

书名： 超级聊天 56 招

出版社： 东方文化出版社

署名： 向本彪 / 编著

书号： ISBN 7—93278—337—0

电子版定价： 5.00 元

版本： 2005 年 6 月第 1 版

CIP 数据核字 (2005) 第 108717 号

## 1、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一千二净。

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

## 超级聊天 56 招

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 曾被介绍人会→神道教→日本人喜欢过节叶 H 老家村上市的传统节日→博德山笠节→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，皮也不剥地就囫圇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，恐怕是独一无二的巴！”

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闲话题等等。

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。

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。

## 超级聊天 56 招

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“宗教圈→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。

### 3、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潟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，若能因此而获得其它的情报是再好不过，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！

## 5、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”，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，就可以找出其它话题。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

## 超级聊天 56 招

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。

## 7、聊天最高的境界是无所求

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现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它更多的好处。

第三，聊天的正确态度是无所求，不要对聊天抱持过度



## 超级聊天 56 招

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。过分执着于言词上的“胜利感”，会显得“锱铢必较”，让其它人感到不快。

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“先人为主”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。

## 8、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，我们将于其它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。

## 超级聊天 56 招

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）。

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。譬如最近有一个显着的社会问题，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輊的。

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。

## 9、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。

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。

## 10、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，让其它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，其它人则



## 超级聊天 56 招

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，而冷落了其它人。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！中山先生恐怕是想象力太丰富了！”

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。”

“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)。”



## 超级聊天 56 招

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喽？”

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。

## 11、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



## 超级聊天 56 招

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。



## 超级聊天 56 招

七、其它各种与聊天流程、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，以免话题走人死胡同，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’,看起来真的像婆娑起舞的女孩一般呢!”

“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。

## 14、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”，使其它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。我们可以想象，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”。

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。

### 17、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、想象力、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坐位，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。



## 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，它们的确有显着的不同。

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，的确让人很难以想象；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，甚至追到九州岛去！”

“九州岛大概可以称作‘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，我们会在无意中使用到下列大脑中的“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。

“大家已经见过好几次面了，如果每次都只是吃吃饭、

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，再分发给大家作纪念如何？”

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、充分发挥独特的想象力、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力、想象力来预估结果。

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，提供大家参考，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？”其它人也对我这种“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



## 超级聊天 56 招

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！真的是药效显着呢！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。

## 21、“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



## 超级聊天 56 招

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: “在英语的字母及其它记号中，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？还是转换到其它话题？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。

## 22、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



## 超级聊天 56 招

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，从而使聊天走人“死胡同”！

## 24、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。

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，也可借故避开。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，但是在其它的场合，你可能退居配角。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。

## 26、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，把它与其它的聊天法则相结合，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，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。

## 29、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，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，摸清这个人的脾味，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。

“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。

## 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，效果更加显着，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. 迪斯尼乐园；3. 温泉之旅。最后再提出自己的结论，如迪斯尼乐园不错等。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，并试着转移到其它话题。

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，有如莫扎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。



## 超级聊天 56 招

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。

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，如果一直聊着不人流的话题，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。

### 33、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，也是聊天的大忌。

有的男人则是一边在女孩子耳边甜言蜜语：“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，可谓是“小处见真情”嘛！

### 34、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、想象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。

对事物的感性与其它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，即使还有其它要素，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，因而使我在这一领域内，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，必定能达到显着的效果。

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。

### 38、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，阿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。

### 39、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，把捕捉的话题放人大脑的“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、逆向思维好处多

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头、一文不值，它的措辞又比其它媒体来得激烈，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。

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？”

## 41、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；更何况目前离婚人数遽增，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，我并不想说自己去哪里。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。

## 42、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，没有顾虑到其它因素。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，我所说的是“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、在适当的时机做个称职的听众

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



## 超级聊天 56 招

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 Orgalization) 。

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喽？”

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。

### 46、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？若能不断地反复练习，你的聊天技巧必能有所精进！

## 47、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它方向发展，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。

## 48、聊天究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。



## 超级聊天 56 招

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（以及其它生物）；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。

## 49、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、同事讯息及其它传闻等话题。

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。



## 超级聊天 56 招

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，当属笑话及其它幽默的话题。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。

第五种则是智能型话题。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、戏剧及其它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它角度进一步细分为：“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，但这些话题，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，而这二类话题，在我的话题库也已经储存不少，以上就是我常用的话题：

今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，f 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。

◇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、“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，才能累积出足够支持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、与其它球队的比较、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着的影响，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，便急速窜升，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，则是我从其它实际体验、亲身见闻中所搜集到的话题。

◇从出生到学生时代为止，我曾经有三次差一点在海里、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。

## 53、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。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。



## 超级聊天 56 招

◇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 万日圆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、五百万日圆给老板娘，没想到老板娘接手之后说：“谢谢！那么，您还剩下 1000 万日圆左右的账单未付。”

◇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，它往往可以把其它人逗得乐开怀，使聚会毫无冷场，却又不带任何恶意或

其它意图。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”——“TooAids”——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，在公交车上，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升的废物来！

## 55、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 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！你能想象吗？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，也是其它话题无法取代的。

## 56、自我消遣最能收娱乐效果

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！”