

超级搭讪学（日常生活中超高性价比的人际沟通课程，让每一个场合都成为你闪亮的舞台。高情商的表达，跟任何人都能交朋友）

作者：马甲

超级搭讪学
马甲 著
北京时代华文书局

图书在版编目（CIP）数据

超级搭讪学 / 马甲著. —北京：北京时代华文书局，2017.6

ISBN 978-7-5699-1560-0

I.①超... II.①马... III.①心理交往—通俗读物 IV.①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2017）第094143号

超级搭讪学

CHAOJI DASHANXUE

著 者 马 甲

出 版 人 | 王训海

选题策划 | 吴海燕

责任编辑 | 李凤琴

装帧设计 | 润和佳艺

责任印制 | 刘 银 王 洋

出版发行 | 北京时代华文书局 <http://www.bjsdsj.com.cn>

北京市东城区安定门外大街136号皇城国际大厦A座8楼

邮 编：100011 电话：010-64267955 64267677

印 刷 | 北京中振源印务有限公司 010-89579026

开 本 | 710mm×1000mm 1/16

印 张 | 15 字 数 | 130千字

版 次 | 2017年7月第1版

印 次 | 2017年7月第1次印刷

书 号 | ISBN 978-7-5699-1560-0

定 价 | 39.00元

版权所有，侵权必究

目录

[内容简介](#)

[作者简介](#)

[前言 搭讪是一门艺术](#)

[第一章 搭讪这门艺术，不懂套路你就输了](#)

[不进入“比赛”，永远不可能获胜](#)

[知己知彼，方能百“搭”不殆](#)

[先入为主，引导对方做出想要的回答](#)

[搭讪要懂得尊重他人](#)

[心急易失误，搭讪要循序渐进](#)

[第二章 如何在3分钟内搞定陌生人](#)

[精心设计你的开场白](#)

[你的形象一定要让人印象深刻](#)

[会赞美的人最受欢迎](#)

[巧恭维，多谈令对方得意的事](#)

[巧用肢体语言为搭讪加分](#)

[快速记住对方的名字](#)

[第三章 如何找话题，又如何打开话题](#)

[从第三方切入，委婉搭讪不被拒](#)

[巧用冷读和热读，让聊天有的放矢](#)

[兴趣说到点上，话题聊不完](#)

[聊家乡，巧用乡情拉关系](#)

[讲个故事，气氛好了关系就近了](#)

[话题到位才能持续聊下去](#)

[第四章 问题问得妙，搭讪效果会更好](#)

[开场第一问，要让对方容易回答](#)

[如何问，对方才乐意回答](#)

[问什么，对方才愿意深交流](#)

[掌握提问的分寸，让搭讪更高效](#)

[提问题，有三大禁忌要牢记](#)

[学会聆听，才能更好地发问](#)

[第五章 不懂心理学怎能好好聊天](#)

[女性穿着不同，搭讪技巧亦不同](#)

[透过着装细节，看穿男性心理](#)

[通过语速，巧识对方性格](#)

[与人搭讪，要学会察“颜”观色](#)

[智解“手语”，洞察对方心理](#)

[小小口头禅，蕴藏大玄机](#)

[读懂无意识，瞬间了解他人心理](#)

[第六章 玩转网络搭讪，你是不及格还是高水平](#)

[巧用社交工具，做搭讪达人](#)

[熟悉网络语言，不做搭讪局外人](#)

[资料不完善，搭讪怎能完美](#)

[网聊有规则，搭讪守底线](#)

[如何把线上搭讪发展为线下友谊](#)

[第七章 别让搭讪伤在不好意思上](#)

[搭讪要成功，就要胆大心细脸皮厚](#)

[搭讪“示好”，要学会“屈尊”](#)

[成人之美，君子之德](#)

[女生也应该成为搭讪的主动方](#)

[第八章 神技能！分分钟化解搭讪中的尴尬](#)

[借用反问，把球踢给对方](#)

[对待假问题，虚实作答才是良策](#)

[巧用小幽默化解大尴尬](#)

[自嘲，既博取同情又活跃气氛](#)

[这样讲，轻松摆脱难受的搭讪](#)

[恰到好处地结束交谈，才是完美的搭讪](#)

[第九章 善用场景，随时随地轻松搭讪](#)

[职场搭讪，礼貌是最好的尊重](#)

[聚会搭讪，风趣才能彰显魅力](#)

