



Her ladyship's guide to the art



o f c o n v e r s a t i o n



所谓会说话， 就是会换位思考

学习做一个温暖有趣的人

(英)卡洛琳·塔格特 著
张馨月 译

北京日报出版社

图书在版编目（CIP）数据

所谓会说话，就是会换位思考/（英）卡洛琳·塔格特著；张馨月译.——北京：北京日报出版社，2017.5 ISBN 978-7-5477-2491-0

I.①所... II.①卡.....②张... III.①语言艺术-通俗读物 IV.①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2017）第052449号

北京版权保护中心外国图书合同登记号：01-2017-1834

Copyright©Batsford, 2016

Text Copyright©Caroline Taggart, 2016

First published in the United Kingdom in 2016 by Batsford

An imprint of Pavilion Books Company Limited, 1

Gower Street, London, WC1E 6HD

书 名：所谓会说话，就是会换位思考

出版发行：北京日报出版社

地址：北京市东城区东单三条8-16号东方广场东
配楼四层

邮编：100005

电话：发行部：（010）65255876

总编室：（010）65252135

印刷：三河市华成印务有限公司

经销：各地新华书店

版次：2017年5月第1版

2017年5月第1次印刷

开本：710毫米×930毫米1/16

印张：13

字数：150千字

印数：1-10000

定价：38.00元

（凡印装错误可向发行部调换，联系电话：010-58572104）

所谓会说话，就是会换位思考

（英）卡洛琳·塔格特 著

本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书请加小编微信或QQ：2338856113 小编也和结交一些喜欢读书的朋友或者关注小编个人微信公众名称：幸福的味道为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网站的名称为：周读网
址：www.ireadweek.com

目 录

[扉页](#)

[版权信息](#)

[导读 好好说话是一门学问](#)

[引言 所谓会说话，就是让人觉得舒服](#)

[第一章 第一印象一旦形成，就很难改变了](#)

[加入之前，整理一下自己](#)

[面带自信的微笑，情况就会大不相同](#)

[如果想和别人握手，那就认真去做](#)

[小心，肢体语言会泄露你的情绪](#)

[眼神交流很重要，但要小心运用](#)

[第二章 学习做一个有趣的人](#)

[为谈话准备一个备选话题](#)

[为你的工作感到骄傲和自豪](#)

[同圈内人士聊天：找到其他的外行人](#)

[搭讪：给对方提供做出回应的机会](#)

[最糟糕的情况是什么？](#)

[面对无礼的行为：无视就好](#)

[第三章 用“开放式问题”开启谈话](#)

[做好介绍的准备：给对方更具体的信息](#)

[自我介绍：留下促进谈话的线索](#)

[奇装异服也有可取之处](#)

[准确记住对方的名字](#)

[不要让话题停留在“之前是否见过”上](#)

当别人不记得你的名字时
找合适的机会问对方的名字
破冰：用“开放式问题”开启谈话
我们要谈论些什么？
准备好提前离开的理由
被迫沉默：尽快找个理由脱身

第四章 “我让你感到无聊了吗？”

自命不凡的无聊之人
最糟糕的问题
别说了，歇会儿吧
用幽默的自嘲代替拽人名
过度道歉也很无聊
插话：和无聊的人打交道
不要试图改变话题
当所有方法都不奏效时
警惕过度分享
火车（或者飞机）上的陌生人

第五章 不懂倾听，你将一事无成

学会领会别人的暗示
鼓励害羞的人：不要用力过猛
仔细观察，再决定是否去打扰别人的谈话

第六章 避开敏感话题的雷区

微妙话题
接近他人及尊重个人空间
善意的谎言

让令你讨厌的人无话可说

第七章 做一个敏锐的观察者

婚礼字典：简短介绍来宾信息

洗礼和其他一些命名仪式

葬礼和追悼会

去医院探病

和小孩聊天：善用“开放式问题”

和青少年聊天：把他们当作成年人对待

和其他年龄段的人聊天

认识邻居：以寻求帮助或建议为借口

约会：对方可能和你一样紧张

第八章 当肢体语言派不上用场

打电话：语言和声调就是一切

网上聊天：不要在生气、难过时发信息

第九章 学会换位思考，你的世界会更宽阔

会议开始之前：如何有技术地闲聊

发表演讲：听众是唯一的裁判

面试：用故事证实自己的说法

这是工作还是玩耍？

商务午餐：在开始之前聊些闲话

商务会议：不要有轻率之举

工作派对

结语 用兴趣感知一切的艺术

致谢

参考文献

导读 好好说话是一门学问

刚毕业那会儿，没认识到沟通技巧的重要性。结果闹出了不少令人啼笑皆非的笑话，也失去了不少潜在的机会。

有次，领导找我拉家常，闲聊。什么父母还好吗？什么有几个兄弟姐妹之类的。那时，我哪能领会领导的意思。没多想，想说啥就说啥，还自我感觉良好，觉得是领导重视我，想拉近我们的关系。结果，之后，除了工作内容，领导好像屏蔽了我。就连一起聚餐，领导也离我远远的。

迷惑了很久，工作方面一直完成得很好，那次领导还关心我的父母与兄弟姐妹，怎么会这样？

几个月后，才了解到领导是单亲家庭。猛然想起，那次谈话我口无遮拦地说，单亲家庭的孩子大多有心理问题等等。原来我过度、不适当的信息分享以及对家庭观念的各种表达，无意中冒犯了领导，而我却浑然不知。

如果那时，能读一些指导沟通的实用性书籍

就好了。遇到《所谓会说话，就是会换位思考》，我才明白了什么叫相见恨晚。

如果可以再次回到那次谈话，我会问问领导，你的家人还好吗？让谈话在我与领导之间形成良性互动。如同本书的作者认为的一样：谈话是邀请别人与自己互动，是一次平静而平和的情绪或信息交换。我会更多了解领导的信息，顺便调节自己的表达内容。对于相互间差异太大的内容，要适当地转移话题。尽量找我们共同感兴趣的事物，让领导多谈谈自己，而不是将与领导的看似闲聊，变成我表现自己的独角戏。

沟通、交谈是建立人与人之间心理连接的桥梁。没有谈话技巧，直接有啥说啥，就像没刷牙洗脸就直接原生态出现在别人面前一样，尊重他人谈不上，更别提建立连接了。领导与我谈话时，会不会是他想与我建立连接？结果，由于我的“有啥说啥”，不但桥梁没有建成，连建立连接的想法都轰然倒塌了。

让我明白“谈话是需要技巧的”，是从读这本书开始的。

本书提供了多种谈话技巧，应用范围非常广泛。可应用于各种场景：商务或私人聚会、婚

礼、医院探望病人、面试、约会等，也可用于和不同年龄段交流对象的沟通。本书提供的建议，不仅可以让你的沟通技能更胜一筹，也会让你更容易理解对方的语言暗示。

其中最令我印象深刻的，是以下两种技巧：如何开启一场温暖而又有趣的谈话，以及如何转移令自己或对方感到尴尬的话题。

如何开启一场温暖而又有趣的谈话？按本书的建议，可以预先准备以下内容：

- 1.空闲时间，自己真正喜欢做什么？
- 2.最近读了什么好玩的或令人发笑的东西？
- 3.孩子做了哪些懵懂的事情？或宠物做了哪些让人发笑的事情？
- 4.假期去哪里比较好玩？

.....

这样就可以开启有趣的谈话了，更重要的是将谈话重点转移到了对方身上，鼓励对方谈论他们感兴趣或热衷的事情，让聊天愉快地进行。

这样就做到了，谈话内容既让自己也让对方感兴趣，而不是明明与对方有很多共同点和交集，却偏偏擦肩而过。通过本书我发现，原来谈话也可以是预选话题的。只要故事足够有趣，而且让对话顺利进行下去，就可以找到双方的共同点，而且能让双方都对对方感兴趣。

如何转移让自己或对方感到尴尬的话题？本书提供了如下技巧：

1.“这事，说来话长，我们谈点有意思的事吧。”

2.“我可不想让你无聊，我们聊点别的吧。”

3.沉默，抛出新话题，“说说近来让你开心的事吧”。

4.不着痕迹地插嘴，以转换话题：“这让我想起了……”，然后说一个自己的故事。

.....

我深深感受到，如果能将这两种技巧巧妙地结合，就可以掌控谈话节奏。遇到不感兴趣的话题=转移话题的技巧+开启温暖而有趣的话题。

原本，我可以早早表现出自己温暖而有趣的一面，却一直等到了现在。

除了提供具体实用的谈话技巧，本书还能帮助人们纠正沟通中的认知偏见。读过本书，我能感觉并体会到一些沟通方面的认知信念升级，并期待有一天，能将这些信念内化到自己的潜意识中，并将其应用到实际的沟通情景中。

1.谈话不是困境，是机遇，可以使人增长知识、增进感情、令人愉快等。

2.和陌生人聊天不恐惧也不无聊，而可以是有趣的。在各种场合聊适宜的话题，既可以锻炼自己的沟通技巧，又可以遇到友好的人，丰富自己的生活。

3.寒暄闲聊不是浪费时间与精力，而是了解对方信息的契机。看似没有什么具体内容的寒暄，是在鼓励对方介绍自己，以便我们更了解对方。

4.与不熟悉的人过度分享私人生活细节不是亲密，而是会让自己或对方感到尴尬的行为。过度分享会给对方带来不适和疑惑，同时也存在对方不保守秘密的风险。

5.发表自己的观点要看情景，不要以为口无遮拦地脱口而出是真诚，这有可能冒犯对方。不顾及对方的实际情况而直言，如果话题或观点与对方相左，或引发了对方的消极情绪，对方就有可能迁怒于你，导致他无法理智地就事论事。所以，涉及需要发表观点的时候，一定仔细观察当时的情景和对方的情绪。

6.涉及工作方面的聚会，即使当面称兄道弟、无不热情，也不要以为可以跨越工作关系的边界，可以像兄弟一样肆无忌惮地谈话，要认识到，工作聚会的目的还是为了工作。要谨慎，要注意言行，对方有可能是商业竞争对手等。

初次阅读本书，最大的收获是：好好谈话是一门学问，要学习，要实践。再次细读本书，能够品味到更多深层次的含义——原来谈话可以是一门真正的艺术，是一种享受。

如果你想将自己或好友升级为谈话高手；如果你期望将令自己倍感挫折和疲惫的谈话，转化为有趣快乐的谈话；如果你期望将令自己不安或恐惧的商业聚会，转化为表现自己教养或礼仪的机会；如果你想发现或纠正自己对沟通的认知偏差，希望本书可以帮到你。

期望未来，你的谈吐能表现出良好的沟通教养，既不委屈自己，也让对方感到舒服，真正实现在具体的语言或行为中“换位思考”。

引言 所谓会说话，就是让人觉得舒服

丽莎（弗雷迪为了忍住不笑而浑身发抖）：“嘿！你在偷笑什么呢？”

弗雷迪：“刚才的闲聊寒暄，你应付得简直棒极了。”

丽莎：“如果我做得不错，那你到底在笑什么呢？”

——乔治·萧伯纳

这是1913年萧伯纳创作的戏剧《卖花女》中十分著名的一幕，也是音乐剧《窈窕淑女》的灵感来源，来自伦敦东区的卖花女伊莱莎尝试进入所谓的“上流社会”，并试图让自己成为人们口中的“女士”。她的导师，希金斯教授让她严格遵守自己的指导，只谈论“天气和每个人的健康”。希金斯教授只想让伊莱莎说诸如“天气不错啊”和“您好”这样的话，但是伊莱莎只听到了建议的字面意思而忽略了其精髓：她在一个上层阶级的茶会

上告诉人们，她有一个对杜松子酒上瘾的姨妈去世了，声称是死于流感，但实际上是被同住的人谋杀了（原因是一顶草帽）。

那时，谈话的艺术是每一位年轻的女士和绅士所受教育的一部分。在那人们广泛理解以及严格遵守礼节和规矩的年代，谈话中都有可能发生灾难性的错误。那么，现在当我们尽最大努力试图蒙混过关时，谈话是不是会变得更加困难？

最近，一位朋友说起了她在相亲晚宴上的痛苦经历。参加许多类似的相亲晚宴后，她发现根本不可能找到心仪的另一半，尽管人们来参加晚宴的目的就是希望能见到像她这样的人。本该无害的开场白（“你是做什么的？”“你来自哪里？”）变成了审问，因为答案十分简短，并且通常对方不会接着说“那么你呢”。“这让你意识到为什么有些人就是找不到伴侣，”这位朋友咬牙切齿地说，“他们就是不懂规矩。”

所以，在随和的当今社会里，又有什么规矩需要遵循呢？

或许，我们最好从弄明白到底什么是“对话”开始。一位朋友清楚地记得她在学生时期无意中听到的对话片段。两位牛津大学的教授正穿

过学生宿舍，其中一个对另一个坚定地说：“第十九条……”

她十分敬佩任何一个有着一连串清晰思路的人，他们甚至能把自己的想法分列出十九个要点。

但是她大胆断定，这两位教授并非是在“对话”。其中一个人，尽管在非正式的情况下，正在滔滔不绝地发表演讲；而另外一个人，要么是在耐心温顺地听，要么就是在强忍怒火，等待他的同伴停下来换口气以便自己能插上话。

所谓对话，就像一场游戏。游戏中，球在参与者之间传来传去。但对话不像打网球，球在参与者之间机械地来回、反反复复，而更像是一场放松的沙滩排球。

另一位朋友回想起自己在一次聚会上和一位女士的“谈话”，这位女士完全只顾着谈论自己：她参加的活动、她的假期、她的搬家计划——不论说什么，话题的焦点和中心总是她自己。“我不喜欢她，”朋友评论道，“因为她看上去对我一点也不感兴趣。”显然，她们之间进行的并不是一场真正意义上的对话。

说了两个反面教材，下面我们说一个关于谈话的正面教材。约翰逊博士的一句格言做出了总结：所谓“最快乐的谈话”，“没有竞争，没有毫无价值的空话，而是一次平静的、平和的情绪交换。”谈话是邀请别人和自己互动，也是一次和别人互动的机会。

所谓对话，就像一场游戏，像一场非常放松的沙滩排球，当球向自己飞来时，每个人都有机会击球，当自己正好在击球的最佳位置时，就可以贡献出自己的一份力量。任何人都不可抢球——游戏规则中不允许这样的事情发生，但是没有人会被完全忽视。好的球手——好的谈话人——似乎本能地知道如何传球，让别人能够更方便地接到球。较弱的球手或许会漏接，让球掉到地上，又或者把球打向奇怪的方向，导致其他人不得不费劲去救球。这种情况令人恼火，也让人觉得难堪，所以球的掌控技术十分重要。

人们常说——不仅仅是我这么说——良好礼仪的精髓就是让他人感到舒服。

事实上，我们当中的大多数人都很讨厌这样的情形——当你走进一间坐满了陌生人的房间，而且这些人看起来似乎都认识彼此。如果你是孤身一人，那就更糟糕了。但即使你不是孤身一

人，和之前从来没有见过面的陌生人开始一段谈话通常也是比较困难的。你不知道该说些什么或者怎么去说，你相信不论怎么样也没有人会在意这些。但是，这里有一些窍门和小技巧可以帮助你把一次潜在的痛苦经历转变成快乐的源头，在一些商业场合中甚至能转变成实实在在的利益。

谈话不是——或者不应该成为——一项令人痛苦的任务或者一件令人忧虑的事情。在一场考试中，你可能通过，也可能不及格，但谈话并不是一场考试。谈话内容可以是任何东西，从巴赫到芽甘蓝，从摄影到元素周期表。谈话是一种具有潜在快乐并且能够丰富生活的经历。这本书的大部分内容将会涉及社交性质的谈话——就像你在一次聚会上和陌生人的谈话——但是这本书也会涉猎工作性质的谈话，以及关于约会的一些小建议。

人们常说——不仅仅我这么说——良好礼仪的精髓是让他人感到舒服。如果是这样，一次好的谈话的精髓就是让对方感到有趣。这本书的目的就是教会大家如何做一个温暖有趣的人。

如果这个想法让你跃跃欲试、坐立不安的话，请继续往下读吧。

第一章 第一印象一旦形成，就很难改变了

一些专家说第一印象的形成只需不到30秒，也有专家说需要长达2分钟。这都不重要。重要的是，第一印象一旦形成，就很难再做出改变了。

从见到你的那一刻起，我就知道你不值得信任。我感觉到了你的虚伪和不诚实。在这类判断上我从不会出错。我对人的第一印象一贯是正确的。

——王尔德

据说大多数人在第一次见面时就会对对方产生第一印象。一些专家认为第一印象的形成只需不到30秒，也有专家认为需要长达2分钟。其实，这都不重要，重要的是，第一印象一旦形成，就很难再做出改变了。因此，第一印象真的十分重要。那么，我们如何才能给他人留下积极的第一印象呢？

让我们想象这样一个场景——你去参加一个

聚会，但是 you 担心在那里没几个认识的人。当然，相信自己看起来简直好极了，或许能够帮助你减轻这种担忧。但是过于讲究的衣着总是错误的，因为很少有人会穿着一袭晚礼服，戴着钻石项链去参加周三的晚餐派对。在大多数的日常场合——特别是没有具体的着装要求时——穿着时尚的休闲装总归不会有大问题。如果你知道自己穿那条小黑裙很好看，或者穿夹克配领带能让你感到自如从容，那就穿吧。如果你要去参加一个私人聚会，参考男女主人的打扮是比较明智的：如果你知道他们打算穿得正式一点，你也照做就好；如果他们是喜欢牛仔裤和工装等休闲装的人，那你最好不要穿着西服去（除非你是下班后直接过去，在这种情况下你最好在进门之前就把领带解下来）。如果你真的不知道穿什么好，那就提前致电询问。但最重要的建议是——特别是当你因为要自己一个人去参加一项活动而感到焦虑不安的时候——穿能够让你感到自信、舒服和自在的衣服。如果你最近新买了一件衣服，而你在心里怀疑买它就是一个错误的话，绝对不要在聚会的时候选择穿这件衣服。

加入之前，整理一下自己

检查你的发型、妆容和衣着……你只是想要在没有衣物加分的情况下也能看起来十分精神；这会使你看起来充满自信，进而能够让你对自己更加有信心。

在加入人群之前，去衣帽间或者卫生间里快速地整理一下自己的形象，是十分必要的。当然，如果可用空间有限的话，你不应该一直霸占着不出来。

（检查你的发型、妆容和衣着。）确保拉链都拉好了，内衣不会露出来。检查那些你没有系上的扣子是否真的达到了你要的效果：如果不确定的话，为了保险起见，系上一颗。抬头挺胸，收腹阔肩——所有你在健身房或普拉提课上学到的东西，终于在这个时候派上用场。你并不需要做到阅兵仪式上那般精准——过犹不及，这和无精打采、邋邋遢遢一样令人讨厌。（你只是想要在没有衣物加分的情况下也能看起来十分精神。这会使你看起来充满活力，进而能够让你对自己更有信心。）

做几个深呼吸，就像跳进泳池之前做的那样，然后全心投入吧。

一旦走进聚会房间，就不要再纠结自己的外表。当然，说起来容易做起来难，但是我可以肯定地告诉你，如果你不停地摆弄自己的项链、裙摆或者头发，这会让你看起来要么紧张焦虑，要么轻浮卖弄，两者都不是你希望留给他人的印象。

关于介绍和自我介绍的相关话题我们会在第三章谈到。现在，让我们把重点放在你接近他人时需要注意的非语言方面的事项。

面带自信的微笑，情况就会大不相同

如果你畏畏缩缩地进入聚会房间，表现出宁愿躲在一个不引人注意的小角落里的样子，那么人们就不太可能会注意到你；但是如果你面带着自信的笑容，情况就会大不相同（不论笑容下内心掩藏着怎样的波澜）。如果你能让自己看起来自信从容，其他人会觉得你是一个有趣的人。或者，说得更直白一点，如果你给人留下“很无趣”的印象，人们就会认为你是这样的人，然后对你敬而远之。

如果想和别人握手，那就认真去做

如果你和别人握手，那就认真去做……握手这一传递快乐的媒介需要温和但又能让人感受到的力道。

当你被介绍与某人第一次见面，或者当你遇见你的生意伙伴时，握手基本上不会出什么错。说句玩笑话，握手至少意味着对方的一只手没有拿着玻璃杯，另一只手没有拿着香肠肉卷，或者没有在烧烤时蹭上炭灰。如果当时对方很明显不方便握手的话，那么一个微笑、一个点头或一句习惯性问候语，诸如“见到你真高兴”“再次见到你真高兴”等，是完全可以接受的。“你好”（对这句话唯一正确的回答是“你好”）已经有些落伍过时，应该留到正式场合或者正式的会面时再用。

如果你想和别人握手，那就认真去做。我十分讨厌这样一类人——他们握手时只把手无力地放在别人手里，好像只要稍微用力握一下别人的手就能让他们晕过去，不得不派人去拿嗅盐唤醒他们一样。当然，在某些极端的情况下，我也不希望自己的手被那些模仿阿诺德·施瓦辛格的人给捏碎了。同样，我也不想让自己的手被人当压水

器似的大力上下摇晃，好像要不了多久就能接满一桶水了。作为传递快乐的媒介，握手需要温和又能让人感受到的力道。永远不要伸出你的手让别人亲吻，除非你的地位高到足以让你戴上三重冠，或者你正在对某人卖弄风情，而对方出于礼貌和善意会回你一个吻。

当你握手时，要面带微笑，和对方简短地对视一下。不要直勾勾地盯着对方，除非你想被当成正在等待下一步攻击指令的黑手党。

大多数人都认为，第一次见面时做出任何比握手更亲昵的举动都是不太合适的。亲吻单边脸颊或者两侧脸颊一般出现在十分年轻的俱乐部场景中，而拥抱——至少对于保守的英国人来说——太过于亲密，除非你们已经非常了解对方。当然，凡事都有例外：如果你能够十分真诚地对某人说“我很开心终于见到你了”“我觉得我已经认识你很久了”，那么你可以选择随后给对方一个拥抱。但是需要看对方的反应行事——如果你感觉如此的热情可能会让对方感到尴尬，那么就收住你的热情。为了在最大程度上避免尴尬，永远不要去拥抱一个青春期的男孩子（特别是当你是一个青春期女孩子时），除非对方主动要求。

小心，肢体语言会泄露你的情绪

诸如歪头、耸肩这类细微动作，会泄露你的情绪，让你看起来不自在、爱挑剔、古怪……你也许意识不到，但是这些细微动作将会影响别人对你的第一印象的形成。

以下是一些最常见的、可能无意泄露的“信号”：

·抱臂意味着你比较保守拘谨，难以接近。放松你的胳膊，人们就会明白你对外界持接纳的态度，并且乐于和他人开始一次谈话。

·双手放在身前并且紧紧抓住你的手包，这会让你看起来焦虑紧张——你是觉得有人会偷你的包吗？事实上，任何动作，包括抓住自己的手臂、玻璃杯，或者任何在你和说话对象之间的东西，都会让人感觉到你似乎在保护自己免受来自不明攻击者的伤害。

·站立的时候不要把手插到口袋里：这不仅会让你看起来很懒散、不修边幅，还会让人

觉得你现在非常无聊。

·站立的时候不要岔开双腿，因为这会让人觉得你具有侵略性，没有人会认为你是在站军姿。适当地挺直腰板站直，双腿叉开的宽度不要超过你的胯部，双脚受力均匀，这才是最完美的站姿。记住，你需要考虑的是第一印象：一旦你顺利度过了这些重要时刻，你就有资本去好好放松一下了。

·和某人说话时身体向后倾，就意味着对方的话让你感到不自在了，或者你对谈话内容毫无兴趣，或者你感觉自己的私人领地被入侵了。另一方面，如果坐着时身体稍微向对方倾斜，则表明你对这次谈话的内容很感兴趣，并且十分投入。

·昂首会给人留下一种自信和敏锐的印象，但是如果做得太过就很容易弄巧成拙：头抬得太高，会让你看起来似乎瞧不起别人，同时突出的下巴可能会被解读为具有侵略性或者目中无人（除非你不幸地恰巧长着一个比较长的下巴，除了翘着它外你别无选择，但记住这一点还是有必要的）。

除非聚会上人很多，比较拥挤，不然不要和你不熟悉的人站得太近。一条重要的原则：一米左右的间隔对于大多数互相不熟知的人来说是比较舒适自在的。这个距离需要双方伸出手臂才能握手，但是对于其他更加亲密的举动来说又过于遥远——这才是初次见面时双方应该保持的距离。如果你遇到了一个不认识的人，可以拿这件事开个玩笑，并且借此机会做自我介绍：“这里很热闹，不是吗？我是×××，很高兴见到你，虽然我很想和你握手，但是我觉得这里挤得我都伸不出手了。”这番话能很好地化解双方的尴尬，甚至可能会让你们其中一方提议换个人少一些的地方进一步聊天。

然后是关于面部表情的问题。你还记得多少次在无聊的小说里读到对反派这样的描写吗：“他虽然在笑，但是眼神里毫无笑意。”记住，在社交场合千万不能皮笑肉不笑。针对如何和陌生人打招呼，一位沟通专家提出了一个小建议：想象你刚刚认出了一个老朋友，你很喜欢他，但是你们已经很长时间没有见过面了。此时你激动得双眼放光，甚至连你的眉毛看起来都变温柔了。这样，你和你的这位新朋友都会感到很开心的。

