有了新的说法。”

老板娘：“嗯！我好像也听说了。”

客人 B：“什么新说法？”

老板娘：“嗯！我记不太清楚啦。”

“是这样的。忠犬八公的确是每天到车站去接主人，然而它的目的却不在此。车站旁边有一家烧鸡店，它每天都在那家店门口转来转去，打算乘机揩油。”

客人 B：“啊？”

“每次从烧鸡店门口经过，都有客人或老板娘丢



烧鸡的骨头给它吃，它自然是高兴得不得了（笑）。”

老板娘：“所以每天都要去（笑）。”

客人 A：“老板娘，你好像在暗示我（笑）。”

老板娘：“哎哟！你终于明白啦（笑）。”

客人 A：“真过分。”

客人 C：“嗯！在烧鸡店附近转来转去，唉！可惜你不是八公，否则说不定会有烧鸡丢出来。”

“是啊！涩谷车站前的烧鸡店又特别多（笑）。”

客人 B：“是啊！今天又上了一课。怎么跟我们以前学的差这么多（笑）？你说的是真的吗？”

“我也是最近才听说的，是真是假就不知道了。反正不是我编出来的（笑）。”

老板娘：“是真的，我也听说过这件事。这一段大概就算不上‘美谈’了。”

客人 A：“这么看来，还是刚才那条狗比较了不起啰？”

老板娘：“天知道。管他呢！”

透过以上的对话，你是否也能感受到这次的聊天，笑声不绝于耳的欢乐场面？

在此我们可以领会到，平时就应该多搜集一些趣闻轶事。除了前述两件趣闻之外，我还有几道





“开怀菜”，下面就介绍两则。

我们家有一条杂种狗，跟我一样喜欢喝酒。每当它想喝酒时，脖子都会一伸一缩的，好像有话要说。我们见它可怜，每次都会满足它的口欲，竟然就把它训练成一个“酒鬼”。

接下来是个有名的笑话。某妇人对客人说：“我们家的狗太聪明了，可以和我们一起玩扑克牌！”

客人：“喔！那很了不起耶！”

妇人：“不过，到底是个畜生。”

客人：“为什么？”

妇人：“一看见大面额的钞票，它就兴奋得直摇尾巴。”

上述这些趣味性强的话题，往往能让聊天的气氛达到高潮，令人们开怀不已。在日常生活中，你不妨多搜集一些，一定会派上用场的。





抓住聊天 最大的变数——人

聊天状况要素中，首当其冲的就是“人”，也就是说，人是构成状况的重要因素之一。聊天的对象是谁？该事实的不同将直接导致状况的差异。试想，与亲戚朋友们聊天，和与陌生人聊天的场景，差异想必相当大。

有一次，我与女友去一家餐馆吃饭，在那里与一位熟识的女孩子不期而遇。

为了达到皆大欢喜的目的，我使出了浑身解数，努力哄两位女士开心。然而事与愿违，要想达到预期目的，可说难如登天。那位熟识的女孩子总对我的女友抱有几许敌意，总是不时说些暧昧的话；我的女友更不必说了，早已打翻了醋坛子。当时，只要我跟其中一位多说上几句话，另一位就会表现出





明显的不悦。最后，我们三人同乘一辆车离开，回到家之后，我发现自己可能是紧张过度，已经累得精疲力尽了。

经过这次教训，我深深觉得与人打交道是何等不易之事，而作为状况要素中的“人”，往往决定了特定状况的性质与内容。

聊天是由多数人一起进行的一种交流，每位参与聊天的人，都要面对面去进行沟通。因此，要想成为聊天高手，适当的吸收心理学知识，也是非常必要的。由此意义上来讲，聊天的技术又可称为人际关系的技术。

心理学中有这样的论调：“每个人都把自己的事看得很重要”、“任何人都希望自己存在的价值及重要性，能得到他人的肯定”。

套用美国心理学家马兹洛的话，就是人人都有“受人肯定的欲望”，换句话说，是“每个人多少都有点自命不凡”。这个真理，在聊天及人际关系的处理上同样适用。

把该真理与聊天情况结合起来，所得到的结论便是“适度尊重对方”。大家不仅要谨记在心，更要从内心去领悟和实践。当你无论面对什么样的人，



都能做到这一点的时候，相信你的人际关系将更上一层楼。

就刚才那个例子来说，两位女士都希望得到我的尊重，在这种心理状态之下，双方不知不觉地就暗中较起劲来，只是难为了我，不但吃力不讨好，还受尽鸟气。

聊天的时候还有一招相当管用，那就是投其所好。

让我们来看看以下这个例子。很久以前，我曾经与 M 女士共同讨论有关电影的话题。她当时热衷着迷于米基·洛克的精湛演技，她告诉我说，米基·洛克主演的〈Nine Half〉《爱你九周半》简直令人疯狂。

后来，米基·洛克应邀来日本，并且在一次拳击赛中露面了。之后，我又遇见了 M 和她的几位朋友，我便对她说起了米基访日的事情。

“你有没有看到米基？”

M：“有，看到了，太帅了！”

M 的眼睛里闪烁着愉悦的光芒。

I：“啊！你什么时候关心起拳击比赛来了？” I 的口气带点讽刺。





M 笑了起来，但又有点不好意思地反驳道：“你管得着吗？真是太小看我了！”

从这个例子我们发现，提出对方所关心的话题，会使对方开心不已。

其实，M 对拳击比赛本身并无兴趣，但她却对有米基·洛克在场的拳击比赛非常关心，一旦抓住了这条线索，提出打动人心的话题就容易多了。

总面言之，无论在何种聊天状况之下，只要抓住对方所热衷的人事物再投其所好，必能达到宾主尽欢的效果。





12

利用切换技巧制造高低起伏的聊天节奏

想进入另一个谈话境界时，该如何切换话题，才能巧妙地上下承接，转移到新的话题上呢？这就是本文要探讨的内容。首先，让我们来回想一下，什么情况下需要转换话题呢？综合来说，共有以下七种情况，请充分了解后，再加以运用。

一、聊天对话中，只有一个人（或只有特定的人）在唱“独脚戏”。

二、话题告一段落，或者该话题已进入山穷水尽的境地，没有继续发挥的空间。

三、对方表情恍惚，对目前所讲的内容无法融入。

四、谈话脱离了主题。

五、时间有所限制。





六、感到气氛不对。

七、其他各种与聊天流程、内容、气氛等不符的情况。

也就是说，切换话题之前必须先进行状况判断。当你认为“该改变一下话题”或“再继续谈这个问题已经没有什么大意义”之时，就可以考虑停止原先的话题。相反地，如果没有任何理由，自己想换话题就换，那是专断独行，会给人留下不好的印象。

接下来，让我们学习有关转换话题方面的技巧。

首先，熟练话题转换时常用到的词汇，例如“是啊！是啊！”、“谈起××”、“××的话也很有道理”、“关于××”、“与××不太一样”、“我们不妨换个角度……”等，一些具有承前启后效果的句子，就可以把上面的话题巧妙、自然地转移到新的话题上，也不会给人突兀的感觉。

比如，在谈到“有人死掉了，有人生病了”，这一类令人感觉沉闷的话题时，为了使气氛由“阴”转“晴”，你便可以说：“是啊！不过，说到××的病，我听说已经完全康复了！”如此一来，话题就会往明朗的方向转移了，而其中的“说到××”便是接续、发展话题用的万能词汇，大家不妨多加利用。



另外，当你有意识地要把话题转换到另一个与原话题不相关的领域时，不妨用“那么”、“对了，听说……”、“我们来聊一聊××的事吧！”等词汇及句子。

第二个技巧是，大家要练好“听、接、转、停”的“工夫”，只要充分运用该技巧，便可以使聊天内容趋于丰富，使你攻无不克，成为“百战百胜”的聊天专家。

例如，对方若谈及了他饲养的宠物，我们便可以谈及与宠物有关的话题，也可以谈谈自己养的猫狗等，这些都属于“听、接、转、停”中的“转”。总之，不要“一条路通到底”，不妨多走走“岔路”、“小路”，浏览更多的景色；但切忌“迷路”，而且最后一定还要回到“大路”上来，也就是话题要回到主题上。

还有一点需要补充的是，在你拓宽思路、运用“听、接、转、停”技巧的同时，要尽量转接得顺畅、不生涩，切莫让人觉得你在瞎掰。就拿前面的例子来讲，对方讲的是宠物，如果我们接下来讲“自己家的鸡下蛋”的事，尽管同样是饲养动物的话题，但总让人觉得前言不接后语，相当突兀。





最后，让我来介绍结束话题的技巧。适时转换话题，有时会得到聊天者强烈的回响；而结束话题，除了可使用刚才提到的一些承接用语之外，我们还可以采用下面这样直接的说法：“这个话题就聊到这里吧！”、“我们换个话题吧！”等等。

转换话题与结束话题的用语相比，前者态度委婉而缓和，后者则干脆而明确。当某话题与聊天主题毫无关联，或不适合再谈论下去的时候，采用结束话题用语，可产生非常好的效果，以免话题走入死胡同，落得不欢而散的下场。

在雷马克写的《凯旋门》中，主角对狂叫不止、歇斯底里的男子说：“你是不是出生在普罗旺斯？”结果，这么一句没头没脑、与主题全无关联的话，竟使得对方突然之间平静下来，由此可见，在聊天中也不妨运用各种技巧来进行心理作战。所以，想使聊天水准达到一定层次，除了掌握各种技巧之外，还需要学习一些心理学方面的知识，如此一来，便可让你在聊天时掌控全场，成为魅力十足的聊天专家。





13

高明的承接技 巧让话题高潮迭起

善用起承转合中“承”（Follow）的学问，可以使宾主尽欢。

一天晚上，我与记者H君聊起“花卉”的话题。由于本人非常喜欢花，不但经常去赏花，还对“鲜花赠佳人”的学问小有研究。

“最近我到伊豆的‘兰花中心’参观，没想到兰花的种类竟然有这么多，让我大吃一惊！”

H：“是吗？有多少种？”

“嗯！大概有几百种吧！听说兰花种类之多，居各种花卉之首呢！”

N：“哇！没想到兰花还创下‘世界之最’的记录！”

“像洋兰中，新毕吉为乌姆兰、蝴蝶兰为大众所





熟知，另外还有斑达兰、密福托尼亚兰等，还有什么九重葛及很多奇形怪状的珍奇品种，颜色也是五颜六色，难以计数。不过，总括来看，兰花应该算是热带花卉吧！”

H：“你说到热带，我想起来了！最近我去了一趟斐济，那里有一种与众不同，难得一见的名贵兰花，吸引了很多观光客前往观赏。导游小姐介绍说，这种兰花叫做‘起舞的艾丽丝’，看起来真的像婆婆起舞的女孩一般呢！”

“承”得非常奇妙，经过他的煽风点火，我的聊天兴致节节高涨。由此可见，高明的“承接”技巧，可以使聊天的气氛达到高潮，让在场的人“皆大欢喜”。

我们在利用“承”的技巧时应该注意哪些问题呢？以下就是我归纳出的要点。

第一，要有适当的“随声附和”，不仅仅是语言，还可以靠肢体动作，表现出对该话题的反应。

第二，当你想承接一个新的话题时，务必与对方所讲的话题有所连贯，即要有个“过渡期”，不要使上下文接得太牵强。为什么要有一定的内在联系呢？因为，此时聊天的目的在于承接对方的话题，

而不是自言自语，如果插入一个不相干的话题，会显得突兀，让对方感到莫名其妙。在刚才的会话实例中，H君听我讲了有关“兰花”的话题之后，巧妙地把话题转到“起舞的艾丽丝”上，可谓一唱一和，恰到好处。

第三，要让你的联想力充分发挥。联想在聊天中有着非常重要的作用，当你找不到合适的话题来接话时，不妨展开联想的翅膀：“嗯！用这个话题来接续，应该没有问题。”敲定之后，再充满自信地提出来，使聊天在愉快的气氛中进行。

当然，经由联想得出的方案，在聊天时最好不要脱口而出，先让它通过大脑的一道“剪票口”，也就是“判断”。通过大脑判断中枢的严格审查后，话题才得以“出口”。因此，“剪票口”一旦怠忽职守，单靠联想就会出纰漏，这也就是我们常说的“信口开河”。

在特定的情况下、对特定的人讲什么话题，中间存在着大学问。所以当我们在切换话题时，一定要抓住“联想”及“判断”这两把钥匙，才能让我们的大脑充分运转。





使聊天趣味 盎然的八大条件



同样是聊天，有的闲谈可能会让人开心得合不拢嘴、心里畅快淋漓，或是因此受益无穷，有的则令人感到枯燥乏味、味同嚼蜡，两者有如天壤之别。中间的差别究竟从何产生？笔者归纳出下列几点：（1）内容；（2）个性；（3）技术（谈话艺术性等）；（4）状况。

本书正是从这四大方面来探讨“聊天”这个行为，在此，将更加具体地与大家探讨这方面的问题。怎样才能使聊天不至于变成“虚度光阴，毫无意义的闲扯”呢？如何才能使聊天的内容更充实、气氛更活跃呢？就是符合如下的八大条件：

第一条——谨守聊天中的“规矩”（礼貌、礼节）。

第二条——选择与场合相符的话题，注意“察言观色”。

第三条——在提高聊天效果的会话方法上下工夫。

第四条——做一名善于倾听的听众，懂得“聚精会神”。

第五条——不间断地进行状况判断，学习“见风转舵”。

第六条——培养、提高自身素质及能力。

第七条——培养、提升自己的人际关系（待人能力）。

第八条——具有使聊天对象（一个人或多人）开心的“牺牲精神”。

个人认为，“牺牲精神”不仅是商业谈判等正式会话里必备的要素，更是聊天中不可或缺的一种精神。应该尽可能做到让对方高兴、开心（当然，自己是否开心也很重要），如果没有如此为人着想的精神，这种聊天势必使在座的人都觉得枯燥乏味、如坐针毡。所以我们甚至可以断言，如果聊天一直笼罩在愉快的气氛中，一定是有人在其中“注入”了旺盛的“牺牲精神”，使其他人也不自觉地融入其





中。

人们初次相遇时，都会以聊天的方式进行交流。我们可以想像，如果人们都没有“让对方高兴”的“牺牲精神”，又怎能主动搭讪？更别提“有缘千里来相会”了，恐怕只能以“无言的结局”告终，画下一个败兴而归的句点。

笔者举出一个典型的例子作说明。

从前，大村益次郎在盛夏的某一天走在路上，偶然和同村的人擦身而过，那个人随即主动上前与他搭讪：“哇！今天好热啊！真是受不了哇！”大村回答说：“夏天嘛，当然热了，有什么好奇怪的。”

事实上，大村说的也没错，只不过这几句话不但欠缺牺牲精神，更显得毫无人情味。对方听了他的话，自然就觉得“大村这个人说话真无趣，以后还是少跟他说话为妙”，我想读者应该也有同感吧！人们常说“话不投机半句多”，指的正是这种情形。所以奉劝读者们，日后遇到这类言语乏味的家伙，不要迟疑，尽快逃之夭夭吧！





15

个性是 聊天魅力的根本

枯燥无味的聊天与充满魅力的聊天之间，有很多关键因素，而其中，“个性”是最主要的因素之一。所以，个性是赋予聊天魅力的催化剂。

就算你不擅长用语言表达，甚至缺乏谈话技巧，同样可以藉着充满个性的语言来征服对方，深深打动对方的心。

聊天进行时，我们可以看到一些面无表情、缺乏个性的人，他们看起来不像在聊天，反倒像播音员在照本宣科。

如果聊天的时候摆出一张“苦瓜脸”，显然是让人难以忍受的。不管他们口才再好，话题多么新鲜有趣，由于欠缺亲切感，听众还是会敬而远之，这种与众不同的态度，并不是我们要提倡的“个性”。



聊天超魅力56招



不仅说话时要有个性，听话时也要善于分析对方的个性。你会倾听别人谈话吗？这个问题听来像个玩笑，实则不然。

有的人在聊天时，总喜欢把自己善良、热心等好的一面表达给对方知道；有的人则喜欢讲出肺腑之言，而且客观、理智地评价事物，性格显得自由奔放、十分开朗。这两种人，显然是后者在聊天时，更易受人欢迎。你在聊天时能否透过“倾听”迅速分析出对方的个性，并采取对应之道呢？

完全没有个性、没有表情、猜不透他在想什么的人，显然是棘手人物；没有个性的人，就像戴着假面具的隐士一般，令人难以捉摸、无法亲近。

聊天必须要从心——个性进行相互沟通。换句话说，聊天是人们个性的一种交流方式。从这个意义上来说，聊天时，我们应该注意自己个性的表露，无论谈话或听话，都应该实话实说，用坦诚的态度面对他人。

