

有效提升与陌生人的社交能力

闲谈是社交的敲门砖

克服了对闲谈的偏见，并用两个心理暗示法增加了你的自信。这两个暗示法是：我是主人；我们是还没认识的朋友。

三个在每次闲谈时都要使用的最基本的技能：

- 一、问出一个让对方能自由发挥的问题；
- 二、一问二答；
- 三、认真倾听，扩展再扩展。

这三个技能能让对方感觉放松，并且感觉被关注。这样，他可能很快地喜欢上你。记住，这三个基本技能要贯穿在整个闲谈过程中。

开场：构建一个话题

用“冷读者+热捧者”的身份去敲门，引出下文。

你可以从周围的道具上找话题，从这个人的身上找话题，或从那时那刻的状态中去找话题。

为了让开场更有滋味，你还可以在开场中加上这两个调味品：

- 玩猜谜游戏
- 诚心请教

交谈：把握来往的节奏

如何向前推进交谈，正确的节奏是三部曲：“说、问、说”。每次问问题的前一步和后一步，都要有些自我陈述。第一步的自我陈述，作用是让对方放下戒备；第三步的自我陈述，作用是给对话提供退路。

如果真的推动不下去，就要冷场时，你也不用慌，用这三个急救术：

- 一、另起炉灶，引入新话题；
- 二、正反回应，引入更多相关信息；
- 三、扮演苏格拉底，让原对话升华。

驾驭闲谈的高潮和结束

让聊天进入高潮，有三个方法：

第一个方法：聊到优势话题。

如果双方都有机会聊到自己的优势话题，那就很尽兴。我向你介绍了俄罗斯套娃法和原子法，去定位到优势话题，并用一些过渡语，自然地切换到优势话题上。

第二个方法：逐层剥下洋葱皮。

如果你按顺序逐层深入，谈到一些触及内心的东西，这次交谈会让你们回味无穷。深入洋葱的顺序是：套话、事实、观点、感受。

第三个方法：结识大人物。

如果你有机会和大人物交谈几句，给他留下了好印象，那就真不虚此行了。和大人物说话的角度，可以是请教，并考虑你可以为他带来什么价值，另外，你的冷静和风度非常重要。

当交谈接近尾声时，如何优雅退出呢？五条思路：

- 诚实地画上句号；
- 我要撤了，是我的错；
- 两杯酒法；
- 假装紧急法；
- 将他托付给别人。

日常可做的素材累积

闲谈其实也是可以提前做些准备的。比如，准备三个出镜率高的故事。

- 故事一：就你们双方的共同点挖掘的故事。讲述技巧：用对话让其生动。
- 故事二：关于自己的故事。讲述技巧：谈内心感受或谈糗事，更走心。
- 故事三：准备一个“吃、吃、吃”的故事。讲述技巧：多用细节。

另外，你还可以准备一些跨时空对比的聊天素材，瞬间就可以提高聊天水平。

多人聊天时的技巧

可以用这四种声音加入到一场讨论中：

- 我有见解，你可以用直接经验砝码、学术砝码、团队砝码为自己的见解增加权威。
- 我有疑惑，你可以问闪电版、谦逊版、灵感版的三类问题。
- 我赞同，并有补充，补充细节、例子、故事、数字，或者相关话题。
- 我没观点，但会归纳总结。

最后，如果你想挑战一下自己，主导一次聊天，那么就制造矛盾，挑动正反方。

交谈时怎么使用眼神

主动通过眼神增加自己的社交魅力。

- 别人和你说话是，眼睛一定要看着他

- 你和别人说话时，眼睛可以看着别的地方但是不要东张西望
- 空间越小，拥挤度越高，越不需要眼神交流
- 你和对方越熟悉，越不需要眼神交流

如何与异性闲聊

不要自我设限，做一个缘分的友善者。讨喜三原则：

- 第一，让自己外表有吸引力，也就是容颜不够，风度来凑；
- 第二，在聊天过程中，尽快收集对方的出身、个性、价值观、兴趣，让自己和他/她匹配。
- 第三，让对方觉得被喜欢。
- 最后，与人攀谈时，要注意时机。

微信聊天的技巧

微信聊天的开场话题， 可以是对方正在经历的某个新鲜事，也可以是你正在经历的但能让你想起他的某个新鲜事，或者，还可以是由一张老照片引发的回忆。

在聊天进行中， 越复杂逻辑的事情，越要简洁地表达；越是简单逻辑的事情，越要用长句子来表现修养。

微信聊天需要结束时， 应该谁发起的，谁就来结束。

另外，请记住：不要贸然给对方打电话，也不要要求对方秒回微信，不要发超过30秒的语音。

如何与认识但是不熟悉的人聊天

与不陌生但也不太熟悉的人交谈时，我们可以聊历史，拉近情感距离；我们可以聊现在，增进双方的了解；我们还可以聊未来，为双方创造互助的机会。

请记住：

- 在聊“现在”的时候，聊出“我们有相似的个性”；
- 在聊“未来”的时候，聊出“我们有互补的需求”；
- 聊天结束后，别忘了制作信息卡片，为下次见面做准备。

总结

在第一讲中， 你重新认识了闲谈，明确了闲谈的重要意义，并学会用两个心理暗示法来获得自信：我是主人，我们是还没认识的朋友。

通过马斯洛的需求层次理论，你学会了在聊天中满足对方的安全需求和尊重需求，有三个基本技巧：问出让他自如的问题，一问二答，以及认真倾听，在他的话上扩展，再扩展。

在第二讲中， 你学会了用“冷读者+热捧者”的身份说出第一句话，并从周围道具、对方身上，以及那时那刻的状态上找话题切入。

为了让开场更有滋味，你还可以加两道调味品：猜谜游戏，诚心请教。

在第三讲中，你了解了推进聊天的三部曲：“说、问、说”，如果推进过程中遇到了卡壳，你可以用这三个急救术避免冷场：另起炉灶，正反回应，扮演苏格拉底。

在第四讲中，为了将交谈引向高潮，你可以用俄罗斯套娃法，或原子法，找到彼此的优势话题，并且用“套话、事实、观点、感受”的顺序，逐层剥开洋葱皮，和对方培育洋葱心友谊。同时，不要错过与大人物交谈的机会。

如果需要结束本次交谈，有五个退场方法：诚实地画上句号；我要撤了，是我的错；两杯酒法；假装紧急法；将他托付给别人。

在第五讲中，你学会了平日里怎样为不期而遇的闲谈做准备。首先，你可以准备三个出镜率最高的故事：从双方共同点上挖掘的故事，关于自己的故事，关于“吃”的故事。同时，有意收集一些横跨时空的对比素材，提高聊天水平。

在第六讲中，你在多人局的聊天中也不会胆怯了。你学会了将新闻热点事件与在场的关键人物的专业背景相结合，抛出新话题。

你还了解到，在聊天过程中自己可以选择发的四种声音。而且，你还可以尝试主导这次聊天，用的就是制造矛盾、挑动正反方的方法。