同时，不要保持一个笑容太长时间，不然会

显得很不自在。一旦你的嘴角开始变得僵硬，牙齿开始咯吱作响，可以确定，你的脸上只有欣喜若狂的表情，而眼神里没有任何笑意，整个表情看起来会很虚伪。放轻松，听听对方在说些什么，如果你能够找到共鸣并且热情地回复，那么你就能够再一次绽放自然的笑容了。

眼神交流很重要，但要小心运用

每个人都知道，故意逃避和他人的眼神交流，会让自己看起来贼眉鼠眼、鬼鬼祟祟，或者说好听一点，看起来不太友好。想象一下，如果在整个问诊过程中，你的医生全程盯着电脑屏幕，而不是转过头来看着你，你会作何感想。再想象一下，和一个戴着墨镜的人说话是多么令人讨厌。你会感到无法和对方交流，因为你看不到他们的眼睛。

眼神交流很重要，但是我们需要小心运用。

和别人对视超过几秒钟，就会显得你具有侵略性；但是，如果在别人和你说话时，你目光游离，看向别处的话，又会让人觉得你心不在焉。试着正视对方的眼睛，然后眼神转向他的嘴巴，接着再看着对方的眼睛，时不时鼓励性地地点点头，表示你正在用心听并且很感兴趣。

如果是你在说话，那么每隔几秒钟就暂停眼神交流，把眼睛转向一边或者望向天花板。这会让你看起来像是在思考和组织语言，并且打算继续往下说。如果你向下看，会让人觉得你已经说

完了并且鼓励对方接过话头继续说。这也许听起来太具有技巧性，但我向你保证，其实不是这样的。当你和朋友自在舒适地聊天时，如果你稍加注意一下双方的言行举止，也许就会意识到你们的反应和动作都是非常自然的。

如果你想引起房间另一边某个人的注意，可以和他们对视并且微笑；或许你还可以轻轻地抬起手，低调地打个招呼（这里的“轻轻地”，意思是手抬起的高度不要超过肩高——你是在和别人打招呼，不是想请求别人的同意离开房间）。如果他们和你对视，回你一个微笑或者向你招手，你就可以毫无顾虑地接近他们了；如果他们不想认识你的话，他们就会把眼睛移开看向别处。不要盯住别人看：这样不仅十分粗鲁，还会让你看起来要么在威胁别人，要么就是有点疯狂，或者两者都是。记住，延长眼神交流会产生荷尔蒙反应，随之而来的是关于性的暗示。如果你真的有这样的想法，这么做完全没有问题；但如果你并无此意，这样就很尴尬了。

说了这么多，肢体语言并不是一门精确的科学。正在和你说话的人可能只是因为痒才去挠她的鼻子，而不是试图掩盖自己正在说谎这件事情。不要沉溺于肢体语言的解读，但是如果你觉得自己不擅长看懂别人的肢体语言，而给他人留

下好的第一印象对你来说又十分重要，那就多加练习吧。你可以在镜子前练习，也可以把一两个朋友当作你的观众；如果你不得不和很多人打交道，或者需要经常在公共场合讲话，但是你对此很紧张焦虑，那么你需要到专业的沟通专家那里寻求帮助。

第二章 学习做一个有趣的人

如果你鼓励对方谈论他们自己以及他们热衷的事情，他们就会相信你真的是一个有趣的人，原因很简单，那就是和你聊天让他们很开心，聊天内容都是关于他们自己的。

达西说：“我的确不像人家那样有本事，遇到不认识的人也能纵情谈笑……”

伊丽莎白说：“我弹起钢琴来，手指不像许多妇女那么有气派……我一直认为这是我自己的缺点，是我自己不肯用功练习的缘故。”

——简·奥斯汀

在完美的世界中，任何一位派对主人都会将到场的宾客互相介绍给彼此认识，通常是简单说明一下对方是谁（下一章会重点介绍这一部分）。但不幸的是，在一些场合中，派对的主人并不在场，而你只能靠自己自由发挥。不管怎样，第一次见面时，对方一定会问你是做什么工作的，怎么和派对的主人认识的，或者（如果对方恰好是一位皇室成员）会问你是否远道而来。

如果你希望自己的回答生动有趣的话，你最好在开口之前好好思考一番。

在过去，询问他人做什么工作会被认为是没有礼貌的举动，因为这要么是在拐弯抹角地掂量对方的收入水平；要么就是一种侮辱，会让听话的人感到对方为了生计奔波而不得不降低自己的身份。然而，这个特殊的禁忌现在已经基本淡出历史舞台了。但需要注意的是，如果和你交谈的人身份地位较高，那么这个禁忌就仍然有效。比如，对于一些自称家具设计师或是赛车记者的贵族们而言，管理经营他们的财产以及履行身为贵族的责任和义务已经占据了他们大部分的时间——但在说起这些的时候难免会让自己听起来有些自高自大，像是在炫耀。

为谈话准备一个备选话题

在参加任何一场社交聚会之前，准备一些既能让对方觉得有趣又能进一步推进谈话的回答。“我就是一个普通的公务员——说真的，这是一个有点无聊乏味的工作。”这是在现实生活中我们经常听到的一句回答，但它却是个不折不扣的话题终结者。说话的人哪怕稍微提前做一些准备，他也许就能说出“我就是一个普通的公务员，但是我每天五点钟下班以后，会去悉心打理我的花园，这才是我真正喜欢做的事情”。这会让谈话往积极的方向发展，同时又能够轻描淡写地带过说话人并不想谈论自己的工作这一事实。除此之外，还可以把问题再抛回给提问者，可以这样说：“我就是一个普通的公务员，你呢？”或者，如果他知道对方是做什么的，就可以这样说：“我是一名公务员，但是你的工作听起来似乎更有趣，快给我说说吧。”

“那么你是做什么工作的呢？”

“我在政府机关做事，因此我不能够谈论自己的工作。”

一阵尴尬的沉默。“哦，那你是间谍吗？”这句话听起来似乎不太合适。

所以，或许可以说：

“那么你是做什么工作的呢？”

“我在政府机关做事，因此我不能够谈论自己的工作。”

“既然如此，那你想聊点什么别的话题呢？天气？还是聊聊关于我的事情？”

如果能够聪明地转移话题，你就能够完美地避免让自己听起来像是在讽刺、挖苦对方。当然，如果你新交的间谍朋友能够这样回答的话无疑会更好：

“我在政府机关做事，但我更想聊聊关于你的事。”

听起来有点投机取巧是不是？那就考虑下面的话：

“我在政府机关做事，但我的工作专业性比较强——我不想让你感到无聊。你平常会去剧院看话剧吗？看话剧是我最大的爱好之

一。”

如果你喜欢看话剧的话，那么你们的谈话将会一切顺利。如果你不喜欢的话，就告诉对方自己更喜欢看电影、听音乐会或者进行户外运动——双方有一些不同的见解也无伤大雅。

也许有其他原因让你不愿意谈论自己的工作。也许你是一名房产经济人，也许你是一位交通督导员，也许你的工作会沦为他人笑柄或被他人厌恶，也许你在政府机关或市政中心做机密性工作，也许你不想让别人认为自己特别富有或者特别贫穷——不论什么原因，最好为你们的谈话准备一个备选话题。

什么样的问题能让别人觉得我是一个有趣的人：

·在闲暇时光里我都做些什么真正喜欢的事情？

·我假期去哪里玩过，或者最近一次出游去了哪里？

·我最近读了或看了什么令我深思或让我发笑的东西？

·我的孩子或者宠物曾经做过什么让我觉得好笑，或者差点让我陷入麻烦的事情？（但是我建议，在别人没有孩子或者宠物的聚会上还是不要聊这些比较好。）

·我最近听到过什么奇怪或搞笑的事情？

·我的花园或者当地的公园有没有花正值绽放？

值得注意的是，将谈话的重点重新转移到对方身上，几乎每次都会对你们谈话的进展有所推动。如果你鼓励对方谈论他们自己以及他们热衷的事情，他们就会相信你真的是一个有趣的人，原因很简单，那就是和你聊天让他们很开心，聊天内容都是关于他们自己的。

不要把谈话前准备的回答限定在对工作的描述上，也不要只想着怎样将对方的注意力从自己的工作移开。想一想关于其他问题的答案，想象一下，如果一个人用“跟我说一说你自己吧”这句话作为开场白，你该如何回应。本能的（以及

稍微有些防备的)的回答会是“你想知道些什么呢?”，但这对推进谈话不会起到太大的作用，特别是当对方对你一无所知的时候。其实你正在想的是：“有什么关于我的有趣的事吗?”对于这个问题，我建议你千万不要用“没什么可说的”作为回答。想一想那些令你激动的事情，当然，有趣是因人而异的，这里有一些建议可以帮助你。

当别人提起你喜欢做的事情时，你都是有话可说的。把注意力集中在能让你自己、有可能也让别人感到有趣的事情上去。好好想一想你的话题，从别人的角度看待它。即使是让大多数人感到无趣的猜火车，也可以说得让外行人觉得很有趣，只要你能说说除了发动机编号以外的其他事情：或者你曾经有机会去开火车，或者你曾经乘坐过一列重新投入运行的蒸汽火车，或者你被翻修一新的旧车站深深震撼。这样的话，即使那些对猜火车完全不感兴趣的人，仍然可以被你吸引，在关于猜火车的各种故事中找到共鸣。

当然，话题不一定只局限于谈论自己。如果你对历史感兴趣，比如你曾经阅读过一些关于历史的书籍，那么，如果你在巴斯（英格兰南部的一座市镇）遇到一个人，他正在滔滔不绝地说着这座城市在摄政时期（1795~1837年）的建筑，你不用一脸羞涩地坐在那里一言不发，你完全可

以在话题转向简·奥斯丁或者罗马浴场（因为这两个话题令人感到比较舒适）前说出一两条有理有据的意见。巴斯只是一个不太充分的例子，除此之外还有太多太多的可能性，但是只要稍微在网上搜索一二，几乎能找到关于任何地方的有趣信息：比如伍尔弗汉普顿（英格兰中部城市），曾是阿尔弗雷德大帝统治时期盎格鲁-撒克逊人和丹麦人交战的地方；韦克菲尔德（英格兰北部城市），见证了玫瑰战争中的一场著名战役，现在这里坐落着芭芭拉·赫普沃斯博物馆，这个小镇以热闹和喧嚣被人们所熟知；伊普斯威奇（英格兰东部城市）曾经是一个著名的朝圣目的地，也是亨利八世统治时期的红衣主教沃尔西的家乡，这些事情你都可以从当地人那里打听到。在把这些城市作为例子时，我并不是在暗示伍尔弗汉普顿、韦克菲尔德或者伊普斯威奇有什么不对的地方——我只是想说，对于那些不像巴斯一样拥有如此明显魅力的城市，做一些简单的调查研究也会有不错的回报。

要对这个世界正在发生的事情有一个最基本的了解和认知，这会降低你与他人谈论时事时力不从心的风险。

博文强识是发掘谈资的另一个好办法。据说某一个提供高级陪同服务的公司要求其雇员每天

都要阅读一份社会综合性报纸，这样他们才能够和政客客户或者企业大亨客户有聊天的话题。客户们总是对此感到受宠若惊——谁不会呢？——毕竟自己支付酬劳雇来的同伴对自己的工作如此感兴趣，没有人会不高兴。但是我并不建议你去把伦敦证券交易所上市公司100强的股价都背下来，也不建议你在参加社交聚会之前记下最新发布的政府白皮书的每一个细节。你应该拓展自己的知识面，让自己的眼光不再局限于电视上播出的真人秀节目。要对这个世界正在发生的事情有一个最基本的了解和认知，这会降低你和他人谈论时事时力不从心的风险。

即使你不需要为别人提供陪同服务，想恭维别人或者在一场所谓的有深度的谈话里能够顺利接话，开拓眼界在谈话的初级阶段也是十分有用的。不论你以及和你说话的人的性别是什么，这一规则都适用。比如你可以说：“之前我在广播上听到了……（你只用说出标题即可），你知道发生了什么吗？”这句话有可能会让对方更加自信、放松，鼓励对方更加轻松自如地聊天。

为你的工作感到骄傲和自豪

不要把“我只不过是一个……”作为开头。并不是所有人都能成为脑科医生，如果所有人都是脑科医生，那么谁来结账或者建造楼房呢？要为你的工作感到自豪和骄傲。我有一位朋友，正值30岁，目前自愿留在家中做全职主妇，最近她去参加了同学聚会。不止一次，那些事业型的同龄人问她：“最近你都在忙些什么呀？”她的内心十分强大，笑着回答道：“我觉得我比你们当中的任何一个人都要努力，我要照料3个孩子。”一个雄心壮志的律师有些同情地看了她一眼，但是其他人毫不掩饰自己的嫉妒羡慕之情，并且很乐于和她讨论她的“工作”。

“那么你是做什么工作的？”

“我仅仅是一个秘书。”

尴尬的沉默。

“那你是做什么的？”

“我在一家文具用品公司的销售部工作。”

“你的工作有趣吗？”

“没什么意思。”

尴尬的沉默。但是如果你来之前做好准备的话，就可以避免这种情况发生。

“你的工作有趣吗？”

“没什么意思，但是我们也有派上用场的时候。你简直无法想象选择信封的颜色对于人们来说是一件多么困难的事情。上周我就碰见这样一位客人，他……”

只要这个故事足够有趣，你们的对话就能够一直顺利地进行下去。或者，你也可以尝试这样说：

“你的工作有趣吗？”

“没什么意思，但至少这份工作能让我养家糊口。我有两个正在上大学的孩子，你肯定知道现在上大学到底有多贵。”

“我太了解了。我的儿子已经17岁了，我们明年也要开始支付高昂的学费了……”

成功！你找到了你们之间的共同点，并且你可以避免在接下来的对话中谈论你的工作。

同圈内人士聊天：找到其他的外行人

如果你知道自己在某群人中是个外行，比如，一个不是科学家的人在一群科学家当中，这种情况下你也需要提前做一些准备。至少读一下当天报纸的科学板块的头条和标题。你只需要了解个大概，能询问他们的想法和观点是什么就足够了。对方会认为你十分有趣，因为你对他/她的领域有浓厚的兴趣。

不过，这里还有一条针对外行人的小建议：找到其他的外行人。如果你是和你的科学家伴侣硬拉着去参加科学家们的聚会，你应该有足够的自信，因为有人和你的处境一样。与其试着插入他人正在热烈讨论的科学话题，不如睁大眼睛留意那些看起来有些无措的人，然后找他们去聊天——总比打断一群科学家们正在讨论的科学话题，强行插入自己上周在赛马会的经历要好得多。

这里也有一条针对专业人士的建议：大谈特谈自己的工作、自己熟悉的领域，不停地抛出各种各样的术语，很容易令对方困惑，让对方感到你自以为是。试想一下，一个科学家在给一群圈

外人大讲特讲准粒子，不一会儿，这位科学家就发现他的听众们正在百无聊赖用鞋底摩擦地板，盯着手中的玻璃杯发呆。问人家：“你知道什么是DNA吗？”这在大多数成年人的圈子里，会让自己看起来特别愚蠢。

“我，嗯，对……不怎么感兴趣”

与人聊天不是为演讲训练，也不是测试你的语言组织能力，但是这仍然值得我们多加练习，以避免说出糟糕的陈词滥调。几年前，“嗯”和“无所谓”被人们票选为英语中最令人恼火的两个词。如果你不得不说自己对某个东西不感兴趣的话（当然，这并不是最合适的能够起到帮助作用的谈话内容），试着用更优雅的方式去表达。“我对此知之甚少”比“我对这个没什么兴趣”更加合适，因为前者会给你机会去介绍自己感兴趣的事，比如，“我对一级方程式赛车知之甚少，但是我对赛马很感兴趣”，或者“恐怕我对考古学知之甚少，我对历史的了解差不多就只能到都铎王朝时期了”。

“无所谓”，在今天主要用来表达轻蔑的意思，完全就是“我不同意，随你怎么想”的粗鲁版本，除非你想表现得具有攻击性，不然不要

贸然使用。

英语中有许多像这样或多或少没什么实际意义的填充词。“事实上”“实际上”“实话告诉你吧”“你知道我什么意思”是另外一些比较常见的例子。我们都会使用这些填充词，大多数情况下也不会造成什么严重的后果。有时，这些填充词让我们有更多的时间去思考、组织语言，以便能说出一些有价值的话。我并不是让你把这些填充词完全从你的字典中删除，因为时刻管住自己的嘴不去说这些词会给谈话带来很大的障碍。我只是建议最小限度地使用它们，确保这些无意义的词语不会让你接下来要说的富有意义的话黯然失色。

搭讪：给对方提供做出回应的机会

如果在看过上述建议后，你在和陌生人说话时还是会紧张，或者不会和人寒暄，那就在平日多加练习。从在商店、公交站、健身房或者艺术展上找人聊天开始吧。

在博物馆或者美术馆里参观时，可以找与你一样都对某件物品感兴趣的人聊聊天。称赞艺术家对光影的精妙捕捉或者对人物面部表情的精准刻画，或者赞叹如此精美的锅具或者珠宝竟能在几千年前就被制作出来。你说了什么其实并不重要，重要的是你给对方提供了一个做出回应的机会。如果他们不想说话，他们就会简单地点点头然后走开，而你也并不会因此损失些什么。如果对方愿意和你交谈，你们可以互相交换对艺术品的印象和观点。

当你把针织衫或者项链交给收银台的工作人员时，你可以顺便说一下你很喜欢它的布料、颜色或者款式。

在健身房里，问问你身边的人喜欢做什么运动，多久来一次健身房，是否觉得跑步机能够帮

助他们减重。随意地问问就好，友好地表达出你的兴趣——你不会想让这次谈话变成一场拷问。

如果你不喜欢去博物馆或者健身房，可以试着告诉蔬菜水果店的工作人员，你上周在这里买的樱桃很好吃，再问问今天有没有什么新鲜的水果蔬菜推荐，对方会因此感到高兴，而你不仅能买到可口的水果，也会因此收获快乐。当你把针织衫或者项链交给收银台的工作人员时，你可以顺便说一下你很喜欢它的布料、颜色或者款式。当你在买报纸的时候，和别人聊聊当日的头条新闻、最新的体育赛事，如果你想的话，还可以说说名人八卦，对方一定会有话题来作为回应，那么你们就能够愉快地聊上一小会儿了。

当然，这只适用于当你与对方都有时间和心情去闲聊的情况，千万不要在你身后还排着一列长队时尝试这个方法，因为大家会因为失去耐心而嘘声一片。但是当气氛合适的时候，和别人寒暄将会是一件简单而又令人愉悦的事情。

如果你养狗的话，和其他的铲屎官聊天是另外一个经过反复验证且行之有效的锻炼谈话技巧的方法。几岁了？什么品种？是不是一松开狗链就跑得无影无踪？这些都是可以让养狗人士打开话匣子、大谈特谈的话题。同样的话题也适用于

推着婴儿车的人，但是我不建议去问孩子的父母或者祖父母他们的宝贝是什么血统的，在这种情况下，表达对小孩子纯粹的喜爱是开启聊天的最好方式。

需要注意的是，尽管把狗或者孩子作为谈话的引子是完全合理的，但是也不要忘记将话题引到谈话者本人身上。

在有些情况下，自我介绍并不是必需的。我的一位朋友意识到自己一直以来都不知道那位已经认识了半年，常常在公园碰面聊天的养狗的女士的名字，而她却连对方的两条狗叫鲁比和珍珠，是史宾格犬和可卡犬的杂交这种事情都了解得一清二楚。直到她和父亲一起散步时碰到这位女士，而她却没法把这位自己在公园里结识的朋友介绍给自己的父亲，她小声嘀咕：“这简直太愚蠢了，我觉得我已经很了解你了。”对方既不尴尬也无埋怨地回应了她，毕竟她自己也从来没有问过我朋友的名字，而这丝毫不妨碍她们之间的交流。

向专家学习

如果你崇拜某位电视访谈节目主持人，那

就去看看他的节目，学习他是如何采访嘉宾的。你会发现，他们已经提前做足了功课（或者他们雇了一位优秀的资料收集/研究人员），足够了解嘉宾，所以能够问出机智的问题。他们中的佼佼者具有十分强大的共情能力：优秀的访谈节目主持人，不用说起自己的故事或是打断嘉宾的发言就能够表达自己对此情此景感同身受。是的，这是一种天赋，就像会聊天的人，通常情况下，他们生来就对别人要说的话有浓厚的兴趣，不过这项技能也可以通过后天的训练习得，你可以试一试。

虽然宠物和孩子被广泛认为是在公共场合和陌生人搭讪的最佳助推器，但我的一位朋友也发现，自己在滑雪事故中摔断腿打上石膏时，也和别人进行了很多次令人愉快的闲聊。当然，为了练习聊天而故意摔断自己的腿似乎有些过于极端了，但是，如果真的发生了这样的不幸，你可以考虑善加利用。

是的，你也许会说，首先，我并不在意这些人，也并不想给他们留下什么深刻的印象；其次，我最多也就和他们聊几分钟，并不是想进行一段冗长的对话。

找陌生人聊天并不是要你去认识新的朋友，或者试图用你的艺术造诣去惊艳陌生人，而是让你养成一种习惯，善于发现他人身上有趣和友善的一面——拥有这一面的人数量惊人。

最糟糕的情况是什么？

即使你不太可能有机会参加盖茨比挥霍无度的派对，但是在社交场合下你依然可能遇到窘境——在这种情况下，世界上没有任何交谈技巧能够帮到你。

当你十分紧张一场即将到来的社交时，这是一个值得问一问自己的问题。无法否认，尴尬的事情是会发生的。

这里有一个极端的例子。菲茨杰拉德的小说《了不起的盖茨比》中，当叙述者第一次参加盖茨比众多传奇般派对的其中一场时，他局促不安地在热闹的人群中漫无目的地闲逛，这些人没有一个是他认识的。他上前询问人们派对的主人在哪里，“大家都十分吃惊地看着我，同时矢口否认知道他的行踪，我只好偷偷摸摸地逃到供应鸡尾酒的桌子边——公园里唯一一个，就算单身汉在这里也不会显得漫无目的和形单影只的地方”。最后，一个叙述者认识的人前来救场，但是此刻叙述者已经“百无聊赖，正准备多饮几杯酒来掩饰尴尬”了。如果你读过《了不起的盖茨比》，你就会知道在这以后，事情都在走下坡

路。

即使你不太可能有机会参加盖茨比挥霍无度的派对，但是在社交场合中你依然可能遇到窘境——在这种情况下，世界上没有任何交谈技巧能够帮到你。我的一位朋友，嫁给了一位戏剧选角导演，多年以来，这位朋友总在星光熠熠、大牌云集的派对上备受冷落：一旦当一名演员意识到她“不过”是导演的妻子并且自己不太可能出演下一部戏时，她就会立刻被抛弃在一边。即使这位朋友在她不那么耀眼的行业中十分优秀，但派对上的人似乎不愿意承认剧院以外还有别的世界。这些演员似乎也没有意识到，我的这位朋友可以很轻松地她的导演丈夫面前替自己美言几句，或者说自己的坏话。

人们通常会问她（这些人还不知道她“仅仅”是导演夫人这一事实）：“我是不是在哪一部剧里看见过你？”出于对丈夫的尊重，“你是不是在塞恩斯伯里超市或者哈罗兹百货公司打折季见过我？”这句话才没有脱口而出。

对于处在这种情况下的人，我的建议是，如果条件允许的话，还是别去参加这样的社交活动了。除非你必需为伴侣提供精神支持，不然你就告诉伴侣那天晚上你想洗头发，或者借口说已

经和其他朋友约好要讨论工作。这样，你就不需要忍受派对上的无聊，而是可以和自己的朋友叙叙旧，或者享受一头干净的头发。如果你不得不去，可以坚持让伴侣在和其他人畅谈之前，把你介绍给一个和你意趣相投的人。如果对你伴侣的工作来说，和他人建立联系至关重要，那么显然他必须最大限度地利用这些和别人结识的机会，即使这样，这也不能够成为他把你丢下不管的理由。

当然，这条建议男女都适用，上述情景最有可能发生在所谓“光鲜且富有魅力”的职业中。从事这些职业的人需要端着一杯温热的白葡萄酒和他人攀谈，并且这种能力完全和一个人的工作能力一样重要。

面对无礼的行为：无视就好

我的另一位朋友讲述了另一个关于“最糟糕的情况是什么”的故事。这位朋友由于工作原因认识了一位点头之交，这位点头之交邀请他去自己家中参加傍晚举办的酒会，这是一个拓展人脉网的机会，所以我的朋友认为自己应该参加这个活动。他走进了一间拥挤的房间，房间里的人他一个都不认识，大概有60个人正在全神贯注地谈话聊天，根本没有人对他感兴趣。他拿起一杯酒给自己壮胆，在屋内转了一圈，徒劳地寻找酒会的主人。“这简直太糟糕了，”他想，“我该做些什么呢？”