经由以上的说明，我们可以得出以下的结论：“个性”是掌握聊天技巧的“舵手”。





16

展现个性使 聊天魅力所向披靡

要想成为一名聊天高手，就必须学会“萃取”。所谓“萃取”，就是指从自己的亲身经历和见闻中，找出有价值的、可以成为话题的元素。

而这样的话题要如何寻找呢？必须遵循的一项原则是：“独树一帜、避免雷同”。在萃取话题元素时，必须以能够凸显自己的个性为立足点。

缺乏个性的人，尽管找到了好的话题，但言词却如同报纸上的新闻一样，无褒无贬、不痛不痒，根本无法引发他人的兴趣。而注重凸显个性的人就全然不同了。我们常说“××极富个性魅力”，可见“个性”与“魅力”往往是相连的。所以，无论是搜集话题、整理话题，还是选择话题、提出话题，都应当把“凸显个性”贴上标签，时时刻刻提醒自己。

让我们具体来了解一下，“个性”如何发挥作用。





其实，最能显现个性的是“对事物的感受”。有些人在聊天时，唯恐自己的想法与大家不同，往往不表意见地同意他人的看法，人云亦云、随声附和。在曲从别人的同时，即意味着对自己个性的抹煞。

认真讲起来，究竟是自己的想法正确，还是别人的想法正确，必须等待结果出来，才能分晓。既是如此，在结果不明的情况下，暂且坚持自己的想法，也无可厚非。

自己的看法与他人不同，并不是件坏事，甚至还可能是件好事，因为很多独创性的点子，都来自于这些“与众不同”的想法。

举一个笔者亲身经历的例子，在幼年时代，我发现周刊、杂志封面上的美人，那双大眼睛，无论从哪一个角度看，都好像是在看我，我当时很难理解这种现象（现在我已经了解其中的奥秘）。

还有，我们常用“叮叮咚咚”来形容打铁的声音，但那时的我，却一直觉得这两个象声词截然不同，怎么能代表同一种声音呢？

或许这些莫名其妙的想法只有我才有，然而，就是在一个又一个“莫名其妙”的想法中，我逐渐培养出自己独特的见解。





独特的见解 可以“点石成金”

与“看待问题”、“思考问题”相关的要素主要有下面几点，那就是视野、问题意识、观察力、感受力、着眼点、观点、角度、构想力、想像力、分析力、创造性等。

几天前，我在一家咖啡馆里喝茶，邻座有一男二女正在谈论高尔夫球的话题，“主讲者”是那位男士，那两个女孩子是“听众”。

那名男士自始至终讲着毫无新意的话题，如同白开水般平淡无奇。然而，他也有出人意表，令人听了开怀不已的谈话：“有个家伙围着我绕圈子，影响了我打球的成绩，我气得直骂脏话。”

听到这里我不禁皱了一下眉头，不知不觉地竖起耳朵想知道下文，心里揣测他大概会接着说：





“这个没礼貌的家伙!”、“太狂妄了!”因为这是一般人都会说的话。没想到他竟冒出了一句谁也料想不到的话:“那只大头苍蝇真是该杀!”听到这句话,那两个女孩子都忍不住哈哈大笑起来,就连我也不禁笑出声来。看到听众被逗笑了,那位男士显然有些兴奋,于是边笑边说:“真的,它多次骚扰我,让我心神不宁,真该死!我的成绩本来可以更好的,太气人了!”

整个聊天气氛一下子便活络了起来。为什么会有这种效果呢?原因就是该男士使用了“个性”的语言表达方式,从而使对方感到新鲜而有趣。

高尔夫球的话题,可说是稀松平常,没有特别吸引人之处,然而,当你在其中注入具有个性的东西之后,它就变得富有活力了。就好比炒菜一样,用的虽是普普通通的材料,但技艺高超的厨师,却能以自己独到的方法,把它变成美味佳肴,而如果只放盐、水和油,用一成不变的手法来炒菜,做出来的菜想必是平平淡淡、毫无新意可言。由此可见,“个性”的魅力所向披靡。

又有一次,在乘坐新干线火车时,我听到邻座两位乘客的一段对话。



“我总是买靠通道一侧的座位。”

“为什么呢？”

“我喜欢坐在通道旁边。”

这种与众不同的想法令我颇为惊讶，不觉地朝他望了一眼。

“靠窗子的位置既能看见窗外的景色，又可以舒舒服服地靠着车身，不是很好吗？”

“不，我讨厌坐窗户旁边。”

“真是奇怪，为什么？”

“一点都不奇怪，如果坐在靠车窗的位置，一旦要去厕所，就得跟旁边坐在靠通道的人说声抱歉，请人家让开，多麻烦啊！”

“嗯！也有道理。”

听了上述一段独特的见解，我收获不小，并对此人留下了深刻的印象。我自己非常喜欢坐在靠车窗的座位，相信大多数人的想法也与我一样。然而，那位男士却有自己的看法，而他的想法也很有道理。





第三章

让话题源源 不绝的聊天技巧





18

用纵横交错的手法使话题具高度延展性

“接续话题”与“让话题发展下去”两者有着非常密切的关系。在很多场合里，你很难区分它们，然而，从本质上来说，它们的确有显著的不同。

简单地说，“接续话题”的主导权，实际上握在对方手中，我们在接续话题时，总要根据发言者讲的内容，来决定自己要接的内容，完全处于被动地位；而“让话题发展下去”则是处于主动位置，以自主的态度开拓新的空间，进而领导话题的发展方向。

话题发展方向，大致包括纵向和横向两种，所谓“让话题发展下去”，就是指找到“横向扩展”和“纵向挖掘”之间的平衡点。

让我们看看以下的例子，这是我在六月中旬经



聊天超魅力56招



历的一段聊天过程。

“今天早上的电视新闻里说：‘今天是赏樱花的最后一天，接近北海道大雪山一带的樱花已经开了，很多人都不远前去观赏。’我仔细一想，哇！日本面积也满广的！”

老板娘：“是啊！冲绳的樱花在三月二十号左右就开了，这么算来，南北的樱花季竟然相差了三个月！”

“对啊！老板娘你有没有听说过，除了‘樱花季’之外，还有个‘蒲公英季’呢！”

老板娘：“这倒是头一次听说，大概是什么时候？”

“在四月到五月初的时候，它甚至比樱花更与春天的季节吻合呢！”

老板娘：“说的也是。”

“不过，话说回来，那些真正视赏花如命的‘花痴’们，才不管什么‘花季’不‘花季’的，他们会每天与花儿作伴，与花儿为友（笑）。”

老板娘：“中山先生是不是也想这么做啊？”

“嗯！是很想，可惜我抽不出时间。”

老板娘：“怎么会？我看你总是一副悠哉游哉的



样子。”

“你看错了吧！”

就在此时，旁边那位酷爱赌博的 M 先生，也加入了聊天的行列。

M：“说到对兴趣的狂热程度，的确让人很难以想像；喜欢赏花的人每天到处赏花，喜欢赌博的人也嗜赌如命。就拿我来说吧！为了一睹赌林高手的风采，甚至追到九州去！”

“九州大概可以称作‘赌博俱乐部’吧！（笑）。”

我们先来看一下上述内容中话题的流程。开始先讲到“樱花季”，然后是“日本的樱花从南到北，花期将近有三个月”；再来是“蒲公英季”的话题，接下来又扯回到“樱花季”，但方向已经变成“为兴趣、爱好而奔波”了，最后 M 先生把话题引向“赌博”。

简单地分析一下，你就可以看出，上面这段随处可见的寻常对话中，有两种发展方向，即纵向和横向发展。

具体地说，“樱花季——蒲公英季——樱花季——赌博”是一个“Z”字型发展的过程，先渐离





主题，然后又回归主题。

另一方面，聊天过程中所提到的一些话题，如“樱花的花期”、“蒲公英与春天的关系”、“花痴与樱花”、“赌徒与赌博”等，则是往纵向发展的话题。

从中我们可以了解到，让话题往纵、横两个方向发展，可以使聊天内容更加繁复多变。有些人虽然有了好话题，但谈话者却不能好好发挥，其中的症结往往在于话题发展的方向，如果能有意识地让话题“纵横交错”、变化多端，那么聊天的层次自然会提高。

一般来说，为了让话题源源不绝地发展下去，我们会在无意中用到下列大脑中的“软体”，即联想、视野的扩大与转换、分析、综合（联合）、幻想，向主题的四边扩张、改变内容等等。所以我建议大家在训练自己发展话题的过程中，可以同时积极地利用上述“软体”，如此一来，将能发挥事半功倍的作用。





19

“提案式”话题展开法挑起对方兴致

利用“提案法”聊天也能顺利开创聊天局面。什么是提案法呢？好比“什么时候有空，我们一起去旅行吧！”，相信这样的提案必会引起大家的兴趣。

这种方法被冠以“提案”一词似乎稍嫌夸张，不过，它在本质上的确算是“提案”，或许称它为“提议法”会更贴切。当你提出自己的提案后，不但可以激发对方的想法，产生各种新点子、新主张，还可以缩小与对方之间的心理距离。

由于提案法具有上述诸多作用，适当地出招，往往可以使聊天气氛更加愉快、活跃。提案的方式包括了说明式及提问式两种，后者更容易引起对方的注意，效果也较好。

请参考下面的例子。



聊天超魅力56招



“大家已经见过好几次面了，如果每次都只是吃饭、聊聊天就散会，实在是没什么意思。既然聚会时都会聊到许多有意义、有趣的事，不如把它们记录下来，用电脑打好字后，再分给大家作纪念如何？”

与说明法相比，这种透过提案的方式，说出问题所在，再提出富有建设性意见的做法，较能打开聊天的话匣子，引导人们向前思索，使聊天内容富有变化，这就是提案法的妙处。

其实，使用提案法，没有什么高超的技巧可言，只要按照下面的方法去实践，练习一段时日，必定会有所收获。

一、平日多培养旺盛的提案意识，保持积极的提案状态。

二、提案内容要尽可能丰富、确实、有说服力，平时也要多注意搜集这方面的资料。

三、创造、搜集，并主动提出多元化的话题。

四、充分发挥独特的想像力、创造力；培养独特性的问题意识及感性的思考方式。

五、光提问题还不够，应该考虑事件发展趋势，并想出解决方法，即充分发挥第四点中所提的创造



聊天超魅力56招

力、想像力来预估结果。

另外，针对对方的发言，不要只单纯地表示肯定或否定，应该积极地提出富有建设性的意见及建议。

以下五个例子，都是我在实际的聊天场合中，曾使用过的提案型话题，供大家参考，希望能起抛砖引玉的作用。

☐职业棒球队里的救援投手，就算投出了好球，也不会留下任何记录，不被他人重视的情形，显然是不公平的。所以我想，为了正确评估救援投手的价值，是否应该设一个救援投手的“上场救球分”(Save Point)，或“救援成功数”的计算项目？

☐职业棒球队，对外籍选手有严格的限制——每支球队只能有两名外籍球员，我觉得应该废除这一项限制，也许有人会认为，这样会使外国选手名额增多，我倒不认为这样有什么不好，让职业棒球真正走向国际化，不是更好吗？

☐像柔道、摔角这一类的竞赛项目，都是根据体重划分为各种等级赛，那么，篮球是不是也应该根据身高，来划分成若干等级？或者采用现在的规则，再依照身高进行适当让步，举办让步赛，这样





岂不是更公平？

☐在社会上，尤其是在工作职场中，女性仍然没有取得与男性完全相等的工作地位，人们往往认为，男性做的工作更繁重，或是男性更适合做繁重的工作。其实，我们是不是应该重新制定一个判定标准？如果以那些身兼家务、育儿、工作于一身的女性为标准，那么，那些被认为是“工作狂”的男性，其实算不了什么。

☐为了更加落实政治的公平客观性，我们是不是应该放宽选举权的年龄下限，让儿童也有权利投票？

想提出一个好的提案，就必须具备一颗无拘无束、孩童般纯真的心，另外还需要有幽默感。当我谈到“为了能更确切地进行政治改革，应该让儿童也享有投票权”时，身旁一位人士立即歇斯底里地反驳：“那怎么行？小孩子只要给他们一点甜头，他们就会对你言听计从，哪有什么立场可言？”其他人也对我这种“奇想”大肆抨击了一番，气氛着实热闹极了。相反地，如果你真正从成人的角度出发，提出该如何进行政治改革的建议，也许周围的人反而会觉得索然无味。

正因为如此，尽管我们日复一日地成熟变老，如果想要使生活变得富有情调，保持一颗童稚之心与幽默感，毋宁是十分重要的。





20

“提问式”话题 展开法妙用无穷



让我们进一步学习如何展开话题。我们将以问题提出法（提问法、Q&A法）、提案法为中心，透过具体事例，总结展开话题时的窍门。

首先，我来举一个说明法的例子。

“刚才我观看了电视相扑比赛的现场直播，是贵花田与琴若两个人在比赛，贵花田十三胜一败，已经是胜券在握了！”

说明法强调的就是内容本身的正确性，它向人们传递有价值的讯息。只要把讯息准确无误地传达给对方，就达到说明法的目的。

我们不妨来做个比较。如果改用“结论在前型”来讲这段话，效果会怎样呢？“贵花田赢了！他打败了琴若，十三胜一败……”效果明显不同，其中

的差异大家不妨细细品味一番。相同的话题以说明法、问题提出法、提案法分别去展开，给人的感觉也大不相同。

接下来，我们看一个问题提出法（提问法、Q&A法）的例子。

“真搞不懂啊！在酒店里听客人讲到‘得了重病，差不多死掉了’，我忽然想到这句话，也可以讲成‘差一点死掉了’，到底哪一种说法才是正确的呢？”

“日语中有的语法确实奇怪，让外国人感到不可思议。比如‘好容易才写完’和‘好不容易才写完’这两句话的意思其实没什么差别。这样说来，肯定和否定所表达的，竟是同一个意思！你说，是不是很奇妙？”

以上就是问题提出法的典型例子，提出自己的疑问，让对方去思考，从而展开话题。要想活用这一技巧，就必须不断地运用问题意识、感知能力与分析能力，从而发现或是创造出新的问题。

严格来说，问题提出法，还可以进一步区分为“提问法”和“Q&A法”。采用发问的方式，对方便会积极地去思考，以极大的兴趣触及话题的核心，





并努力得出结论。如此一来，聊天的气氛自然高涨起来。

再来看一个例子。如果该话题很常用到，通常我会以提问的方式开始。

“你知道有专门治打嗝的药吗？”

对方总会摇摇头说：“啊！没听说过。”、“什么？有那种药吗？”或是“不可能有吧？”之类的话。

接着我会兴致勃勃地说：“我刚上初中的时候，总是不住地打嗝，而且怎么也停不了，当时可把我吓坏了，我想，要是一直这样下去，恐怕会打嗝打到死。于是我上医院求诊，跟医生说明了情况之后，他告诉我：‘啊！有一种药专门治打嗝’，于是开给我几包。嗯！真的是药效显著呢！吃了两包之后，打嗝竟然奇迹般地停止了！”

你听说过‘心理疗法’吧？我想，这可能就是心理疗法。当时我是‘病急乱投医’，就算他开给我的是维他命之类的东西，只要外观上看起来像药，我就会深信不疑地服用，病也会好起来。”

我的这一段聊天听起来，似乎是先给对方设了一个圈套，其实当时的我，确实被医生善意地骗了一场，所以想必能得到大家的谅解。



如果把这个例子改用说明法来讲，就成了“刚开始上初中的时候，我总是不住地打嗝，我怕得不得了。医生开了几剂‘专治疗打嗝’的特效药给我，吃了之后，打嗝就停止了。那时，就算是医生给我的是维他命之类的东西，我也会深信不疑地吃下去，这就是‘心理疗法’的典型例子。”

与提问法的说明相比，说明法更加条理清晰，然而因属于平铺直叙的说明，缺乏一波三折的兴味，尤其没有将对方拉进话题，对方也不会积极地回应，缺乏对话的气氛，根本称不上“对话”，只能说是自言自语而已。

提问，不仅出现在聊天的展开环节，在开场白（“起”的部分）、接续话题（“承”的部分）的时候，也应该广泛使用，以发挥它的效果。

例如：“请问，您在什么地方工作？”、“您住的地方离这里近吗？”等，这种非常简单、常见的问法，通常可以“撬开”对方的嘴巴。

但是必须注意避免“查户口”式的提问方法。如果提问次数频繁，如同连珠炮一般，反而会让对方感受到被盘问的不快，这一点一定要避免。



聊天超魅力56招



“猜谜提问法”的绝佳效果



提问法及 Q&A 法还有一个妙处。当聊天人数较多时，可以用猜谜、脑筋急转弯、富有幽默色彩的提问方式，来炒热现场的气氛，使聊天充满娱乐性。

在这种场合下，提问法及 Q&A 法往往可以发挥效果，让大家处于愉快的气氛中。所以要想创造出愉快的气氛，不妨积极地利用提问法及 Q&A 法。

以下这个例子近似于俏皮话，它的手法就是先向大家发问，让大家先思考一下再回答，等大家都答错时再说出答案，答案之巧妙，往往博得大家会心一笑，“哈、哈、哈，竟是这样的答案。我们上当了！”

