

特别会聊天的人的思维方式是 什么样子的？

特别会聊天的人，脑子里都装着 4 个字。掌握这 4 个字，就能超越 99% 的人，成为全场最会聊天的崽。

这 4 个字很简单，就是【换位思考】。聊天中的换位思考，就是能站在对方的角度想问题，知道对方更希望听到什么样的话，这样就能把话说到对方的心坎里。

会换位思考 VS 不会换位思考

你可能看过这样一个故事：

从前，有一位国王梦到自己牙齿掉光了，他感到很害怕，于是招来一个智者为他解梦。

智者说：「陛下，您很不幸，每掉一颗牙齿，就意味着您会失去一个亲人。」

国王大怒，命人重打这位智者 100 大板。

国王又招来另一位智者为他解梦。这位智者思考一番后，说：「高贵的陛下，您真幸福啊！这是一个吉祥的梦，意味着您会比您的亲人长寿。」

国王大喜，命人重赏这位智者 100 个金币。

为什么这两位智者的意思都差不多，结果一个受到惩罚，一个得到奖赏？

这主要就是说话时会不会换位思考的区别。

国王梦到牙齿掉光，心里是害怕的，他招人来解梦，更想听到对方和他说这并不是不详的征兆。

第一位智者并没有体会到国王的心情，话说出口后，简直就是火上浇油。

相反，第二位智商会换位思考，知道国王想要听到什么，于是几句话就成功让国王的心安下来。

换位思考听起来简单，但要实践起来却不容易，接下来我就给出 20 个技巧，涵盖生活和工作各个场景，帮助大家快速 get 到换位思考的精髓。

实用聊天技巧

1、碰到煞笔/杠精，甭管他们说什么，你都微笑着赞同。

举个例子：

表舅：读书有什么用，还不是打工人一个！你看你辛辛苦苦一个月也就挣那么几千块钱。我小学都没读完，现在开工厂住别墅，多好。

你：嗯嗯，表舅说得对。但是我这个人没有表舅您做生意的天赋，所以只能读书了。

对于杠精或煞笔，你永远别想着说服他们，因为他们只相信自己所相信的。你越是反驳他们，他们越是觉得你没理。

所以，就安安静静听他们说，不时点头赞同他们，让他们永远呆在井里，沉浸在自己的世界中，不必叫醒他们。毕竟你也叫不醒他们。

2、别人自黑时，不要瞎跟着自黑，也不要过度吹捧人家。

比如：

阿姨：唉，我越来越胖了，真羡慕你的身材。

说法 1：年纪大了都容易发福。（容易拉仇恨）

说法 2：哪里哪里，你没胖，瘦着呢。（对方以为你在嘲讽她）

更好说法：阿姨你不能这么说，你看你又要工作，又要兼顾好家庭，能保持这样的身材已经很好了。我要是处在你这个情况，还真做不到像你一样好。（这话阿姨听了肯定开心）

3、因为自己的错误而被批评，要好好道歉，不要陷在负面情绪中。

比如：

同事：我不是告诉过你要 XXX 吗？/你就不会 XXX 吗？真是把我气到了。

作为新人的你：真是对不起，我之前没注意到，我这就去改。你看我自己犯蠢，都把你气到了，我给你买杯奶茶喝，你消消气。

人都喜欢听到赞美自己的话，不喜欢被人批评，所以听到批评自己的话，都会本能排斥。

但如果对方对你的批评，是因为你真做错了事情，那就好好道歉，给对方买杯奶茶，让对方消气。这样说后，对话反而会觉得自己是说得太过分了。

4、批评别人时，加入自己的感受，试着让对方理解，效果会更好。

比如：

这个季度销售业绩很差，我在跟老板汇报的时候很尴尬，顶着巨大的压力，希望大家认识到事情的严重性，努力完成业绩目标。

这样的批评虽然指出业绩差这个事实，但语气一点也不强烈，同时还表达了自己的感受——觉得尴尬，最后还表达出自己的希望。

整句话听起来一点也不刺耳，让人的接受度更高。

5、想要表示你在认真倾听别人说话，可以有效重复对方的话。

比如：

老板：今年公司业绩总体与去年持平，其它几家竞争公司还不如咱们。今年光景不好，能做到这样很不错了。

你（点头示意，表示认同）：嗯，您讲得很对，今年业界形势普遍不好。据我了解，我们公司比其他几家公司情况稍好，至少接了好几个大单子。

这里的有效重复，并不是把对方的话再说一遍，而是重复对方话中的关键点。这样不仅会让对方觉得你在认真听，而且也有助于对方继续讲下去。

6、能用商量的语气说话，就不要用命令的语气说话。

比如：

命令口吻：你去帮我搬一箱水过来。我手疼，搬不动。

商量语气：我手受伤了，你能不能帮我搬一箱水过来？我实在抬不动。

第一种说法用命令式的口吻，会令人反感，对方会想着：凭什么帮你呀！虽然后面也解释了原因，但是对方还是会觉得请求帮助语气过于强硬。

第二种说法就是用一种商量和示弱的语气在请求帮忙，大多数人表示理解，成功率会更大。

7、面对不好回答的问题时，可以采用避实就虚的策略。

比如：

八卦同事：你觉得这次和 X 公司的合作前景如何？

沉稳的你：这次合作虽然存在很多困难，但是对我们公司来说是一次机会。

八卦同事：你觉得咱们的利润能有多少？

沉稳的你：今年的业绩肯定不会太差。

这样避开真正的问题，只回复一些虚的说法，起码不用担心回答不好会引来更严重的问题。

8、想要和别人拉近关系，可以聊聊对方得意的事情。

比如你和一个客户初次见面，知道他喜欢写作，还出版过一部畅销书，那么你可以这么说：

赵经理，我很早之前就听过你名字了。你曾经出版过一部畅销书，我读了后觉得你写得真不错，我从中也学到了挺多的。怪不得书那么受欢迎。

对方听了你的话，也会觉得很开心，这样你们彼此间的陌生感就很快消除了。

9、夸人夸细节才能打动人。

比如：

一般说法：你今天很漂亮。

更好说法：你今天的口红色号和你的妆真配。

10、当朋友和你吐槽诉苦时，可千万别像个唠唠叨叨的大师一样和人讲大道理。

比如：

朋友：我那个老板太坏了，天天就知道压榨我们，每天加班到很晚，工资还给那么少！

绝交说法：一个人的能力和他的工资是成正比的，你有没有想过你为什么会这样？.....