接下来他所做的就是拿着一杯酒离开房间去了洗手间，读了10分钟的晚间新闻。随后他又返回房间，希望在他逃离战场的这段时间，能有自己认识的人出现。但是并没有。他又在房间里转了一圈，依旧一无所获，最后，他只好一口喝光杯中的酒，回家了。

如果你身上发生了糟糕透顶的事情，耸耸肩，一笑而过就好，从中吸取经验教训，适当的时候，把它当作一个笑话讲出来。

“这简直糟糕透了，”这位朋友这样告诉我，“但是这意味着那天晚上剩下的时间我能待在家里，和我的妻子和女儿在一起，而且可以做一些书面工作。聚会上的半小时对我来说就像世界末日一样，但是放眼全局这其实真的算不上什么。而且当晚主人到底在哪里，他为什么如此无礼以至于不主持他自己举行的聚会，我到今天都不知道为什么。”

也许这位聚会的主人在模仿杰伊·盖茨比，但是在我看来，这在小说之外的现实世界中，不是一个派对主人应该有的行事方法。

我们需要明白的是，世界不会因为这个糟糕透顶的插曲而终结。如果类似的事情发生在你的身上，耸耸肩，一笑而过就好，从中吸取经验教训，适当的时候，当尴尬的感觉渐渐淡去时，把它当作一个笑话讲出来，当作你和朋友聊天时的笑料，或者把它写进书里。

第三章 用“开放式问题”开启谈话

如果你试图和一个人聊天，但对方不愿意在聊天过程中作出让步，那么不论你是一个多么坚定的健谈者，你迟早也会精疲力竭的。正如引言中所提到的，当别人对你不感兴趣，或者和你对着干的时候，谈话总会以失败告终。

一阵寂静。

比尔担心这场对话马上就要进行不下去了。他明白自己必须要做点什么，否则这场谈话将会面临终结的命运。

“你最近见到过有趣的猫吗？”他问道。

——P·G·伍德豪斯

在这个愈加开放，以社交为流动导向的时代，我们更有可能遇见完全陌生的人，这也就是介绍自己或他人如此重要的原因。

在成人礼舞会上，年轻的男子会要求女主人介绍让自己心动的女孩，其实有很大的可能，他

在之前就已经听说过这个女孩了。这些聪明的年轻人都属于同一个社交圈，一轮又一轮地参加类似的社交活动，所以你在派对上遇见一个人，很有可能你的某一个兄弟姐妹和这个人在同一所学校读书，或者你们曾经在上周的一个派对上打过照面。

在这个愈加开放、以社交为流动导向的时代，我们更有可能遇见完全陌生的人，这也就是介绍自己或他人如此重要的原因。向陌生人进行自我介绍，可能是让那些不愿意参加聚会的人双腿颤抖的众多因素中最靠前的一个。因此，一位体贴的派对主人应该努力避免让这些胆小羞怯的人自食其力、自生自灭。

当然，在私人聚会上，可能是某一位派对主办人给你开门，和你打招呼，把你介绍给其他人。或许你提前就已经知道谁会去参加聚会，会有你认识的人，也会有你想要认识的人。在更加正式或者工作场合中，你需要在进门前就报上你的名字，避免不速之客混入聚会，但是随后你只要走进去，一切都要靠你自己了。如果是这样的话，尽快找到派对的主人并和他打招呼。同样，你需要具备良好的修养，在工作场合中，这会是一个很好用的战略：派对主人会在心里记得你费心来参加自己的派对，这会为你自己或者你的公

司加分。

有一些人会接受邀请参加具有工作性质的聚会，他们甚至会偶尔参加一些私人聚会，但是他们会在没有告知任何人的前提下离开，这种人的数量之多，常常令我感到讶异。同样，这种行为是极其无礼的，因为这会让聚会承办服务陷入混乱。

如果你从没有遇到过轻松愉快的聚会，或许是因为你还不够了解派对的主人，友好地评论、称赞一下对方的家和室内装修，或者诚实地说这次聚会似乎进展得十分顺利。不要试图开启一场严肃的谈话或者谈论一份企业计划书：你要是期望一个忙碌的派对主人有足够多的时间能和你聊天，那么事实只会让你沮丧。但是他/她至少应该花时间确认你在这里认识足够多的人，确定你是舒适自在的；如果你认识的人不多，派对主人应该花时间把你介绍给和你意气相投的人。如果这看起来不太可能发生，那么克服你的尴尬，坦言你并不认识太多到场的客人，并且询问他你应该和谁聊天——这应该能够让事务缠身的主人想起他的职责。

做好介绍的准备：给对方更具体的信息

我最近参加了一场和工作相关的聚会。在大厅入口处，一位年轻的女士迎接了我，我们就叫她丽萨吧，她是聚会主办公司的雇员。丽萨向我说明哪里是衣帽间，等我放好衣物后，她陪同我进入聚会房间，从路过的服务生手中拿来一杯水，递给我并询问这里是否有我认识的人。我希望她把我介绍给那个仅仅通过电子邮件“认识”的人，直到做完这一切，确定我很开心后，丽萨才离开我回到自己的工作岗位，为下一位即将到来的客人提供同样的服务。整个过程只花了不到3分钟的时间，但这确实体现了聚会举办方的专业和周到。如果我不认识聚会上的任何一个人，丽萨肯定会把我介绍给某一个人，向双方介绍对方是谁，关键的是，给双方提供线索，暗示为什么我们会有兴趣和对方聊天。

不论你在举办什么样的聚会，私人的还是工作上的，正式的还是随意的，介绍你的客人都是你的重要责任。不要只是介绍名字：“罗宾，这是安迪；安迪，这是罗宾。”这对安迪和罗宾来说一点用也没有。“罗宾，这是我的大学舍友，安迪。安迪，罗宾刚刚开始在公司工作。”给对

方一些更具体的信息去促成进一步的谈话。罗宾可以问安迪之前在哪所大学就读，专业是什么；安迪可以问罗宾在公司内是什么职务，在此之前是做什么工作的。如果你能告诉对方你正在介绍的人和他有一些共同点，那就更好了。比如，他们都对旅行、烹饪或者电影感兴趣。然后他们就可以分享自己最近都去了哪里，聊一聊自己最喜欢的美食是什么，或者觉得昆汀·塔伦蒂诺最新导演的电影如何。一旦这样的信息互换开始，你就可以放心地离开了，剩下的让他们自由发挥就好。他们不需要花费更多的时间只围绕着某一个特定的话题——你已经给了他们一个切入点，而这个切入点可以激发真正的、出自于自己意愿的谈话。

自我介绍：留下促进谈话的线索

当你向别人介绍自己的时候，以上法则也同样适用。告诉他们一些关于你自己的事情：在与工作相关的场合中，你可以告诉对方你供职的公司名字和你的职务；在私人聚会上，你可以说自己是派对主人的姐妹/表亲/同事/桥牌搭子。当然，最好不要谈论你的恋爱关系。无论是谈工作还是桥牌，都是为了给对方一个接下来可以和你聊些什么的线索。

如果你很害羞，那就去找那个没有和别人深入交谈的人。你可以通过大家的站姿看出来，面对面站着并且保持眼神交流，意味着他们正在进行一场严肃认真的谈话，这时候你就不应该打断他们。寻找另外一组看起来聊得不那么热烈的人，在这圈人中会有一个空缺，而你的加入会被大家欢迎。微笑，然后说：“你们介意我加入你们吗？”自我介绍，然后大家应该就会接受你。不要在这个时候轻率地强势加入谈话，让那些正在说话的人继续他们的话题，如果时机合适并且不会让人觉得有攻击性，你可以适当加入一些自己的评论和看法。

或者，走到另一个看起来没有同伴的人面前，坦然承认你也是一个人这个事实。如果你只是告诉对方你的名字，这会让他们感到恐慌：他们应该知道你是谁吗？他们需要讨好你吗？你是这次聚会承办公司的首席执行官（可怕的想法），需要高贵地穿梭在宾客之间吗？或者你就是一个孤独的灵魂，想找一个人聊聊天而已？如果说：“看起来你是一个人，我也是，有些尴尬，不是吗？但这房子真漂亮啊！”他们会对产生令人惊讶的感激之情。

如果想找一个话题，从你身边找起

如果你足够幸运，能去一个富丽堂皇的地方参加聚会的话，你可以通过随意闲逛，欣赏水晶大吊灯、壁炉或者挂在墙上画来暂时掩盖你独自一人的事实，也许你能和正与你做着同样事情的人开展一场谈话。当然，聚会场所不一定非要金碧辉煌。我曾经参加过一场在朴实无华的教堂里举办的聚会，同时这座教堂也被用作幼儿园，墙上的一块板子上满满都是孩子们的照片和让他们过敏的食物清单。我身边有一位陌生的男子被这块板子深深吸引住了，随后我们开始交谈起来。信息显示，一个孩子对

芒果过敏，而另一个则对藜麦过敏。在对孩子们的处境表达同情后，他说道：“我4岁的时候，我听都没有听说过芒果和藜麦，即使是现在我也不知道该怎么读其中的一个单词。”这就引出了一场对于外来食物以及当今4岁孩子比起我们当年是如何地成熟老练的讨论。如果你想要找寻谈话的话题，你可以在意想不到的地方找到它们。

如果是在派对主人自己家中，他的书架或者收集的唱片通常都能够成为丰富的聊天资料来源：只有同样热爱阅读和音乐的人才会来到这里，所以你有理由相信你们是有共同语言的。如果对方问你是否看过某本书（或者是否看过某场电影或其他类似的东西），而你恰好没有看过，一个好的回应是这样的：“不，我没看过，我应该看看吗？”这样就能鼓励对方告诉你他们自己的看法。

奇装异服也有可取之处

我承认自己十分厌恶那些人人都穿着奇装异服的化妆舞会。但是，我得承认这些化妆舞会的服装还是有一个可取之处的：这些衣服可以让你走到一个陌生人面前询问对方是谁，同时不会让自己听起来很无礼。但还是要避免去问那些显而易见的问题：比如问一个穿得像海盗的人他的鹦鹉在哪里，又或者问一个穿的像罗宾汉的人最近有没有打劫一些有意思的富人——也许你觉得自己听起来很风趣，那天晚上问过相同问题的6个人也是这么认为的。

准确记住对方的名字

当你被介绍和某人认识，特别是在一个嘈杂的环境中时，请对方再说一次自己的名字是完全合理的，为了确保你准确地记住对方的名字，你可以说诸如这样的话：“对不起，我没有听清你在说什么，你是……？”随后你应当在对话中使用这个名字，加深它在你大脑里的印象，你可以说：“很高兴见到你，菲奥娜。”但是只说一次就好，做过头的话，比如：“很高兴见到你，菲奥娜。告诉我，菲奥娜，你是做什么工作的？这个派对真不错，对吗，菲奥娜？”会让人觉得你认为“菲奥娜”是你听过的最可笑荒谬的名字，并且这会让你的新朋友对你敬而远之。

同样，如果某人在被介绍的时候使用了全名，并且有一个常见的缩写，如果当时的场合并不十分正式，你可以随意地问对方：“很高兴见到你，詹姆斯。或许我应该叫你杰米，或者吉姆？”但是不要在对方表示自己喜欢被称作“杰米”或“吉姆”之前就这么称呼对方，因为，如果只有他的家人才能叫他“杰米”，你的行为就会让对方感到过于亲密了。议论一个不太常见的名字，只要你说话的方式令人感到愉快并且有询问对方

看法的倾向，这会成为一次对话的开始：如果你发现德麦亚、克劳德特或者丹妮拉和康沃尔、魁北克或者秘鲁有联系的话，你可以问一些相关的问题或者分享你自己的经历。如果你能够在和一位名叫德麦亚的女士聊天时不提及《波尔达克》的话，她一定会一辈子都听你的话的。（注：德麦亚是小说《波尔达克》中的人物，因被父亲殴打而离家出走，被波尔达克收留作为厨房女仆，后嫁给波尔达克。）你要意识到，鉴于上文提到的关于奇装异服的俏皮话，在德麦亚的经历中，你一定不是第一个把她的名字和小说人物联系起来的人。

关于这个话题的最后一点，务必试着区分那些发音十分相似的名字。我以本人的痛苦经历向你保证，比起直接忘记对方的名字，把卡罗莱恩叫成卡罗琳或者把玛丽亚叫成玛丽，会更让这位女士生气。

不要让话题停留在“之前是否见过”上

走近某人然后这样说：“我敢肯定我们曾经见过，但是抱歉，我不记得你的名字了。我是……”不论你是不是真的觉得你和对方曾经见过，这句话都能够成为一个有用的开场白。他会自然而然地开始自我介绍，告诉你一些关于自己的事，然后你就能越过第一个障碍了。

我曾经有过这样被善意搭讪的有趣经历。我的一位朋友身体不适，不能陪同她的律师丈夫一同出席午宴，因此我受邀前往。在场的几乎都是男性：律师、会计师、建筑师和一些其他行业的人，这些人都参与了新会议中心的开发，他们和各自的伴侣在这里庆祝这个曾经漫长且艰巨的项目即将完工。到场的人我一个都不认识，但是当天下午，有两位女士上前同我打招呼，说为能够再次见到我感到高兴。原来这两位女士都是参与这个项目的专家的妻子，他们之前都参加过庆祝“一期”和“二期”工程完工的宴会，但是在场的除了她们那三句话不离本行的丈夫外，她们和其他人并不是太熟悉。“很高兴能够再次见到你”是她们在试探性地接近那些她们认为在先前聚会上见过的人。

我认为自己在这样的场合中能够应对自如。我先自我介绍，然后让新结识的朋友介绍一下自己，之后再看着新的会议中心，说道：“这看起来棒极了，不是吗？他们一定会感到特别骄傲的，他们也会十分高兴，因为会议中心马上就要竣工了。”这些支持自己丈夫事业的妻子们都满腔热情地回应着，随后我们就能够开始一段友好的、轻松的、关于她们的丈夫接下来可能去做什么，以及妻子们是否乐于支持自己的丈夫去做接下来的工作的对话。假如一直停留在“之前是否见过”以及介绍自己的话题上，意味着我想让其他女士明白，大家之前并没有见过，这会令这些女士感到尴尬。管好自己的嘴，出言谨慎有益于我们的社交（详见第六章“善意的谎言”）。

这件事发生在很多年以前，我有的时候就会想，今天是否会发生类似的事情。不过不同的是，有很多专业职位可能将由女性担任，而男性则成为支持伴侣事业的那一方。我很乐于见到自己和女人们谈论着那栋由女性建筑师设计的大楼，而男人们都在互相说着很高兴能够再次见到彼此，然后开始聊高尔夫。

当别人不记得你的名字时

认为自己曾经见过某人但事实上你们并没有见过，不太可能会得罪人；但是忘记了你之前见过的人却是一件比较尴尬的事情，尤其是当对方清清楚楚地记得你时。赶快向对方道歉并说：“我真是太笨了，我太不擅长记住别人的名字了。”也许能够缓解尴尬。

如果你是被忘记的那个人，对此一定要大度宽容。我的一个朋友就是在这种情况下，遭受过对方的无礼对待。这个被我的朋友冒犯的男人，我之前就听很多人说起过他，当然不全是称赞他的话。朋友热情地对这个男人说很高兴终于见到他了，这个男人回答：“我之前就和你见过。”然后一句话都不说了。

如果他能加上一句“是在我表亲的婚礼上”，或者“我不怪你不记得我，毕竟那次聚会上人太多了”，甚至“我不确定什么时候见过你，但是我认得你”，这样尴尬很快就能得到缓解了。但事实是，尴尬的气氛持续了很久，最后我的朋友决定呼吸一下新鲜空气，请求对方原谅她先行离开去外面的花园，然后再也没有回去。他们原本可

以展开一次对话和一次交往，但是什么都没有发生。

找合适的机会问对方的名字

就像前文提到公园里的狗那个故事所告诉我们的，对于和某人开始一次友好的对话，知道对方的名字不总是那么重要。是的，如果你要和某人共度一段时间（比如一起吃晚饭），知道如何称呼对方是合乎情理的，但是还有许许多多你不需要知道对方名字的情况。想象你站在一群刚听完音乐会的人当中，你们正聚在酒吧里或者正在排队等出租车。你对身边的人说一句“刚才的演出简直棒极了，不是吗？”是一件很简单的事，同样，对方回应“我尤其喜欢那位女低音，多么深沉美妙的歌声啊！”也是一件容易的事。如果你对这位女低音有任何看法那就更好了，比如，你喜欢她，你去年看过她在《弥赛亚》里的演出，但你更喜欢女高音。就像这样，在不用知道对方名字的情况下，你们也能够很顺利地聊天。随后，如果有人加入你们，你可以简单地说“抱歉，我还不知道你的名字”，然后给他们自我介绍的机会。

“你好，我是海伦，我们之前没有见过吧？”

“其实我之前见过你。”

尴尬的沉默。

“你好，我是海伦，我们之前没有见过吧？”

“其实我之前见过你。我是麦克，罗伯的表亲。我们在罗伯的生日聚会上见过，但是你当时有些心烦意乱的，我想你第二天可能要做一个演讲。”

“当然，我记得。我简直太无礼了，我当时不得不去伦敦，我很害怕自己睡过头错过了火车。”

“那你睡过头了吗？”

“还好，没有。实际上那天我过得很开心……”

注意，麦克不仅让海伦回想起自己是谁以及他们在哪里见过，还给海伦的遗忘找了一个借口。只要海伦能够简单地说一下自己然后就问麦克：“那你呢？我们见面之后你都在干什么？”一段对话就可以展开了。

同样的，在赛马会上，如果你发现自己站在一个看起来很友好的陌生人旁边，你可以试探性地发表一下自己对赛事或者天气的一些想法。在游园会上，评价一下今年的花卉展览以及去年这个时候花开得多么漂亮会是个很好的切入点，然后听听对方有什么要说的。再一次说明，这种情况下不需要自我介绍。毕竟，一个人的名字（假设你记对了）只能代表一个人的一小部分，知道一个人的名字，不是你们就女低音、赛马或者花草篱笆交换意见的先决条件。正如一位专家曾说过的，在酒吧里和站在吧台旁边的人聊天，不需要告诉对方自己叫什么，“目标是随意地‘滑’到一段对话中，就好像是不经意间发生的事情”。

对于上文专家所说的内容，美国人或者那些性格外向的人是难以理解的。美国人和陌生人打招呼的习惯是先送上一个大大的微笑，伸出手来然后说：“你好，我是杰德·古尔德，来自北达科他州的法戈，从事与农业机械相关的工作。”这也许在商业会议中可以被接受，但是在英国的大多数社交场合中会令人感到不自在。如果你站在酒吧的吧台旁边，这种打招呼的方式无疑会令人感到不舒服。

破冰：用“开放式问题”开启谈话

你已经和陌生人打过招呼并且做过自我介绍了，在国际象棋中，这意味着兵四步杀王，另一位玩家或许要用相同的走法和你抗衡。我（不是国际象棋玩家）认为，一个6岁的孩子都能做到这一步，所以真正重要的是你接下来要做的事情。

上文说过，优秀的谈话者是那些真正对别人感兴趣，并且以了解别人生活为乐的人。

几个世纪以来，许多人，尤其是那些想象自己是知识分子的人，曾经宣称自己不擅长“寒暄”。当他们这么说的时侯，他们是想要暗示“寒暄”对于他们来说太低级了，他们的大脑太高级了，不屑于思考如何寒暄。一般情况下，量子物理学家说的话可能没办法激发社会学家或者社会名流的兴趣，不过，上文说过，优秀的谈话者是真正对别人感兴趣的人，他们以了解别人的生活而不是以传授量子物理学知识为乐。

“寒暄”这个字眼当然是有些贬意在其中的，但是寒暄的目的不是要让谈话保持在一个平庸乏

味的闲聊的水平上，这是《卖花女》的时代之后世界开始发生改变的一个方面。我在引言中提到过，《卖花女》创作于100年前，在当时，希金斯教授的目的是让他经验不足的女学生远离谈话这潭危险的水域。但是现在我们之所以寒暄，是为了试探这潭水到底有多危险，并且找到水下坚实的地面。一位20世纪的哲学家把谈话分成了5个等级，其中，充满陈词滥调的谈话，比如人们寒暄时说的“你好吗？你家人好吗？”，是最低一级的谈话。这位哲学家说，就是从最低一级谈话开始，你通过陈述事实、表达观点以及坦承自己的情绪来达到最顶级的谈话，等到那时，你就完全可以轻松自如地跟别人聊天了。他认为，人们彼此之间之所以会说一些陈词滥调的客套话，是因为他们害怕对别人敞开心扉。事实也许是这样的，但是我认为这种类型的交流是我们通往顶级谈话的开始。但我并不是说每一次以“你经常来这里吗？”开头的谈话最终都会达到谈话的最高峰，而是说，如果你不从这样的问题开始，你永远都不会取得任何进步。

因此，我既不是在贬低寒暄客套，也不是鼓励你不要排斥平庸乏味的问题。“你是怎么认识派对主人的？”或者“你在公司里是做什么的？”都能够充当谈话的指挥棒，只要你够幸运，对方就能接过你的话头然后顺着往下说。类似的问题有

一个好处，那就是给对方继续往下说的机会（我把这些问题称为“开放式问题”）——也就是说，说话者要回答这些问题，仅仅说“是”或者“不”是不够的。像“你来的地方离这里很远吗？”从严格意义上说，是“封闭式问题”，但是一个友好的人会意识到这是一个开场白，并且用开放的方式对待这个问题。如果对方说：“不，我就住在转弯处不远的地方”，这就让你可以接着说这个社区很好，然后问对方是不是在这里住了很久。或者，如果对方住的地方离这里很远，他们可以给你介绍自己的家乡或者问你是否知道他们的家乡。

当然，一个不那么友好的人可能会丢给你一个单音节的答案，所以你需要进一步解释拓展你的问题，以便你们能够继续往下聊。

作为另外一类开场白，不要吝惜你对他人的赞美，尤其是在和女性聊天的时候——很少会有女性因为你夸赞她的胸针或者鞋子而感到被冒犯。不过，你只需夸赞就好，要不要告诉你胸针或者鞋子是在哪里买的，是由对方自己决定的（也许她并不想告诉你这些东西出奇地贵或者出奇地便宜）。一般来说，这个建议是用来帮助你开启一段谈话的，而不是让你认真咨询对方的。还要注意不要过分热情，过于阿谀奉承：如果你

告诉某人你喜欢她的裙子，对方有可能会感到很高兴；如果随后她不小心听到你对站在她旁边的人说了一模一样的话，也许你的夸赞对于她来说就不那么愉悦了。

“你从很远的地方来吗？”

“不。”

尴尬的沉默。

“你从很远的地方来吗？”

“不。”

“所以你是本地人了。这个小镇很漂亮，不是吗？你在这里住了很久吗？”

“从我出生开始就住在这里了。”

“你一定很爱这个小镇。”

“其实不是这样，我只是没有钱搬到一个更令人激动的地方。”

哦，天呐。也许这个时候你就要借口离开

了。但是你可以再试一下。

“在我开车过来的路上，我在环形路口那里看见了一个有点奇怪纪念碑。你知道我说的那个纪念碑吗？”

“哦，是的，那个纪念碑和内战有关。保皇派早期胜仗中的一场就是在那个路口取得的，这里的人都以查理一世为荣。”

“真的吗？我认识的人都不怎么喜欢查理一世，快给我讲一讲。”

啊哈！在接下来的几分钟，你只要显示或者假装表现出你对查理一世很感兴趣，你就有可能会掘到一桶“金”。

如果有人想用夸赞你的方式和你搭讪，那么鼓励性地回应对方。类似于“哦，这个其实很旧了”的回答，再伴随着不屑的耸肩，会让对方感到不适，这种行为也就是我们所定义的，没有教养的行为。试着说：“哦，谢谢你。这是××送给我的礼物。”或者说（假设你并不是在定价十分昂贵的设计师专卖店或者在马尔代夫旅游的时候买的）：“我是在……买的”——一个开放式的回

答，能够给对方继续往下说的机会。

我们要谈论些什么？

当谈话刚刚开始，而你感到不知所措，不知道和对方聊些什么的时候，任何一点小事都可以被用来当作谈论的话题。即使是老一套的对糟糕天气的吐槽也有可能激发对方说些什么，比如他们下周的这个时候会去科孚岛，一场真正的对话就可以从这里开始了。

为了进一步解释我所说的“真正的”谈话，最好的方式莫过于从我自己近期的经历中举一个例子。那是我和朋友在英国度过的一个周末，朋友邀请了她的一些邻居，但我并不认识这些人，她们要一同外出郊游并且在晚上共进晚餐。在这10个小时里，她们的谈话轻易地涵盖了这些话题：养蜂，英国起泡酒的优点，孙辈在身边是一件多么有趣（但是也很累）的事情，以及坐上火箭去外太空并从那里看地球是不是很激动人心。这其中没有一个话题会出现在“合适的聊天话题”的清单上。这些话题之所以会被谈到，是因为在场的人对于生活中发生的事情怀有极大的热情，并且也乐得和他人谈论这些事情，同时也是因为她们对其他人接下来要说的话很感兴趣，这是推动谈话发展的良方。当然，英国起泡酒在其中可能也