Q：“有一对年轻男女，乘宇宙飞船到了大气层外，结果女的怀孕了。你们说，她的怀孕应当叫什

聊天超魅力56招

么？”

大家七嘴八舌地说：“嗯！不知道”、“想不出来”等投降服输的话。

结果正确答案是：“子宫外孕。”

这个答案引得大家哄堂大笑。在一般情况下，这一类提问很难说出正确答案；万一真有哪个聪明人猜出了答案，你不妨给（她）戴一顶“高帽子”，用最最夸张的语言称赞一番，例如：“啊！答对了！了不起！你真是绝顶聪明、举世无双啊！”

除了上述的提问法之外，我还经常以提问的方式，来展开知识性话题。对于知识性话题来说，讲话方式如果得当，对方会虚心聆听你的意见，但如果方式欠佳，就容易让对方认为你在故弄玄虚、卖弄知识。

我们可以适当地运用发问（提问 Q&A 法），语调柔和地谈知识性话题，这样可以使双方亲近起来，造成良好的聊天气氛。以下我们就透过一两个例子具体说明一下。

Q：“在英语的字母及其他记号中，你们知道使用频率最高的前五个字母是什么？”

“大概是 E 吧！”、“有 S 吧！”等，大家说了许





多答案。待大家都表示不知道完整答案之后，这才公布正确答案：“这个问题确实够伤脑筋的，第一顺位的是S，然后依次是E、A、T、H。”

在上述例子中，先是向大家发问，再根据大家的反应，决定如何将话题接续下去，是继续话题呢？还是转换到其他话题？依照场合而定。如果对方对文字、符号等方面感兴趣，我将跟他（她）谈概率论、交流论、讯息理论等方面的话题。这些话题内容太广泛了，可以谈一个小时，也能谈上一天，甚至还可以谈上一个月。

人数多的聊天场合，最好选择一些大众普遍关心的、容易引起人们兴趣的话题。此时便可巧妙地运用提问法及Q&A法。

Q：“历史上，由日本人发明的东西中，你们知道最伟大的是什么呢？或者前三名是什么？”

这种提问方法，会让在场的每个人，萌发或多或少的兴趣，从不同的角度去思索，说出自己的答案。在大家纷纷讲出结论的同时，势必也会引发一些争论，使聊天的气氛更加活跃、热烈。所谓“三人行，必有我师焉”，大家会从创造发明、日本文化论、民俗学、人类文明学等诸多方面去考虑，参与



聊天的人也可以从中学到不少知识。

由此可见，使用提问的方法的确成效显著。唯一要注意的是，发问时不宜只针对某人或某几人，必须面对大众，让在场人士“皆大欢喜”。

除此之外，大家还可以多多使用“猜谜式”的提问方法，以强烈的幽默色彩、悬疑色彩，吸引他人的注意。





关于性格 的两把金钥匙

所有和人打交道的活动，都会触及人的“性格”问题。聊天是人与人交往的一种形式，自然也是“与人打交道”的活动之一，所以也会产生有关“性格”的问题。

我们在讨论“聊天技术”的同时，也必须重视人的性格因素。无视于“人”的性格因素，而只片面地教授一些技巧，那无疑是本末倒置的。这是因为活用这些技巧的“生杀大权”，掌握在“人”的手中之故。

因此，尽管本书的主题与“人的性格论”无关，但我们仍有必要将一些关于性格的常识告诉大家。一旦掌握了这些，你就可以为聊天增添活力，使聊天的气氛充满欢声笑语。在聊天中，有两把与性格



聊天超魅力56招

有关的“金钥匙”，你不可不知。

第一把是：个人所具备和可发挥的态度及能力，我称之为“性格能力”（Personal Skill）。

第二把是：身为“社会成员”的一分子，在与其他人交游往来、形成人际关系网路方面，所具备和可发挥的态度及能力，我称之为“人际关系能力”（Human Relation Skill）。

必须补充的一点是，上面两把“钥匙”并非独立存在，它们是相互联系、相互作用的；不过，两者间存在更多的是：分歧和差异。掌握两者之间的性质、作用等差异，对学习聊天技巧具有重要意义，可以藉着它对人的能力进行认识及判断，从而决定由哪方面进行改善，进而达到最佳的交际效果。

所谓性格能力，指的是个人对“一般事物理解、洞察”的能力，同时还有“对自己加强认识、努力，提高自己在性格、态度、思考方式等各方面的水准”的能力。这不仅需要我们努力涉猎各方面的知识，还需要不断累积各方面的经验教训，以便确立、凸显自己的个性，用自己的人格魅力去征服他人。

至于人际关系能力，也包括人们“对一般事物理解、洞察”的能力；除此之外，它还要求人们具



聊天超魅力56招



备“关心、谅解、同情及爱心”，人们应该“尊重对方的个性”、“互相尊重，建立信任关系”。一旦做到上述几点，相信你必能建立起一张牢不可破的人际关系网。





23

丰富聊天内容 的三大话题展开法

引出话题，使聊天气氛升至高点之后，如何展开话题？以下将介绍一些常用的方式。

要想获得良好的聊天效果，就不能随心所欲地信口开河，而是要讲求谈话方式。以数学的效应表示，可以得到下列方程式：聊天效果 = 话题 × 话题展开方式。由此可见谈话方式的重要性（是相乘而不是相加）。

话题的展开方式主要有三种：一、说明法；二、问题提出法（提问法、Q&A法）；三、提案法。在具体的聊天实例中，大家可以根据实际情况选择最佳的方式。

首先来看说明法，这种方法就像新闻报导一样，以说明、报告的方式，引出话题内容。可说是人们



聊天超魅力56招



最常用的方式。

说明法是最正统、最惯用的方法。使用说明法时，所欲阐述的内容较易被人理解，要点也容易掌握。因此，熟练、巧妙地运用说明法可以开宗明义，有效地展开话题。

说明法的缺点是听起来比较枯燥乏味、不带任何情感，没有“余音绕梁”的回味余地，这是听者普遍的感受。聊天时如果一味使用说明法，往往会让人生厌。因此，说明法虽是最简单易行的方法，但对于聊天场合来说，它并不是很有吸引力。

尤其当谈话人本身不善言词时，使用说明法聊天，可能会让他人退避三舍。有时明明是个吸引人的上好话题，却由于聊天的人谈吐欠佳，让人呵欠连连。细究其原因，这些人多半采用单一的说明法。因此，聊天时使用说明法，应该适可而止。

再来看看“问题提出法”（提问法、Q&A法）。提出一个问题，引起对方的注意，从而使话题展开下去，这就是“问题提出法”。该方法有以下多种优点：引起对方的注意；能活络聊天气氛，使对方兴味盎然地延续话题；使话题的展开富有变化；使话题内容充实；使话题纵向发展；使话题更有吸引力、



趣味性，促进与对方的相互交流等。

从上述的优点，大家可以发现，要想成为一名聊天高手，就必须活学、活用问题提出法。然而“物极必反”，过多的提问，则会让对方感觉是出于故意的试探，所以，问题提出法同样需要掌握适当尺度。

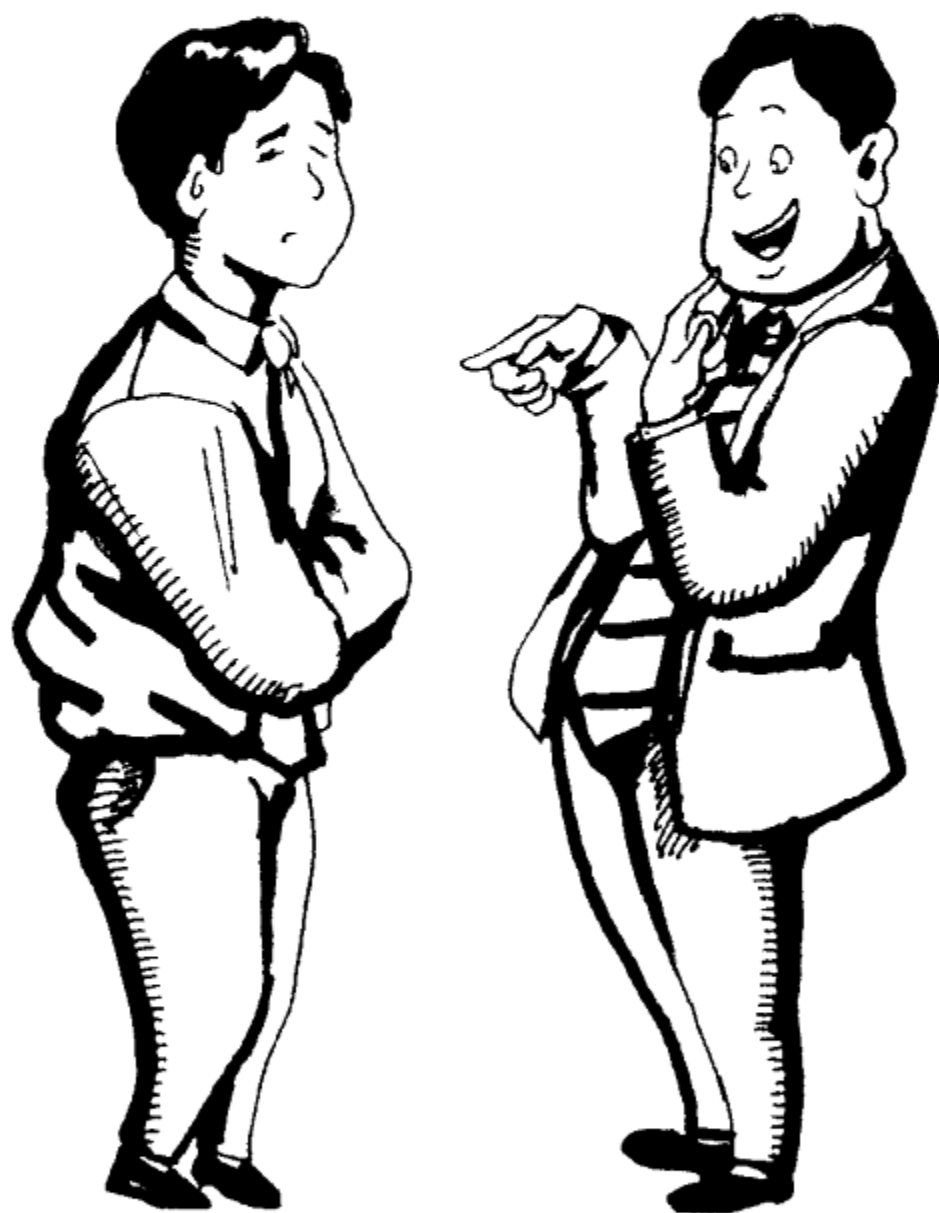
再来看一下“提案法”。提案法不单单是说明事物或提出问题，它是藉由提出建议的方式把话题展开。

提案法的最大魅力在于，附加了各种富有幻想的具有生产性、建设性、创造性的价值。另外，它大大地丰富了话题内容，使聊天顺利继续发展；使聊天者之间，产生认同感、促进交流、气氛更加愉快、融洽；还可以使人经常获得有价值的思想启发。从它的缺点来看，偏重于提案法，往往会使对话陷入抽象、空谈的境地，从而使聊天走入“死胡同”！



第四章

打破沉默 的聊天要领





冷场时的 应急之道

聊天虽然“无足轻重”，有时却让你有“难如登天”之感。“无足轻重”的原因，是指聊天可以抱着轻松、愉快的心情，毫无拘束地高谈阔论；而“难如登天”，则是指它需要高度的技巧促成，要想成为一名聊天高手并不是那么容易的。

例如面对不同年龄、不同职业、不同性格的聊天者，如何才能面面俱到，让大家都聊得尽兴呢？很多人对这方面都可能感到束手无策。

我们在聊天时经常遇到下面这种尴尬场面；讲完某段话后即陷入一片沉寂，脑中一片空白，话题难以接续，这就是我们常说的“冷场”。

如何对“冷场”进行补救呢？主要有以下五大方法。



聊天超魅力56招



第一，联想法。比如，在聊天出现冷场时，不远处刚好传来了收音机播放棒球比赛的声音，此时你便可以说：“××，你喜欢棒球吗？”另外，你还可以就对方的服饰、喜好、言行举止……等发表看法。

第二，当你脑中一片混乱、理不出头绪时，不妨谈一谈自己最拿手的话题，藉由这些熟悉的话题，能让你恢复信心、理清思路。

第三，提出最近电视、报纸、杂志等传媒中，广为宣传的新闻焦点，它们既是话题的好材料，也是最易引起他人注意的事项。

第四，提出手边现有的资料。例如自己的嗜好、家庭、工作、健康状况、流行、历史、思想、文学、艺术、音乐、政治、经济等话题，只要是你得心应手的都可以。

第五，记住话题类型并力求简单、好用。例如我常用的话题类型，可以用下面一句话概括：“人爱吃天公心。”

我们将它拆开来看：“人”为“人际关系”；“爱”为“兴趣爱好”；“吃”为“饮食”；“天”为“天气、气候”；“公”为“工”，即“工作”；“心”



为“新”，即“新闻”。利用有诀窍的记忆，冷场之时，就可沿此思路一一寻找话题。

不过上述五种方法有个共同的缺点，那就是无法考虑到聊天对象及聊天状况，因此缺乏灵活性。

鉴于上述缺点，冷场之时既要充分运用大脑，活用此五大方法，配合察言观色，才能见风转舵、应付自如。





25

冷场的最佳应变之道——一笑置之



聊天难免会碰到冷场，冷场是一种令人非常尴尬的局面，那种气氛实在让人难受。你越是急，就越想不出合适的话题来，如果是为了缓和气氛，而胡诌一些无关紧要的话题，又往往适得其反，让在场的人更不自在。

在这种局面下，我们就需要有很强的随机应变能力，及时提出恰当话题来扭转局面。

然而，理论上是如此，但实行起来着实不易。因为此时话题人物之间已经毫无共鸣之处，每个人的词汇，可能都已经贫乏到“山穷水尽”的地步了，要想从贫瘠的土地上采收丰满的果实，无异是难如登天的一件事。

既然如此，那么究竟该怎么办呢？这里有一个

非常实用的妙法，可与大家分享，这是新宿一家餐馆老板娘传授给我的。她说：“这没什么好为难的，无话可说就闭上嘴嘛！也许你会觉得十分难熬，其实难熬的时间最多不过一、两分钟，接下来的聊天自然会展开。”

她的话被我奉为至理名言，现在我将她的观点整理如下供大家参考。

基本原则是“顺其自然”。一但到了无话可说的地步，就应该自然而然地闭上嘴，如果你认为这种场面有点尴尬，不妨露出无奈的表情，甚至可以与对方目光交流，或是透过相视而笑来暖场，当然，更可以做出无所谓的表情。总之，要自然地、心平气和地面对冷场。

如果你实在无法忍受冷场的气氛，也可藉故避开。例如你可以提出“我去一下洗手间”、“我去回个电话”等等。其实，与回避的方式相比，泰然处之更能锻炼一个人各方面的能力，因此，我个人比较欣赏前者的作法。

聊天时，大家一定要有一个正确的心态，那就是根据不同的状况，每个人都会扮演不同的角色。这次你是聊天的主角，但是在其他的场合，你可能



聊天超魅力56招

退居配角。这种现象，任何人都会遇到，但是有很多人并没有正视到这一点。

在人际关系方面也有类似的情况。有些人总是以自我为中心，喜欢在聊天时掌控全场，一旦沦为配角便心有不甘、出言不逊，想与他人争个高下，甚至随意打断别人谈话，引起对方的不悦。有些人则会以消极的态度去对待聊天，例如面无表情、不与谈话人配合、扫对方的兴等。其实上述两种人犯的都是同一个毛病，即缺乏适应状况的能力。

依我看来，从主角到配角，反而是自我训练的最佳机会。我年轻的时候，经常一个人去一些陌生的地方喝酒或消磨时间，那种遭人忽略、不理不睬的情况无法悉数，然而，正是经过这么多的磨练，我对此已能坦然面对。所以，现在的我，既喜欢与别人进行热烈、愉快的聊天，也能够一个人静静地坐在一旁不发一语。

总面言之，只要在各种环境下多锻炼自己，练就兵来将挡、水来土掩的应变能力，你就不必再为冷场发愁了。





判断与对方 的实际心理距离

“距离”与地点、场所，有着非常密切的关系，也是影响聊天效果的重要因素之一。

关于距离对聊天的影响，大概每个人都曾经历过，当双方距离太远时，不但无法聊得尽兴，还经常被外界干扰；然而，双方距离太近，又有莫名的压迫感。“距离”如何拿捏，才能达到最佳效果，是需要大家不断地实践并学习的。

