

# 如何聊天暖人心，怎样聊天不冷场



[如何聊天暖人心，怎样聊天不冷场\\_下载链接1](#)

著者:高德

出版者:花山文艺出版社

出版时间:2018-1-31

装帧:平装

isbn:9787551101257

掌握60条黄金原则，

开启有温度的聊天，

从此不做冷场王！

你最需要的搭讪神器！

百万畅销书《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》作者

高德扛鼎力作

同样的场景，同样的话题，同样的一群人，为什么别人谈笑风生，你一开口对方就索然无味？为什么你懂得很多却是公认的“冷场王”？

聊天时，我们到底在聊什么？事实是，一个会聊天的人，不是因为他懂得多，也不是他多么擅长察颜观色，而是他是一个“高情商的聊天者”。

本书从聊天的八个方面，分别是：提问、说服、立场、话题、关键词、共识、引导和辩论，讲述实现高情商聊天的八项原则。

会聊天必须高情商，比如：要在心里装着别人，要懂得选择合适的话题并提出好问题，要听对方说他自己想说的，讲对方想听的，要精确地理解对方的意图，同时也要善于化解分歧，完成一场皆大欢喜的辩论！

作者介绍:

高德，调查公司创始人，著名的管理、沟通及思维培训专家，其代表作品《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》销量超过200万册，并著有《迷因效应》、《信仰》、《常识赢天下》和《管理就是管人》等畅销书。

目录: PART1

聊天的第一步，是提出好问题

- 一、好气氛是从好问题开始的 / 002
- 二、提问的目的是“解决问题”，不是“制造批评” / 006
- 三、心有灵犀的提问，才能勾起对方的表达欲 / 011
- 四、避免兜圈子，坦率直接地提问 / 016
- 五、让人愿意跟你聊的关键，是“问到重点” / 020

PART2

说服，请给出一个“让人信服的理由”

- 一、要说服对方，首先应该“解释清楚” / 026
- 二、跳开对错误话题的“循环论证” / 029
- 三、“说得过去”，未必就“做得开心” / 032
- 四、“我相信自己说的理由吗？”——说服不是为了驱使，而是为了赢得他人的信赖 / 036
- 五、用四个“为什么”激起对方想听的欲望 / 040

PART3

摒弃“我”的思想，站在“他”的角度

- 一、没人想听你讲自己的故事，人们想听你讲他们的故事 / 046
- 二、要安慰，就请“走心”——把对方装在心里，说出的话才有温度 / 050
- 三、建设性地关注他的需求，支持他的立场 / 054
- 四、“否定式”的聊天，是让人索然无味的冷水 / 057
- 五、要发自内心地赞美，也要杜绝“过于热烈”的迎合 / 060

PART4

懂得选择话题，让你任何时候都不冷场

- 一、“为何我开口就犯尴尬症？”——要提供互动的乐趣，

不要一开始就给出“生硬的答案” /066

二、“为何同样的话题我说了没人理会？”——重点不在于“说什么”，而在于“怎么说” /069

三、任何时候都应避免“查户口”式的话题，因为这是打探隐私的表现 /073

四、说对方想听的，也要听对方说他想说的 /077

五、关键字联想——通过对方给出的有限内容，展开新的话题 /081

六、一个不冷场的话题，必须具备四个要素——联系感、细节、感情和幽默 /084

#### PART5

善用关键词，精确表达我们的意图

一、提问时，尽量多使用中性词 /090

二、用关键词消除表达的歧义，防止误解的发生 /092

三、“请等一下，刚才我注意到……”——敏锐捕捉对方的关键词，判断他的意图 /094

四、根据不同的情境，进行恰如其分的表达 /098

五、对于负面因素，用积极性的词汇表述它们 /103

#### PART6

最好的沟通，是能够化解“行动的障碍”