起到了一些作用。

“天气真糟糕，不是吗？”

“是的。”

尴尬的沉默。

“天气真糟糕，不是吗？”

“是的。”

“希望在温布尔登网球锦标赛开始前天气能放晴。”

“哦？你对体育感兴趣？”

“不。”

“那你平时闲暇时都干些什么呢？”

你的这位不太爱说话的朋友没法用“是”或“不”来回答这个问题了，他不得不打开话闸子，否则，那就是彻头彻尾的粗鲁无理了。

“我喜欢收集火柴盒。”

“真的吗？我不怎么了解火柴盒，火柴盒有什么被收藏的价值吗？”

谁知道呢？你有可能从中学到点什么东西。

如果你试图和一个人聊天，但对方不愿意在聊天过程中作出让步，不论你是一个多么坚定的健谈者，你迟早都会精疲力竭的。正如引言中所提到的，当别人对你不感兴趣，或者和你对着干的时候，谈话总会以失败告终。

或许一个人对一场谈话顺利进行能够作出的最大贡献莫过于用多样的方式来问出：“那么你呢？”这些方式包括：“你是做什么的？”“你来自哪里？”“你是怎么认为的？”你可以暗示对方你很乐于去听他们接下来会说些什么，这会令对方感到开心。不仅如此，你这样做还可以或多或少强迫对方去说些什么。

推动一场谈话进行的最好方法就是，你已经准备好热情洋溢的发言，并且对对方将会说些什么很感兴趣。

记住，你正在寻找和对方的共同之处，但它却不一定非要来自于无休止的取悦之中。曾经被称为“共享的不满”，尤其是关于天气的不满，几乎可以和“共同的热情”一样轻易地在两人之间建立起联系。你既不用去谈论你的生活有多么精彩，也不用去说你的旅行多么具有异域情调，能让双方产生共鸣的经历不一定是在印加古道上徒步旅行，它同样也可以是你当地超市结账时对于排队的厌恶。

“天气真糟糕，不是吗？”

“是啊。”

“这天气让人心情糟透了，不是吗？我昨天遛狗的时候被雨淋得浑身都湿透了。”

“是啊，给狗洗澡真是件痛苦的差事。我有一条约克夏梗犬，想给它洗澡简直是不可能的事。给它刷毛的时候就是没法让它站着不动，当它浑身是泥的时候简直就是一团糟。”

“我打赌，一旦有机会，它就会把所有的家具都踩一遍。”

“绝对的，我就不应该买那个米色的沙发，就算它身上干净的时候，沙发上也会沾满它的毛。”

你们俩都没有说任何听着让人开心的事，但是你们俩都度过了一段很美好的时光，聊着你们之间的共同点。

准备好提前离开的理由

如果社交场合真的让你感到十分紧张的话，给自己制定一个逃跑计划。提前告诉派对主人你可能待不了太长时间，因为你的父亲病了或者你第二天一早要做演讲，然后给自己一个时间限制：如果在半个小时之内你找不到一个想让你和他聊天的人，好好利用你要提前离开的理由，然后离开。如果你觉得你真的很享受聊天，半夜的时候派对主人发现你还在，并询问你父亲的状况或者你的演讲，你可以说：“谢谢你的关心，他已经好多了”或者“我提前完成了工作，比我预期要快地准备好了明天的演讲”。显然，面对关系亲近的朋友你就不能用这一招了，因为他们知道你的父亲正在阿尔加维打高尔夫，或者你的一位同事知道演讲是在下周。但是如果你并不太熟知聚会上的人，这个逃跑计划能增强你的信心，因为你知道，只要你需要，你随时都可以离开，这样反而可以降低你想要离开的可能性。

被迫沉默：尽快找个理由脱身

这个场景下你几乎什么都做不了：在一个正式的晚宴上，你坐在分配给你的座位上，坐在你两边的人都在和他们旁边的人聊天，并且桌子很大，导致你没办法和坐在你对面的人聊天。曾几何时，人们还遵守着严格的礼仪规范，绅士总是会“带着”一位女士赴宴，女士坐在绅士的右侧，这位绅士的职责就是照顾好这位女士，为她拉出椅子，直到她坐下后自己才能入座。这自然而然让在座的每一个人都有可以聊天的对象，但是礼仪规范要求，在一段时间后人们都要离开和自己一起来的伙伴，然后转向和邻座的人聊天（和坐在对面的人聊天在当时被认为是没有礼貌的行为）。受到过良好教育的人似乎本能地就能做到这些，让自己在不冒犯他人的情况下从一场谈话中抽身，继而顺利地开展另一段对话。

但令人难过的是，如今潜在的晚宴出席者已经不再接受这样的礼仪训练了。虽然大多人都能在入座后有礼貌地和坐在自己两边的人微笑点头致敬，并且把对方带入自己的谈话之中，但是之前说到的被忽视的例子还是有可能发生。

类似于问你邻座的人需不需要面包这样简单的交流，都有可能开启一段对话。

在这种情况下，众多选择之一就是直接插入人们的谈话，不论对方在说什么都发表一下你的想法。显然，不是每一个人都会对此感到舒适，而且如果这个方法不奏效的话，你的处境会比之前更糟糕。或许，更加微妙的方法是去问坐在你身边的人是否需要面包、盐，或者任何恰好在你手边的东西。如果对方知道规则的话，他们会礼貌地接受你的好意，作为回报，他们会给你提供一些离他们很近但是你却够不着的东西。像这样一个简单的互相交换，有可能会开启一段对话。先自我介绍，然后询问对方为什么会来参加这个活动。你们由于同样的原因在同样的时间出现在同样的地方这件事本身就能够给你们提供一些谈资。正如在其他聊天中，一旦你们开始谈话，就不需要一直只谈论你们参加的这次活动了。发掘能让你们双方都感兴趣的话题，至于往哪个方向聊就取决于你们自己了。

如果这个策略不奏效的话，非常不幸，你就只能自己一个人坐在那里了，直到其中一个感觉迟钝的人注意到你，或者，最最最糟糕的情况，这个状态一直持续到正式晚餐的结束。抓住最早的机会站起来，然后在宴会厅内闲逛，找到你的

伙伴、派对主人，或者其他没有同伴的人，然后祈祷他们比你邻座的人要懂礼貌。

或许更糟糕的情况是，你发现除了你之外，和你一桌的其他人似乎都曾在同一所公立学校上学，或者他们之间彼此认同的关于狩猎狐狸或移民的观点你无法接受。不幸的是，或多或少你是被迫沉默的，无论如何，当众大吵大闹都是没有正当理由的，并且你没办法用本书第六章“让令你讨厌的人无话可说”中的策略去赢得拥有发言权的大多数人。我不建议你喝光桌上所有的红酒，你应该尽快为自己找个理由脱身，然后记住，明年一定要提前给筹款宴会主人送去捐助，然后说自己已经有约了。

第四章 “我让你感到无聊了吗？”

在我看来，“我让你感到无聊了吗？”或许是一个人在对话中能问出的最糟糕的问题了。

如果世界上第二恶劣的罪行是让人感到无聊的话，那么最恶劣的罪行就是做一个无聊的人。

——塞西尔·比顿

早些时候我谈到了建立和保持适度眼神交流的诸多好处，在这里，我再一次强调眼神交流，原因在于它还有一个十分有用的功能，通过眼神交流，我们可以轻易地看出对方是否眼神呆滞。

诚实地面对自己：如果大部分时间都是对方在说话，或者对方很享受这种“你一句，我一句”的聊天方式，那么对方的眼神就不会呆滞无神。对方的眼神之所以会呆滞，是因为你让他感到无聊了。

在这种情况下发生之前试着打断你自己。如果你是一场重要活动中的贵宾，你可以假设人们会对你说的话感兴趣；否则，记得要时不时地给对

方说话的机会。

自命不凡的无聊之人

当你对于一个话题了解甚多或者充满热情的时候，你很容易就会觉得你的知识和热情是独一无二的，或者至少要比其他人都高出一级。下面是一份个人列表，我对那些自认为只有自己才做过如下事情的人尤为反感：

- 曾到除美国或者欧洲西部之外的地方旅游。

- 知道如何区分不同类型的酿酒葡萄。

- 看过歌剧、读过《战争与和平》、在演唱会上见到了摇滚明星。

你也许有自己讨厌的人的列表。但是我们只选用上面列表中的例子。如果你吹嘘你的旅行，那你既有可能冒犯去年夏天去越南旅行的人（他们有可能会觉得你在阿曼的旅行没什么了不起的），也有可能惹恼带着孩子去多赛特野营却碰上下雨的人（他们也许希望自己能和你一样有

钱，或许可能会瞧不起你，因为你没有意识到不用出远门就可以找到简单的快乐）。你把你所认为的关于红酒和艺术的至理名言传授给你的听众，但对方懂的和你一样多；或者你对一群由于政治原因放弃俄罗斯小说的五音不全的酒徒发号施令。在以上任何一种情况下，你都有可能给人留下“自命不凡的无聊之人”的印象。

当心“男人式说教”

近来有一种现象被定义为“男人式说教”，即强迫一个男人向女人解释非常简单的事情，另一方面就好像在说“女人实在是太愚蠢或太天真，没有男人的帮助就无法理解”一样。我并不想将话题转移到“性别政治”领域，我只是建议，男性读者们不要过于有优越感，摆出说教的架式，这点女性读者做得比较好，只有偶尔受到挑衅和被激怒时，她们才会插嘴说一句“实际上我是知道的”。

最糟糕的问题

在我看来，“我让你感到无聊了吗？”或许是一个人在对话中能问出的最糟糕的问题了。

如果你一定要问“我让你感到无聊了吗？”的话，答案可能是肯定的。其实不难看出，你已经让你的听众感到无聊了，即使他们的眼神看起来并不呆滞。如果他们正越过你的肩膀看向你身后，想找另一个人聊天或者想让服务生再给他们一杯酒；如果开会时他们没有在记笔记而是在乱涂乱画；如果他们坐立不安并且偷偷地看手表，那么你很有可能用错误的方式说了错误的话，或者干脆说得太多了。是时候问问对方“那你呢？”不论把这个问题怎么变形，换成什么形式问出来都可以，这个问题是最适合当时的情境的。

在我看来，“我让你感到无聊了吗？”或许是一个人在对话中能问出的最糟糕的问题了，第二糟的是自问自答：“我太无聊了，是吗？”没有答案能回答上面的任何一个问题，显然懂礼貌的人不会说：“嗯，是，其实，你是挺无聊的。”无论他们有多想告诉你这个事实。然而，“不，不，

当然不”又只会让人觉得虚伪。让人感到不可思议的是，即便是这样，依然有许多不会聊天的人求助于这样自怜自艾的说辞。

不要这样做。如果你按照第二章的建议在谈话前做好准备，你就不会落到这般田地了，因为到时候你会有很多有趣的话题可聊。如果你发觉关于一个话题你说得太多或者说得时间太久，立刻承认并且在别人想要尖叫之前改变话题。一位谈话专家把对谈话的掌控比作煮鸡蛋：如果你已经滔滔不绝地说了3分钟以上，是时候该停下来了。但是我认为3分钟也太久了，想一想在休战纪念日或者阵亡将士纪念日上两分钟的默哀——惊人地漫长。但我并不是建议你手握计时器，只是希望你能在别人对你的声音缺乏兴趣这件事情上敏感一些。

让我们来谈谈我吧

我有一个熟人，白天是一位广告文案撰稿人，晚上是一位雄心勃勃的小说家。在一位图书编辑表现出对她写的浪漫小说感兴趣之后，她觉得自己的名字太普通了，她想让自己的名字在书架上和佐伊们、安娜贝尔们或露西们一起出现时不显突兀，叫这些名字的作者在当时

主导了浪漫小说这个体裁。“我在想着换一个名字”，我的这位朋友在晚上聚餐的时候宣布，接下来她解释了为什么要这么做以及寻求大家的建议。

她的朋友们都很热心地出谋划策，乐于讨论是应该叫埃斯特拉、贝拉还是斯嘉丽。在这位初露头角的作家在接下来的几个星期中第三次问她的朋友自己应该换个什么样的名字后，她的丈夫在回家的路上批评了她。他注意到，如果她说“现在让我们来谈谈我吧”，比起她原来的说法，意图更明显并充满炫耀意味。她当时和朋友们讨论的话题很有趣，但是如果能委婉地询问大家应该起一个什么样的笔名，会比直接说“我想换一个名字”更加机智。

当然，支撑着你滔滔不绝的，不是自大傲慢，而是你的胆量和勇气。如果你一直在喋喋不休地说着什么，担心如果不这么做的话就会出现尴尬的冷场，那么你就应该立刻停下。潜在的冷场显然没有你的听众此起彼伏地打哈欠时下巴发出的嘎吱声来得尴尬。

注意要以轻松的态度结束你的独角戏。如果你能说“好吧，我不能再让你们继续听我无聊的

话了”，同时让自己听起来不那么自怨自艾，那么请一定要这么做。如果你做不到，那就说一些中立的、不带太多感情色彩的话，比如“好吧，就说这么多吧”，然后给其他人说话的机会，问问他们今天都干了什么，喜欢什么类型的音乐或者今年夏天是否有出游计划。就像绝大多数情况一样，问什么并不重要，只要你看起来对对方的答案很感兴趣，而且聚精会神地听就可以了。

别说了，歇会儿吧

即使你很迷人（记住，你也许不是判断自己到底是否真的迷人的最佳人选），人们想听你说话的心情也是有限度的。我曾经不得不恳求一位贵族“关照”一下我参与的一个项目，这位贵族是一位博学的电视名人。我请这位贵族在伦敦一家时髦的餐厅吃午饭，一同出席的还有一位摄影师，这位摄影师的作品即将被展出。这位贵族十分高兴，他答应了我的所有请求，然后对摄影师的摄影主题滔滔不绝地发表了一通长篇大论，他似乎对此造诣颇深。很明显，他是在座所有人中最聪明、最博学、最有趣的，人们当然期待他能够畅所欲言。

当他离开的时候，这位摄影师深深叹了一口气，然后问我：“你介意我在这里抽一根烟吗？实际上我两年前就已经戒烟了，但是我现在真的很想抽一根。”（当时还允许人们在餐馆里面抽烟）虽然我一辈子都没有抽过烟，竟然十分理解他的感受。这位贵族即使再风度翩翩、魅力无限，却也让我和这位摄影师精疲力竭。

用幽默的自嘲代替拽人名

除非能够引人发笑，不然你还是要尽量避免拽人名这个不招人喜欢的习惯。如果你足够幸运进入了贵族圈——记住，并不是每个人都能进入贵族圈——并且如果你看起来是在炫耀此事的话，是会遭人嫉恨的。如果和你说话的人已经在贵族圈里面，他们不会因为你说了几个他们也认识的人的名字而对你另眼相看。我的一位朋友做了很多慈善工作，这给了她很多接触皇室贵族的机会。这位朋友曾经被邀请参加在白金汉宫举办的花园聚会，但是那天天气十分炎热，随后她取笑自己为了避免让快化成水的冰激凌顺着裙子流下来是多么的困难，自己精心打造的妆容也变成黏糊糊的一团糟。她并没有说“当然，能再一次见到凯特（王妃）感觉太好了”，或者其他一些暗示见到皇室家族成员对她来说不过是家常便饭的话，即使对她来说事实的确如此。自嘲的幽默感能让你在这种环境下获得很大的好处。

想要打击爱拽人名的人也不是一件困难的事情，但是也需要赋予其幽默感。如果一个人在一开始就说“我几天前去了白金汉宫”，你可以插嘴说“我也去了”或者“彼此彼此”。这会向说话者表

明你很高兴听他的故事，但是也表明你知道对方有炫耀的意味。更狠一点，当然这只适用于那些总是喜欢吹嘘的人，你可以说：“凯特是谁？”

过度道歉也很无聊

为一个真正的错误或者不完美道歉是一回事，但是不停地道歉对于其他人来说也非常无聊，因为这会让他们觉得自己有责任去不停地安慰你：犯了错真的没有关系。从我以往的经历来看，这种失误在坚持要把大家的注意力引到自己提供的、有可能不好吃的食物上的聚会女主人身上尤其常见。一方面，说自己的柠檬馅饼不过是从玛莎百货买来的，贬损了刚才还在夸赞柠檬馅饼好吃的人；另一方面，承认包在天鹅肉里的鹧鸪肉馅不是有机的，因为福特纳姆&梅森百货已经卖光了，这是一种炫耀，且炫耀得不够间接。

插话：和无聊的人打交道

暗示你在独占对方的时间，比直接指出对方不顾你的感受而独占你的时间要礼貌得多。

从理论上来说，让自己不成为一个无聊的人应该足够简单。但是当你面对着一个无聊的人时，你该怎么办呢？

在考虑这一部分该写什么的时候，我恰好读到一本小说里的一段对话，小说的背景是在19世纪。在成人礼聚会上，这位年轻的小姐希望能够和心中的英雄独处，但是另一位客人打算和他讨论一件富有争议的事情：

“S先生。”凯蒂打断了他们的对话，用客套而尖刻的语气说。

“你们的话题很有趣，但是时间在流逝，我不能允许W先生一直霸占你的时间。你能原谅我们吗？”

可怜的S先生别无选择，只能夸张地鞠了一躬，然后离开，以便凯蒂和W先生能够单独相处。

这种策略属于这样一个特殊时期：那时，人们认为错误永远都不会出在一位女士身上，另一位和小说背景处于同一时期的编年史作家也曾这么说过。并且，即使是从如此简短的一次对话中我们也可以明显地看出，凯蒂一点也不会因为伤害到S先生的感情而感到内疚。但是在当今社会，一位庆祝自己21岁生日的女孩，如果期待在聚会上自己说什么大家都必须照做，应该在做出这种专横的行为前好好地想一想。

从另一方面看，这段描述还提供了这样一条线索：暗示你在独占对方的时间，比直接指出对方不顾你的感受而独占你的时间要礼貌得多。“我已经占用你太多的时间，我一定得放你走了”，再加上一个迷人的微笑，应该能够让你体面地退场。或者，如果有你认识的人正好在你旁边（如果你实在没辙了的话，就大声叫你认识的人），试着吸引他们的注意力，然后把他们拉入谈话之中。“这位绅士（如果知道这个无聊之人的名字就直接称呼）一直在跟我说他不得不给自己电脑做系统升级，我确定你一定会对这个话题感兴趣的，我现在得去补补妆了。”

显然，你不应该在短时间内就回到你刚刚离开的房间，因为你不仅不想重新加入刚才的对话，而且你还会发现你失去了一位朋友。

应该牢记，那些主导谈话的人，或者看起来似乎只能围绕一个话题大说特说的人，可能是因为他们在不熟悉的社交环境中感到紧张，没有安全感。这种情况下，你做出的友好举动会增强他们的自信心，你可以把他们说过的话作为跳板，然后发表自己的观点和看法。如果谈话的内容确实是关于电脑系统升级，可以试着说：“哦，我明白，这太糟糕了，不是吗？我最近也不得不给我的电脑升级系统，我很担心我会把我之前所有的资料都覆盖……”你现在就可以开始讲你自己的故事了，但是要低调一点，不要太抢别人的风头，否则会惹怒对方。或者，你对电脑一无所知，你可以试着说：“关于过去有那么多可说的，不是吗？我们现在再也不写信了，这太可惜了。你上一次在你的邮箱里收到有趣的东西是在什么时候？”另一个人在这时候就不得不说一些和电脑系统升级无关的东西了，你就可能成功地把别人吸引到一个你觉得更有意思的话题上了。

另外一个不留痕迹地转换话题的方法就是插嘴说：“这让我想起了……”再一次，这使得你能够说一个你自己的故事。你的同伴说的话能够让你想到一次危机，一次好笑的经历，你在别处学习到的一句名言警句，或者是你在收音机上听到的一段有用的话，只要和你刚才谈论的东西稍微搭上点关系即可。对你来说，这是一种委婉的打

断别人说话的方式：插句话，然后把谈话引到更有趣的方向上去。

一个人走进一间酒吧

在伴郎的演讲中，笑话能够打破僵局并缓解尴尬的气氛（但是我请大家一定要记住笑话并不是万无一失的良方）。在酒吧里，一群朋友讲笑话可以很有趣，但是几乎在所有其他的情况下，讲笑话都不能够算是真正的对话。笑话是一场独角戏。讲笑话能够给予说话人一个大放异彩的机会，却不会给其他人插嘴的机会，除非听笑话的人在等笑点，以便能够插入一个他们自己的笑话。但是这就会把一场独角戏变成互相攀比，看谁更胜一筹的游戏，同样，这也不是对话。

如果你真的有一个笑话并且你真的很想讲给大家听，那你就在对的时间讲给对的人听。不要为了讲笑话而打断一场严肃的对话，这会让你看起来很轻浮。最大限度地用你的理性确认，你的听众——你所有的听众——能够听懂你的笑话。一个失败的笑话，一个令人反感的笑话或者一个不是所有人都能明白笑点在哪里的笑话，会是一个不折不扣的对话终结者。五

个人中的四个可能会笑得前仰后合，但是一旦第五个人说：“对不起，我不明白笑点在哪里。”笑话的乐趣就会消失得无影无踪，那个没有明白笑点的人就有可能成为大家嘲笑的对象，没有什么能比一个需要进一步解释的笑话更无趣了。

不要试图改变话题

在一个聚会上，可能会发生这样的情况：你发现除了你之外的每一个人都很了解彼此，他们要么想去谈论那些你一点都不了解的人或事；要么这些人很久都没见了，想要借此机会叙叙旧。这种情况下，只有让他们继续谈话才是礼貌的行为。边听边学，或者边听边发现他们谈话中有趣的地方。

如果你想加入他们的谈话，不要试图改变话题，而是应该选择他们刚才聊到的东西。如果他们正在八卦，你可以试着询问，笑着说：“我不得不问一下，我们在说谁？她听起来太糟糕了。”这应该能够提醒他们让你加入对话，然后或许他们会发现向你介绍自己和这个糟糕女人的关系是一件有趣的事情，这个女人是谁其实并不重要。如果谈话内容比较严肃，试着说：“抱歉，我不是很了解你们说的这件事/这个人，能给我简单地介绍一下吗？”一旦了解了背景，你就能够听懂他们在说什么了，或许你还能够加入他们的谈话，当谈话进展到不同的部分时，你还可以发表自己的意见。

当所有方法都不奏效时

如果你似乎不可能避开一个无聊的人，也没法把他甩给其他人，而且服务生会把酒送到你面前，这样你就没有借口冲到吧台那里去了，这时候，你或许就要做一些极端的事情了。即使是最坚定的无聊之人也需要时不时地停下来歇一会，所以你就需要在这个时候准备好突袭。在插话的一开始就说：“这很吸引人，但是……”然后引入你想选择的话题：

“这很吸引人，但是你昨晚看《舞国英雄》（或者《全景》，或者《每日赛事》）了吗？”

“这很吸引人，但是你读过《卡拉玛佐夫兄弟》（或者你是泰瑞·普莱契的粉丝，或者你喜欢看日本动漫）吗？”

“这很吸引人，但是告诉我，你尝试过旧石器时代饮食法吗？”

你问什么其实不重要，在理想的世界中，你的问题将会博得一个热情肯定的回答，但是坦率地讲，你这个时候已经不在乎对方的回答了。事实上，你反而更希望你的对话者能说不，这样你

就可以开始说你自己感兴趣的话题了。我通常不主张像这样半路劫持一场对话，但是如果“谈判”失败了，直接行动也许是唯一的方法。

警惕过度分享

我们倾向去假设无聊的人只会说猜火车或者电子制表软件，但是这样就忽略了那些和无聊的人一样难以应付的一类人物：口无遮拦的人。

从我以往的经历来看，病人和那些最近被自己的伴侣“甩掉”的人，在“认为每一个路过的陌生人都会对自己的私密生活感兴趣”的人的名单上名列前茅。我曾经在当地新开的一家熟食店内无意中听到一位顾客跟老板说她最近做胆囊手术的细节，店内听力所及范围之内的人都听到了。而从之后的对话可以听出，这两位女士之前并没有见过。

我的朋友有一位同事，这位同事和她的男朋友以不怎么好看的方式分手了。接下来的几个月，这位同事一直在数落她前男友的恶劣行为，诉说自己有多么悲惨，男人都不是好东西，以及她为了缓解自己的痛苦而发生的几次窘迫的一夜情。我并不想要对心碎痛苦的人表现得毫无同情心，只是觉得公共场合不是抒发自己这类情感的最佳场所。

以上这些例子，在我看来，都是严重的过度分享的案例。

有心事时，我们会走火入魔般地一直谈论自己的事情，并且会对此感到十分愧疚，对于这种有过度分享倾向的人，我的建议很简单：要当心。对你的亲密朋友或者家人敞开心扉，这当然可以，但是在把你的隐私泄露给一个你并不熟识的人之前，花点时间去设身处地为对方想一想，如果你是这些秘密的接收者，你会是什么感觉，感到尴尬？不舒服？不知道该如何回应对方？还是三者结合在一起？这也许正是听你说话的人的感受，也许他们的境地比这更尴尬，因为他们为你感到难过，不想冷落你，但是又感觉自己帮不上什么忙。你最好问问自己：人家为什么会乐意帮助你呢？绝大多数人在自己的生活中已经有很多需要操心的事了，他们需要满足自己、家人和朋友的需求，他们已经不想要再承担一个对他们而言算是陌生人的痛苦了。