[街头搭讪，赞美是最灵验的方式](#)
[校园搭讪，含蓄是最佳的表达方式](#)
[地铁搭讪，问路是第一选择](#)
[旅途搭讪，热情方能一路畅谈](#)
[第十章 你的魅力就是让人无法拒绝的说服力](#)
[善用眼神，让对方主动搭讪你](#)
[淡定从容，尽显你的魅力](#)
[距离产生美，神秘感更具诱惑力](#)
[适当不合群，让对方产生猎奇心理](#)
[饮料是绝佳的搭讪道具](#)
[展现优势，秀出不一样的自己](#)
[第十一章 与陌生人搭话一定要注意的6个要点](#)
[不良的谈吐习惯是交际的“隐性炸弹”](#)
[聊隐秘的话题要注意分寸](#)
[喋喋不休，只会招人烦](#)
[为了问而问，只会制造尴尬](#)
[打量对方是非常不礼貌的行为](#)
[特殊的场合不要搭讪](#)
[附录 如何礼貌地拒绝别人的搭讪](#)
[先发制人，巧妙拒绝对方的搭讪](#)
[答非所问，对方才会知难而退](#)
[明确立场，让搭讪不再拖延](#)
[自黑是最委婉的拒绝方式](#)
[后记 每个人都可以成为搭讪达人](#)

内容简介

这是一本教人们快速与陌生人成为朋友的搭讪秘籍。

本书围绕“搭讪”这一核心主题，从规则到技巧、从理论到实践做了一个全方位的梳理，是一本名副其实的搭讪学，是包括职场人士、单身男女及在校学生在内的各个领域之人的社交宝典。

作者简介

马甲，文案写作高手、广告策划人、沟通达人、畅销书作家。有着灵活多变的思路和鬼马行空的想法，善于捕捉对方的心理活动，并以诙谐幽默的方式引导对方。他相信，每个人经过技巧性的训练都能成为口才达人。

前言

搭讪是一门艺术

搭讪在传统人眼里，是要流氓，是粗俗，但在现代人眼里却是一种重要的交际技能。为什么人们会对搭讪存在如此之大的分歧呢？除了既有的观念之外，还在于人们潜在的扭曲的思想。比如有些人一想到搭讪，脑子就会条件反射般地从美女联想到约会，而思维也顺势从约会跳跃到拥抱等亲昵动作。所以，当你在这些人面前谈论搭讪，他们往往会用一种鄙视的态度作为自己肮脏思想的伪装。而有些擅长搭讪，也经常搭讪的人，往往会用一种开诚布公的心态来描述自己眼中的搭讪。而这也正应了古人常说的一句话：君子坦荡荡，小人长戚戚。

搭讪在有些人眼里暗含着见不得人的勾当，在君子眼里则恰恰相反。我们经常听到一些人把搭讪作为一门学问来研究，而更多的人是把搭讪作为一门艺术去欣赏、领悟、体验。生活在充满现代化的大都市中，能和穿梭在其中的异性搭讪也是一种奇妙的人生体验。与如今社会上各种充满色情、暴力、血腥的行为艺术相比，搭讪绝对算得上一门优雅的艺术。搭讪的艺术，不只在异性之间，也是社交场合必备的一项技能。

搭讪缘何会成为一门艺术？我想，除了它可以满足人们对探索未知领域（也包括陌生人）的好奇心之外，还有一个重要的原因就在于搭讪对人们有着实实在在的好处，比如提升自信心，扩大社交圈子，更乐观地看待这个世界，更理性地认识自己等。很多成功人士虽然从未在搭讪方面进行过技巧性的培训，但他们不管走到哪里，都可以随心所欲地展现自己的搭讪魅力。

从某种程度上讲，我们可以认为这些人在搭讪方面是有艺术天赋的。也就是说，我们也可以总结出一个有关成功学的要素：会搭讪。这种观点在有些人看来或许牵强附会，但如果把会搭讪视为情商高的表现，相信很多人都会表示赞同。有天赋固然好，但没有天赋也并不意味着搭讪就和自己无缘。只要通过学习搭讪方面的一些技巧，掌握搭讪达人们总结出的某些规律，任何人都可以从搭讪这门艺术中体会到专属于自己的乐趣。

搭讪最坏的结果是遭到拒绝，最好的结局是遇到真爱，无须精确权衡，利弊大小显而易见。不管是在生活中，还是在职场上，我们都需要把握社交的主动权，积极抓住机会，创造充满惊喜的人生。只有懂一点搭讪技巧，才能多一点遇到美和成功的可能。所以，从现在开始，走出固有的思维，摆脱庸俗的意识，走上街头，利用书中介绍的搭讪法则快速与你想认识的人一见如故吧！

第一章

搭讪这门艺术，不懂套路你就输了

不管是将搭讪视为一门艺术，还是将其视为一种学问，都需要遵循一定的规律。守规则，搭讪才不会变味，循规律，搭讪才会变得更强。搭讪终究也是社交的一部分，它内接心理，外连口才，而且施展得多了，也要分析概率。所以，你若想真正成为社交搭讪达人，还需要增强自身的各方面能力，才能达到随意搭讪、随心开口的境界。