一、假设一些新的问题，让聊天成为有益的讨论 /108

二、不要讨论“应不应该”，也不要纠缠于“是什么” /112

三、对比一下你们各自的定性，找到坚定的共识 /115

四、替代式的聊天——用另一个问题来替代，看看会聊出什么 /116

五、“乐观预期”比“最坏的情况”更值得讨论 /119

#### PART7

诱导和启发式的聊天，引发共同的思考

一、抛出“试探性”的观点，听听对方的“预设结论” /124

二、怎样用一句话，就点燃人们聊下去的兴趣 /126

三、“如果我们不这么做，会有什么后果？” /129

四、设置一个逻辑的陷阱，引导他自己看清问题 /134

五、用“延迟反应”领悟对方意图，不要以为你比别人更聪明 /137

#### PART8

用有温度的辩论，创造皆大欢喜的局面

一、宣示底线的时候，先尊重一下对方的原则 /144

二、规律和数据不是“无可置疑的可信”，但要拿出确凿的证据 /147

三、我们用几年的时间学会说话，用几十年的时间才能学会闭嘴 /149

四、用“有条件的反问”打破“战术性的沉默” /153

五、提供被对方忽略的信息，换取他的理解 /155

六、批判性提问的三个技巧 /157

#### 附录

运用60条黄金原则，实现“有温度的聊天” /162

测试卡：你是一个会聊天的人吗？ /191

· · · · · (收起)

[如何聊天暖人心，怎样聊天不冷场 下载链接1](#)

## 标签

聊天

沟通

社交

想读，一定很精彩！

心理学

好书，值得一读

我想读这本书

期待已久的书

## 评论

不推荐阅读

---

18年31本:作者一直在用有温度的聊天，界定书中的沟通方法。换位思考让沟通显得善解人意；更多的倾听让沟通更顺畅；用诱导和启发得到沟通的共鸣；"有台阶可下"的辩论方式让沟通求同存异。这是书中的几大类方法，相对比较系统。就是操作性有待读者通过自身感悟去运用。

---

一般，随便读读就好

---

花费三四个小时读完，get到几个意想不到的点，知足

---

怎么说比说什么更有用 分析成绩想到别人，承担问题提自己 用幽默化解尴尬  
真实的情感更容易说服人，当面少说好话，背面不说人坏话 注重隐私，保留底线  
高效沟通，重点最多说2遍，想象你在打长途收费贵，通俗易懂法则

提出好问题，尽量让对方发言

-----  
睡不着看看，没达到催眠效果

-----  
最后的黄金60条还稍有点用

-----  
问问题问到重点，聊天时不能只顾着说自己喜欢的。。书里举的一些栗子感觉就是我本人无疑了

-----  
高品质书，会考虑买实体书。  
教说话的方法方式，如何破聊天困境。最重要的是提醒人们，聊天到底是为了说？为了听？减少单方面行动，增加有效沟通。另学会目的性沟通，减少无聊沟通，学会适当沉默。

-----  
全篇都列举沟通时的禁忌，沟通要做到如何，但真的是一些笼统的感念，这样说没有错，但做书中反对的事情，或者说书中反对的话语其实也没有错啊。这样的书，看一两本就算了，实际的执行还是算了。

-----  
emmm 总结下来就是 带着同理心去和别人聊天 理解他 认同他 并不适用所有人

-----  
看了part1感觉现实中这种聊天要被坑死，看看就好

-----  
过来补个读后感，总体觉得有点空洞，讲的东西并没有很深入。

-----  
感觉很一般吧，主要书中分享的场景，很多都是国外的，很多技巧感觉并不适合在国内使用。总体感觉一般吧。

-----  
等我家有书房了，我要收藏这本书，最后的黄金60条，温暖人心挺不错的，适合修炼情商适合学习

-----  
[如何聊天暖人心，怎样聊天不冷场\\_下载链接1](#)

## 书评

聊天是一门艺术，更是一门技术。我们从一出生，就要学会与人聊天，学会倾听，学会表达自己的想法，但是即使天赋我们说话的能力，但是我们愈是长大，愈是会发觉聊天并不是一项伴随我们成长而自然而然增长的能力。相反，我们会发现，那些原本在小时候很受欢迎、很会讲话的人长大...

-----  
世界上最遥远的距离，不是你在北京我在巴黎，而是你我面对面却话不投机而无语。好好说话，会说话，不仅仅是高情商的表现，情商高的人也并非天生就会说话，次次说话都到位。聊天，作为一种社交必备技能，其实是需要学习和训练的。高德调查公司创始人高德，在他的《如何聊天暖人...

-----  
[如何聊天暖人心，怎样聊天不冷场\\_下载链接1](#)