有心事时，我们会走火入魔般地一直谈论自己的事情，并且会对此感到十分愧疚，对于这种有过度分享倾向的人，我的建议很简单：要当心。

另外，也要记住，因为你并不十分了解对

方，所以你没法确定他们是不是一定会为你保密，也许他们在当地的形象就像一个中世纪的街头公告员。你不怕闹得人尽皆知吗？尤其是在一个小团体中，不论是一个村子还是一片办公室，各种消息都会不胫而走。你不得不在这里继续生活或者工作，而你会不安地意识到每一个人都知道你糟糕的健康状况，你痛苦的感情经历或者你的经济困境。

不要在网络世界过度分享

以上建议主要适用于面对面的交谈，但是社交网络和网上约会的兴起会让过度分享变得尤其简单，你不仅会把你的秘密告诉你的普通朋友，还有可能告诉完全陌生的人。网络上充斥着许多恐怖的故事，比如，人们原以为通过交友网站找到了灵魂伴侣，结果却发现自己变成了一段三角恋中的第三方，或者不知怎么就泄露了自己的银行信息，导致自己倾家荡产。为了你自己好，我要反复地说，在你毫无顾忌地向别人坦露心声之前，好好考虑一下可能有哪些后果。

还要记住，过犹不及，即使你所分享的是让你极其开心的事情。但并不是只有你的孩子是世界上最漂亮的，也不是只有你的新男友是全世界最帅气的，更不是只有你度过了全世界最令人难

忘的假期。在一天之内发布5次关于这些的照片或信息，即使是你最亲密的朋友，也会对此感到恼怒。

不要在工作场合过度分享

如果你感到紧张的话，也很容易在工作场合发生过度分享的情况。一次，我的一位朋友向投资者们力荐一款新开发的软件，这位朋友在他的领域内的业绩十分优秀，他已经提前做过调研，并且很有信心自己的产品市场前景广阔，他也彻底地测试过这个软件并且知道软件能够正常运行。他所需要的是获得能让这个软件进入下一个研发阶段的资金支持，但是他并没有把这些情况都告诉他的潜在投资人。他发现自己一直在滔滔不绝地讲述自己的童年故事，他游手好闲的父亲以及自己小时候偷东西的经历，而不是向潜在投资人展现自己权威、可靠和专业的形象。幸运的是，一位投资人一眼就看出了他的紧张，然后温和而又坚定地让谈话重新回到正轨。最终虽然交易谈成了，但却是一次险胜。

我并不想知道

如果你不幸成为这种令人讨厌的信息的接收者，你该怎么办呢？如果你能借口说自己现在很

忙，那么你就为自己找到了一条逃生路线。在上面提到的熟食店的例子中，即使当时那里没有其他顾客，你也可以假装自己正在切肉，重新排列展柜上的熟食，或者溜到后厨去整理账目。如果你恰好在办公室而不是在熟食店的话，相似的回避行为也同样适用。“抱歉，我得马上走了”或者“我的老板一直在催我，我得赶快把这个弄完”可以使你要么离开，要么低下头不去理会那个说个不停的人。

在工作场合中，如果你感到紧张的话，很容易就会导致你过度分享。你会发现自己滔滔不绝，但却没有展现出你权威专业的一面。

在社交场合下情况可能会更加棘手。前文提到的如何对付无聊之人的策略（把一个不知情的人拉入这场谈话中）同样适用，如果这个新加入的人和这位过度分享者不认识，你只能寄希望于这位说个不停的人会因为要在另一个陌生人面前重复隐私细节而感到尴尬。这也给你一个提出新话题的机会，对这个新来说：“艾利，这是嘉玛。她在市场上的花店工作（不要说“她刚才一直在给我说她女儿的贪食症”）。”自然，艾利就会和嘉玛聊一些关于花的话题，你可以支持艾利，然后你们俩就能够把嘉玛引导到其他话题上去了。然后在谈话适当的间隙中，你可以充满同

情地说：“对你女儿的状况我感到很抱歉，但是我没有资格给你提出任何建议，你有想过寻求专家的帮助吗？”

在房间的另一头找到你认识的人也能够起到同样的效果。比如说，“我真的需要和××谈一谈，你可以和我一起去，我会介绍你们俩互相认识的。”如果这位过度分享者和你一起去的话，再一次，你能够换一个话题；如果他们回答说：“不，谢谢你，不要让我再霸占你的时间了。”就相信他们是真心这么想的，然后立刻逃走。但是如果有可能的话，一定要告诉聚会的主人，刚才和你说话的人看起来很难过。假设聚会的主人比你更了解这位过度分享者，也许他能为其提供帮助，推荐和他感同身受的更好人选。

火车（或者飞机）上的陌生人

在短途旅行中开始一段闲聊是一件容易的事情，原因很简单，闲聊并不重要，而且也不会耽搁很长时间。

和同行的人聊天的礼节会因为你住在哪里，采取何种出行方式而十分不同。伦敦人在地铁上从来不和陌生人说话，因为这显然和某些礼仪相悖，但是在公交车上或者等公交车的队伍中情况就会大不相同了。在短途旅行中开始一段闲聊是一件容易的事情，原因很简单，闲聊并不重要，而且也不会耽搁很长时间。如果你发现你身边的人很爱聊天，你接下来可能会度过愉快的几分钟；如果你觉得身边的人不招人喜欢，你可以这样安慰自己：反正他随时都可能下车。

每天都例行坐同一辆火车并且在同一节车厢一起待上一个小时的上班族们，或许可以从简单的点头打招呼开始，然后发展到关于天气和火车晚点的闲聊，几个月后，就会发现自己每天都在期待下班后与他/她一起去参加牌局。

如果让他们鼓励坐在自己旁边的人说话，长

途旅行的人通常会担心自己可能会和一个无聊的或奇怪的人困在一起。从另一方面来说，有时你会不小心听到明显互不认识的两个人在旅行一开始就在进行有趣的谈话，表现得过于冷漠是否意味你会被忽略呢？

在我看来，这主要还是取决于你自己的意愿或者这段旅行的长短：我想象不到还有能比在横跨大西洋的航班上听人滔滔不绝说个不停更糟糕的事了。在任何一段长途飞行中，对那个每次你离开座位时不得不从他身边经过的人友好地点点头，这是说得通的，但是这并不意味着在整段飞行中你都要和他一直不停地聊天。毕竟，从伦敦飞到纽约的7个小时（或者坐火车从格拉斯哥到曼彻斯特的两个半小时），或许是你这几周中仅有的赶论文时间，或者是你最后润色一到目的地就要进行的演讲的时间。即使你手头上没什么要紧的工作要做，用你的笔记本电脑、一本书、游戏设备，任何能让你看起来很忙的东西武装你自己，这也是说得过去的。然后，如果你遇到一个话痨，你可以说：“抱歉，我要在到达史云顿之前就做完这个。”或者“我知道这看起来微不足道，但是我已经升到第7级了，我正在和我的儿子比赛。”如果对方还是不停地说，你除了表示鼓励的“嗯嗯”之外什么都别说，要不了多久，他们就能明白你的意思。

如果他们还不明白，可以试着借口要去活动活动腿脚暂时离开。如果没有别的办法，至少这样能够打断他们喷薄的情感。当你回来时，一定要让对方注意到你打开了行李箱或者笔记本电脑，要继续去做什么事。无视对方任何进一步试图吸引你的注意力的尝试，直到你完成了你的工作，在飞机离你的目的地足够近的时候，几分钟的闲聊是无伤大雅的。

如果你想聊天，这里有一些简单的交际方法：问坐在你身边的人要去哪里，之前有没有去过那里，是去工作还是旅游，和他分享你要去一个新地方的激动之情，或者去一个你之前很喜欢的地方的喜悦。如果你们俩的目的地一样，那你们一定有一些共同语言。但是你要注意，如果对方开始咕哝“嗯嗯”或者开始戴上耳机，这就意味着或许对方并不是和你一样那么渴望聊天。

第五章 不懂倾听，你将一事无成

有的时候线索隐藏在人们没有说出口的话中。学会领会别人的暗示是十分有用的，尤其是在面试或者讨价还价的场景中。

每个人都只在意自己想要说什么，而不是听对方正在说什么，这让我们成了糟糕的倾听者。

——拉·罗什富科

令人悲伤的是，一旦有机会，比起倾听同伴在说什么，绝大部分人更感兴趣于自己将会说什么。我坚定地相信，如果不培养倾听的艺术，你是无法成为一名有趣的谈话者的。当其他人在说话时，试着遏制住自己神游的冲动吧，因为迟早刚才认真说话的人会问你有什么想法。如果你回答道：“哦，我认为施肥可能是解决问题的方法。”然后被告知他们早在10分钟之前就已经结束关于玫瑰花丛的谈话了，现在说的是他们小孩任性的脾气，这就很尴尬了。

学会领会别人的暗示

人们看待一件事情的角度可以体现他们对这件事情的兴趣和热情。他们如何回应你，能够指导你如何进行谈话。下面是一些线索。

举个例子，在一次关于糟糕的天气的聊天中，有人注意到“糟糕的天气其实有利于花园中植物的成长”，那么你就可以问这么说的人是不是对园艺感兴趣。他们很可能会给你肯定的回答，否则他们就不会本能地把下雨和雨水对植物生长的作用联系在一起了。如果坏天气引发了对方要把过冬的衣服拿出来的回应，他们也许会对服装或者时尚感兴趣。如果你发现对方所有能说的不过是天气多么糟糕，以及糟糕的天气让自己的心情多么郁闷，那你就应该表示同情，并试着找到这件事情积极的一面并加以评论，你可以说这意味着春天马上就要来了，或者你发现冬天树木的轮廓像是有魔力一般，甚至可以说如果你能中彩票的话，你会考虑搬到加勒比海的小岛上。一直以来，你都在鼓励对方说些有趣的、充满热情的东西。如果这个方法在意志消沉的人身上不管用的话，你也许可以尝试让自己变得有趣和充满热情，或者求助于本书第三章谈到的“共享的

不满”。

有的时候线索隐藏在人们没有说出口的话中。学会领会别人的暗示是十分有用的，尤其是在面试或者讨价还价的场景中。如果你的面试对象是一个守口如瓶的人，对于为什么辞去上一份工作他们选择闭口不谈，记得一定要特别仔细地去体会他们的话外之音。如果一个人试图卖给你一台洗衣机，他的重点都在洗衣机机身光滑的线条和奢华的外观，那么你有理由相信这台洗衣机并不环保，或者运行起来会很费电，或者它实际上连衣服都洗不干净。

新话题的触发器不仅可以出现在一个人的话中，还可以出现在他们的说话方式中。类似的事情是很私人化的，但是我总是会被一个人遣词造句的方法吸引：比如说，任何一个人都可能随口形容一个政客不诚实，但是有人会评论一个政客不讲道德、虚伪或者是个骗子，这体现出这个人认真思考过这件事情。你可以对此表示认同，然后说：“你的措辞太妙了！用‘不讲道德’来形容他简直太准确了。”而这会告诉说话者，你刚才是在全神贯注地倾听。你还可以说：“你用的那个词让我感到很好奇，我想知道你为什么觉得他是一个骗子呢？”这样甚至更好，因为这给了对方进一步详细阐述的机会。

如果遣词造句不是你的专长，你仍然有办法可以感知一个人的情绪，“我能感觉到你对这个充满了激情”是鼓励对方继续说下去的一种方法。但是必须提到的是，如果对方对现在这个话题感兴趣，也许他们并不需要你的鼓励。如果你想把他们引导到不同的方向上去，可以试着这样说“我能感觉到你对这个充满了激情，但是你有想过法国（或者邻居，或者理事会）有可能作出何种反应吗？”或者，如果你注意到他们的声音开始发抖，或是眼前蒙上一层雾气，在这种情况下你可以说：“显然这个话题让你难过了，你确定你还想继续这个话题吗？”如果你无心地开始了一个敏感的话题，或者询问某个最近正承受失去亲人之痛的人是否还好，这时上面那句话就显得十分合适。通常情况下，这个人会说“不，不，我很好”，然后继续刚才的话题；有时他们也会借口离开几分钟去平复一下自己的心情。在这种情况下，你应该知道当他们回来时，是时候换一个话题了。

鼓励害羞的人：不要用力过猛

有这样一群人，比起开口说话，他们更喜欢倾听。对于那些倾向于滔滔不绝地说个不停的人来说，这些倾听者简直就是上帝送给他们的礼物。但是还有一群人，如果有胆量的话，他们还是很乐于去说话的，对于这些害羞的人来说，即使是区区几个人，也足以让他们感到不知所措。害羞的人可能会站在那里一边微笑一边点头，但是感觉自己插不上话或者无法发表什么有用的意见。如果你注意到这一类人，一定要把他们拉入这场谈话之中。如果正在讨论的话题是有关当下新闻时事的，转向一直沉默不语的那个人，然后说：“你可真安静啊，汤姆，你对刚才的话题是怎么看的？”如果刚才你和人群中的另一个人正在谈论最近的假期，你可以说：“你呢，汤姆？你最近有去哪里玩吗？”

如果汤姆不想发表自己的观点，或者最近没有去度假，你要做好准备去掩盖谈话中的这个停顿，或许可以通过另一个问题去鼓励他。但是不要用力过猛，如果他并不回应这类提议，你就不得不假设或许真的是倾听能够使他更加快乐吧。

“你可真安静，汤姆。对于这整件事情你有什么看法吗？”

“哦，我不太清楚，我是真的不怎么读报纸。”

“真的吗？我周末最大的享受就是读报纸了，那你在周日早晨都做些什么呢？”

“嗯，没什么，真的，做些家务吧。”

尴尬的沉默。如果汤姆有自信说出下面的话，那事情该多简单啊。

“哦，我不太清楚，我是真的不怎么读报纸。周日早晨我一般都会去听《阿彻一家》，我可以告诉你任何关于《阿彻一家》你想知道的事情。”

随后，这段对话就能轻易地进入关于最喜欢的电台节目了，汤姆大概对这个话题有很多可以聊的。如果你恰好不是《阿彻一家》的粉丝，你可以这样安慰自己：你做到了，你帮助汤姆释放了自我，这正是你的目的。

应对干扰

总会有各种各样的事情打断你的谈话。当你和朋友共进晚餐的时候，电话可能会突然响起；当你正在和别人说话的时候，可能会有人上前和你打招呼；当你正在开会的时候，可能会有人敲响你办公室的门。这不是任何人的错误，但是你如何应对这些干扰，将会影响接下来谈话将如何进展。

接起电话，但是一定要长话短说：“我现在有客人，可以明天再打给你吗？”介绍新加入的人，然后转向刚才正和你说话人，说：“抱歉，查理，请你继续吧。”或者“你刚才讲到洞穴了”。

关于突然打进电话的情况，我认为如果你正在招待客人的话，尽量打开答录机，不去接电话。无疑，我认为在餐桌上接电话是非常无礼的，我对于那些在餐厅接电话的人抱有相同的感受。如果，作为一个客人，你不得不让你的手机保持开机状态，因为你真的需要完成一次商业交易，或许你挂念着一位生病的家人，或者放心不下你横冲直撞的青春期的孩子，你一进门时就把这些情况告诉聚会主人，表明在通常情况下你是不会这样做的，但是这次的情况有些特殊。如果有电话打进来，先离开餐桌，然后走到外面去接电话，不要在任何人的面

前接电话，并且一旦你已经处理好这通重要的电话，将电话关机，放在一旁。

仔细观察，再决定是否去打扰别人的谈话

在一些情况下，在谈话中插嘴是一件友好的事情。

听和偷听是两回事。

我的一位朋友雇了工人来家中装修房子。每天早晨，在他们开始工作之前，她都会亲切地和施工人员边喝咖啡边聊天，什么都聊。之后，在一次午饭时间，她无意间听到施工人员们正在讨论一部电影，恰好她最近也看了这部电影。在这种情况下应该遵循什么礼节呢？她想，她有资格加入这场发生在自家门前的谈话吗？或者她应该尊重现在是施工人员的“休息时间”这一事实，然后让他们继续安心地聊天吗？

我的这位朋友选择了后者，我也认为这样做比较妥当。

在一些情况下，在谈话中插嘴是一件友好的事情。如果你不小心听到有人说不知道怎么去某个地方，而你又恰好可以给他们指路，他们会对你心存感激。在一场体育比赛中，坐在你旁边的

人可能会乐于让你加入他们关于比赛的谈话（但是，如果他们恰好在讨论一次家庭危机的话，你当然应该保持谨慎的冷静）。在一家咖啡店里，你可能会听到两个人正在讨论假期出游的计划、一场他们考虑要去看的秀、一场你看过的电影，或者一家他们想去尝试的餐厅。如果你恰好去过这个地方，你恰好看过那场秀，或者你恰好去那家餐厅吃过饭，你可以轻易地插入话题，“抱歉，我刚才不小心听到你们说……”然后发表你的观点，从被你打断的人们身上找到更多的线索。如果他们问你当时住在哪家酒店，或者这个表演适不适合带着小孩子一起去看，或者那家餐厅午餐的价格是否合理，很明显，这表明他们在邀请你继续往下说。如果他们说“十分感谢你”然后又把脸转向对方，那么你就能推断出他们对于你接下来要说的话不怎么感兴趣了。

第六章 避开敏感话题的雷区

对于敏感话题，必须设定一个界限，否则整个谈话就会走向失败。

因此，沉默，以及谦逊，是谈话中非常有利的品质。

——蒙田

人们常说，你永远都不应该谈论政治、宗教、金钱或者性。我认为全面否定这些话题有些过于笼统了，但是，在开始关于以上任何话题的对话之前，你都要或多或少地了解和你谈话的人的观点。与一个你认识的并且大体上志同道合的人一起贬低一位政客，这没什么不妥之处；但是对一位你并不认识的人说相同的话就不是很得体了，因为你不知道，这个人可能是你批评的这个党派的正式成员。务必先问清楚一位陌生人对于眼下时事的看法，但是如果你是一位政治活动家或者内部人士，还是不要这样做了。你正在询问他人关于某事的看法，而不是给你自己一个夸夸其谈的机会。

也就是说，如果你是阿森纳的球迷，你就不应该在一位切尔西球迷面前说起足球，以免冒犯他，这是符合逻辑的推断；同样，你也不应该在一个可能对大歌剧情有独钟的人面前表达你对桑德海姆音乐剧的敬佩之情。对于敏感话题，必须设定一个界限，否则整个谈话就会走向失败。

如果你想要谈论的领域有可能会对对方造成伤害，我建议你要小心行事。

因此，如果你想要谈论的领域可能会对对方造成伤害，我建议你要小心行事。不要以痛骂切尔西球队作为谈论足球的开场白，可以这样说：“我不知道你们有没有关注足球比赛，周六那场阿森纳和切尔西的比赛你看了吗？”假如对方的回答是：“我看了，作为一名切尔西队的球迷我不得不说，那个裁判就是个垃圾。”如果你和对方立场不同，你一定要说：“嗯，恐怕我要支持阿森纳队，所以你不能期望我同意你的观点了。”但是要面带微笑，轻松地说出这句话。然后想想你能说些什么积极的话，提出一个你们俩人都会同意的观点。你也许会发现你们两个人都极其不喜欢任何来自沃特福德北部的俱乐部；或者你们可以和谐地猜测一下英格兰在下一届世界杯夺冠的可能性；还可以讨论下一位很有前途的球员的发展前景。现在这场关于足球的谈话就

可以十分顺畅地进行了：你们不用在每一个观点上都达成一致，但是由于你很有策略地提出了你的反对意见，这比你不管不顾、一股脑儿地进攻要友好多了。

微妙话题

不论你做什么，不要一直不停地说一些让在场的人尴尬或者悲伤的事情。

要注意“微妙话题”。大多数人都有过去：晚餐时坐在你旁边的陌生人最近可能承受着失去亲人的痛苦，忍受重病的折磨，面临着离婚、贫穷和失业，而你对此一无所知。最近有一次，我尖刻地说起新闻报道中那个结了三次婚的男人，话说到一半，我突然想起来和自己说话的人已经离了两次婚了。因此我建议，在你没有弄清楚你所处环境的情况之前，不要妄加评论。

如果你失礼了，立马道歉，但是只道歉一次就足够。把你的道歉小题大作，很可能既把大家的注意力吸引到你的处事不周上，又让大家注意到另外一个人的不安，这样只会让情况变得糟糕。接下来，要么你主动转换话题，要么就让其他人来。“很抱歉，比起我，你一定更了解这件事”，或者“对不起，我没有意识到这对于你来说多么的恐怖”，这就把球扔到了对方的球场上，他们可以捡起来继续游戏，也可以不这么做，这都取决于他们。

不论你做什么，不要一直不停地说一些让在场的人尴尬或者悲伤的事情。比如说，如果你在发表关于失业的观点和看法，聚会的主人指出在座的客人中的一位最近被公司裁员了，你不要说，“哦，我感到很抱歉，但是这也证明了我的观点”，也不要暗示你新结交的朋友是一个偏离这条规律的例外。你从整体（你对于整件事情的看法）转移到个体（一个失业的人）的那一刻起，现场的气氛完全变了，你接下来的话变得不再重要。除此之外，如果你没有意识到聚会的主人正在谨慎地引导你转换话题，你就会有冒犯他以及那个刚刚失业的人的风险。如果你真的想对失业问题发表一番自己的看法，你可以在下一次这个话题再次被提及时，对你的伴侣、出租车司机或者新闻播报员说。

关于职业的隐私

其他人和你一样，都有权利享受一晚的闲适时光。不要在社交场合向你遇见的医生询问医疗建议，也不要问兽医如何治疗你家猫的耳朵感染问题。我年轻的时候是一名编辑，有一位朋友当时在税务局工作。似乎我们二人总能遇见那些想出版图书或者寻求个人税务建议的

人。我一直很庆幸和自己关系亲密的朋友中没有足病治疗师、动物标本制作师或者葬礼司仪。

这里有一个关于这类话题的附注，我很乐于提前提醒其他人，今晚客人中的其中一位最近遭遇了不愉快的事情。这可以在聚会主人打电话邀请人们来参加聚会的时候说，也可以在聚会当晚，在话题人物到场之前告诉其他人。“以防有人提到这件事，你应该知道伊恩最近失业了”或者“弗兰的母亲在几周前去世了”，这都有助于避免刚刚提到的那类不合时宜的聊天。

接近他人及尊重个人空间

有一条关于如何与人交流的指导方法是这样说的：“让对方谈论他们自己的事情。”这个指导方法，在大多数的情况下，都仅仅是一条建议。有一些人无论如何都不会讨厌谈论与自己相关的事情，但是有些人不喜欢这样做，甚至是那些平日里看起来很外向的人在某些问题上也会变得比较敏感。就像上文中提到的，对于那些刚刚失业的人来说，他们对类似于“你是做什么工作的？”这样的问题会惊人地敏感。当你问出一个很明显的问题，但是对方却搪塞你时，你就应该接受这样的拒绝，然后转而谈论其他的事情。

当你说“你好”时，一般准则是对方也会回你一句“你好”。“最近怎么样？”和“你还好吗？”这样的问题，可以有很多不同的回答方法。当你问一个刚失去亲人或者刚和另一半分手的人最近怎么样时，一定要注意分寸。如果他们感觉不好的话，他们也许会想在私下里而不是公共场合和你谈论这些；或者他们希望不要提起这件事情。接下来你可以说“你看起来真的很疲惫”或者“你看起来像刚刚哭过一场”，也许你的本意是想要表达同情，但是这可能无法让这位疲惫或者焦虑不安

的，刚刚在卫生间大哭过一场的人感到安慰。在气氛合适之前，收起你对他们的担忧。

坚决地把谈话引导到一个不同的方向上去，让和你说话的人几乎不可能再重提那个令人讨厌的话题。

如果你和对方的位置对调了，出于某些原因你不想正面回答某个问题。那么参照前文提出的建议，你可以提前准备一些答案。如果你被问个措手不及，含糊其辞是你的第一道防线。“嗯，这件事儿，说来话长”这句话应该能够打消人们继续往下听的念头，当然这可能没法阻止那些脸皮厚的人；如果这句话不奏效，你还可以试试“我不想让你感到无聊”，甚至可以说：“不，说真的，这太无聊了，没什么好说的，不如我们来聊聊别的吧。”如果你说完这句话，然后沉默无语，可能会产生一个令人感到不适的间隙，所以做好准备，随时抛出一个新的话题：“给我说说你的家人吧”或者“你看过最近那部被炒得很热的电影吗？”“你去过当地的风景区吗？”你说的话是否完全不相干其实都不重要，只要你表明自己的态度：我想要换一个话题。坚决地把谈话引导到一个不同的方向上去，让和你说话的人几乎不可能再重提那个令人讨厌的话题。