安慰说法：对，你老板真是葛朗台，这么抠门，还让你们做这么多工作！

朋友肯定是信任你这个人，才想找你吐槽诉苦，ta 希望你可以肯定 ta 的情绪，理解 ta，而不是在 ta 心烦的时候，还和 ta 讲什么大道理。

当然，如果朋友需要你给建议，你这时可以给建议。但是 ta 没让你给建议，就不要给了。

11、拒绝别人的邀请时，把责任归到自己头上。

比如：

大学同学：最近我要结婚了，欢迎来参加我的婚礼呀！

不想去的你：真遗憾，我也很想去！但是我最近刚到新公司，业务都不熟悉，每天忙到很晚，就连这次放假，我都要把文件带回去处理（后面放一个大哭的表情）。

很多人都说很久不联系的同学邀请你参加婚礼，可能是要你随份子。但是也有些人并不是真的想要你随份子，而是想你去参加而已。

无论哪种情况，只要对方告诉你这个消息，还是有必要回复下，但是责任要归到自己头上，用工作忙的借口来拒绝最为合适。

12、当别人问你问题，目的是期待你的肯定回应时，要顺着对方的心意说，这样才能把话说到心坎里。

比如：

一位妈妈抱着自己的孩子问：你们说这孩子长得像谁？

拉仇恨回应：这孩子长得和你一点也不像，我觉得和他爸爸也不像。

肯定回应：这孩子眼睛真好看，像妈，绝对是美人胚子。

如果孩子的父母双方都在，可以换一种双方都不得罪的说法：

这孩子眼睛真好看，遗传了妈妈的大双眼皮，鼻子挺挺的，一看就是遗传了爸爸的鼻子，以后绝对是个美人胚子。（当然要根据孩子的特点来调整语言）

13、和人聊天时，提问要用开放性话题，不要用闭合性话题。

比如：

开放性话题：你在新公司待得怎样？

闭合性话题：你觉得新公司好不好？

开放性话题有无限延伸的可能。询问对方在新公司待得怎样，这样对方可以从很多个角度切入话题，比如工作内容难不难，和同事关系融不融洽，领导如何等等。

但闭合性话题无法延伸下去。比如问对方觉得新公司好不好，对方就只能回答好/还行，或者不好。

14、提前说出最差的可能性，这样你再做什么对方都不会觉得更坏。

假设你和女朋友约了晚上 6 点见面，但是路上塞车耽误了一会儿，现在已经 5 点 45 分了，你估计还要 30 分钟才能到达你们的约会地点。

正在这个时候，女朋友打电话给你，问你什么时候到？你会怎么回答？

很多人在这种情况下，都是回答：

快了，就要到了！

可是过了 10 分钟你没到，女朋友又打电话给你，你又说自己马上要到了。

又过了 10 分钟，你还没到，女朋友可能就很不高兴了。因为你总是给对方一个期待，但又总是落空，所以对方会不高兴。

不过，换一种说法就不太一样了，比如你可以这样说：

对不起，对不起，我估计 6 点半才能到，你先在附近商场逛一逛，我到了就给你打电话。

你这样多说一会，等你 6 点 15 分到的时候，女朋友不但不会埋怨你，反而会感到惊喜，因为你比预期的时间还早。

15、能帮忙先说不能帮忙，好办先说不好办，这才会成熟。不帮忙不好办最后帮忙办成了，人家才感激你。一开始就满口答应，如果中间出了岔子没办成，本来答应人家，最后没办成，反倒落人家埋怨。