除了上面所说的实际距离外，还有一种“心理距离”，如果能把这两种距离紧密结合起来，将对聊天状况产生强烈的影响。

让我们先来谈谈“实际距离”。如果你上了公车之后，发现车上空空荡荡的，只有一个人，这时，你会选择坐在哪里呢？





如果那个人与你素昧平生，一般来说，你应该会选择一个与他（她）相距有一段距离的位置，若你刻意与他（她）并排而坐，显然是不合常理的。

因为相隔很远的距离，两个人恐怕一直到下车都不会搭讪聊天，甚至连礼貌性的点头都不可能。

反过来说，如果那位乘客是你的朋友或邻居，那么，你若选择坐得离他（她）老远，同样也是不合常理的。通常你会坐到他（她）旁边，然后开始与他（她）聊天。

同样的道理，适用于公司、学校、各种公共场合中，与自己距离较近的人，通常更容易相互交流，而距离远的人，则很少有交流的机会。

由此我们可以看出，实际距离与聊天有着无法分割的关系；根据实际距离的远近，双方聊天的机率也就不同。

再来看一下“心理距离”，它与实际距离不同，但对聊天也有一定程度的影响。例如，相亲相爱的恋人，尽管相隔天涯之远，但心理上却近如咫尺，无论何时何地，他们都处在一种可以聊得尽兴的状态上。

相反地，如果双方心理距离遥远且互存戒心，



就算彼此靠得再近，也不会聊得开心，因为此时他们心里想的多半是：“那个人不值得信赖、我懒得理他！”或是“跟他无话可说，还是不说为妙”等。

目前很多小学，都存在着欺侮弱者的不良现象，若用距离论来解决该现象的话，那就是与受欺侮的孩子彻底划清界线、隔开距离，切断他（她）与外界交流的渠道。那种与周围隔绝、不被他人接纳的孤独感、无奈与痛苦，也许只有当事人才能深切地体验到。而且从这个事实，我们可以得到一个结论，想彻底地打败一个人，最有效的方法便是对其展开“心理距离战”。

无论是实际距离或心理距离，与对方距离越小，就越容易聊得起劲；相反地，距离越大，就越容易冷场，甚至不欢而散。所以说，要想成为一名聊天高手，就要有意识地缩小与对方的距离。当然，缩小的方法，应依对方情况而有所不同，但有个原则须牢记，即“对症下药”，各个击破。

最后，还有一点希望大家能了解，无论对方与你多么亲密，即使是父母、兄弟、恋人、姊妹等，“缩小心理距离”这招也会非常管用，因为人与人之间的心理距离，永远无法消除。





但是，心理距离往往带有主观性。例如当你喜欢某人时，就会拼命想与对方接近，同时也希望对方毫无保留地把一切隐私告诉你。其实，这种要求非常不切实际，而且不太可能实现。总之，无论付出多少努力，人与人之间总还是会有一点距离，这是千百年来颠扑不破的真理。所以，大家在日常实践中，也必须有此认知，努力缩小与他人的距离，从而建立良好的互信关系。





27

视沉默寡言者 为聊天的练习对象

碰到不善言谈的人，就好像打双人对打，其中有一方老是接不到球般，令人陷入窘境。其实，遇到惜话如金的人，不如把他视为聊天的最佳练习者，将之前熟悉的谈天技巧运用在他身上，看看成效如何。

对待不善言语表达的人，以下介绍两大基本战略：一、遇到这种人先不要慌张，要打“持久战”、“攻坚战”。二、不要过分疏远不善言谈（或自己不喜欢）的人。这两大战略在具体实施时，不妨依循下列九条规则来实行。

一、当对方不在时，夸赞一下其优点（事后极有可能传到对方耳里）。

二、不要刻意疏远不擅长语言表达的人（多对





其进行暗示性、诱导性的谈话)。

三、当对方对你恶意中伤时，最好佯装不知情，完全不露声色。

四、若对方蛮缠，则避免与他针锋相对。

五、在驳斥对方或向对方提出忠告时，最好将论点归纳成几点后再提出。

六、提出自己的论点时要实事求是，不要掺杂任何个人感情因素。

七、当对方表示在工作等方面遇到瓶颈时，不妨适时协助，而且应尽量避免使用“施恩”的语气。

八、要用坦诚的态度与对方建立良好的人际关系，但要注意与对方保持适当的心理距离。

九、对于对方感兴趣或关心的话题，表示足够的关心。如果谈话双方“志趣相投”，则聊天的效果会更好。

上述九点如果运用得当，势必可以使你的聊天技巧更上一层楼。另外，把它与其他的聊天法则相结合，并娴熟运用，相信你的聊天技巧将能达到更高境界。





28

掌握聊天契机就能撬开聊天对象的金口

在聊天流程中，第一要务是“抓住聊天的契机”。接下来就来谈谈，如何抓住聊天契机。

在熟人之间，由于大家已有了既定的默契，因此无须特别制造聊天契机。以下所谈的内容，主要是针对初次见面以及与不熟悉的人一起聊天时的情况，进行分析。

根据我的经验，初次见面的谈话内容，不外是寒暄用语、天气情况、日常见闻及自身经历。怎样才能抓住或创造出聊天契机呢？首先不妨事先准备一些这方面的话题。

第二，进行广义的自我介绍。狭义的自我介绍模式，想必大家已熟悉，“我叫×××，1963年出生于东京，就读于××学校，××年进入××公司，



聊天超魅力56招



现担任总务课课长，从事××工作。家庭状况是××，兴趣是××。”聊天时，我们不需要这种约定俗成的自我介绍方式，它只会给人留下刻板、乏味的印象。

我们可以扩充自我介绍的内容：“我不是什么怪人，我跟平常人没什么两样，每天……”这就是广义上的自我介绍。另外，还可以谈谈令自己感受深刻的事物，发表一下自己的意见。

第三，向对方提出问题。例如：“我是第一次来这里，你经常来吗？”使用提问法的方式，往往可以引起很好的效果。

第四，寻找对方（一个或多个人）的共通点。例如，碰到一群爱爬山的朋友，共通点就是“山”。话题围绕着“山”，大家谈到了关于兴趣、游戏、体育运动、工作等多方面的事。不过，聊天时最好不要刻意去寻找共通点，这样反而会让你失去聊天的乐趣。透过自我介绍以及向对方的提问，你可以轻易找到对方所关心的话题；另外，对方也会透过对话，主动找一些彼此共通的话题。因此，当你不能马上找到合适话题时，不妨以退为进，静待时机，细心倾听对方的谈话，并从中寻找衔接点。





如何克服四面 楚歌的聊天困境

在各种聊天场合中，有时候你会发现抓不到谈话契机，不知从何下手。碰到这种情况，你该如何应付呢？让我们按照不同的场面、情况来一一探讨。

首先，假设来到了鸡尾酒宴会上，周围几乎都是陌生人的情形。若附近有一、两位客人的话（不管他们是保持沉默还是在吃饭，都没有关系），你不妨以“你好”、“初次见面”、“对不起”、“失礼了”之类的寒暄语作为开场白。

然后抓住最好时机（四目相对时），向对方说“初次见面，我叫……”，开始简单自我介绍一下，再增添几句“今天真是盛会啊！”、“您在哪里高就？”只要不是个性怪异的人，听到诸如此类的话，都会有积极的反应。





接下来让我们更换场景至结婚喜宴，同席均为新郎、新娘的亲属，及自己不认识的人时，很多人会理所当然地认为，这时没有谈话的必要，而感到拘束难耐。

其实在这种场合下，因为你要与他们同桌一段时间，不妨在入席之后，即对他们说：“初次见面，我是新郎的朋友，叫××，请多多指教！”先作一下简单的自我介绍，这是一种必要的礼节。

自我介绍宜早不宜晚，失去了最佳时机，你就会慢慢地产生排斥感，到后来就更不想说了。

进行了自我介绍之后，你就可以轻而易举地找到共通点，以“与新郎、新娘的关系”为话题展开。比如，“请问，您是新郎或新娘的亲戚吗？”……等。

再来，我们来模拟一下，一个刚进公司的年轻人，与上司一同出差、进餐时的情形，这也是令许多年轻人感到头痛的一种场景。这时应当如何应对呢？

答案很难一言以蔽之，其实我们整本书都在谈论这个问题。不过，最基本的原则就是，不要“故作姿态”，要“顺其自然”。也就是说，如果真的没话可讲，就虚心地做一名听众，然后像平时一样，



聊天超魅力56招

对他（她）的谈话内容进行应对。但是，如果你始终保持沉默，很容易使气氛变得沉闷；因此，要不时地回应几句。

另外，要有开放式的谈话意识，坦诚地把自己的观点、行踪等告诉别人，例如“昨天我做了××事”、“我现在对××感兴趣”、“××节目太精彩了”、“关于××，我是这样认为的”等。这样一来，话题就无穷无尽了。

还有一种情形更令人头疼，就是与地位显赫或来头很大的人相处。碰到这种情况，最好聊天之前就事先想清楚，摸清这个人的脾气，了解对方会不会与自己搭讪？喜欢什么话题？不宜谈什么话题……总之，要胸有成竹才行。

在与这些人聊天时，很多人会过分地约束自己，甚至连大气都不敢喘一下，其实没有必要这样。我年轻时，遇到这种状况，通常是“泰山崩于前而色不改”，保持相当自信，用平常心去应对。有的“大人物”的确不喜欢“小字辈”们在他们面前指指点点，不过，许多的“大人物”还是平易近人的，爱听“小字辈”们讲些日常琐事等。当然，如果对方感到不悦，就必须赶紧道歉，其实，没什么好担心





的。

此外，还有一些场合也让人们感到棘手。例如，明明认识某人，也知道其姓名，但平时彼此很少交往，若有一天与他（她）在路上或在公车上不期而遇时，该怎么办呢？应该聊些什么呢？从时间上来看，是适合“长篇大论”，还是“长话短说”呢？

在这种情况下应先分析这个人与自己的亲近程度，是一面之缘？还是泛泛之交？再根据亲近的程度，进行不同的应对手法，有的人只需要行“注目礼”；有的人就可以和他寒暄几句。总之，你要根据彼此间的心理距离去分别应对。

第二，要看当时的实际状况，注意时间、地点与人物等要素。例如，当你在街上偶然与对方相遇，只要稍微打个招呼即可；若在电车上与对方相遇，就应该适当地与他（她）攀谈一番，这里要注意“适当”二字，不要让对方生厌，要选择好话题并注意时间长短的拿捏。

不妨选择一些天气方面、日常琐事（正面的、负面的都可）等简单的话题。

第三，与自己的心理状态有关。如果你不打算与他（她）分别后，留下什么记忆，也就无须烦恼



该如何应答；如果你打算让对方留下良好的印象，便于以后交往，就应该好好应答一番，以免来日后悔。也就是说，出于不同的目的，对答的情况也就有所不同。打个比方说，有的人，你决定对他（她）敬而远之；有的人，你打算与他（她）进一步交往，这两者情况不同，应对的方法自然就不同。

总之，最基本的还是以顺其自然为主，然后再根据不同场合、情况具体应对。





30

储备聊天特制 调味料扭转平淡话题



炒菜时，如果材料本身就十分鲜美，即使不加入特殊调味料，仍然美味可口；然而，当材料不甚美味时，就要考虑加一些特制调味料了。聊天亦是如此，如果话题本身就极富价值，就算你毫无技巧可言，同样能吸引住对方；然而，当话题本身没啥特别之处时，就是需要加入“特制调味料”的时候了。

这些“特制调味料”主要包括什么呢？它包括思考问题的各种要素，如问题意识、感受性、观察力、视野、洞察力、焦点、角度等等。所谓“特制”，意味着别无分号，绝无仅有的。一个枯燥无味的话题，加入个人的“特制调味料”之后，就会变得非常“美味可口”。请看以下的例子。

聊天超魅力56招

“立川这个小地方最近也成了热闹的商店街了。”

对方：“是吗？怎么说？”

“当然喽，它的确是比不上新宿，不过，沿街乞讨的人却增多了……”

按照一般常理，形容某地繁华的情形，通常是以有多少高楼林立、多少店铺开张作为标准，然而，这些描述最容易流于平庸，了无新意。

于是我充分运用了观察力和问题意识，从而感觉到立川大街在逐渐繁华的过程中，乞讨者也逐渐增多的事实，而这种感受即是我个人的领会，也成了我聊天时所撒的“特制调味料”。

还有一个关于棒球的话题。

“说起棒球，当属投手最可怜了。”

对方：“为什么？”

“这可以从投手和打击手的对阵成绩看出来。一流打击手的打击率大约是七成，而不管多厉害的投手，一旦遇到一流的打击手，其获胜率一般都不超过五成，所以说投手总居于下风。

不仅如此，投手的实际成绩没有纪录可追溯，而打击手的成绩则有很多纪录，例如胜数、胜率、防御率、救球得分及零点回合数等等。”



这一话题可能有点深奥、专业，不过，我的用意是想透过它来使大家了解，拥有个性、主见的话题，是多么重要的一件事。



第五章

摆脱言语 乏味的魔咒





31

利用语言结构 赶走平淡无味的言谈



人们在聊天的场合中，由于不需要刻意、小心地考虑利弊得失，心情往往比较轻松。尽管如此，我们还是希望掌握“皆大欢喜”的原则，以下我们将探讨，如何不让对方在谈话中感到厌倦的方法。首先，从关键性的语言组织结构来看。

何以见得，语言组织结构是谈话的关键呢？这是因为同一个话题，根据不同的组成、展开结构，留给对方的印象及谈话效果都不尽相同，有时甚至影响他人对自己的观感。

让我们先来看一下“链条式”结构的例子。

“我慌慌张张地登上了一辆电车，结果，车子开始行走后，才发现这辆车是开往相反的方向。所以，到了下一站，我就下车了；接下来，大概等了十分

钟左右，终于来了一辆开往东京的车。十二点左右，我才到神田车站。下车之后，出了剪票口，我穿过站前的人行道，由于人实在太多了，我被拥挤的人潮推来推去，后来就来到了百货公司门口……”

上述例子，即是随心所欲地想到哪里，讲到哪里，没有轻、重、本、末之分，连皮带骨混为一谈。多半使用“然后”、“接下来”等，连接上下文句的词汇，不作适当的停顿，絮絮叨叨无休无止，听起来单调乏味。与这种人聊天，会觉得兴味索然，忍不住想要逃避，尽快结束谈话。

以上就是“链条式”结构的特征。使用“链条式”结构的说话方式无须花什么脑筋，但就很容易让对方厌烦。应该认真考虑，如何有效地组织语言结构，以免话题惹人生厌。

谈到语言的结构，想必大家都知道“起承转合”的说法。该说法固然不错，但我想向大家推荐另一种更有实践意义的方式，就是“主题——支柱（内容）——结论”式。不过，在某些场合，把“结论”放在前面，效果更加显著，即“结论——主题——支柱（内容）”式。话题的展开方式包括以下几种：一、说明型；二、问题提出型（提问型、Q&A型）；





三、提案型。如果能得心应手地使用这几种方式，聊天时，便可以在极短的时间内，简便、快捷、深得要领地组织好一段宾主尽欢的会话来。

举例而言，当你使用“提案”式，准备与朋友协商“到某地去旅游”时，主题就是“与朋友去旅游”。接下来，可以有下面几根“支柱”（内容）：1. 香港、澳门之旅，2. 迪士尼乐园；3. 温泉之旅。最后再提出自己的结论，如迪士尼乐园不错等。在大脑里列好提纲后，再按照顺序一一道来，简单而且条理清晰，可令对方一听便知，从而快速做出回应。





32

聊天三大禁忌 ——沉闷、单调、冗长

若不希望聊天时成为煞风景的人，在聊天的气氛营造，及谈话内容的选择上，必须尽量避免以下三大禁忌：沉闷消极、单调乏味、拖泥带水。这样的聊天方式不仅让当事人如受酷刑，还会留下不好的回忆。

当然，也有人正是偏爱那种言不及义、拐弯抹角的聊天方式，如果你正是这种类型，那么，本节内容可以省略不看。

我比较喜欢爽快、轻松的聊天方式，这也是我一直坚持保有的风格，以下就是我的经验。

为了掌握聊天状况，我心中常怀有三支“测试仪表”，测试气氛是否沉闷的“明度计”、测试聊天内容是否轻松多样的“比重计”、测试谈话方式是否





拖泥带水的“湿度计”。

“明度计”可以测量出聊天时的气氛是活跃、平平还是沉闷。按照程度上的差异，我给这支“明度计”定了从明到暗的十个刻度。

“比重计”则是以“一”为基准，小于一表示内容轻松，大于一则代表内容艰涩、繁复。

“湿度计”则是以“50%”为基准，百分比值越高，湿度越大，意味着黏性越强。如果湿度越接近“100%”，就表示该次聊天，已经到了无可救药的地步了。

聊天时必须随身“安装”这三支“测试计”，让它们充分发挥作用。如果判断一切正常，那么，不妨继续进行下去；如果发现聊天的话题趋于沉闷消极、单调乏味，而且拖泥带水，就应该及时打住，并试着转移到其他话题。