如果事情糟糕到极点，那就把尴尬返还到提问者身上：给他们一个直率到让人无法承受的答案。我有一位朋友，生活在一个爱传八卦的村庄里，出于个人选择，她没有选择生孩子。这位朋友对于向陌生人证明自己决定的合理性感到厌烦，忍无可忍，于是这位朋友用无力的、充满悲伤的语调告诉人们：她没有办法生育。消息很快就传开了，此后再也没有人问过她关于孩子的不礼貌的问题。

在你想要问对方私人问题之前，替对方想想，想想你的问题会不会让对方尴尬。他们可能真的没有生育能力；他们不喝酒可能是因为正在服用抗抑郁的药物；他们开着房车在离家不远的地方度假，可能是因为他们没钱出国旅游。如果你不得不对一个刚刚认识的人承认上面所有事实中的任何一个，想想你会是什么感觉，然后抑制住自己想继续问下去的冲动。

“你想喝点什么？”

“橙汁，谢谢。”

“你确定你不喝点酒吗？”

“不了，谢谢，橙汁就可以了。”

“拜托，你这样会让我们这些喝酒的人感到愧疚的。”

“不，说真的，我这周过得很辛苦，如果我喝酒的话，我一定会在晚餐进行到一半的时候就睡着的。”

“哦，但是只喝一杯一定不会有什么坏处的。”

上面这段谈话会让你有抑制不住想要尖叫的心情吗？

不要想当然的认为所有人都和你一样。有些人可能不喜欢小孩，不喜欢喝酒，不喜欢旅游，他们有权利这么做。

问看起来似乎无害的问题或许也会让对方感到不适，这也会透露一些关于你自己的无伤大雅的信息。对于任何一个话题来说，你提出来是因为你觉得它很有趣，并且希望对方也能够这样觉得。对于他人的反应要敏感一些，不要喋喋不休地说明显激不起对方兴趣的事情，或者是出于某

种原因让他们感到痛苦的事情。比如说，当你在说一个关于你的家人的故事，故事中你家人的形象似乎没那么正面，这时你就需要小心行事。表现出对你最亲近、最珍爱的家人的不屑，也许对于那些了解你（知道你有多么爱你的家人）的人来说是一件好笑的事情。但是这对于那些不知道你在开玩笑的人来说就很尴尬了，他们吃惊于你竟然会把如此私人的细节告诉自己。同样的，不停地赞美夸奖自己才华横溢的五岁孩子，会让那些孩子离完美还差十万八千里的父母感到十分沮丧。

善意的谎言

在社交场合中，很多时候，回避真话，借助善意的谎言，能够使事情进展得更加顺利。

“至少我是诚实的”，那些犯了错的人常常这样哭诉。当社会结构在他们身边坍塌时，他们总是试图占领道德制高点。在我看来，无论如何，这些人都不會处于道德的制高点。无论是谁第一个说出“诚为上策”，显然他一定没有被别人问过：“穿这件衣服会显得我屁股很大吗？”

在社交场合中，很多时候，回避真话，借助善意的谎言，能够使事情进展得更加顺利。在服装店的试衣间中，善意的谎言是完全可以接受的。比如告诉你的朋友，她身上的裙子让她看起来美极了（你也可能会换一种表达方式），这意味着善意和支持。一旦她买下了这条裙子并穿着它去参加聚会，那你就不要再过多地发表意见了。

善意的谎言也可以是有礼貌的嘟囔。除非你已经做好准备开始一场严肃的辩论，并且当时的场合也比较合适，不然最好还是不要和一个陌生

人争论彼此的政治观点，或者反对对方关于健康食品和补充疗法的观点。因为你可能不知道，由于房屋租赁相关法律的变化，他们年事已高的母亲已经从自己的家里被赶了出来；或者他们的母亲正在和癌症做长期斗争，某种疗法有助于缓解病人的痛苦，但你却认为这种疗法毫无意义。小心行事，直到你能确定对双方来说不过是令人愉快的、激烈的观念交流，不会触碰对方的隐私或者伤害到他们。

当我说“当时的场合比较合适”，我想表达的意思是，一旦确定谈话的内容不会给参与者带来痛苦，就不要反对一组两三个人进行激烈的讨论。他们各自持有不同的观点，只要不大声喧哗或者人身攻击，是不会影响到别人的。但是我建议，不要把这样的争辩带到餐桌上去，因为这会使餐桌上的其他人没有办法继续进行他们各自的谈话，或许还会让那些不想在吃巧克力慕斯时还进行激烈辩论的人感到尴尬。

让令你讨厌的人无话可说

在一个派对上，如果和你说话的人真的很令人讨厌，让他们继续说下去将会毁了你的夜晚，你可以直接走开，突然发现自己急需去洗手间、吧台，或者去室外呼吸新鲜空气；或者你也可以采取前文提到的激进行为。

但如果是在晚宴上，你的身边坐了一个让人感到不愉快的人，你不得不面对还要和他多待在一起两个小时的事实，该怎么办？你有如下几个选择：

- 咬紧牙关，忍着。

- 强迫对方闭嘴。

- 换话题。

- 让另一个人加入谈话，以减轻你的负担。

- 转过脸不再看着对方，和其他人聊天。

假设默默咬紧牙关不是你现在想做的事情，那就坚定地对那个你觉得他很无礼的人说：“我们能认可我们观点不同这个事实，然后聊点别的吗？”在你开口说这句话之前，确保你已经准备好了另一个话题，所以你可以不间断地开始下一个话题。“你有去看伦布兰特在国家美术馆的展览吗？/你下周要去当地的义卖会吗？/你在哪里买到这么好看的领带夹的？”

如果你需要更激烈一些，并且已经做好准备进行一场激烈的讨论，你可以试着说：“关于这一点我无法认同你”，然后转向桌上的其他人说：“萨姆，过来帮帮我。这位先生说……但是我认为……”假设萨姆和你在这个话题上观点一致（当你不确定是不是这样的时候，你不应该采取这个方法），在某种程度上，你和萨姆两个人就能够让你的邻座屈服了。

但是通常情况下，激烈的讨论正是你希望避免的。如果你真的非常不想再继续这个话题，就说：“我无法认同你的观点，我也不想因为和你争吵而毁了朱丽叶的派对。”说完后转向坐在你另一边或者对面的人，然后赶快和他们开始其他话题。尽量不给让你讨厌的邻座插话的机会，直到你高兴地发现谈话已经步入了安全的轨道。

第七章 做一个敏锐的观察者

比起从不说错话，如何在特殊场合中坦然处之，要更加重要，也更加困难。

对话的精神建立在对对方的观察上，而不是推翻对方的观点上。

——爱德华·鲍沃尔·李敦

从第一次约会到婚礼，对于我们当中的许多人来说，这些特殊的场合出现得并不频繁，因此当我们身处其中时，会发现自己无法从容应对。这一章将介绍如何应对这些场合，比起从不说错话，如何在这些场合中坦然处之，要更加重要，也更加困难。

婚礼字典：简短介绍来宾信息

费恩夫妇有这样一个迷人的习惯，我很乐于看到这种习惯被更多的人接受并采纳。这对夫妻会制作一本“婚礼字典”，这是一本小册子，里面罗列了关于每一位来宾背景信息的简短介绍，是由新郎和新娘以及其他密切参与婚礼筹划的人共同制作的。每个来宾面前都会摆一本“婚礼字典”的影印版，这样他们就有机会扫一眼坐在自己身边的人的姓名卡片，记住他们的名字，然后便可以开始对话了。这种做法让来宾可以这样开场：“我知道你是一名历史老师”或者“我知道你们喜欢经典老车”，而不是说：“你是怎么认识新郎和新娘的？”或者更加直白地说：“那么，你是谁？”

如果没有这本“婚礼字典”，对于许多宾客来说，婚礼将会是非常尴尬的场合。你有可能是唯一一个还和新娘保持联系的校友，因此除了新郎新娘外，你不认识婚礼上的任何一个人。或者，你可能是新郎新娘过去的伴侣或者老朋友，你被邀请是因为你和他/她的亲密关系。不论出于何种原因让你有被忽略的感觉，一般的谈话指导意见还是适用的：如果你正在场内穿梭，找一个看起

来人不错并且没有全神贯注和别人说话的人，介绍你自己，试着发现你们的共同点。如果你身边坐着某人，你可以问问他们和新郎新娘是什么关系，然后从中找找有没有什么可以聊的。

对于许多来宾而言，婚礼是非常尴尬的，但是不论出于何种原因让你有被忽略的感觉，一般的谈话指导意见还是适用的。

记住，婚礼应该是一个充满欢乐的场合，所以一定要尤其小心，不要触碰别人的痛处或者惹怒他人。我不建议学习电影《四个婚礼和一个葬礼》中那个老太太的聊天方式。电影中这个老太太问一位年轻的女士是不是同性恋，只是因为这位女士坦言自己目前还没有结婚。这个老太太觉得比起说“哦，亲爱的，你还没有遇到对的人，是吗？”问对方是不是同性恋更有趣。在我看来，在这种场合下，宁可不说话，也不要乱说话，说得多错得多。

对于单身人士或者最近失去配偶的人来说，参加婚礼是一件极其困难的事情，不要贬低一段婚姻关系中可能出现的隐患，除非你很确定和你说话的人很想解决这些隐患，或者完全没有意识到这些隐患。

洗礼和其他一些命名仪式

适用于婚礼的指导意见也同样适用于这些场合。如果你恰好不喜欢小孩，但还是要强忍着不耐烦出席这些命名仪式，因为你是这个孩子的叔叔并且所有家人都必须出席。那么你最好收起不满情绪，除非你确定和你说话的人也有同样的看法。

葬礼和追悼会

不论表面上的气氛如何，一场葬礼或者追悼会，对于那些和逝者很亲近的人来说都是痛苦不堪的。你说话的语气应该取决于他们的情绪。

在这种场合下，“你了解他/她吗？”是很有用的开场白，前提是，和你说话的人不是逝者的家人。但是这里也需要避免一个很容易犯的错误：即使你不认识逝者的家人，你也应该能够在人群中认出他们。通常，在追悼会上，逝者的家人都会坐在第一排或者前几排，他们其中的一些人会上前致悼词，结束后他们也不太可能会自己站在那里等着别人找他们说话。

在追悼仪式结束后，主办人会为到场的人提供简单的点心和饮料，这时谈话的主题就不一定非要是悲伤的话题了。和往常一样，试着理解人们的情绪：为一个英年早逝的人举办葬礼和为一个度过丰富又精彩的一生的老人举办葬礼是非常不一样的。但是不要想当然地以为每个人的想法都和你一样：你可能认为这是在庆祝一个人度过了丰富多彩的一生，但是逝者还在世的伴侣或者孩子或许正承受着巨大的伤痛。

对于逝者生前事情的回忆通常会引发人们的笑声，让人们产生这样的想法：“这个聚会太棒了，他会喜欢的。”即使是这样，我也不建议在葬礼上讲笑话（笑话和轶事是完全不同的），高声呼喊坐在另一桌的某人，或者不受约束吵吵闹闹。不论你感到多么愉快，都要记住，这是一场葬礼，不是让人狂欢的场合。

不论表面上的气氛如何，一场葬礼或者追悼会，对于那些和逝者很亲近的人来说都是痛苦不堪的。一些人通过讲笑话和大笑来度过这一天；其他人可能会沉默不语，仅仅是出于礼貌才会说上一两句话。你说话的语气应该取决于和你说话的人的情绪：如果对方心情十分轻松，那你就用轻松的语调说话；如果对方是忧郁的，那你也要用忧郁的语调。找到合适的话语来表达你的哀思通常不会是一件容易的事情，但是你本人的出现比你说什么重要得多。一句简单的“我深表遗憾”，比什么都不说要好得太多太多了。充满感情地拍拍对方的手是一种表示同情的方法，给那些看起来随时都会哭出来的人一个拥抱是更可取的。他们在公共场合哭泣可能不会让你感到尴尬，但是这会让他们自己感到尴尬，所以尽量避免让对方感到尴尬。

尤其是在大型的聚会活动中，也许不打招呼

悄悄地离开是合理得体的。当你想离开的时候，如果遗孀或者逝者的孩子正在全神贯注地和人说话，不要打断他们，悄悄地离开就好。几天后再给他们打电话，表达自己对他们的支持，告诉他们自己一直都记挂着他们。

去医院探病

首先，告诉你自己，到医院来探病不是为了你自己。你的到来是为了表达你的支持，如果可能的话，还可以激励病人。

在这里会出现的困难是，那个在医院抱病卧床的人最近不太可能有机会做什么事情，因此，他们的谈话可能会常常局限于他们的病痛、隔壁床的怪异行为或令人不快的习惯。如果你探望的人要长期住院而你又要天天都来看望他，你会渐渐开始感觉到你们的谈话（或者至少谈话中有趣的部分）是非常单薄的，而且要不了多久你也没什么话可说了。

首先，告诉你自己，到医院来探病不是为了你自己。你的到来是为了表达你的支持，如果可能的话，还可以激励病人。每天来的时候都问问病人这几天感觉怎么样，如果合适的话，问问病人医生是怎么说的，病情有没有什么新的进展，大概什么时候能够出院回家。问问对方有没有什么事是你能帮得上忙的——有些事也许对于你来说是举手之劳，对于生病的人来说却可能是极其重要的。比方说，想象一下在炎热的夏天生病住

进了医院，却发现说服忙碌的医护人员及时给你送水是一件几乎不可能的事情。这时候，一位带着一瓶巴黎水（Perrier，全球气泡水产业的领军品牌）的来访者将会受到远远超过一瓶矿泉水的价值的欢迎和感激。

一旦可以聊的话题枯竭殆尽了，如何继续谈话就靠你了。来之前准备一两个轶事，说说自从你上次走了以后发生了什么趣事。当然如果你今天早晨才来过的话，这就很为难了，但是你要记住，你曾经离开过医院病房，你看到的世界至少要比这位病人看到的要大。给他说一说发生在工作上的事情，你的孩子最近在干什么，超市里发生的一些搞笑的事情。聊聊新闻报道里的好消息，比如一个名人的孩子，或者奥斯卡，但你最好不要提到火车事故、恐怖分子的暴行，或者政府关于削减公共开支的提议。试着保持乐观和快乐——一个卧病在床的人可不想听你抱怨来医院时糟糕的交通状况。

试着将对方带入对话中，鼓励他们缅怀往事（这是上了年纪的人尤其爱做的事情），或者鼓励他们回想你们之间的共同经历，甚至是医院花园里的花都能够让你们想起你们曾经一起去过的另一个花园，这两者不需要有多么显著的相似性，重点在于这能够激发病人脑海中的快乐回

忆，鼓励他谈论这些事情。如果你要和病人缅怀往事并且在其中附加一些你的评论，比如“你还记得吗……”，你会发现对方会一边回忆过往，一边微笑。

尽管如此，你还是要对病人的情绪和健康状况足够敏感。如果病人是老年人或者病情十分严重，他们可能没办法一次性说太长时间的话。来医院探病的人通常都为此感到困惑和不安：在他们看来，被探望的病人明明很渴望见到自己，但他们为什么在我话说到一半的时候就睡着了？如果出现了这样的情况，你就先离开病房，找到咖啡机去喝杯咖啡，15分钟之后再回来，你会发现小憩过后，这位病人已经恢复了一些精力。如果他们觉得自己没有力气再去聊天了，他们可能会希望你可以给他们读报纸、杂志、小说或者一首他们最喜爱的诗歌。或者，仅仅知道你在他们身边就足以让他们感到安慰和舒适，这时你或许可以静静地握住他们的手，不是所有的交流都需要语言的。

和小孩聊天：善用“开放式问题”

你要问小孩“开放式问题”，也就是不能简单地用“是”或者“不是”来回答的问题。

这不是一本育儿手册，而且我做梦都不会想到给任何人关于如何和他们的孩子打交道的建议。但是对于许多没有孩子的人来说，和小孩聊天是一件很困难的事情，甚至已经为人父母的人都感到和其他小孩聊天不是一件容易的差事。

要记住的第一件事情就是，小孩并不关心所谓的交谈礼仪。他们不会仅仅出于礼貌而和你聊天；9岁的小孩也不会对政府外交政策感兴趣；他们也不会在乎市中心那家烘焙店关门让你多么气愤。你也许需要说一些让他们觉得有意思的事情，这意味着在谈话过程中主要说话的人是他们。

和小孩说话时，你最好弯下腰或者蹲着，因为这样你就和他们差不多一样高，你们也就更容易进行眼神交流了。然后问他们一些“开放式问题”，也就是不能简单地用“是”或者“不是”来回答的问题。比起和成年人聊天，和小孩聊天时使用

开放式问题甚至更加重要。因为，一个成年人能够明白“这是你的车吗？”是对方邀请你聊一聊关于这辆车的性能、安全特性和音响系统。问一个小孩“这是你的车吗？”你很可能只能得到一个字的回答，因为小孩还没有学会像成年人一样推断出你的话外之音。“给我说说你的车吧”就很有可能引出一段充满热情的回答。

试着不要因为他们的幻想故事而乱了阵脚。如果你让一个小孩给你讲讲他的宠物，然后他说他在自家后院里养了一条龙，你就表示赞叹，然后让他继续说下去，问他龙是什么颜色的，它都吃些什么，以及是否需要经常带它出去散步。大多数孩子都会乐于告诉你：别傻了，你在想什么啊，他们根本不需要带龙出去散步，然后他们会得意洋洋地告诉你，因为龙是会飞的。

甚至当一个孩子是活在“现实世界”中的，你也会发现和他聊天经常会让你不知所措，因为他所有的认知都围绕着他自己的小世界。当你问他几年级时，他可能不会说“第一年上学”或者“一年级”，他很有可能会说：“我在布莱克尼小姐的班上。”而且在他看来，你应该知道布莱克尼小姐是谁。不要在有关日期、时间和数字的问题上浪费你的时间，虽然他们可能知道自己还差3个月满5岁，但当你问：“你觉得我几岁了？”得到的

答案会从16岁到92岁不等，因为这些对于一个不到5岁的孩子来说都是难以想象地“上了年纪”的。

当你听不懂一个小孩给你讲的故事时，试着不要表现出你的失望。你有可能会发现故事的吸引力在一大堆明显毫无关联的细节里消失殆尽，这不要紧，问一些奇怪的问题，鼓励这个孩子继续讲，但是不要试图让他给你解释关于事实或者逻辑的问题，这样你会把一切都毁了的。不要期望你能理解一个6岁的孩子给你解释的游戏规则。他有可能从一半开始讲起，解释的游戏细则对于一个没玩过的人来说毫无意义，而且还会把诸如“游戏的目标是什么？”或者“怎么判断谁赢了？”这种细节忘掉。如果你想玩的话，在这个孩子把计数器从盒子里拿出来，或者缓冲他平板电脑上的游戏时，试着找他的父母或者年纪大一些的哥哥姐姐，让他们悄悄地给你简单讲一下游戏规则。

和青少年聊天：把他们当作成年人对待

当听到邻居赞扬“史蒂芬每次来我家，我们总是能度过十分愉快的时光，他太有礼貌，太友善了”时，这些通常在家中不是少言寡语就是粗鲁无礼的青少年的家长都会感到十分惊讶。“哦？你在说哪个史蒂芬？”这些父母情不自禁地回应到，感觉邻居口中描述的人根本不是自己的儿子。

许多父母都会建议说，唯一的和青少年聊天的方式就是7年都不要理他们，等他们过了青春期，情绪稳定了以后再和他们说话。但是我想说的是，当你和青少年聊天时，你有一个巨大的优势，那就是：你不是他们父母中的任何一个人。他们很有可能仅仅因为这个原因而喜欢你。

和青少年聊天的时候，把他们当作成年人对待，可以问问他们最近在做什么，或者他们对什么感兴趣。

青少年正走在通往成年人的路上，他们不喜欢被当成小孩子一样对待。因此，和他们聊天时，把他们当作成年人对待，可以问问他们最近

在做什么，或者他们对什么感兴趣。如果他们的答案是“没什么”，试着问些更具体的问题，比如，问他们喜欢什么类型的音乐，有没有在关注什么体育赛事，假期有没有什么出游计划。如果可以的话，表现出自己很感兴趣的样子。如果他们说了你一个完全没听过的乐队或者音乐类型，可以让他们给你解释一下。谁知道呢，说不定他们会发现自己很享受把自己喜欢的东西告诉你，而你说不定也会喜欢听他们说这些。和父母们传播的谣言不同，并不是所有的青少年都是易怒的、不善社交的平庸之辈。

和其他年龄段的人聊天

在任何一个聚会中，不论是工作性质的还是朋友之间的，你会自然而然地去找那些和你年龄相仿的人。但是有时候，尤其是在工作性质的聚会上，你不得不去应付和你不是一个年龄段的人。

培养出这样一种超脱于自己的感觉，真的有助于减少你和陌生人搭讪时感到的尴尬。

比如你正在参加一个筹款晚会，或者一位艺术家的预展。在前一种情况下，你可能需要主持一桌由10个处于各个年龄段的人参加的聚餐；在后一种情况下，你可能需要和那些与你父母年龄差不多大的人接触，打招呼，欢迎他们的到来，鼓励他们多在展区内走动（然后买下某件艺术品）。或者，你是前来参加聚会的客人，而聚会主人的年龄和你儿子或者女儿的年龄差不多大，在这种情况下，我建议你先暂时忘掉自己的身份。你可以这样告诉自己，在今晚，你不是唯一一个觉得这类聚会让人心烦的人。你们是你们公司的市场部经理，一位重要客户的代表，一幅画作的潜在买家。你在竭力推着自己向前，需要突出

的人不是你自己，而是那个接受雇主的薪水来做这份工作的专业人士，或者正在寻找投资的相关人士。培养出这样一种超脱于自己的感觉，真的有助于减少你和陌生人搭讪时感到的尴尬。

同样，你也要意识到，那些不知道该和你说些什么的比你年长或者年轻的人，可能会比你更不自在。在和工作相关的社交场合，比如上文描述的例子，你们之间自然而然地会有一个共同点：你们来这里的原因。作为聚会的主人，你应该认识和你一桌的或者在你的宾客名单上的客人（因为你之前做了功课），也应该努力让他们感到宾至如归。“你是安东尼（或者你在×××公司工作吧），我总是听人说起你，很高兴终于见到你了”，这是一个很好的开始。“你能来真是太好了，你对×××的作品一直以来都很感兴趣吗？”或者“你和这个慈善机构是什么关系？”作为聚会主人，如果你发现客人中的一位并不是很了解展出的展品或者这个慈善机构（或者任何聚会的主题），你可以说“让我为你介绍一下吧”，然后给他们一些启发。你之所以能够做到这些，是因为你提前做了功课。

当然，年龄差异的问题不仅仅局限在工作场所。二十岁左右的人可能很难和上了年纪的祖母聊得起来，他们并没有意识到，在50年前手机还

没有发明时出生的那些人，可能会对关于推特和照片分享的话题困惑不解。但是，那位老太太在她的孙子孙女能够想象得到的时间之前，也曾有过许多动人的经历和轶事。只要简单地问一句：“当您像我这么大的时候，您都做了些什么？”或者“在有iPhone之前，您都在干什么？”所有尘封的过往都会被开启。这些故事和年轻人的误解是相反的，“老”不一定代表“无聊”。

认识邻居：以寻求帮助或建议为借口

如果你是看着美国20世纪60年代的情景喜剧长大的人，你也许会认为和新搬来的邻居最好的打招呼的方式，就是带着一个新鲜出炉的樱桃派出现在他们面前，但是根据我的经验来看，这种方法会比在新邻居还没来得及打开箱子取出开瓶器和酒杯之前，就带着一瓶红酒出现在他们门前造成更大的困扰。在我看来，认识新邻居的最好方法就是敲响他的家门，或者在车道上和他们打招呼，然后邀请对方过一会儿来自己家里喝杯咖啡或者红酒。

不是每一个新搬来的邻居都会想在他们搬家的第一晚就去别人家做客。他们也许正忙着安顿或者已经疲惫不堪而无力再去社交，所以，如果他们拒绝了你的第一次邀请，可以和他们再约时间（可以约后天，或者下个周末）。如果他们再一次拒绝了你的邀请，不要给对方施加压力，你可以说：“嗯，那好吧，我们可以下次再约，那就下次再见吧。”然后离开，给他们留些空间。

如果你是新搬来的人，想要认识你的邻居，不难找到一个敲响他们家门的借口：寻求帮助或

者建议（“你能借给我一个电钻吗？我的电钻在打包箱里的某个地方，但是我不知道具体在哪里”，或者“你能给我推荐一个水管工人吗？我不想让洗碗机把水漏得满地都是，如果我自己修理的话，恐怕会出现这种情况”），这是缓解尴尬、打破僵局的好办法。然后邀请他们来家里小酌一杯，只要你能找得到你的开瓶器和酒杯。

约会：对方可能和你一样紧张

第一次约会总是会让人伤脑筋，不论你是第一次约会的青少年，还是想在持续数十年的失败婚姻走向尽头后重回情场的五十多岁的离婚人士。即使在你们第一次约会之前，你已经和你的约会对象见过几次面了（可能是在工作的地方，或者对方是你朋友的朋友），一想到你们的关系有可能要上升到另一个层面，还是会让人感到有些尴尬；如果你们是通过网络认识的，现在决定要见一见彼此，你会担心一旦对方看见你的真人就会立刻改变主意。