16、如果感觉和对方没什么可聊的，那就聊对方熟悉或擅长的事情。

一个很适合的话题就是对方的工作，当然，如果对方是学生的话，那就可以聊聊学习的事。这样至少保证有话可说，可以避免彼此无话可说的尴尬局面。

比如：

小红，你从事什么工作？

新媒体编辑。

哦，那你平时很忙吧，我有一个朋友做的就是新媒体编辑，平时她忙得不得了，工作真的很辛苦。

是啊，确实很忙.....

如果实在没什么可聊的，立马结束话题，千万别硬撑着尬聊！
尬聊的时候，还不如自己读点书、学点技能来的实在。

17、和别人聊天时，别做偷话题者。

什么叫偷话题者，也就是别人在讲自己的事情，你却把人的话题引到你自己身上去，你偷了别人的话题。这样对方就会很讨厌你。

比如：

邻居：我们家宝宝得了一朵小红花，老师说他动手能力可强了

偷话题说法：是吗？我们家宝宝也特别聪明，经常受到老师表扬。我记得.....

正确示范：你家宝宝这么厉害啊，你平时是怎么锻炼他的动手能力的？

18、在说话时让对方感受到特殊待遇，他们会更开心。

比如你买了一个产品出了故障，你找到了商家，以下哪种说法你更爱听：

说法 1：根据公司产品规定，您可以免费维修或更换产品。

说法 2：经过检查，您的产品确实存在问题，根据公司产品规定，您可以免费维修，不过您是老客户，老板决定为您免费更换一件新产品，感谢您对我们长久以来的支持！

虽然两种说法的意思都一样，但第二种说法中，工作人员强调为你免费更换，会让你感受到特殊待遇，这样就会很开心。

19、懂得使用「迎合」的技巧，对方就会觉得你是 ta 的知音。

迎合，其实就是通过对对方说的话进行补充，让对方认可自己。迎合总共有三种方法。

第一种方法：给观点补充事实

如果对方给出的是观点，你就补充一些非常符合对方观点的事实。

比如：

观点：今天可真热啊！

事实：是啊，40 度，还让不让人活！

第二种方法：给事实找观点

如果对方给出的是事实，那就将对方陈述的事实做一个总结和概括，提炼出一个观点。

比如：

事实：气死我了，10 分钟不到都断网了 8 次，还玩什么王者荣耀。

观点：是呀，这里的信号很不好。

这里的事实是 10 分钟不到断网 8 次，那么就可以总结出信号不好的观点，以此来迎合对方。

第三种方法：事实和观点都有的情况下，补充一个自己的体会。

比如：

我昨天去银行办点事，排队都排了一个小时，太费时间了。

这句话中既有事实，又有自己的观点，事实是排队排了一个小时，观点就是自己觉得太费时间了。

那么，为了迎合对方，你就可以补充一个自己的相似经历。

比如：

就是！我上次银行卡丢了，去银行补办，整整排了等了两个小时才轮到我，太耽误时间了。

20、请人帮完忙后，要记得答谢别人。

比如你发了个红包后，可以这样说：

一点小心意，请你喝杯奶茶，感谢指点！

这样对方就会感受到你的心意，觉得你这个人很有礼貌，值得交往。

部分参考资料：

《说话的力量》作者：孙路弘

《超级情商：为什么会说话的人受欢迎》作者：Alina

浏览器扩展 Circle 阅读模式排版，版权归 www.zhihu.com 所有