这几支“测试仪”在何种比值是最佳状态呢？让我们来看一下。

“明度”以“三”时最为理想。此时的聊天气氛，既不过分活跃又不沉闷乏味，代表的是一种“舒畅、愉快”的气氛。

“比重”以“0.5”时最理想。谈话内容洗练而不



轻薄，有如莫札特的作品般动人心弦。

“湿度”则以“30~40%”时最为理想。在这个时候，明晰的理性与热情的感性，皆处于最平衡的状况下。一旦超越了这个范围，就会让人产生“盛气凌人”或是“交浅言深”的感觉。

我的建议是，聊天时要有意识地随时对状况进行判断和调整。如果能达到上述三个测量值的最佳点，表示已将聊天的技巧，发挥得淋漓尽致。

更具体地说，还要注意哪些地方呢？以下是我的经验。

一、一个话题聊个三分钟最为合适，最长则不要超过五分钟（当然也有例外）。谈论的时间越长，话题就越枯燥无味。

二、设定某个话题时，如果有具体事例，不要一开始就全部提出来，以提出一两个左右最为合适。保留部分话题，在必要时，以便补充追加。

三、同一个话题如果重复几次，就表示此话题已经到了山穷水尽的境地，必须技巧性地转换。

四、聊天时如果是对他人或公司大发牢骚、吐苦水，或是以说教的态度训人，都会破坏聊天气氛，应设法避免。



聊天超魅力56招



五、情绪性用语投入过多的话，湿度会升高。聊天时，如果一味地感情用事，谈话便会陷入胶着状态。

六、如果发现聊天的气氛渐渐沉闷（或内容渐渐空洞）时，要及时煞车。

七、学会将山穷水尽的话题转入“柳暗花明”的“另一话题”。

八、当发现听众心不在焉，或话题无法聚焦时，即使自己仍意犹未尽，也应当机立断，转换话题。尽量选择与上一个话题不相关的新领域，来吸引大家的注意力。

九、偶尔做一个沉默寡言的“听众”也不错。

聊天，无论从何种话题开启都可以，甚至于从一些低级趣味的话题开始也无妨，不过，首要原则是最好能谨守上述法则。但是，如果一直聊着不入流的话题，势必会将聊天引入“死胡同”，最好的作法是看准时机，将话题巧妙地引入“阳春白雪”的范畴。





足够的 尊重能使人折服

在闲谈中，让对方感到受尊重的道理，人人都懂，但能够不折不扣地奉行这个原则的人，并不多见。

在聊天时抱有“你最好听我说”或“听人讲话简直是浪费时间，不过没办法”……等想法的人，其实很多。根据我的体验，这种以自我为中心的人，在聊天时，往往是最不受欢迎的一群。

有的人假装对每个人的谈话都很重视，嘴上说得很好听，其实是打从骨子里轻视别人，一旦这种态度被人识破，同样会落得不欢而散的局面。

例如，有的人口口声声说“我信赖你、尊重你”，却在背后讲人家的坏话，这种表里不一的态度最要不得，也是聊天的禁忌。

有的男人则是一边在女孩子耳边甜言蜜语：



聊天超魅力56招



“你是这个世界上唯一让我心动的人”，一边又在想：“还有没有更好的女孩子”……这种态度也是“不尊重对方”的一种，当然不可能受到女孩子的喜爱。当你不尊重别人时，也别指望别人会尊敬你。

我很重视聊天时“倾听别人谈话”的动作，因为这是尊重对方的开始。

同样的，那些只顾自己侃侃而谈，无法认真倾听别人讲话的人，根本不可能做到尊重对方，因此，也很难得到对方的尊重。许多擅长交际的人，都把“倾听”列入重要范畴，给别人充分的表达机会。

默不作声地让对方把话讲完，再提出自己的见解，这才是尊重对方的表现。做到了这一点，就算你的想法与对方有很大的差异，甚至针锋相对，对话同样能愉快地进行下去。

如何把握住“尊重对方”的诀窍呢？最基本的便是“倾听”。另外，设法记住对方的模样和姓名，在见面或分手时用“小王”、“老王”等称谓与对方寒暄，亦不失为拉近彼此距离的好方法。

上述的作法尽管“微不足道”，却往往能令对方感动不已。“小处见真情”，如果你能从这些“鸡毛蒜皮”的小事做起，发自内心地尊重对方，相信无论遇





保持安全 的心理距离

人与人之间总是保持着一定的心理距离，即使是最亲密的人，彼此之间也不可能毫无距离。从这个事实，衍生了以下的聊天法则，要想触动对方的心，千万不要碰到对方的“逆鳞”。（注：引伸为不要碰触到对方的禁忌。）

这一条准则是在众多聊天法则中，最难掌握的一条。为什么这么说呢？因为，一旦打动了对方的心，两人之间的心理距离将能更加拉近。然而，该拉近到什么程度最合适？心理距离的“尺度”是很难拿捏的。

距离如果过近，容易碰到对方的“逆鳞”，使对方徒生反感。为了避免这种情况发生，就需要先设一条边际线，利用这条微妙的心理界线，约束我们



的言行。

有些人可能会认为，人与人交往，难免会碰触到对方的“禁忌”，其实，若能避免，就应尽量避免，不然，它会让你与对方辛苦建立的信赖关系，瞬间化为乌有。

讲了半天“逆鳞”，“逆鳞”一词究竟出自何处呢？

中国古典名著《韩非子》中，有一段记述，译成白话文就是：“龙，这种动物经过驯养，可以像马一样供人骑乘。不过必须当心的是，它的喉咙下面，有直径约一尺的逆鳞，一旦不小心碰触到，龙就会把坐在上面的人杀掉。”

历史上也有一个鲜明的例子。

一位名叫弥子瑕的美少年，非常受卫君的喜爱，有一次，弥子瑕的母亲病了，未向卫君请示，便私自使用了君主专用的座车。按照当时的律法，弥子瑕触犯的是很严重的罪，理当斩断双脚。然而卫君知道这件事后，不但不生气，反而说：“弥子瑕真是个大孝子，甘愿冒着砍断双脚的风险，去救母亲的命。”便赦免了他。

还有一次，弥子瑕吃桃子时，觉得味美异常，



遂将剩下的一半递给卫君吃。卫君当时高兴地说：“这么好吃的桃子，他竟舍不得吃，还让给我一半，足见他的忠心。”

然而，随着时光的流逝，弥子瑕年老色衰，逐渐失去宠幸。一日，卫君想起从前的这两件事，不禁怒从中来：“这个家伙，以前藐视我的命令，擅自乘坐我的车，还把吃剩的桃子丢给我。”他越想越气，最终两罪并罚，弥子瑕的下场相当悲惨。

从上述的故事，我们可以看出，弥子瑕当初做这两件事的时候，其实已经碰到了卫君的“逆鳞”，只因为当时的他“集万千宠爱于一身”，所以没有受到伤害，如今一旦失宠，他的下场可想而知。

其实，不止是卫君，任何人都有“逆鳞”，想想你自己，也肯定有一个不希望他人介入的“私密地带”。所谓的“逆鳞”指的就是这种“私密地带”。

有些人对他人的“逆鳞”感觉迟钝，打破砂锅问到底，欲打听他人的隐私。面对这种大刺刺的态度，就连旁观的我，都替他捏了一把冷汗。

有些人自恃与对方同穿一条裤子长大，是交情深厚的好朋友，便无所不在地介入对方所有的领域，完全不尊重对方的隐私。实际上，这种作法是一种





缺乏理性和体己的表现。

我们乘船的时候，都会小心地避开暗礁，在礁石之间的空隙前行，才能平安无事地到达彼岸。聊天也是如此。“逆鳞”代表着一块块的暗礁，对方的心就是彼岸，我们必须避开这些可怕的暗礁，才能安全驶向彼岸。

这是一条需要摸索才能做到的法则，然而，这条法则却也揭示了人性本质的深刻智慧。





35

理清“状况”、“主题”的从属关系

一般人的习惯是，一旦脑子里冒出了某个话题，往往就不假思索、脱口而出，而且自己越认为“有趣”、“精彩”的话题，就越冲动地想把它说出来。

然而，如果真的毫无保留地全盘托出，效果往往又不尽如人意。

这种状况的症结点在哪儿呢？就在于对聊天“话题”、“状况”的考虑不周。犯了上述毛病的人，往往都忽视“状况”这个因素，认为只要提出好的话题，就可以使聊天达到完美境界，把状况视为“次”要地位、话题才是“主”要地位。

怎么做才能符合聊天的规律呢？具体地说，当你的脑海中浮现出某个话题时，不妨先把它暂存于话题库，考虑当时的聊天状况，如果时机恰当，再





将该话题提出来，才能使聊天得以顺畅、开心地进行。

在某些情况下，我们的脑海中会同时浮现出几个话题，这时该怎么办呢？切莫性急，先冷静地比较分析，进行“优胜劣败”的筛选，而且还要对“优者”排定次序，再逐一说出。总之，必须进行充分的判断后才能说出口来。

然而，聊天时又该如何进行状况判断呢？接下来就与大家探讨，如何利用大脑进行判断。

简单地说，就是在寻找、选择话题时，先在脑子里进行瞬间判断：“该话题如何？”、“适合在此时讲吗？”

其中的“瞬间判断”非常重要，尽管寻找、选择话题，已经耗费了我们很多精力，但也不能因此疏忽了“判断”这个重要的环节。

聊天状况中的诸多要素，如场所、人物、话题、时机等，这些要素纵横交错，形成了一张网路。透过对状况要素分析，你应该有一些认知，即自己的话会受欢迎吗？自己的话会对聊天状况产生哪些影响？会使聊天朝积极方向发展吗？

要想正确地判断出状况，不仅不能缺少充分的



自知之明，还需要大家多去揣摩、想像聊天状况的变化情形。

实际上，最为理想的思考方法并非“瞬间判断法”，而是“以状况为主”、“以话题为次”的“顺水推舟法”。也就是说，在进行了状况认识、判断之后，再去寻找、选择、提出话题，一旦娴熟该方法的运用，你将会发现，掌握聊天诀窍其实很容易。





36

活用“联想法” 使聊天出神入化



把各种分散或独立的情报及话题，串连在一起的有效手法，是我在学生时代从柔道社的一位朋友 B 君那里学到的，而且有两件事，令我至今仍记忆犹新。

第一件事是发生于 B 君的柔道队，与某大学一、二年级学生比赛之后的颁奖仪式上。这是 B 君的队上自去年以来所获得的第二次连胜，身为副教练的 B 君发言时说：“去年是小胜，今年是中胜，明年将是大胜！”

其中的“中胜”是临时造语，B 君把“去年、今年、明年”按时间串连起来，与之相对，分别用“小胜、中胜、大胜”来说明，于是让人们留下了深刻的印象。用去年→今年→明年、小胜→中胜→大

胜来比喻，不但条理分明、层次清晰，更让人过耳难忘。

第二件则发生在一次与柔道社成员吃过晚饭后。当晚几个人围坐在一起聊天，B君的一段话让我印象非常深刻。

B：“这个世界上很多人的名字都千奇百怪，最近我在报纸上看到，有位运动员竟然叫‘库索琴斯基’（与日语的‘喜欢吃尿’同音）！”

“哎哟！太好笑了！”一般人往往会马上作出上述反应。

B：“真是让人笑掉大牙！还有一晚，我在住处附近散步时，偶尔看见一家店门前挂着写有店名的灯笼，于是我顺口一读，竟是‘睾丸’……啊！我心想，是不是店名写错了，再仔细一看，原来是‘蓄财’（日语中‘睾丸’一词与‘积蓄钱财’同音）。”

听到以上描述而开怀大笑的同时，我也感受到语言的魅力。

我这个人有着强烈的分析癖和模仿癖，一旦对什么感兴趣就会一头栽进去，非理出个头绪不可。受B君的言谈影响，我当时暗暗立下志向：“一定



要成为像 B 君一样，达到妙语如珠的境地！”

B 君到底运用了什么技巧呢？经过分析后我发现，其诀窍就在于把独立、分散的讯息，联系起来使用。

如今，我在振笔疾书的这段期间，也时常参加一些演讲及学习指导活动；在聊天时，我因为充分发挥联想能力，且话语生动有趣，往往深得听众的欢迎。其实，这些都是当年从 B 君那里学来的。

最后，我想以 B 君的另一段话作为本篇的结尾：“这一阵子以来，南斯拉夫内乱不断，报纸上曾登载过各方的领袖，其中一人的名字竟是‘文克毕奇’——‘大便婊子’（二者日文发音一致）”，各位读者，您说好不好玩呢？





37

不在乎状况的人永远进不了话题核心

视状况所需提出话题，一旦对状况的掌握恰如其分，话题的出招也就八九不离十，所以，状况与话题两者是密不可分的，要想培养出对话题的敏感度，不妨从培养对状况的敏感度着手。

由于状况与话题是相互联系的一体，独立看待二者，是极端错误的。因为聊天的技术不单是靠嘴上工夫而已，它还要依赖更深层次的感性，加强对周遭事物的关心度、欲望、视野等等，使谈话更有深度。

对事物的感性与其他相关能力的提升是提高聊天水平的一件“法宝”；相反地，那些永远进不了状况的人，在发表见解时也会不着边际，甚至惹人反感。





状况的要素除了话题之外，还包含地点、人、时间、事情等等。一个对于状况毫不关心的人，即使还有其他要素，对他来说仍毫无意义可言。

对聊天状况的敏感度，我想举几个亲身的例证。在多年的聊天实践中，我一直注重对状况的判断，因而使我在此一领域内，体验到闲谈的乐趣。

时至今日，年轻时代一些值得纪念的事，我仍记忆鲜明。

25岁那年的夏天，我在一家新的“田园”茶馆二楼靠窗位置，阅读了多斯特艾夫斯基写的《恶灵》。当时，茶馆里播放的背景音乐是多波尔泽克的《美国》，以及玛拉的《第五交响曲》等。

在某些状况下，话题、时、地、对象这些因素，会在脑海里交织成牢不可破的记忆，如果你能把它们当成公式，并加以运用，必定能达到显著的效果。

总之，只要你对自己的体验、他人的感受等状况，保持充分的敏感度，就会使脑袋“记忆库”中的话题，不断累积且存取自如。





适时察言观色 操纵话题的走向

我个人认为，“说”与“听”之间的平衡点，如果无法掌握，进而呈现“一面倒”的状况，要想成为一名聊天高手就难如登天了。

取得“平衡”固然重要，然而如何才能达到平衡的效果呢？这就要靠自我的判断力了。在聊天当中，面对不断变化的话题、不断失衡的状态，当下便须采取弹性而灵活的补救措施，使之重新回归平衡点。

“判断力”是人脑配备的高级知识型“软体”，同时也是聊天“软体”中的重要组成部分。在聊天的技巧中，有一项非常重要的诀窍，就是随时下判断，把发生的问题点作为判断的对象，力求改善和解决“听”与“说”之间的失衡。

这也是交际中的一大“法宝”。常有人说，人际





关系的能力等于判断力，我们也可以这么说，聊天的能力等于判断能力。

在聊天的同时，也应该运用我们的判断能力，判断自己是否说得太多了，果真如此，不妨及时偃旗息鼓、以守为攻；一旦判断出对方欲言又止，或急于发言时，也应及时刹车，把发言权让予对方。如果看见听者中有人（哪怕只有一人）脸上露出心不在焉的神情时，发言者就要有自知之明，主动让贤给他人，以上都是因为判断所带来的益处。

“在倾听别人说话时，要充分运用判断力。”这点大家比较容易理解，但唯有抱持“我是一位‘听众’，为了彻底领会他人的意图，所以要认真听完对方的话”的态度去倾听，才能以积极的态度去配合、判断，而且它与被动式听法，有着本质上的不同。

究竟什么是判断呢？默不作声是一种判断；听了别人的话，有强烈的发言欲望，也是判断力作用的结果；眼见大家没什么兴致，打算改变话题，同样也是判断所得出的结论。

由此可见，聊天时无论“听”还是“说”，都需要判断的能力，所以我们要培养成熟、全面的判断力，因为它是成为一位聊天高手必须具备的基本能力。





随时挖掘 幽默的素材

寻找话题之时，“洞察力”是一个非常重要的关键，掌握了洞察力的技巧就等于多了一双眼睛，你可以在他人注意不到的地方，找出更具有价值的好素材。

怎样才能培养出对事物的洞察力呢？主要有四大方法，下面我们逐一来探讨。

一、拓展自己的视野，培养对周围事物的好奇心与关心，它是洞察力养成的前提。如果视野狭小又对各种事物漠不关心，那么，即使再精彩的题材也会从你眼前溜掉，如此一来，就失去了“洞烛机先”的机会。

二、充分运用问题意识、感受性和观察力。“啊！好像有点问题”、“这里可能有好话题”、“要





注意一下这个地方”等，这些触角可以增加你对实际事物的“洞察”机会；也就是说，如果你把问题意识、感受性和观察力运用得当，那么，不管什么样的素材，你都可以迅速、准确地从其中汲取好话题。