没有人在这种情况下能够达到他们最佳的聊天状态，但是这样想也许会好受一些：记住，对方可能和你一样紧张。即使他们说了很多，看起来似乎很自信，也有可能是他们在掩盖自己的焦虑。

该说些什么，以及不该说些什么

假设你一次都没有见过你的约会对象，你想以最佳的状态出现在对方面前：友好、风趣幽默，以及表现出对他/她的兴趣。所以，重中之重

就是不要让对方对你反感。

·如果你寻求的是一段认真的关系，那么在这段关系的早期，还是要对此保持沉默（在第一次约会时当然要这么做，或许第二次、第三次约会时你还是不能声张）。如果你们是通过在线婚恋网站认识的，你也许曾经具体说明过你对“长期稳定的关系”感兴趣，但是即使如此，在极短的时间内就表现得过分热情还是可能会让对方感到惊慌。

·另一方面，你不需要坚持说明你只对一时的放纵欢愉感兴趣，不管这是不是真的。可能你认为自己是这样想的，但是为什么要毁掉真正喜欢上某个人的机会呢？

·即使你们都知道对方曾经离过婚，还是不要不停地谈论之前的伴侣，因为这会让对方觉得你的前任仍然对你的生活有很大影响，你需要传达给对方的是你已经做好准备并且也乐意开启人生的新篇章了。更重要的是，如果你的前任伴侣去世了，不要过分夸大他/她的美好品质。没有人会觉得和逝世的人竞争是一件容易的事情。

一定要告诉对方你有孩子。当对方认为你是无牵无挂的一个人时，你不会想让孩子存在带给对方不愉快的“惊喜”。但是也不要一直不停地说你的孩子都在做什么，或者都取得了哪些成就，除非对方真心地鼓励你这么做。特别要记住，不要满腹牢骚地谈论你和青春期的孩子之间存在的问题，除非你的约会对象自己也有一个让人头疼的青春期的孩子，这样你们就可以轻松地互相交换关于你们孩子的“恐怖故事”了，不然，你的行为就绝对会被归在第一次约会时说得太多的范畴里了。

和大多数对话一样，你想要了解对方，想要知道更多对方的事情并且发现你们之间的共同点。

你可以随意地谈论自己的工作，尤其是当你有一份吸引人的、有趣的工作时，但是不要提到你的工资。一旦你告诉某个人你是一名对冲基金经理或者一名社会福利工作者时，他们自己就能推断出你在经济实力阶梯上的位置了。而且，你的收入在你们关系的早期阶段是和对方没有任何关系的。如果你们感觉你们还想再见一次面（可能未来还会见更多次面），关于你能否支付得起

两人的消费就和对方有关系了。但是在刚开始的时候，还是不要炫耀你有一艘游艇，或者说从慈善商店里买衣服体现了你的美好品德。

约会不全关乎谈话

如果第一次约会时你们能去一个让人不用一直说话的地方，这能够减轻一些压力。如果你们面对面地坐在一家酒吧或者餐厅里，除了吃饭、喝酒和聊天，的确是没有什么其他可以做的了。但是如果你们一起去看比赛、参观展览、去游乐场玩甚至在公园里散步，你们可以谈论看到的東西以及你们正在做的事情，在这种情况下，当你无话可说的时候就不会感到那么不适了。

你们应该谈些什么？和大多数对话一样，你想要了解对方，想要知道更多对方的事情并且发现你们之间的共同点，可以从你们双方都已经知道的事情开始说起：“你刚才给我说了你的徒步旅行”或者“×（那个介绍你们认识的人）说你是意大利长大的，具体是在哪里呢？”这体现出你刚才有认真听对方讲话（这是一个令人着迷的

品质），也说明你在鼓励对方通过谈论他们自己的经历和热爱的事情而绽放光芒。在你的约会对象用他自己年轻时在意大利的经历逗你开心后，他自然而然地就会问你童年的事情。如果你的童年是在毫无特色的郊区或者无聊偏僻的小镇度过的话，试着找一些让人感到兴奋的或者滑稽好笑的事情去说。比如，“和你的童年比起来，我的童年简直太无聊了。我和家人去过的最令人激动、最有意思的地方就是怀特岛了”听起来就有一些自怨自艾了，除非你能再加上一句“当时有一位脾气很坏的女房东，她特别讨厌我弟弟在房间里弹吉他”，或者“我记得有一次我们开着房车出去玩，结果一路上整整下了一周的雨。住在隔壁的人养了一只拉布拉多，它总是偷偷溜进我们的房车里，把床上踩得都是它的泥脚印，我妈妈对此大发了一通脾气。”

你的这番话能带来各种各样的可能性：你在意大利长大的约会对象可以开始和你聊一聊狗，或者他自己的妈妈是多么讲究家庭清洁和摆设并且以此为傲，或者聊聊意大利也会下雨这件事，你知道，他会说一件关于他自己的趣事。不论怎么样，你们的对话已经顺利开始并且进展良好了。

闪电约会

可以确定的是，无论在什么场合中，当你只有短短几分钟来让你的约会对象记住你时，没有什么比良好的第一印象更重要了。你想要自己在人群中脱颖而出，当然是以正常的方式。

仅此一次，抛弃平庸不仅是安全的，而且实际上还是可取的。曾经有记载（我不确定这些结论是如何得出的）2/3的闪电约会都是以“你是做什么工作的？”来开始的；而剩下的大多数，为了让自己听起来更加有趣，会问“你平常喜欢做什么有趣的事情吗？”对于某一个已经回答过这种问题15次的人来说，当第16个闪电约会的对象再问到这个问题时，他已经不觉得这件事情有趣了。取而代之，你可以试着问一个假设性的问题，作为了解约会对象的性格和品味的方法，“如果你能任意选择去世界上的任何一个地方，去听任何一场演唱会，你会去哪里？你会选择谁的演唱会？”这个问题是以你对旅行和音乐都很感兴趣为前提的，如果你对旅行和音乐并不感兴趣的话，你可以试试类似的关于一顿美食或者一场体育比赛的问题。我建议不要问对方过于奇怪的问题，比如“如果你是一朵花/一只动物/一种颜色，你会是什么花/动物/颜色？”这类的。你只有4分钟的时间可以用，你既不会想要把宝贵的时间浪费在让你的约会对象思考她到底是深绿色还是浅青色上面，也不会想冒险让她觉得你是

一个自命不凡的呆子，而把你从她的名单上划掉。

第八章 当肢体语言派不上用场

打电话的时候，毫无疑问，语言和声调就是一切。

“那么你就应该把你的意思直接说出来。”

“我是这样做的，至少，至少我说的话是认真的。你知道，这是一样的。”

“不，这完完全全不是一码事。”

——路易斯·卡罗尔

在这个高科技时代，各种即时的交流不断出现，“对话”不再需要面对面地进行了，甚至很多对话不再需要真正的说话了。那么，当下愈加重要的就是，确保用更恰当的方式说出你想说的话。

打电话：语言和声调就是一切

有人曾经说过——这些人是指那些第一批支持发短信和社交媒体的人——电话是一种极其不礼貌的设备。电话会在你吃饭时、工作中或者参加其他活动时，用喧闹的铃声打断你，它发出尖利刺耳的声音，大叫道：“现在就和我说话，现在就和我说话”，如果你也是这样看待电话铃声，那么的确，这简直是太粗鲁了。

所以，无论你是要给你的好友、妈妈，还是一个不认识的、出售“前途”的人打电话，在做决定之前，你都应该询问对方是否方便接电话。你们打电话不是为了闲聊，也根本没想要谈成什么交易，尤其是，如果对方正一边照看孩子一边接你的电话，或者接电话时正在看新闻，或者接电话的人10分钟后要去开会。

如果你是那个接电话的人，而对方打电话时你恰好不方便接电话，你可以这么说：“我刚把孩子哄睡着/我刚坐下来准备看大卫·爱登堡的节目/我要在今天结束之前完成这份报告”，这些回复对于那些莫名其妙给你打电话的人来说都是完全合理、站得住脚的，然后表示你可以今天晚些

时候再回复对方的电话，你也可以明晚再回，或者，如果你太忙了的话甚至可以下周再回。

作为打电话的人，一定要对接电话的秘书、伴侣或者室友亲善友好，因为他们对你的态度会影响到他们帮你传话的态度（或者甚至是他们到底愿不愿意帮你传话）。假如你被告知你找的人正在开会，而你对着电话另一头的人喊叫道：“让她一会儿打给我”，然后就挂上电话，一句谢谢和再见都没有说，这样是不可能让别人站在你这一边的。一位总裁助理告诉老板“一位来自×××的粗鲁的人”刚才打来电话，比起“一位来自×××的绅士”，前一句可能帮不了你什么忙。

打电话的时候，毫无疑问，语言和声调就是一切。虽然这听起来很奇怪，但是在说话的时候微笑会让你的声音听起来更加温暖，你可能会发现，当你和喜欢的人说话，或者讨论的话题让你兴奋不已时，你会不自觉地微笑。所以如果你正在打电话试图促成一笔交易，或者希望对方能够帮你一个忙，那么，下意识地告诉自己要微笑还是有必要的。从另一方面来说，除非你们在用聊天软件视频，不然点头或者摇头都不过是浪费力气。

如果对方正在皱眉，或者偷偷地开始继续做

填字游戏，寄希望于你能赶快挂断电话，他们这种心不在焉的感觉很快就能沿着电话线传到你那里去，这个时候你就应该意识到你们的对话要自然而然地结束了。即使是在和亲密的朋友或者家人闲聊时，都会出现没有人说话的空隙，当时你们都在思考接下来应该说些什么，因为你在之前就已经把你需要说的都说了，并且坦白来说，你们之间暂时也没有什么好说的了。惬意的沉默也许对在周日早晨读报纸的情侣来说是令人感到非常愉快的，但是一旦出现在打电话的两个人之间，就会让人感到绝望了。比这还要糟糕的是令人尴尬的沉默。

当一个人表示出不想再继续往下说的意愿时，对方却还是一直让他说，这是极其粗鲁无礼的。

所以就要学习如何用优雅的方式结束一段对话。你能给出许多你想要挂断电话的理由，只要用一种礼貌的方式表达出来，并且要体现出因为“不得不”挂断电话而感到很遗憾。“我真的很抱歉”之后可以说“我要继续去做我的工作/我要在我的猫把家里拆掉之前赶快去喂它了/我要去给生日蛋糕裱花了”，或者任何和此时此地相适宜的事情。你还可以补充说点什么，比如“这周晚些时候再和你聊”或者“在你度假之前和你联系”，如

果对方没有领会到你的暗示，你可能需要再坚决一点：“我真的要挂电话了。”在我看来，当一个人表示出不想再继续往下说的意愿时，对方却还是一直让他说，这是极其粗鲁无礼的。确实是这样，尤其是在你主动打电话联系别人而对方总是试图赶快结束对话的时候，即使他们安慰你说你并没有打扰到他们，但实际上他们真正想说的是他们只有20分钟的空余时间，而不是一个半小时。

网上聊天：不要在生气、难过时发信息

在这种情况下连你说话的声调都帮不了你了。确保你说话时都是认真的，说出口的话都是真心的，不要说任何会让对方误解成你在讽刺、生气或者不屑的话。不要藏在社交网络提供的距离后面：如果这些话你不会当着别人的面说，那就永远不要把它写在邮件、短信或者你的个人主页的状态栏里。

在你生气、难过或者稍微有点喝醉了的时候，你也不应该发信息。尤其是在社交网络上，你写的任何东西都会一直在那里，被大家看到，这可能会超出你的控制范围，而对此你无能为力。在你发布任何如果让你未来的雇主、母亲或者一个潜在的男/女朋友看到，都会让你在明天/明年感到尴尬的东西之前，一定要考虑清楚。一些人拒绝和自己的父母在脸书上成为好友关系，是因为他们不想在发状态之前还要自我审查一番，但是我认为在一开始就不要发布任何可能会被诟病的東西是更好的选择。

虽然立刻用尖酸、强硬、令人心碎的方式回复那个让你难过的人是一件让人舒畅的事情，但

是更好的解决办法是睡一觉，把问题留到第二天再解决。如果在很生气的情况下，你写了一些能让自己好受点的东西，你能绝对确定你要点击“保存”而不是“发送”吗？现在有一些程序新增了“撤回”功能：如果你不小心发送了不该发送的消息，你是可以选择撤回的，但是你必须要在消息发出后的几秒钟之内就撤回，这就意味着你必须要对这些程序足够精通，才能够挽回先前的损失。但事实是，损失已经造成了。根据我的经历来看，当你在后半夜喝醉后，给你的前任发送了一条伤感的信息，你是不太可能有机会把这条信息撤回的。所以，还是不要冒这样的险。

当心输入预测功能

在我看来，现在有太多的智能设备认为比起我们自己，它们更了解我们想要说什么和做什么。出于某些原因，比起原来手写的或者打印的信息，我们在发短信的时候越来越不会提前检查一下了。把这两个因素结合起来，就会产生令人不愉快的结果。我的一位女性朋友曾经给一位男性同事发信息，这条信息本身是关于出租车的，但是输入法的预测功能决定（不知道为什么）这条信息是关于床的。由于这条信息包含了关于共同使用的提议，这就给其中一方造成了相当大的尴尬，而且让另一方觉得很好笑。（这件事情，

输入预测除了把车预测成床之外，还在我女性朋友的办公室内推动了一场关于美式英语潜移默化入侵英式英语的讨论。一个喜欢咬文嚼字的同事指出：“如果你输入‘的士’的话就不会发生这样的情况了。”)

在发送信息之前一定要记得核查一次。

最近，我也收到一条朋友发给我的短信，这位朋友在她自己的工作领域内造诣颇深。在为她们把即将到来的聚会改期而道歉之后，这位朋友在短信的结尾非常简洁地写道：“澳洲”。我看到后以为她要去澳大利亚，虽然我根据自己所看到的内容做了合适的回复，但是结果是，在收到我的短信后，她却有些摸不着头脑。这位朋友，名叫波莉，原本想在信息结尾写上自己的名字缩写。结果输入预测功能做出了不一样的决定。

为什么要讲这个故事？是为了告诉你在发送信息之前一定要自己核查一遍。不小心写下让人无法理解的胡言乱语，对于你和你的朋友来说可能不过是浪费了一些时间，但是在工作场合中，如果你提议说要和别人共用一张床，而你实际想说的是共用一辆出租车时，想让你和同事的关系回到合适的水平就会比较困难了。

第九章 学会换位思考，你的世界会更宽阔

比起其他纯社交性质的对话，工作场合的对话更要求我们去考虑对方的需求和期望。

我认为的人间地狱就是一次文学聚会，我有这样一种不安的感觉：和这个职位形影不离的是不停地一边喝着雪利酒，一边和那些重要的人物聊天。

——菲利普·拉金，在拒绝牛津大学诗歌系教授一职时如是说

在一些情景中，比如面试、演讲以及投标会，我们不得不在“展现最好的自我”和“吹嘘夸耀”之间的微妙地带。

许多发生在工作场合之中或者和工作相关的对话，也许不一定符合我们通常对“对话”的描述，但是它仍然是某种形式的对话，其中包括付出和索取。比起其他纯社交性质的对话，工作场合的对话更要求我们去考虑对方的需求和期望。

在一些情景中，比如面试、演讲以及投标会，我们不得不在“展现最好的自我”和“吹嘘夸耀”之间的微妙地带。我曾经出席过一次本该让与会者进行头脑风暴的会议，每一位参与者都是地位平等的，重要的是能够提出想法和点子，而不被任何形式的等级制度所捆绑。但是这次会议被一位新加入的人毁了，这个人完全霸占了这次谈话。他吹嘘着自己之前的种种成就，不停地谈论他认识的那些有影响力的客户的名字，想让他自己听起来像是自达芬奇之后最具创意的思想家……这让他很招人讨厌。当然，他想让在座的人都了解自己的资历和能力，但是他这样做也导致其他人没有机会为这次会议做出自己的贡献。

就像前文描述的紧张焦虑的过度分享者一样，结果就是，浪费了那些没有时间可以去浪费的人的时间，还有可能导致那些没有搞清楚谈话基调的人失去潜在的投资或者工作机会。

让我们假定在这两个例子中犯错的人属于过失犯错，然后假设他们的问题源于他们的紧张不安。就像在对话时遇到的其他困难一样，这些问题都可以通过提前准备和计划克服。做好准备，好好考虑一下一会儿有什么是你可以提供给别人的。答案可能包括：你的经验，你在某个领域的专业知识，一种能够改善他们操作过程中某一个

环节的方法，一种能让他们的生活更简单的产品。

这些人不会在意什么？你是如何巧妙地谈成了最近的一个交易，你对于不在议事日程上的某个东西有多么深刻的见解，你曾经和多少名人打过交道。他们绝对不想让你把别人要说的话一股脑全部说完，把一场本该是大家互相自由交换意见想法的非正式会议变成一场主题演讲。

会议开始之前：如何有技术地闲聊

通常，在会议开始之前大家会互相走动，随便和别人聊聊天，等着老板出现。同事间可以利用这个机会和别人聊任何话题，从最新的销售数据到昨天晚上的《龙穴之创业投资》，就像你们平时在咖啡机旁或者在各自的办公室闲聊那样。但是，如果你是一个局外人，比如说一个来推广自家产品的销售人员，或者是一个想来讨论一下该公司最新账目的外部审查人员，你都需要更加小心谨慎。

首先，你需要谨慎周到。务必把你自己介绍给在场的你不认识的人，然后加入他们的无害谈话，如果他们在谈论办公室八卦，无视就好。其次，不要在所有人入座和做好准备之前就开始推销你的产品。很可能在你的听众当中最重要的人——决策的制定者，是你在等待的人，还没入座，所以之后你不得不从头再介绍一遍你的设备，这就有让那些已经听过你的介绍的人感到无聊的风险。此外，墨菲定律也指出，每当你说到关键的地方时，你总会被打断，会削弱你的势头，而当你重新回到话题上去的时候，你要说的重点听起来也似乎不那么令人印象深刻了。或

许，更好的做法是和那些提前到场的人打个招呼，然后再继续过一遍你的笔记，再检查一下你的数据，和他人保持适当的距离。

发表演讲：听众是唯一的裁判

在你开始准备一场演讲之前，先弄明白你的观众想要知道些什么，上次那场进展顺利的演讲可能一点都不适用于你此次的观众。询问那个邀请你来发表演讲的人，来听演讲的人希望听到些什么（既包括演讲的时长，也包括演讲的内容），然后根据对方的回答来专门组织你的演讲内容。

即使是发表一次非常正式的演讲，你也要做好随时被评论和提问打断的准备。不论你多么谨慎小心地让演讲符合观众们的要求，那些听你说话的人才是决定你说的话是否和他们相关的唯一裁判。所以，当他们让你从你的讲稿上脱离时，努力按捺下自己的不安。他们并没有读过你的讲稿，所以他们不会在意你是不是漏掉了什么。如果你遗漏的那部分对于你想传递的信息来说是不可或缺的，那么，就等到再次讲到那个部分的时候把观众的注意力吸引过来。如果遗漏的部分没那么重要的话，那就随它去吧。让观众印象深刻的，不是你非常仔细地讲到了你的PPT上的每一个要点，而是你回答了他们提出的问题。

同样，你要记住，他们之所以来听你的演讲有可能是自愿的，觉得自己能从你的演讲中学到什么东西。在很大程度上，他们和你是一个阵营的，他们希望你的演讲能够有趣。你并不需要俘获观众的心，你只需要不让他们失望就好。

面试：用故事证实自己的说法

因为你在面试中谈到的内容明显取决于你想争取的工作的性质和级别，所以我的建议只能是普遍的，不具有针对性。也就是说，这里有一些一般性的原则能够对你有所帮助，不论是你想要成为一名执行总裁，还是收发室的助理。再一次提醒，许多原则的适用前提是“你做好了准备”。

在你面试之前（理想情况是在你填写申请表之前），尽可能多地了解这家公司的企业文化以及这家公司的业务范畴。在大多数公司的官网上都有一页“关于我们”的页面，其中包括了公司的原则，对待员工、供货商和客户，以及环境的态度。当然，公司会不吝啬用最美好的语言来描述自己，但是这仍然有助于你去发现这家公司想要树立、推广怎样的公司形象，以及公司最看重的是什么。也要去看看公司的社交网站主页，了解一下公司的主要理念，比如“可持续性”“公司的社会责任”“创新”，然后把这些词语运用到你的面试中去，表现出公司看重的东西也是你所看重的。

·在另一方面，避免使用类似于“跳出固有的思维模式”和“最坏的情况”这类愚蠢的行话。如果你依赖于这些陈词烂调，你就会给面试官留下你没有自己的原创思想的印象。

·想一想你为什么想要这份工作而不是其他的工作。这份工作将如何在你的长期计划中发挥作用？（如果你并没有打算长期做这份工作，注意不要表现出你只是把这个职位当作一块跳板，以便于以后你能找到更好的工作。）做好准备，详细阐述你认为你能为公司做些什么，并且让自己听起来对此充满激情。问一些聪明的问题，比如“我注意到在公司的官网上……您能详细地给我讲一讲吗？”暗示出你有足够大的进取心去浏览公司的网页。

·面试过程中你肯定会被问到之前的工作经历。不要因为没有任何工作经验而惊慌，因为你当然有经验。即使这是你应聘的第一份工作，你又不是刚从娘胎里出来。想一想你擅长做什么，以及过去你有什么成就：做过什么志愿工作，或者在大学学生组织担任的职务都会给予你丰富宝贵的知识和深刻的见解。如果这份工作要求员工善于团队协作的话，那就从中挑出一件事情，说明你擅长团队协作；或者列举某件事情，表现你具有想象力和创造力，或

者你很有恒心而且很乐观，能够在事情的消极面中看到积极的部分。在许多的工作描述中都会出现“做事主动的人”指的是那些不会坐等别人告诉自己该做什么的人。如果你想说自己就是那类人，做好准备，去证实自己的话。

·好好想一想你在空余时间都在做什么，以及这些事情是如何和你的未来雇主产生关联的。热爱体育可能意味着你是一个看重团队合作的人，如果你更偏向于单项体育，比如壁球，这可能意味着你比较好胜，无论哪一个都能够体现有用的个人品质，当然这取决于这份工作的性质。热爱旅游可能意味着你思维开阔，对其他文化感兴趣（如果你应聘的是跨国公司里的职位，这一点将会很有用）。如果你的兴趣是更偏向于室内的，这可能意味着你比较可靠和认真尽责，这种品质对于正在寻找能够全身心工作的员工的雇主来说，是非常具有吸引力的。如果你喜欢的话，你可以把这种行为叫做粉饰，但是我更愿意把它称为“以最好的效果呈现你自己”。

如果你要介绍自己、你的技能或者你的经历，做好准备用故事来证实自己的说法。

·你也有可能被问到并不是关于工作或

者资历的问题。比如面试官可能会说，“说说你自己吧”“你觉得自己是一个什么样的人呢？”或者“你从上一份工作中学到了什么？”如果你没有提前想一想这些问题，那你就有可能被难倒。如果你被问到一些你没有准备到的问题，试着说一些积极向上的话，比如“这是一个很好的问题”，而不是说“嗯”“呃”或者（最糟糕的）“我不知道”。

·还要记住，并不是所有的面试官都擅长面试别人。你可能会发现你做了很多准备，但是面试官没有问你准备到的东西，没有给你一个大放异彩的机会。如果出现了这种情况，试着找到一种方法，使你能够在对话过程中加入关于你的优势和强项的信息，把一个封闭式问题当作一个开放式问题来对待。比如说，如果你被问到，是否能做好准备在临时通知的情况下加班，不要只是说“可以”。用你提前准备好的能够说明你具有灵活的变通性的趣事来证实你的回答。

不该说的话不说

让我们再回到第一印象是多么重要这个话题上来，把准时到达当作优先事项。如果你认为你

有可能会迟到的话（因为交通状况会很糟糕，或者你不是百分之百地确定路线正确），你至少要提前15分钟到达面试地点。如果你一路上比较顺利的话，那你就还有多余的时间去喝杯咖啡，然后再梳理一下你的思路；如果你一路上不太顺利的话，你也不应该以一副特别疲惫的样子出现在面试官面前。如果你对你要去的地方并不是很熟悉，那么提前一两天去“探测”一下还是十分有必要的，这样你就能够知道它离车站有多远，或者你就能够在一片工地中辨别出一幢没有标号的建筑物。

再回到如何谈话这个主题上来，如果万一你真的迟到了，尽可能地简短地道个歉，然后让面试继续进行下去。你已经浪费了面试官的时间，一段冗长的、关于你刚才不愉快的经历的描述，会让面试官觉得你过于歇斯底里，进而把你淘汰掉。如果你乘坐的火车晚点了，他们可能会想：你为什么不打个电话告诉他们一声呢？如果你的理由是你找不到你的手机了，或者你没有他们的号码，我认为这样的行为没有把你性格中最有能力的那一面展现出来。