不进入“比赛”，永远不可能获胜

当我们说“面子是虚”的时候，是否意味着面子不重要呢？

答案是否定的。面子对很多人而言，堪比生命，比如古人所言“士可杀，不可辱”，其中“不可辱”的意思很大程度上指的也是士人的面子。王国维在遗书中所述“五十之年，只欠一死。经此世变，义无再辱”，便是士人面子重要的例证。

那么，面子真的要上升到与生命同贵的地步吗？

答案也是否定的。事实上，如果真的将面子视为与性命同贵，那么历史上就不会有“萧何月下追韩信”的故事。考虑到韩信在刘邦麾下的重要性，会不会有“汉”这个朝代或许也会成为变数。韩信当年所受“胯下之辱”的经历，放在谁身上，都是一件极其没面子的事情。但是，韩信从大局出发，忍辱负重，最后虽然丢了面子，但也成就了自己的一世英名。所以，后人也根据韩信所受胯下之辱总结出了这样一个道理：大丈夫能忍天下所不能忍，故能为天下之不能为之事。

与韩信所受胯下之辱相比，今天人们为了搭讪而丢掉的面子简直是不值一提。另外，当韩信功成名就后，人们再回过头来看他当年所受“胯下之辱”时，除了对他多了一份敬仰之外，还有谁会像当年围观的群众那样把他的行为视为一种胆小的体现呢？所以，搭讪也一样，要想搭讪成功，就不要过多地考虑面子问题。问题是，搭讪失败的话，心情真的可以做到一点不受影响吗？当然不能。心态再好的将军，如果在战场失利，也多少都会感到失落。那么，他们靠什么稳定军心以及自己的心呢？那就是改变自己的心境。所以，当你换一个角度去看待这个问题的时候，心境也会有很大的改观。搭讪其实也是同样的道理。虽然人们已经就成功搭讪总结了诸多实用的技巧，但是没有任何一个搭讪达人可以确保自己的随机搭讪成功率可以达到100%。也就是说，搭讪失败的风险对任何人而言都是客观存在的。

我们经常听到一些搭讪达人滔滔不绝地谈论自己的搭讪技巧，以及丰富多彩的成功搭讪经历。事实真的像他们所描述的那样光鲜吗？有可能。但我们不能忽略的另一个事实是，他们搭讪失败的次数也远远多于一般人，他们为此而丢掉的面子也远远多于一般人。这就好比NBA的很多主力球员，他们往往会在关键时刻挺身而出，投出绝杀的一球。比如已经退役的球星科比，据专业的数据网站Basketball-Reference统计，从2000年到2001年赛季开始，他一共面对95次绝杀球机会，而他投中了其中的25球，命中率为26.3%。也就是说，科比失败的次数更多。但历史只会以科比命中的绝杀球定位他的功绩，而不会以他投丢的绝杀球而抹杀他的贡献。

搭讪同样如此，搭讪达人之所以会被称为“达人”，并非因为他们的智商比其他人高，也不是因为他们的长相比一般人英俊，而是因为他们经历的失败更多。试想，如果每一次失败都要沉溺于其中许久才能走出，那么潜在的成功的概率就会大为减少。做任何事情，失败都是成功之母，而成功也会反过来刺激人的内心，让其在下次遭遇失败后可以更快地复苏，同时也可以让其不再畏惧潜在的失败。

对于那些渴望搭讪但碍于面子而没有去搭讪的人，从眼前来看，虽然保住了面子，但从长远来看，他会因为没有搭讪成功而缺乏相应的激励，会变得越来越爱惜面子。当然，刚开始或许真的只是碍于面子而不去搭讪，但时间久了，内心的欲望因为长期积压，就会使原本的面子问题转化为心理问题，比如抑郁、胆怯等。所以，正确认识搭讪的成功与失败是走出内心壁垒，开始主动搭讪的第一步。

虽然道理简单明了，但是很多人依然无法在搭讪时完全放开自己，无法摆脱爱面子的心理障碍。此时，不妨在心里给自己一个暗示，比如天下没有免费的午餐，然后深吸一口气，主动走向那个你想搭讪的对象。前几次可能会因为紧张，而闹出一些笑话或者陷入尴尬的境况，但经历几次失败之后，就会轻车熟路。

搭讪说简单也简单，说难也难。简单是因为它其实并不需要过硬的知识储备，也无须巧舌如簧的口才，所以绝大多数人都具备搭讪方面的资质；难是因为很多人明明知道应该如何搭讪，也知道主动才是王道，但是依然缺乏搭讪的勇气。

认识到面子是虚，搭讪时才会在行为上更为主动；认识到主动为王，搭讪时才会在心理上忽略面子。

欢迎访问：电子书学习和下载网站（<https://www.shgis.cn>）

文档名称：《超级搭讪学（日常生活中超高性价比的人际沟通课程，让每一个场合都成为你闪亮

请登录 <https://shgis.cn/post/235.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