三、设定角度（话题种类），应与第二种方法搭配使用，从各种角度去看待事物。譬如，当你预先设定角度为“幽默话题”、“有情报价值的话题”等，设定之后，便要带着“何处有这方面好话题”的放大镜，运用第二种方法去搜寻。在运用第二种方法找到话题之后，还要认真分析话题种类，进行归纳。

四、最理想的方法是，把捕捉的话题放入大脑的“话题记忆库”中予以分类、储存，进行格式化，一旦需要派上用场时，就可以立即调出“档案”来使用。

我们的所见所闻，通常具有多个面向的“看法观点”，你可以从不同的角度去分析，有价值的情报资讯往往便隐藏其中，一旦拥有敏锐的洞悉力之后，话题的出招便可以信手拈来，不费吹灰之力。





40

逆向思考好处多

从相反的角度、着眼点，去逆向思考固有的概念、习惯性说法，这种“反向”的思考方式，也能从中找出富有趣味的话题。一旦对问题的“看法观念”发生改变，就很可能产生新的论点、主题，使原有话题得以发展得更加丰富，会话内容也会趋于互动、激荡性。

以下就是我自己碰到的例子。《报知新闻》报上的运动专栏，由于该报向来不支持巨人棒球队，有关巨人队的消息，可说是批评多于称赞。

而我正是巨人队的死忠球迷，所以对该家报纸可说是深恶痛绝。然而，一旦巨人队落败，我第二天一大早，反而会特地去买《报知新闻》来看，或许是“爱之深、责之切”的心理，读着那栏“尖锐记者点评”时，反而觉得特别畅快，因为那一栏总是把巨人队从教练、领队到运动员个个骂得狗血淋



聊天超魅力56招



头、一文不值，它的措辞又比其他媒体来得激烈，读完之后，我的心里反而感到平静多了。将心比心，如果你也是巨人队的死忠球迷，最理想的选择莫过于《报知新闻》。

接下来是一个有关啤酒的话题。有一种普遍被人们承认的说法是，啤酒是夏季解渴的好饮料，于是一到夏天，啤酒的销售量便大得惊人。然而，我这个酷爱喝啤酒的人，到了夏天反而不喝啤酒，这是为什么呢？因为夏天喝了啤酒之后，很容易流汗，弄得浑身湿透很不舒服。

我经常会有与众不同的想法，这得“归功于”自幼的培养，因为我从小就喜欢以“逆水行舟”的方式去思考事物。

从小学到大学毕业，我都一直抱着“学校不是学习场所，而是游乐场所”的态度，因此上课时经常打瞌睡，下课后反而积极地参加各种活动，与朋友们到处游玩，经常是走到哪里，玩具就带到哪里。我还认为听老师讲课不如自修，因此直到今天我仍然坚持“自修”的学习方法。毕业后谋职时，许多同学是想尽千方百计要留在东京，而我则一反常态，主动选择了一家位于外地的公司。



聊天超魅力56招

在一次与同事闲聊时，我们谈到了有关退休年龄的问题，当时的规定是五十五岁为退休年龄，但是年龄大的同事们纷纷发言表示，有必要延迟退休年龄。

这时我说：“我倒是觉得，应该把退休年龄提前到四十五岁；如果把退休年龄拉长，整个企业文化会老气横秋、死气沉沉。若提前到四十五岁的话，既能拿到退休金，又可以开创人生的第二春，随心所欲地做自己喜欢的事，何乐而不为呢？”

大家听得目瞪口呆，不敢苟同我的谬论。其实，当时我心里真的这么想，直到今天仍然如此。

本届奥运会结束之后，在日本有关奥运会引发的议论，仍然方兴未艾。有些忧国忧民的人士甚至指出，日本所获奖牌数太少，实在太没面子了。这时我便指出：“虽然获奖奖牌少，但事实上，日本人热爱体育的程度不亚于法国人、英国人。运动员为了为国争光，甚至不惜使用违禁药物，岂不是太幼稚了吗？坦白地说，很多事业有成甚至出国留学的人都曾表示，自己从不是‘为了替母校争光’、‘为了替祖国争光’才发愤图强的。为什么一定要为人、事、物，扣上‘泛政治论’的大帽子呢？”





聊天应 坚守的回避原则

聊天时应该注意避开那些不合适的、不受欢迎的话题，这就是聊天的“回避原则”（禁止事项）。一旦做到避开下列不适宜的话题，你就可以轻松自在地聊天，再也不必担心自己出言不慎，破坏愉快的聊天气氛。

不受欢迎、应该回避的代表性话题包括：“意识形态”（如谈论“社会主义”、“资本主义”的话题）、“政治理念”、“宗教”等；此外，还有和身体缺陷有关的话题、各种歧视问题等。

上述话题均属常识，因此毋须再多赘言；而以下的话题，于实际会话中极易被忽视，因此我将特别着墨。例如，聊天时经常会谈到的“哇！你瘦了许多！”或“你发福了”等。也许你本人并没有注意

到，但这两句话还是少说为妙。对方也许会因为你说他（她）“胖了”，而担心自己是不是体态走样，尤其是女性，闻“胖”而喜的人，恐怕少之又少；相对的，有的人也许会因为你说他（她）瘦了，而担心自己是不是生病了。总之，个人想法、立场不同，也许你认为没什么的话题，却可能正是别人的“伤口”——碰触不得。

我们都知道，人们对价值观的论断，往往会随着时间的变化而改变，有些过去曾被视为“敏感话题”的，也许现在看来稀松平常，而有些原本无所谓的话题，却成了“烫手山芋”，无人敢碰。

在面对敏感话题时，反应一定要灵敏。有人会想，以前谈及这一类话题都没问题，现在必定也一样。这种“轻忽”态度很要不得。

在这方面，最典型的话题要属“家人还好吧”、“几个孩子了”等家庭方面的话题。这种话题经常被人们提及，但我一向不太喜欢这一类问法。

为什么呢？当今社会的家庭状况，已呈现多元化倾向，很多人过着单身贵族的生活；有些夫妇则因双方都是上班族，碍于经济等各方面条件，而暂时不想要孩子；更何况日前离婚人数遽增，而再婚





人数也呈现上升的趋势。

在这种复杂的社会背景下，如果询问对方“家人还好吧”、“孩子怎么样”之类的话题，很可能让对方陷入尴尬的境地，谈也不是，不谈也不是。因此，在不甚了解对方家庭状况的情形下，不宜贸然提问。另外，也不要想当然地认为，以前这样问都没问题，现在必定也没问题。要知道，现实生活的节奏及变化是瞬息万变的。

再举一个应该设法回避的敏感话题，一般人在大街上遇到朋友时，常常会随口问上一句：“你去哪儿？”

我个人认为，这种问法也是十分不妥当的。为什么呢？因为我经常在大街上漫无目的地散步，当别人这样问我时，自然是张口结舌答不出来；有时我可能去好几个地方，有时，基于某种原因，我并不想说自己去什么地方。在这些时候如果被问及“去哪里”，我会不知如何回答。

而且“去哪里”这一类涉及个人活动的话题，有时会招致对方的反感，“我去哪里是我的自由，问那么多干什么？”有的人心里很可能这么想。因此“去哪里”之类的话还是不提为妙。



除此之外，大家应该了解的一个原则是，特定的场合有着特定的敏感话题，不要“误踩地雷”。譬如在一些喜庆场合，千万不要讲晦气的话；相对地，在葬礼等场合就不应该开玩笑。

有一次，我出席朋友的结婚典礼，筵席上，忽然有个人谈起了“离婚”话题：“千万不要离婚。我离过三次婚，对这一点太有经验了！所以我要对你们提出忠告……”这实在是太煞风景了！怎样才能避免犯下类似的错误呢？我的方法是“设身处地”站在他人的立场，来注意自己的言谈是否合宜。



第六章

聊天高手 的必备修养





聊天高手 从“倾听”做起

成为聊天高手之前，必须学会做一个“倾听”的高手——这是我一贯的主张。

为了能透彻地了解这个观点，请先把脑子里预先设定的观念暂时去除，尽量在脑中呈现一片空白的状态时来听，这是为了避免受先入为主的主观诱导。

一般人脑子里常有的固定观念，不外乎：“话题源源不绝的人就是聊天高手”、“舌灿莲花、口若悬河的人是聊天高手”、“懂得谈吐技巧的人是聊天高手”、“不爱说话的人成不了聊天高手”、“成为聊天高手主要是靠天生的资质”等等。

上述观念通常根植于一般人的脑海中，然而，它们不只是一种偏见，而且还是具片面性的思考方





式。因为这些观念都是以发言者为中心，没有顾虑到其他因素。然而聊天其实是一种交流，它包括了语句、情报、涵义的交流，以及心理上的往返沟通等，如果说聊天只是语句上的交流，显然是不足以涵盖的。

怎样才能做到“全面”呢？具体的方法就是把“说”与“听”的要件，放在同等重要的位置上，也就是“边听边说”，双管齐下。能够在“听”及“说”的技巧上，游刃有余、灵活处理的人，才是一名真正的聊天高手。

话又说回来，这并不是意味“说”不重要；相反地，“说”在聊天中占有非常重要的地位，但我们不能夸大“说”的作用，而忽略了“听”的作用，应该把“说”与“听”两者，有技巧地结合起来。“说”与“听”如同单车的前后两轮、盾牌的正反两面，欠缺任何一个要素都是行不通的。

如此一来，我们也可以把“说”与“听”当成聊天的“战略”，而毫无疑问地，想要把话说得精彩、入耳中听，前提便是倾听他人谈话，及善于“察言观色”。所以，想成为一名聊天高手，首先便要先成为一名“倾听”高手。



当然，这里所说的“听”并不是要大家装聋作哑，因为闷不吭声的“听”谁都做得到，我说的是“机动地倾听”，而这需要很多技巧辅助，还要在实践中逐渐摸索、领会。

在我见识过的很多聊天高手手中，经过比较分析之后，得到的结论是：他们大多数不仅善于“说”，而且更善于“倾听”。

他们的作法是，该听时听、该说时说，绝不会抢别人的风采，他们会先进行状况判定后，再决定开口说话，还是保持缄默，而且时机总是拿捏得宜。

日本有位名主持人叫 TAMORI，他曾经在电视上主持过“笑口常开”的节目，是位深受人们喜爱的“名嘴”。根据我深入观察后发现，他正是属于非常会“倾听”的类型，所以总能准确地把握发言者的话中之意，从而切中要害、搔到痒处。

鉴于“倾听”的重要性，笔者鼓励大家，只要一有聊天的机会，就要学习做一个“善于倾听的人”，让对方把话说得尽兴，必定能营造出无比融洽的聊天气氛。





43

在适当的 时机当个称职的听众



在了解倾听的重要性之前，我们先来认识“听”的真正价值。

举个简单的例子，一个刚呱呱坠地的婴儿只会哭，不会说话，但是他（她）却可以听到母亲以及周围的人和自然界的聲音；而在“听”的过程中，婴儿逐渐学会发音，进一步带着感情地学习说话。

对于婴儿来说，“听”是学习的重要阶段，而对于母亲来说，在对婴儿说话的同时，她也会用心倾听婴儿的啼哭声、牙牙学语声，透过不断的听与说的交流，妈妈满足了婴儿的需求，婴儿也学会了用语言传达情感。

在倾听的过程当中，感受、温情、诚实、爱意、无私奉献……这些都是在双方之间交流传递的讯息，

虽然“听”是被动的接收讯息，却与“说”一样可以打动人心。

最理想的“倾听”模式是，充满活动、凝聚力、包容力、感性、个性化、温情、奉献精神，而无其他杂质。而且这些因素并非独立、分散，而是一个生理性统一体的组合（Biological Organization）。

我对“听”的具体要求是，耐心、专心而又能把上述因素传达至对方内心。当对方无话可说时，就算当时你正要讲一个非常有趣的话题，也要按捺一下，稍后等待适当时机再提出。

如果对方一直喋喋不休地说个不停，该怎么办呢？建议你还是闭上嘴巴，少说为妙。我曾经准备了一、二十个有趣的话题，结果一个都派不上用场，因为对方不给我机会发言。总之，愉快聊天必须把握一个原则：以自我牺牲为基础，让对方尽兴为宗旨。

最后还有一项窍门值得大家领会，那就是“不要直接肯定或否定对方，抱持中立的态度去倾听”。正是这种不轻易发表意见、模棱两可的态度，才能让我们的话题有发挥的余地。

要做到这一点并不容易，但是，一旦掌握了这



聊天魅力56招



个窍门之后，你的聊天水准将能“更上一层楼”。

让我们透过以下具体实例来看。

例如，当对方的意见与自己不同时，你可以不置可否地回答说：“嗯！你的意思我知道了！”或是“原来你是这样想的啊！”如此回答不至于造成对立的态势，还可以使聊天气氛继续保持愉悦与活跃。如果因你一句话，便让对方碰了钉子，对方也许会识趣地闭嘴，但与此同时，这次的聊天也可以说宣告失败了。

这项原则，就如同聊天的润滑剂般，将有助于改善窒碍难行的人际关系，使你的生活、工作品质更好。





44 利用巧妙提问 法作为话题的枢纽

广义的“倾听”其实还包含了“询问”的技巧，而询问也是交流的一个重要枢纽。透过询问，我们常常可以得到各种珍贵的讯息以及知识，还可以进一步了解对方，找到双方的共通之处。然而，“询问”也是一门学问，巧妙的提问不至于令人语塞，其中包括诸多技巧。

凡是语带玄机、“刺探机密”式、穷追不舍、追根究底、探究隐私等的询问，其实都触犯了“询问”的禁忌。

前几天，我出席了在立川举办的一次会议，中途有三十分钟休息时间，于是我与邻座的一对夫妇攀谈了起来。简单地进行自我介绍之后，我们闲话家常一番。那位丈夫是个普通的市民，二十年前在





立川开了一家店铺。接着我又把目光转向他的妻子：“请问，你也是在立川长大的吗？”

那位妻子回答我说：“不，我在高元寺长大。”这就是一句“询问”。

说起高元寺这个地方，还跟我颇有缘分。学生时代，我曾经在高元寺担任一位初中生的家庭教师，踏出社会后，我也经常独自或与朋友一同到高元寺一带喝酒，那里非常著名的“高元寺阿波舞”，我曾去观赏过两、三次。

上述这些话题都是瞬息之间从我脑中一闪而过的，经过判断、取舍后，我选择了以下的话题与她聊了起来：

“谈到高元寺，以前我曾在南口业街当过家庭教师，后来学生因都市重划，全家搬到浅草桥一带去了。”

妻子：“嗯！那次的都市重划，使整个街道的面貌全变了样。”

接着，话题转到了“阿波舞”。

妻子：“北口火车站前的炸猪排店你知道吗？那是我家亲戚开的。”

“喔！知道，知道！我去消费过两次呢！这么说



来，你在那里跳过阿波舞啰？”

妻子：“是啊！”

接下来的聊天部分，略而不记。我要说的是，经过这样的提问，找到了与对方的共通点。由此可见，恰到好处的询问，对聊天的作用有多么大！所以务必认真体会，充分运用“询问”的技巧。





45

运用得宜的“倾听大法”将使宾主尽欢



“倾听”在你来我往的交谈中，扮演相当重要的角色，所以“听”的具体应用技巧，对于聊天专家的培训，自非娴熟不可。

在现实生活中，“说”与“听”往往是一体的两面。听了再说，说了又听，二者轮番上阵，接踵而至。其实，聊天就是由一群聊天者透过彼此的“听”与“说”所构成的。所以，要想提高聊天的水准，不外乎从“听”、“说”两大项目下工夫。

“听”是一门学问，有很多技巧可言，第一个技巧便是恰当运用应答语。在发言者停顿或告一段落时，听众就应该巧妙地插入应答语。所谓“应答语”，主要有下面这些：“是啊！”、“哇！”、“喔！”、“啊？”、“是吗？”、“嗯嗯……”、“哎呀！”、“真的

吗？”等。

如果能适时、适当地使用上述语助词，你的“倾听大法”将极具变化，也能替对方的上下文做好完美的承接与铺垫，使整个聊天的过程流畅、自然，呈现节奏感。

值得注意的是，不要重复使用同一个词，一再重复不仅使对话单调乏味，也会给人敷衍了事的感觉。而且，如果不管听到什么都“喔！喔！”地应答，这跟森林里的猫头鹰又有什么区别呢？

此外，应答宜恰到好处，避免使用过多的应答词，否则不仅会使对方生厌，自己也会不耐烦。

第二个技巧是，在对方言谈的空隙巧妙地插入自己的感想，例如：“哇塞！太厉害了！”、“真可怕！”、“真是令人难以置信！”、“有这种事？”、“真吓人！”、“那是为什么？”等等。这类语言，将使对方兴致倍增，使聊天畅行无阻。