不要太直白或者一上来就问工资多少，假期多长，是否有弹性工作时间，升职前景如何。不论你多么巧妙地伪装你的问题，询问“加入这个

公司我可以获得什么呢？”还是会让面试官感到不快，你应该传递的信息是你乐意为公司做出贡献而不是从中索取些什么，你可能已经把目前的薪资或者期望的薪资写在你的申请表上了，不管怎么样，如果你要求的薪资比对方能够支付给你的多出几千块的话，他们是不会面试你的。

你要记住，不论你想要进入的公司是多么的古怪和富有想象力，你还没有成为其中的一分子，你正在参加面试，面试的定义要求你务必要有一定程度的正式性。就像你不能穿着破洞牛仔裤和印着骷髅头的哥特式衬衫来面试（我真心希望自己不需要提醒这个）一样，你也不应该受到面试官青春活力和友好行为的引诱，向他讲述上周五晚上你多喝了几杯酒后发生的糗事，或者你今天凌晨四点都还没睡并且一直在给小孩换尿布这个事实。

小组讨论

不是所有的面试都会采取一对一的形式。大公司在寻找储备人才的时候可能会有小组讨论。比如说，在小组讨论中，你可能会被要求和其他应聘者一起分析一个商业策略，或者讨论如何应对一场虚构的危机。

在这种情况下，公司对你在做某份工作时所体现的个人能力不是很感兴趣，比如你在团队中工作的能力，你的沟通技能，以及是否有解决问题的能力。你的雇主可能是在寻找那些能够做出贡献但又不会占支配地位的人；那些既有好点子，又足够灵活，能够听取别人意见的人；那些能够接受别人的意见然后以此为基础进一步发展和完善的人。这里有一些要点，告诉你该说什么，不该说什么，该做什么，不该做什么：

·就像在其他任何对话中一样，听听自己说了什么，如果意识到自己说得太多了，发现自己在炫耀或者偏离主题了，就立刻停下来。

·不要打击任何一个人。即使你认为他们的想法简直无药可救了，也要用一种得体的方式来表达你的看法。你可以说：“那很有趣，但是我在想我们是不是应该更加坚决/谨慎/有创造力。”既认可了对方做出的贡献，又谦虚地提出了你的看法和观点。在你开始否定别人的观点之前，你最好手边有一个改进的建议，比如“我在想我们是不是要更加坚决一点？你觉得在暑假开始之前做一次广告宣传怎么样？”

·从开始到结束，都要对每一个人友好相待。你有可能最终和这些人一起工作，但是如果他们在他们心中留下了自作聪明或者盛气凌人的印象，那么以后你们一起工作就不会是一件轻松的事情了。就像所有的第一印象一样，你可能很难改变自己在他们心中的形象。

·专注于手头上的任务。即使你没有被限定完成任务的时间，在某种程度上，面试官也会根据你是否能够集中注意力以及产生成效的能力来给你打分。不要让谈话渐渐偏向昨晚的电视节目或者周末的天气预报。这些你们可以在茶歇的时候聊。

这是工作还是玩耍？

当说起在事业中取得成功的时候，谈话专家尤其重视“弱连接”。所谓“弱连接”，是和“强连接”相对应的概念，“强连接”就是你的家人、朋友和关系亲密的人，也就是那些你总能见到、十分了解，并且如果你需要的话就会帮助你的人；而“弱连接”是指和你有过一面之交的人、朋友的朋友的朋友。弱连接的重要性就在于他们能在机缘巧合之下给你带来惊喜和好运——那个在会议室和你聊天的陌生人可能会把你推荐给一个值得你稍后去联系的人，也可能给你提供一个你会感兴趣的商业机会。然后你采取后续行动，看！你的生活被改变了。

根据我的经验，遇到能改变你生活的人的这种事情不会那么经常发生，但重要的是在对话中随意出现的一些碎片化信息，这些信息不会简单地出现在你和别人发邮件或者打电话说一件具体事情的时候。因此，很多时候，好点子都不会出现在会议的议程里，而是在会议结束后人们聊天的过程中突然从某个人的脑子里蹦出来。即使在技术至上的21世纪，也没有什么能够取代面对面的交谈，并且，一旦你脱离了严格的议程和时间

限制，稍稍偏离正在谈论的话题，也是可以的。

商务午餐：在开始之前聊些闲话

在一些行业中，许多公事都是在吃午餐时谈成的。对于那些没有在出版业、广告业、市场业以及类似行业工作过的人来说，这看起来像是终极的自我享受；但是对于没有经验的谈判者来说，因为他们知道在吃凯撒沙拉的时候，就有可能谈成或者失去一笔交易，所以商务午餐就十分令人心烦了。谈业务不是问题所在，紧张和不适感主要出现在开始吃午餐之前，以及在开始用餐之前应该说些什么。

我坚定地支持这个观点，在商务午餐中开始谈论商务事宜之前，一定要聊些闲话，寒喧一番。

如果你是请客的人

我坚定地支持这个观点，在商务午餐中开始谈论商务事宜之前，一定要聊些闲话，寒喧一番。作为做东的人，你应该稍早于约定时间到达餐厅，这样你就能在那里迎接你的客人。你可以问一些无害并且礼貌的问题，比如：他最近的旅行，之前知不知道这家餐厅，他是不是来自另一

个城市，他知不知道你所在的城市。如果服务生没有及时出现给客人端来一杯酒的话，那你就把酒拿给对方，一旦服务生把菜单拿过来，除非出于某些原因导致吃饭的餐厅是你的客人选的，因此你应该说一你对这里的食物的看法。你可以说，“这家的焗面加干酪沙司尤其好吃”，或者“这里的菜量很大，如果你饿了的话，牛排和猪肝派是非常好的选择”。

如果你的记性不太好，你甚至可以在每次午餐之后记些笔记，记下那些你觉得下次见面可能会用到的任何关于对方的细节。

有备而来的人已经知道客人是否对某些菜肴有偏好，他们不会带一个素食主义者去一家以烤肉闻名的餐厅，他们会选择那些在自己以及公司预算之内的餐厅，同时确保客人会满意。然而，有时会出现这样的情况：你的客人已经明确表达了自己想要去某家餐厅的意愿，但是你发现那家餐厅超出了你的预算，随意地说一句：“我想我还是选择套餐吧，但是如果你更喜欢逐道点菜，那我们就点菜。”这会鼓励大多数人说：“不，套餐看起来不错。”同样，在请客的人一直在喝矿泉水的时候，具备良好礼仪的客人是不会坚持要点一瓶玛歌酒庄的红葡萄酒的。但是如果你做得太露骨的话，可能会有让自己看起来很吝啬的风

险。或许，更好的方法是，如果你想让你的客人痛痛快快吃一顿，那就让你的钱包放纵一次，然后这个月剩下的时间就勒紧裤腰带。

如果你之前就见过这个人但是和他并不熟，通过回忆之前他告诉过你的他的事情来做一些准备，会是一个不错的主意。你可以问：“上次我们见面的时候你不是说你要去柏林吗？你喜欢那里吗？”或者“你解决你儿子的学校问题了吗？他现在已经适应新学校了吗？”这不仅会在繁琐的点单过程结束后给你提供一些聊天的话题，还能表现出你足够关心你的客人（以及他们可能带给你的生意），你有注意听他们和你说过话。如果你的记性不太好，你甚至可以在每次午餐之后记些笔记，记下那些你觉得下次见面可能会用到的任何关于对方的细节。

只有点完菜以后，你才可以开始谈关于生意的话题，可以暂时让它听起来不要过于具体。你可以说：“我之前在你们公司的网站上看到了你们在澳大利亚成立了新分支机构，现在已经开始运转了吗？”这表示你之前做过一些功课，并且想要和对方进行严肃的对话，但是又不至于太紧张而影响客人享受他的食物。

你可以从客人的行为举止大概看出他是不是

真的想要立刻就开始谈正事，然后根据他的行为来行动。

接下来就是你言归正传、谈到要点的时刻了。有人说应该等到主菜撤了并且点好布丁或者咖啡以后再说正事；还有人认为主菜吃到一半的时候谈正事更加合适。你可以从客人的行为举止大概看出他是不是真的想要立刻就开始谈正事，然后根据他的行为来行动。

如果你把想要讨论的事情列了清单，你要确定这些内容是为正在和你打交道的人量身定做的。午饭并不是一个可以进行复杂的长篇演讲的时间，而是一个能够和用户，或者潜在商业伙伴成为更熟悉的朋友的机会，或许你们可以利用这次机会进行头脑风暴，想出一些对你们都有好处的点子。不要浪费别人的时间，换句话说，如果对方感觉你在浪费自己的时间，他们就不会那么想和你做生意了。还有，当他们的嘴里都是食物的时候，不要问他们重要的问题。

一旦你们开始了关于生意的谈话，想要回过头去谈论琐事就很困难了，除非你的客人想这么做，不然不要尝试。如果你的客人看起来不急着去做什么事，那你可以提议再喝点咖啡或者酒，让对方掌握谈话的主动权。要注意不要有任何想

要聊机密信息或者八卦的企图，记住我在第四章给出的建议：警惕过度分享。讲一个稍微有点隐秘的故事可能会让客人感觉舒适，因为这会让他们觉得自己得到了你的信赖，一旦你选择了这么做，注意不要提到总的金额或者其他真的需要保密的东西。不论你有多么渴望在你和客人之间建起一条纽带，多么想让他们放轻松，当你们喝了酒时，你们的谈话就有进入危险地带的风险，之所以危险，是因为你也许不够了解客人的私人生活、政治观点或者其他你可能无心冒犯到的事情，或许还因为在一切都太晚了之后你才发现对方是一个比你更擅长商业间谍活动的人。

在理想的世界里，都会有明显的信号暗示双方是时候结束这次对话了。如果你的客人表现出还想继续聊的迹象，而你却需要离开了，你可以得体地说：“好了，你觉得我们每一件事都谈到了吧？我可以去结账了吗？我今天下午就会给你发邮件，总结一下我们都达成了哪些共识。”或者“我真的很抱歉，我还有别的约会。但是我们的谈话是最富有成效的，谢谢你。”然后确保你发送了后续跟进的邮件，或者其他你承诺会及时发送的材料。

如果你是客人

如果你被邀请去参加一场商务午餐，假设对方邀请你是有原因的，并且，如果你选择去赴宴，则有可能在和对方谈话的时候获得话语的主动权。另一方面，如果你不确定自己是不是想和对方有业务往来，或者不知道对方想从你这里得到些什么，那么要不要跳过寒暄闲聊的部分，直接询问对方的意图就取决于你。不要在你们点好菜，可以专注于谈话之前就尝试开始商务对话，这样等到点好菜收起菜单，再去问“我能为你做些什么呢？”或者“你想和我聊些什么？”就非常合理了。不论请客的人多么想通过聊天和美味的食物软化你，但是你也许在下午两点半还有一场会，所以需要尽快开始谈论正事。商务午餐对于双方来说都是一种平衡的做法。

商务会议：不要有轻率之举

会议是工作和社交的奇怪结合体，并且还可能会出现潜在的办公室会议陷阱。我的很多关于谨慎说话的建议都适用于会议场合，条件是，在会议室之外有可以进行社交的理想场所。如果你有机会在社交场合认识一位和你从事相似行业的人，你很有可能觉得自己能够向他们学习，寻求他们的支持和帮助，或者在你们都回到办公室后能够互相分享信息，对方更有可能回报你带给他们的好处。当然，这并不意味着，不论是在会议场合还是在未来其他场合，你应该告诉对方机密的信息或者人力资源的信息，但是你们可以结合两个人的智慧，共同去处理一个有影响力但是难相处的客户，或者共同应对淡季和旺季带来的问题。

根据我的经验，在会议上把自己介绍给陌生人是更容易的，因为他们身上可能都带有名牌，上面可能还写了他们公司的名字。你可能会意识到你之前和这个人打过交道，但是你们从来没有真正见过面。如果是这种情况的话，那你们就已经站在了一段关系的起点上，之后就可以抓住这次机会进一步建立、发展你们的关系。如果你们

之前并没有什么交集，假设来参加这次会议的人都是来自相同的行业，那你至少有可能听说过他们的公司，能找到点话题聊一聊。但是如果你没有听说过对方的公司，那么坦率地承认：“恐怕我之前没有听说过贵公司，您具体是做什么的呢？”假设对方不是市场部的主管，那他们就没有理由觉得自己被冒犯了，而是应该乐意把自己介绍给你，毕竟，这也是他们来参加这场会议的一个目的。你可以问任何看起来合适的问题，给对方提供关于自己公司的同类信息，假设你发现对方是个令人愉快且很容易相处的人，你就可以松一口气了，因为你找到了在下次休息时间里可以聊天的人。

如果万一你发现对方并不讨人喜欢（根据我的经验，每一场会议中都至少会有一个非常让人讨厌的人），你可以找借口离开，说你刚刚看到一个人并且你一定要找他聊聊天，或者你想趁着你还没有把一切都忘记之前记一下笔记。如果有必要的话，离开会议室，在一段合适的间隔之后再回来，然后继续尝试和其他人聊天。

大多数会议都会有演讲人发言的正式部分，这就会让你在之后喝咖啡的时候有另外的话题可以聊，你可以靠近任何人，然后问他们是怎么想的。就像这本书前面给出的关于聚会上对话的一

般性建议，但是在这里，你需要在做出任何负面的评论时，先弄清楚你在和谁说话，确保对方不是发言者的同事或者妻子，或者是邀请了这位发言人的会议组织者。如果你想表达自己的不满，你仍然可以做得很得体：“这真的不是我的领域”是一种可以让人接受的表达失望的方法，而“这完全是在浪费我的时间”就不是了。

至于会议正式部分结束以后的社交环节，我建议不要喝太多的酒，也不要有任何专业上的或私人的轻率之举，这种情况在之后的社交环节很容易出现。你可能远离你的家人以及每天和你一起工作的同事，但是和你在一起的人仍然与你处于同一个行业，当事情有关八卦的时候，世界远比你想象的要小得多。不要像一位戏剧行业的专业人士说的那样安慰自己：“发生在舞台上的事情就留在舞台上吧！”因为事实并不如此。

工作派对

我不确定是不是有调查研究可以证实这个说法，但是在我看来，比起其他任何一种场合，参加工作派对时都需要更加周全和审慎的考量，当然，参加工作派对还可能因宿醉而难受和懊悔。令人难过的是，参加工作派对就像参加会议一样，在某种程度上你还是在工作。和你说话的人可能在晚上还是一个亲切友好的醉汉，但是周一早晨他是你的老板或者一个部门里的同事。在你还没有喝太多酒头脑依然清醒的时候要牢记，赞美某人可能会被解读成某种性暗示，或者，大声抱怨年终奖金太少了会引起大家侧目。工作派对不是可以让你坦率地和别人聊工资的地方，不是抱怨被限制在工作电脑上浏览脸书是多么荒谬的地方，也不是谈论关于公司哪里出问题的地方。

但是，你可以在工作派对上谈论你在其他的社交场合可能谈到的话题，比如家庭、兴趣爱好，以及第三章中提到过的非常随机的话题，但是要记得避免谈到太过私人的话题，要牢记前文关于过度分享的建议。在这些情况下，你的老板、公司中的高层人员，以及其他部门你不太熟悉的人，都应该被当作相对陌生的人，对这些人

吐露太多可不是一件明智的事情。

就像商务午餐和会议一样，工作派对也是一个平衡做法，它们平衡了谨慎行事和认识其他同事的机会之间的关系。

这就是说，就像商务午餐和会议一样，工作派对也是一个平衡做法。尽管如此，要注意，这些平衡做法也是一个机会，让你可以去认识其他部门的同事，或许还能够克服你们之间可能存在的障碍。如果你经常和某一位同事通过电子邮件交流，你可以在聚会的时候专门把他找出来，然后表示能够见到他你感到非常高兴。作为对话的发起者，你可以问对方有没有解决某个问题，或者给对方说一说你们两个人都参与的项目的最新消息。这种面对面的交流能够加强你们的工作关系，未来如果你遇到什么问题了，对方会更愿意出手相助。除此之外，你们的谈话可能会十分有趣并且令人感到愉快，而这正是对话的意义所在——我也希望这本书传达了这样的观点。

十条黄金法则

总而言之，我很乐意为大家提供自己的“十条黄金法则”。如果你从这本书里什么都

没有学到的话，试着记住下面这些法则吧：

1.不要把交谈当成你的敌人。和他人交谈应该是令人激动的，让人增长知识而且令人感到愉快。交谈并不会测试你在满分十分的情况下可以得几分。

2.做好准备。不论你是去参加朋友的派对、一次商务会议还是一场慈善晚宴，都要在去之前做些功课。准备好回答别人问的关于你自己的基本问题，并且要让自己听起来很有趣。

3.练习，练习，练习。养成和陌生人聊天的习惯，不论是在公交车上、商店里、博物馆里还是健身房里。你可能会吃惊于你身边竟然会有这么多亲切友好的人。

4.不要看不起寒喧闲聊。问“你是从很远的地方来的吗？”并不是真的想知道对方是不是从很远的地方来，而是想鼓励对方向你介绍一下他们自己。你对他们了解得越多，你就越有可能发现你们之间的共同之处。

5.不要成为一个无聊的人。如果你发现人们的眼神开始呆滞，那你就不应该再唠唠叨叨

地说个没完，问一问和你聊天的人关于他们自己的事情。试着变得更细心一点，你最好在这一切发生之前就停止说话。

6.不要和那些你不熟悉的人分享私人生活的细节。一方面，你可能会让对方感到尴尬；另一方面，你不知道你能不能够信任他们去保守你的秘密，因此你就会有让私事在社区里或者办公室里被闹得人人皆知的风险。

7.在发表强烈的个人观点之前，要先观察当时的情况和人们的情绪。当你和聚会上的一些人针对某个话题各自有着强烈但是相左的个人观点时，你不会想要因为自己大谈特谈这个话题而冒犯到他人，尤其是当他们还是聚会主人的朋友的时候。同样，你也需要对每个人的个人情况更加敏感一些，一些关于失业人数的无伤大雅的评论，对于那些刚刚失业的人来说是无情和令人痛苦的。

8.在婚礼、洗礼以及其他类似的场合上要开心起来。即便你是一个冷酷无情、愤世嫉俗的人，你从来都不相信婚姻，也不会用好话来形容一个婴儿，那也请把你的个人观点藏在心里，然后恭喜新人喜结连理，或者热情祝贺喜得贵子的父母。

9.在葬礼或者纪念活动上要举止得体。体会失去亲人的人的语调，如果他们十分消沉低落的话，那你也应该表现出消沉低落的样子。即使当时的场合是一次“对生命的庆祝”，也不要让自己成为那个在葬礼上喧闹的人。

10.记住，会议和工作派对仍然是“工作”。你要当心，因为宴饮交际之时很容易言行失检：不要把机密的信息透露给新交的朋友，因为他们有可能是你的商业竞争对手。

结语 用兴趣感知一切的艺术

对话交流。那是什么？一个神秘的未解之谜！它似乎是从不烦人的艺术，是用兴趣感知一切的艺术，是用鸡毛蒜皮的小事取悦别人的艺术，是空手就能让人着迷的艺术。

——居伊·德·莫泊桑

我快要完成这本书的时候，在我家附近的街上，一个我从来没有见过的男人走向了我，并和我说起话来。

“抱歉，打扰一下”，这个男人说道，说话的样子就像一个想要打听怎么去邮局的人。

我停下脚步，准备为他提供一些帮助。

然后这个男人观察我，说道：“很明显，你喜欢粉色。”

的确，我当时穿着粉红色的衣服。我回答道：“是的，没错，我是喜欢粉色。”

之后，这个男人就什么也没说了。没说“粉色和你很搭”“我讨厌粉色”，或者“粉色能让人感到心情愉快”，或者任何其他的话。他只是友好地点了点头，然后就走开了。

这是一次对话吗？不尽然。这算是我们在第二章里谈到的“学习做一个有趣的人”吗？“练习和陌生人说话”或许也不是。但是这让我大笑了一场，当我把这件事情告诉朋友时，他们也笑了起来，并且这引出了关于“我们曾经在大街上遇到过哪些奇怪的人/事”的对话。也许这个话题就像“坐着火箭飞向太空，然后从上面看地球”一样，不会成为推荐的聊天话题列表里的一个话题，但是这件事的确给了我们启发和建议：关于对话交谈，如果你有开放的心态和思维，不论走到哪里，你都能够和人聊起来，并且乐在其中。

本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书请加小编微信或QQ：2338856113 小编也和结交一些喜欢读书的朋友 或者关注小编个人微信公众账号名称：幸福的味道 为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网站的名称为：周读 网址：www.ireadweek.com

致谢

一如既往，我非常感激每一位为这本书提供建议、个人经历和轶事的人。其中包括埃尔德烈、卡罗尔、伊莱恩、杰夫、希瑟和迪伦，吉尔、尼基、丽贝卡、罗斯、罗塞、拉杰以及安格尔西岛的朋友们，还有那个在罗切斯特街上遇见的可能喜欢也有可能不喜欢粉色的男人。

参考文献

Blyth, Catherine The Art of Conversation (John Murray, 2008) . Caplin, James I Hate Presentations (John Wiley, 2008) .

Fox, Kate Watching the English: The Hidden Rules of English Behaviour (Hodder&Stoughton, 2004) .

This wonderful book is the source of the expression‘shared moaning’mentioned on page 58, though some of what Kate Fox says about moaning is inspired by Jeremy Paxman's The English (Michael Joseph, 1998) . She is also the source of the quote about‘drifting’into conversation, given on page 52.

Koch, Richard, &Greg Lockwood Superconnect (Little, Brown, 2011) .

This is where the advice on weak links given on page 133 comes from.

Lowndes, Leil How to Talk to

Anyone (Thorsons, 1999) .

Leil Lowndes is the expert who offers the advice on greeting a stranger as an old friend given on page 19.

Mather, Diana Secrets of Confident Communicators (Hodder&Stoughton, 2014) .

Morgan, John Debrett's New Guide to Etiquette and Modern Manners (Headline, 1996) .

Not Actual Size, The Art of Being Middle Class (Constable&Robinson, 2012) .

Powell, John Why Am I Afraid to Tell You Who I Am? (Argus, 1969) .

Powell was the 'five levels of communication' philosopher mentioned on pages 53-54.

Taggart, Caroline How to Greet the Queen (Pavilion, 2014) .

Lady Troubridge The Book of Etiquette (Cedar Books, 1958; first published 1926) .

Wallace, Danny Awkward Situations for Men (Ebury Press, 2010) .

The quotation on page 70 is from Anthony Quinn, The Streets (JonathanCape, 2012) .

我还从以下的网页中获得了灵感和信息：

www. businessballs.com/body-language.htm#body-language-introduction

www. businessinsider.com/8-things-to-always-say-in-an-interview-2013-5?IR=T

career-advice. monster.com/job-interview/interview-questions/best-things-say-in-interview/article.aspx

www. pickuelinesgalore.com/speed-dating/

www. psychologytoday.com/blog/sideways-view/201412/the-secrets-eye-contact-revealed

www. realsimple.com/work-life/work-life-etiquette/oversharing

io9. com/scientific-studies-explain-the-best-

ways-to-talk-to-chi-582531307

www. stevenaitchison.co.uk/blog/6-ways-to-dramatically-improve-your-eye-contact-skills/

www. speeddater.co.uk/sd-news/hi_speed_daters

www. telegraph.co.uk/lifestyle/stella-magazine/

targetjobs. co.uk/careers-advice/assessment-centres/275425-group-exercises-what-to-expect

如果你不知道读什么书，
就关注这个微信号。



微信公众号名称：幸福的味道

加小编微信一起读书

小编微信号：2338856113

【幸福的味道】已提供200个不同类型的书单

- 1、 历届茅盾文学奖获奖作品
- 2、 每年豆瓣，当当，亚马逊年度图书销售排行榜
- 3、 25岁前一定要读的25本书
- 4、 有生之年，你一定要看的25部外国纯文学名著
- 5、 有生之年，你一定要看的20部中国现当代名

著

6、美国亚马逊编辑推荐的一生必读书单100本

7、30个领域30本不容错过的入门书

8、这20本书，是各领域的巅峰之作

9、这7本书，教你如何高效读书

10、80万书虫力荐的“给五星都不够”的30本书

关注“幸福的味道”微信公众号，即可查看对应书单和得到电子书

也可以在我的网站（周读）www.ireadweek.com自行下载

备用微信公众号：一种思路



如果你不知道读什么书，
就关注这个微信号。



微信公众号名称：幸福的味道

加小编微信一起读书

小编微信号：2338856113

【幸福的味道】已提供200个不同类型的书单

- 1、 历届茅盾文学奖获奖作品
- 2、 每年豆瓣，当当，亚马逊年度图书销售排行榜
- 3、 25岁前一定要读的25本书
- 4、 有生之年，你一定要看的25部外国纯文学名著
- 5、 有生之年，你一定要看的20部中国现当代名

著

6、美国亚马逊编辑推荐的一生必读书单100本

7、30个领域30本不容错过的入门书

8、这20本书，是各领域的巅峰之作

9、这7本书，教你如何高效读书

10、80万书虫力荐的“给五星都不够”的30本书

关注“幸福的味道”微信公众号，即可查看对应书单和得到电子书

也可以在我的网站（周读）www.ireadweek.com自行下载

备用微信公众号：一种思路