第三，充分利用“肢体语言”。透过表情、手势等积极地做回应，其中最具效果的，应属大笑和大吃一惊的表情。它们往往可以使平淡的聊天，增添加料的效果。

第四，不要吝于显现自己的个性。通常“平平





淡淡、面无表情”，容易使聊天触礁，而“倾听”之后呈现的反应，则会让对方留下深刻印象。

所以，应该采取积极的态度去感染、打动对方，如此一来，将可缩短彼此之间的心理距离。虽然我将它放在第四条，但如果按重要性排列，它应该排在第一位。

第五，千万不要自以为是。“凸显自我个性”这一点不难做到，但切忌过度，否则就变成了“独断、专制、自以为是”了。现实生活中有上述毛病的人不在少数，能够完全做到自信而不自满、不卑不亢的人，大概只有1%左右。

听完对方的话之后，立即在脑子里作出“废话”、“不可能”、“完全错误”的判断，并且急忙地反驳，甚至于打断对方的话，可想而知，对方的心情一定马上跌入谷底，更何况这也是非常没有礼貌的行为。

正确的作法是，虚心地听别人的谈话，了解对方的思考模式后，再进行综合判断。有条不紊地向对方提出自己的看法，尽量以“不伤和气”为原则。

所以，聊天时千万切记要避开性急的直接行为，不妨在忍不住开口前，先做个深呼吸，将可以帮助



你理清头绪，作出冷静的判断。

以上五项倾听大法，在日常聊天时应勤加训练，以培养出充满自我且尊重他人，又能令所有人都心情舒畅的聊天风格。





联想使话题 产生连锁反应

将独立的事物联系在一起时，往往可以达到加乘的效果，如果再进一步“加工”，就会使该话题的效应如虎添翼、更胜一筹。

这就是“扩大联想法”的作用。它的原始创意并不复杂，主要就是彻底、全面地联想，将所有可以连结在一起的事物等量齐观，在此基础上扩大联想范围，发挥最佳的话题效果。至于组合方式则可大可小，变化多端，例如有 A、B、C 三个话题时，你既可以采用“A×B”，也可以采用“A×B×C”。

让我们来看几个具体的例子，好比以“景气”为话题时，你可以这么说：“预测目前经济是否景气，有很多种看法，吉田先生您的看法如何？”或者说：“吉田先生对‘景气’问题有着独到见解，不妨



说出来让大家参考看看，如何？”

上述讲法便是“话题×人物”的典型例子，它可以使话题自然而然地衔接下去，还可让对方找到话题衔接点，活络现场气氛。

碰到只见过两、三次面的人，不妨利用上回见面时，谈及的话作为开场白，这样一来，将可以使会话自然、顺利地展开。例如：

“你上次说要考驾驶执照的事情，进行得怎么样了？”

“换了工作之后还习惯吧？”

对于刚去欧洲旅行回来的人则可以说：

“旅途愉快吗？夏天的欧洲一定很迷人吧？”

上述讲法是“话题×时间”的典型例子。

此外，像：“旧地重游，让我想起了往日……”的句子，则是“地点×话题”的例子。再来，像“最近我才知道，常跟我打交道的那一个人竟是你弟弟，这个世界还真小啊！”则是“话题×人”的例子。

透过上述的介绍，你是否已掌握了扩大联想法的基本运用概念呢？若能不断地反覆练习，你的聊天技巧必能有所精进！





判断聊天状况 的具体训练要点



接下来，我们来学学九大聊天状况的要素，即“7W1H1D”。这些要素总是在相互作用中，构成一定的聊天状况，从而对聊天产生深远的影响。也就是说，每次具体的聊天都有其独立的特性，这些特性可以从“人”、“话题”、“地点”、“时间”、“事情”等方面来分析。如果你能够正确地认识、敏锐地分析出每次聊天的特性，那么，就可以完成一次次精彩的聊天。

一旦聊天特性中的某一方面有了变化，就可能导致聊天朝其他方向发展，因此，对聊天特性不敏感的人，往往不能在聊天时掌握主导权。

那么，如何对聊天特性及状况进行认识、分析、判断呢？接下来我们就按照九大要素——WHO、

WHOM、WHERE、WHEN、WHAT、WHY、WHICH、HOW、DO，即“7W1H1D”的顺序来看。

(1) WHO (谁?)——谁在讲话、谁在听? 话题的中心人物是谁? 自己应该发言还是应该倾听?

(2) WHOM (对谁? 给谁? 和谁?)——聊天的对象是谁? 自己在与谁聊天? 正在讲谁的事情?

与人聊天时常常有以下这种情况，A与B的聊天正在兴头上，此时C加了进来。由于C说话刻薄，结果便不欢而散。由此可见，聊天对象起了变化，聊天状况就会整个改变。“对象的变化”包括：比自己年长的、比自己年轻的、同性、异性、与自己工作上有关关系的、与自己毫不相干的……等等，各式各样都有。

(3) WHEN (何时、时机、顺序等)——何时提出? 时机如何? 照怎样的顺序? 有些人没有这方面的警觉心，别人都准备要回家了，他仍在高谈阔论，令人干着急。

另外，话题的新鲜度也是一个关键。新鲜的话题一定比陈年往事更能吸引人，此外，话题遣词用句的顺序，也是一门学问，该用倒装式、流水式还是插入式，都应仔细考虑后再提出。





(4) WHERE (场所、位置、距离)——处于何处? 该处有何特征、性质及气氛?

(5) WHAT (话题、主题、事情)——此重要性不证自明, 在此不再浪费篇幅。

(6) WHY (为什么、目的、理由)——聊天的目的是为了娱乐、开心? 还是为了与对方拉近距离? 为了搜集情报? 目的不同, 聊天的话题与架构也会随之改变。

(7) WHICH (哪一个、比较)——当有众多话题可供选择时, 究竟要用哪几个较为合适, 这时就要用到 WHICH 了。

(8) HOW (怎么做、方法)——就是指谈吐技巧、倾听方法、话题展开方法等。

(9) DO (行为、结论)——最后一点便是 DO。聊天进展的情况如何? 接下来想做什么? 结论是什么? 无论你处于说的状态, 还是在听的状态, 上述问题是你一定会面对的, 如果这一方面有所欠缺, 就好比有花无实的柳树, 没有什么经济价值。





聊天九大情境 要素的沙盘推演

聊天时，现场状况的判断是相当有利的线索，这一点深为聊天高手们所熟知，因为，如果你能正确无误地判断聊天状况，就能顺利进行一次出色的聊天，所以，状况判定也是聊天技术的试金石之一。

个人的特色、话题、谈吐技巧等，都是聊天时缺一不可的重要元素，但是，从作用上来看，这些元素与状况判定相比，不过是“牛刀小试”罢了。试想，如果状况、形势分析错误，任凭你有三寸不烂之舌也无用武之地。

当一个人旁若无人地大放厥词，完全不顾及别人的感受，试想结果会如何？当然会破坏聊天的气氛，这就是状况判断不足的缘故。就好比打了对方一记耳光，却又期待对方笑逐颜开一般——无异是



痴人说梦。

接下来，介绍状况判断如何进行。首先我必须解释一下，何谓“状况”？“状况”的本质又是什么？

简单地说，状况是由下面几大要素构成的：一、地点；二、时间；三、人物（以及其他生物）；四、物品；五、事情等。

为了便于大家记忆，我又把状况总结为以下的一个词“7W1H1D”，它由下面九个单词组成：WHO（指人物，谁？）；WHOM（指人物，向谁、对谁、和谁？）；WHERE（指地点，在哪里？）WHEN（指时间，什么时候？）；WHAT（指话题，什么事情？）WHY（指原因，为什么？）；WHICH（指比较，哪一个？）HOW（指方法，如何做？）；DO（指行动、动作、状态、结论、肯定、否定，做什么、结论是什么？）

以上的“7W1H1D”简要、明了地把各种主要状况要素列举出来，大家在进行判断时，要同时进行综合分析，特别注意其中某一个因素，才能得到最佳答案。

其中最重要的要素是“DO”，即行为、动作、状



态、结论、肯定、否定。想把握状态的本质，就必须充分考量“DO”的功能。

“7W1H1D”可以应用在所有的聊天场合中；换句话说，无论什么场合，都要牢牢记住“7W1H1D”。值得特别说明的是，不同的场合必须侧重不同的要素，“眉毛胡子一把抓”的作法不但徒劳无功，而且效果微乎其微。总之，状况判断要掌握的原则就是临场应变、见招拆招。



第七章

聊天话题库的搜集





视场合灵活 运用各类话题

成功的聊天需要多项条件才能促成，而“话题”无疑是其中的要项。如果没有人开启话题，聊天就不可能开始。

聊天应视所处场合灵活运用，适时发挥活络气氛的作用。

首先，我们来看一下，适合在聊天时提出的话题类型。

第一种是大众化、具有寒暄性质的话题，如嘘寒问暖、气候如何等家常话等，这些话题最普遍，但也最被广泛使用，而且人人都会，这是最简单、基本的开场白。此外，你还可以视情况扩展话题范围，比如“东家长、西家短”的闲聊等。如果在工作场合，还可以谈谈职业棒球、人事调动、同事讯



聊天超魅力56招



息及其他传闻等话题。

第二种是时下盛行的话题，例如正在电视上大肆宣传、炒作的新闻。像日本偶像近畿小子来台为新唱片造势，以及新上任的阿扁总统与副总统吕秀莲之间的新话题、八掌溪受难事件等，这是大家都知道的话题，不但容易引起共鸣，也不用担心需不需要保密的问题。另外，还有些名人的绯闻、道听途说的小道消息等，虽然有点八卦，但这些无伤大雅的话题，往往也最受欢迎，最能活络气氛。

第三种是饶富兴味的话题，包括骇人听闻的案件、轶闻趣事、不可思议的传说，甚至自己的糗事等，这些引人入胜的话题，无疑是聊天时的最佳辅助。如果话题本身已饶富兴味，那么，即使你的谈天技巧欠佳，还是可以让场面热络起来，这就是该类话题的独特魅力。

第四种是高级幽默的话题。它与第三种“饶富兴味的话题”有异曲同工之妙，但此类话题更加上乘。比如旅行时的见闻、某人的人品评价（最好是善意的）等，但最具代表性的，当属笑话及其他幽默的话题。聊天的场合不能没有笑声，更何况“谈笑风生”是最终极目标。所以，能博君一笑的幽默，



往往能让你成为最受欢迎的人物，在聊天场合中意气风发、神采飞扬。

第五种则是智慧型话题。此话题又比第四种话题更加洗练、层次更高，例如畅销小说、专业书刊等知识性的话题，或者是音乐、美术、电影、戏剧及其他各专业领域的学术性话题等。不过，由于这一类话题并非大众化的话题，所以，运用这类话题前，应先考虑是否符合 TPO 条件（即时间、场合、人物），如果在 TPO 条件不符时提出这种话题，只会言者谆谆，听者邈邈。

第六种话题与以上几种性质不同，亦即人生观、价值观等个人性的话题。这些话题属于私人性质，只适合在两个知己朋友间谈心时使用。

第七种是对方关心的事情，或者是双方都共同关心的话题。这也是比较重要的一环，因为，从该范围来说，我们需要先花工夫去了解对方的兴趣所在，或寻找与对方的契合点。

第八种，具有情报价值的话题。聊天是无所而为而为，一般人并不会抱着“刺探敌情”这种战战兢兢的心情去获得情报，然而，平心而论，具有情报价值的话题，的确让人心跳加速。在各种场合（包





括工作场合)中,这一类话题往往会让所有的人竖起耳朵,洗耳恭听。

最后一种考虑的角度与众不同,那就是讲究话题的新鲜度,避免老生常谈,而这与媒体宣传的道理一样,要炒新闻,不要炒“旧闻”,毕竟与炒冷饭的话题相比,新鲜话题更能吸引人,情报的价值自不待言。





50

建立一个有系统的 “聊天专用话题库”

聊天话题库经过你有计划的搜集，脑海里可供聊天的话题，自然会越来越多，不论你置身在什么样的场合中，都可以从话题储存库中，调出合适的话题来运用。

这当然是聊天高手最可靠的“智囊团”，我们可以将它命名为“聊天专用话题库”。该话题库可以分门别类，有系统的储存起来，成为一个完整的体系，它可以由以下三大要素构成：

- 一、分类项目。
- 二、话题的主题。
- 三、话题内容。

将此三大要素纵横交错，便形成一张缜密的话题网。





分类项目还可以从其他角度进一步细分为：“汽车话题”、“时装话题”、“高尔夫话题”、“香烟话题”、“电影话题”等。总之，“分类”是建立话题库的第一步，我们可以简单地地区分为“大分类”和“小分类”，但更完美的作法其实是“三部曲”，即大分类→中分类→小分类。透过有层次的分类后，各种话题便能各得其所，方便取用。

接下来的工作是，把归类后的话题内容在脑海里咀嚼一番，然后将它们牢牢记住。例如聊天时若谈到了“时装”，此时你的大脑便会迅速运转，从话题主题中，调出“时装话题”，连结到话题内容，如此一来，你便能将记忆中的此类话题活用于交谈中。

聊天高手的养成教育中，自备一套自己专属的“聊天专用话题库”是不可或缺的，话题库的建立，必须一步一步地进行才可以，妄想“一步登天”是绝对行不通的。

接下来，我将把个人的话题库提供给大家作参考。我的话题体系有四个层次：大分类→中分类→小分类→细分类，在调“档案”的时候，我会根据需要判断，有的从“大分类”中调出，有的则直接从细分类中调出。



所谓“根据需要”，就是根据聊天的时间、地点、对象及聊天内容来判断，要以“见缝插针”、“掌握良机”、“因地制宜”为目标才行。

当大家谈到了“血型话题”，马上在脑中将该话题概分为两大类，即具迷信色彩的和不具迷信色彩的。“具迷信色彩的”除了“迷信”之外，还包括“宗教”、“灵魂”、“占星术”、“超能力”等，但这些问题，其实是最厌恶的，因为我根本不相信。于是，我便将话题锁定“不具迷信色彩”之类来运用，而这一类话题，在我的话题库也已经储存不少，以下就是我常用的话题：

◆日本人的血型主要为 A、O、B、AB 等四型，其比例依次为 4:3:2:1。

◆有种学说主张，由血型可以推测一个人的个性，而血型与血型之间又有着一定的相生相克关系。例如，O 型的人（我就是 O 型）强于 B、弱于 A。“所以说，我在家里是‘气（妻）管炎（严）’，因为我的老婆是 A 型的。”

◆我弟弟从小到大，一直认为自己的血型是 A 型，结果在四十岁之后，他偶然知道自己的血型是 O 型时，竟兴奋了好几天。



聊天超魅力56招



◆有关国家、民族血型的话题。

◆即使是输同血型的血，仍有因 Rh 阴性、Rh 阳性的区别而造成意外，真是应了一句话：“不怕一万，只怕万一。”

以上都是与“血型”有关的话题，我经常根据不同的时间、地点、人物，来挑选其中最合适的几个运用于聊天场合中。





51 让“聊天专用话 题库”适时发挥作用

“聊天话题库”的建立不是一蹴而就，需要日积月累，才能累积出足够支援你日后旁征博引的资料，然而，“话题库”的建立并不是最终如何引用的学问。首先，话题库对聊天的哪些环节最有需要呢？毫无疑问地，它对聊天的所有环节都有影响，而其中又以对话题的“承”、“转”两步骤的作用最大。

整体而言，话题库实际上是由多个分枝交错分布，所构成的一张话题网，依其形状我又称它为“话题树”，既有主干又有无数分枝，而且枝干同体，唇齿相依，一同成长发育、开花、结果，让聊天的收获及附加价值达到最大效益。

相对的，有“话题树”也就有“聊天树”，聊天的主题相当于根，主题的推进相当于从根成长到支





干，主题的展开相当于分枝的伸展，而无数话题则代表叶、芽、花蕾等不同状态的繁茂，因此我们便可以根据客观条件和主观需要，对枝桠进行修剪，去芜存菁。

那么，究竟哪些该修剪、割舍呢？请看以下具体实例。

在1992年的职业棒球赛中，阪神猛虎队出乎意料地上演了一幕精彩好戏，与雅库路特队展开激烈的冠军之战，最后夺走了冠军的宝座。当时这件事轰动一时，成为新闻媒体及民众茶余饭后谈天的好话题。

接下来，我们就以“阪神猛虎队”为话题，来说明“聊天树”该如何活用。

首先，你可以采取单刀直入法：“今年联赛中，猛虎队成绩真是势如破竹啊！”无论对方是不是猛虎队球迷，只要在此事尚未降温时提出这个话题，相信大部分的人都会有兴趣聆听。

当然，你也可以采取迂回战术的技巧。例如以“今年的职业联赛相当精彩啊！”之类的话作为开场白，然后再将话题引到“阪神猛虎队”上去。

从“聊天树”的结构来看，阪神猛虎队是“主



干”，而主干延伸出的枝叶，应该朝哪个方向展开才好呢？此外，与“阪神猛虎队”相关的话题很多，必须取舍该说什么、不该说什么。它们分别以“枝叶”、“芽”、“花蕾”的形式存在，可以视聊天环境进行判断。

例如，猛虎队获胜的把握有几成、猛虎队致胜秘诀、猛虎队的原动力为何、猛虎队的作战主力分析等等。此外，还可以从中村教练的人员调配，及领导艺术、教战方法、与其他球队的比较、球迷素质、啦啦队的花絮、一些有猛虎队标志的产品及体育用品店等，去发展话题。

此外，“猛虎效应”在经济界也有着具体而显著的影响，其效应影响所及，甚至高达数百亿日圆。在猛虎队获胜之后，猛虎队的后台老板——阪神电铁的股价，便急遽窜升，该话题也是不可或缺的。

上述众多话题中，哪些可以讲、该以什么顺序讲、该如何巧妙转换，答案可说是“见仁见智”，没有绝对的标准答案，根据不同的展开方式，所达到的效果也各有妙处。





52

话题树富足的根源——丰富的人生历练



我们一直强调，累积越丰富的话题库，话题越能多元化，但累积话题的技巧犹如杠杆的一端，忽略不得，就好像教人钓鱼一样，光教大家钓鱼的方法，却没有钓具则仍是空谈，最重要的是要再给大家一根钓鱼竿。现在我将发给大家“钓鱼竿”——介绍一些搜集话题的实际技巧。

由自身体验中，得出的话题最具有魅力，而且取之不尽，用之不竭。我们可以说，它是话题树最富足的泉源。所以，大家有必要在年轻时，就朝着拓展视野、增进见闻的方向努力。

为了从实际体验中寻找好的话题，我们就必须充分活用自己的观察力，从而达到随心所欲的水准。

光是为自己订下不遗漏任何好话题的目标还是

不够，我们应该以更积极的态度去寻找话题，例如，走在一条陌生的街道时，不妨多绕几圈，刻意地去寻找一两则有关这条街的趣闻，在搜集话题上，采取“主动的态度”是非常重要的。

譬如前几天，我去修善寺附近演讲，路途并不远，当天即可往返，不过，我还是在当地住了一晚，而且泡了个舒服的温泉澡，第二天还游览了净莲瀑布、堂岛的兰花中心。净莲瀑布曾被石川小百合喻为“越天城之银河”，而且我还有幸目睹了山榆菜沼泽地。据当地人说，旧天城山洞里，时常有幽灵出现，他本人也曾经目睹。在短短的两天内，我的人生经历又增加了许多，于是，聊天话题运用指数，也就随之提高不少。

以下的例子，则是我从其他实际体验、亲身见闻中所搜集到的话题。

◆从出生到学生时代为止，我曾经有三次差点在海里、河里淹死。吉人自有天相！我竟奇迹般地从死神之手脱逃。

◆在一次空难中，有个人与我同名同姓，死者名单公布之后，文坛曾引起一阵不小的骚动。

◆有一次穿越马路时，一个男子以时速一百六





十公里的车速向我直冲而来，吓得我灵魂出窍、血压遽升。

◆有一天，我在东京围棋会馆下棋，有位男士与我进行了“马拉松式”棋赛，他下一着棋的时间足足是我的三百倍！

◆某名男士酒足饭饱后，到餐馆的收银台付账，一看到账单他便傻了眼！因为他竟没带够钱，翻遍口袋只找到几张图书礼券，他只好硬着头皮问：“收不收图书礼券？”弄得收银机小姐哭笑不得。

◆我在二十多岁时，曾和弟弟一起练过柔道，却不慎把鼻梁骨摔断了，医院决定两天后替我动手术，我只好歪着鼻子去上班，同事们看到，无不笑得人仰马翻。

◆我儿子小时候的一次圣诞节，他指定要怪兽橡皮擦和“超人”橡皮擦作为礼物，而且还指定了数目。我开着车遍寻不着，后来经人指点，才得知那些小东西都是在自动贩卖机里出售，最后我将一把硬币投了进去，果然不费吹灰之力就全部买到了。

◆在我常去的一处游泳池里，经常可以看见一位被称为“逆蝶泳男士”的游泳者。他的姿势虽是蝶式，但他手划动的方向正好与人相反，因此，每



划一下只能前进一公分，有时甚至不进反退，真可谓世上独一无二的姿势。

以上所有话题均是我的个人体验，它们具有强烈的娱乐效果和感染力。类似这样的话题累积得越多，聊天时冷场的可能性便越小。





话题根源 ——家庭、朋友



第二大话题的来源便是“人”，包括了家庭成员、亲朋好友等；除此之外，我们还常常在偶然的机会下，从身边陌生人那里得到各种趣闻。所以，我们应该重视与他人的交流，不管对方是男、女、老、幼，都不要忽略。如果你正苦于聊天话题库已用罄，不妨多与人接触，从他人的话题库里，汲取若干可供利用的话题。

我曾在一家寿司店遇到一个经验与众不同的人，他跟我说了他那不寻常的无照驾驶飞车的经历。一年前，他因酒后驾车被吊销了驾驶执照，从此便成了无照驾驶。开了一阵子都没事，没想到前阵子在路上行驶时，有辆巡逻车要求他停车验照，他当然不敢停车，于是便上演了一场飞车秀。

他横冲直撞，眼见前面就没路了，这时他定睛一看，前面有条比车子略窄的小路，狗急跳墙的他，竟然加足了马力，倾斜着发动汽车，一路呼啸地从小路跑掉了，真所谓“天下事无奇不有”啊！

以下是我从别人那里听来的见闻，供大家参考。

◆我与一个朋友下围棋下得难解难分，最后恰好打成平手。没想到此时对方说了一句话：“我赢了！”然后便从屁股底下摸出了一个棋子。

◆在餐厅里，我遇到了一位年长学者，原本不吸烟的他，后来因为认为“吸烟会导致肺癌”的学说缺乏科学依据，所以便开始吸烟，把自己当“实验品”，真是有“牺牲精神”！

◆有位年轻男士为讨情人欢心，花了140万日元买了一卡车的鲜花送给情人。

◆专业棋手藤泽秀行，在一次赛马中赢了一大笔钱，于是，他来到了常去的酒店，偿还以往所欠的钱。他得意地掏出四、五百万日元给老板娘，没想到老板娘接手之后说：“谢谢！那么，您还剩下1000万日元左右的账单未付。”

◆靠卖地发财的一个朋友，投身于国际观光顾





问这一行，后来，他迷上了莱茵河畔的一座古堡，于是便买了下来，过起了贵族般的生活。

◆伊豆大岛的某渔夫被卷入黑潮中，他靠吃自己身上的棉睡衣得以存活，后来被浪潮冲上宫城县金华山一带的岩石上，才捡回了一条命。

日本有个名词叫“耳朵学问”，它是指在日常生活中，应该尽可能地与人接触，多听取别人的所见所闻，这些听来的轶事，也可以累积成有用的知识，所以叫做“耳朵学问”。





54

“黑色幽默”出击，制造意外“笑”果

另一个能使聊天妙趣横生的话题，便是黑色幽默的运用。所谓“黑色幽默”指的是有点血腥，却没什么攻击性的幽默（以蠢事、巧合等居多）。在聊天时，它往往可以把其他人逗得乐开怀，使聚会毫无冷场，却又不带任何恶意或其他意图。在聊天场合里，如果善于运用黑色幽默的话，那么它将让人乐而忘忧。

黑色幽默将带来哪些成效与结果，完全不需要顾忌，甚至值得被列入聊天经典史料？如果刻意去制造，动机就变得不纯正了，反而会带来负面效果。黑色幽默即是在很多令人意想不到的地方产生，它可以让聊天者（自己及对方）的心情顿时开朗起来；它藉由自我消遣，让自己和对方敞开胸襟，接纳彼





此，增加彼此间的信任感；脑力激荡的结果，可使头脑更灵活，更能培养无拘无束的思维方式。

让我们举几个实际例子来探讨。

◆我弟弟结婚的时候，我送给弟妹一只戒指，因为他们两个人的姓，第一个字母都是“Y”，所以，戒指上便别出心裁地刻了“Two ‘Y’ s”字母。由于与“Too Wise”（聪明绝顶）同音，因此被众多亲友誉为“构思精巧”，我们一家人着实得意了好一阵子。不过，有一天我突发奇想，联想到我跟老婆两个人的姓，第一个字母恰巧也都是“A”，如果按照上述的作法，岂不是“TWO ‘A’ s”——“Too Aids”——爱滋病末期！太不吉利了！幸好没有人送我们这种戒指。

◆还在公司上班的那段时间，我和弟弟到日本纪伊半岛去游玩。那里有一个志摩湾，我对志摩湾旁的无人岛情有独钟，很想把它买下来，所以我们拼命地寻找地主，结果，他开出了一个高得离谱的“天价”，我这个穷人只好放弃了。否则，一旦真的买下来，我成了无人岛岛主，你们就可以来找我修行了。

◆清早起床实在太痛苦了！由于我必须一早到

学校进修，每次都处于半梦半醒的状态，上课时不断与周公打交道。有一次上课途中，我忽然感到裤子紧得难过，跑到洗手间一看，自己竟然忘了脱掉法兰绒睡裤，直接套了条裤子就出门了！不过，我的同事还有更可笑的事，有一次，在公车上，他发现周围的人不断对他投来异样眼光，看完就低头窃笑，使他觉得莫名其妙，后来低头一看，天呀！自己竟然穿着睡裤出门！这下可真是糗大了！

◆听说那个苗条漂亮的女孩子很能吃，但一周才上一次厕所，而且还不会发胖，真不可思议！这么说来，照她这种吃法，又一周才去一次厕所的话，那么一次岂不是就要排出三公斤的废物来！





真人真事 最具临场感



个人的真实经历、各种妙听闻、名人轶事及令人难以置信的怪谈等，都是聊天的最佳佐料。学习及实践聊天技巧的过程中，不妨多搜集这方面的资料，趣味盎然的话题永远派得上用场。以下提出个人话题库中几个奇闻趣事，供大家参考。

◆古村昭曾写过一部纪实小说《破狱》；其中的主角神勇无比，他的手和脚好像天生附有黏胶一般，竟能攀过光滑如镜的看守所高墙，成功越狱，那身手就如同受过训练的 FBI 探员；而监狱中的典狱长也很不寻常，他并没有采取森严的监视体系，因为他讲究的是“人情味”，他常对犯人们说：“如果你想逃跑就请便，只要你有本事，随时都可以跑。”也正是这种宽松的管理模式，使得该监狱内的犯人，

皆尝试过两次以上的逃狱，虽然成功逃狱的比率不高，但是个个也都练就一身丰富的逃狱经验。真是“大千世界、无奇不有”啊！

◆钢琴家中村纭子在所著的《钢琴界怪杰》中，介绍了一些钢琴家的轶事。钢琴大师拉赫曼尼诺夫手指奇长，可以同时以食指弹奏键盘上的音阶 Do、中指弹音阶 Mi、无名指弹音阶 So、小指弹下一个音程的 Do；不仅如此，他还能同时活动大拇指，伸到前一个音程的 Mi 呢！你能想像吗？钢琴家的手就是和普通人不一样。

◆1867 年，美国花了 3720 万美元，从俄国手里买下了阿拉斯加。这个价格以现在的行情，简直是便宜得离谱，然而，该项举动在当时却招致了全美国人民强烈的谴责，认为“政府花费巨资买了一台储藏冰块的巨大冰柜”。

◆俄罗斯传说中的怪和尚——拉斯普钦临死前的经历，可真是磨难重重：那些要谋杀他的人，先是邀请他前去吃饭，并在食物里下了毒，待他中毒之后，又用刀在他身上刺了几个窟窿，最后那些野人把他五花大绑，像扔粽子般丢进了冰冻的河里面。照理说，伤得这么惨重的他，不沉下去喂鲨鱼才怪，





然而，谁也料想不到，他竟然能挣扎着爬到河岸上，最后是因为孤立无援，才气绝身亡。难道圣人都非得经过这些非人的磨难吗？

◆有一个驾驶员将手臂伸出窗外，结果这只手臂被迎面而来的车撞个正着，照常理，他肯定会痛得死去活来，没想到他竟镇定地打开车门，捡起断臂，稳稳地把车开到医院，经过缝合手术后，现在这只手臂恢复情形良好。

◆我的干爹是位业余橄榄球爱好者，而且他身轻如燕、身手敏捷。有一次，他参加别人的结婚典礼时喝醉了，醉醺醺地走在路上，由于步履蹒跚，摇摇晃晃的，结果被闪避不及的汽车撞倒，弹跳了起来，却是在空中翻了一圈后，奇迹般地两脚朝下，稳稳地站在地面！

◆尽管我已年近五十，却仍保有一颗童心，经常会做出一些离谱的事，还被老婆指着骂“老顽童”。前几天，我在一位棋艺不相上下的朋友家下棋，为了一决雌雄，我们竟花了近二十个小时，共下了三十局！还有一次，我把一本书写完之后，觉得该让身心放个假，于是我整日沉浸在打游戏机中，而且因为穿得单薄，以致于乐极生悲得了感冒。那



段时期，我常去参加电视游戏节目，一出手就是十五、二十万，甚至在自己家里，也是一玩起麻将游戏就彻夜不眠。

女儿担心我的身体吃不消，曾经多次劝诫我，甚至还不惜对我大发脾气，所以我现在已经收敛了很多，平均一年也才玩两三次麻将游戏，而且还是经“申请”得到“批准”之后才玩的。

从实际效果来看，以上几段话一般都会受到“听众”的欢迎，因为真人真事及可靠的见闻具有珍贵的价值，既新鲜又能令人信服，因此，也是其他话题无法取代的。





56

自我消遣最能 收娱乐大众的效果



有趣话题的另一个代表就是“自我消遣的话题”；以下，就让我们先来看几个具体实例。

◆匆匆忙忙出门，才发现左、右脚分别穿的是不同颜色、样式的鞋子，只好又尴尬地赶回家中。

◆租来的录影带，晚了“两小时”还片，结果被罚款，而那些钱都已足够去看一场电影了，真是冤大头！

◆我在东京分公司工作时，有位在外地分公司的学弟跑来央求我：“您帮忙把我调到东京吧！如果不能的话，我只有辞职回家带小孩了！”我禁不住人家的拜托，于是为他四处奔走，最后终于把事情搞定了。讽刺的是，总公司竟然采取“对调”的方式，把他调来东京，而把我调至外地！

◆年轻时，我曾邀请一名女子（我现在的妻子）去郊区的一家法国餐厅吃饭，凌晨一点钟与她分手后，我才发现自己身上只剩下一块钱。当时既没公车可坐，又不好意思打电话麻烦朋友，只好徒步走回家。

◆有一次在高速公路上，一位绝色美女欲搭我的便车，令我不觉飘飘然起来，兴致勃勃地向前开，仿佛全身都有用不完的劲。没想到车子竟在半路抛锚，美女马上弃我而去，我徒步走了很远的路，才找到了公共电话，联络修理厂把车拖走，当时的心情，就像从天堂跌入地狱般难受。

以上就是我的几次失败经历。无论在什么样的聊天场合，这些话题一提出，莫不让大家捧腹大笑。

而类似这样的失败话题应如何精彩地展开呢？接下来就以“穿错鞋”的话题为例介绍如下。

“究竟是什么时候发生的，我已经记不起来了。有天我准备要去演讲，于是来到了车站，候车室只有我一个人，由于那一站平时上、下乘客较多，所以有一位专门维持秩序的站务人员，这时，由于只有我一个人上车，所以他自然注意到我。

当我上车后预备抓吊环时，突然低头一看，糟





糕！双脚上竟然穿了两只不同的鞋！这样怎么能去演讲呢？没办法，到了下一站，我便慌慌张张地跳下车走回家换鞋。回家换了鞋之后，我又来到了A站，这次，轮到刚才那位维持秩序的站务人员双眼瞪得老大，活像撞了鬼似地盯着我看。

首先，因为他猜不透，怎么有人上了车后，在极短的时间内，又回到原地来搭车呢？后来那个工作人员说了一句让我至今难以忘怀的话：‘刚才有个跟你长得很像的人在这里搭车，你是他的双胞胎兄弟吧？’”

这件经历到此就告一段落，不过关于“穿错鞋”的话题，我还有一个有趣的经历。

“新年晚会上，很多人聚在一起喝酒，散会之后有个人大叫起来：“我的鞋子不见了！”等所有人都穿好鞋之后，才发现现场剩下一双鞋，然而那并不是他的，显然这双鞋的主人，穿错别人的鞋回家了。

没办法了，丢鞋的人只好穿上那双剩下的鞋回去，由于鞋子的尺码很大，好像穿了一条小船。仔细一想，那个穿错鞋的人脚那么大，竟然也能穿着‘小鞋’走了，神经也实在是太大条了！”

