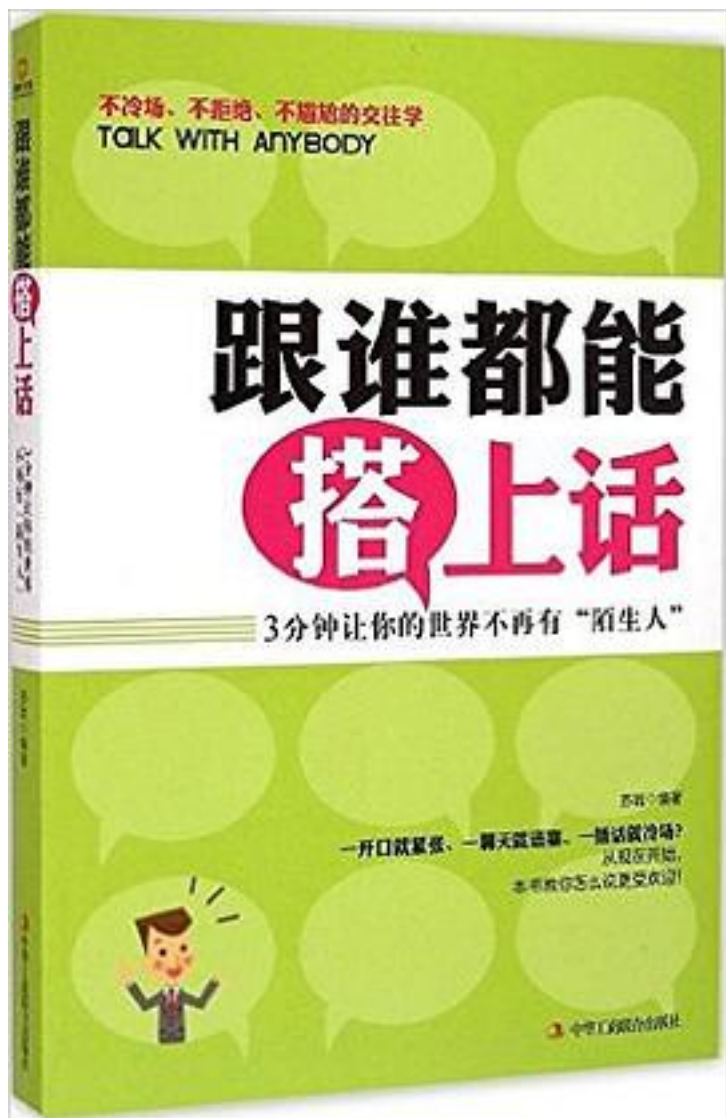


# 跟谁都能搭上话



[跟谁都能搭上话\\_下载链接1](#)

著者:苏岩

出版者:中华工商联合出版社

出版时间:2015-3-1

装帧:平装

isbn:9787515812236

一开口就紧张，不会搭讪，怎么才能扩大交际圈？一聊天就语塞，不会聊天，怎么才能扩大朋友圈？一插话就冷场，不会谈判，怎么才能扩大人脉圈？

如何才能消除对陌生人的提防、戒备，战胜自己的恐惧，让陌生人与我们成为朋友，建立强大的人脉关系圈？你需要的是苏岩编著的这本《跟谁都能搭上话(3分钟让你的世界不再有陌生人)》！最实用的说话技巧，最管用的攻心策略，让你迅速成为交际达人。

作者介绍:

苏岩，人际沟通培训专员，长期策划、撰写关于社交、心理等方面的书稿，文风平实，内容实操性强。

目录: 第一章 迎难而上：战胜自己惧怕陌生人的怯懦心态

丢掉“不要和陌生人说话”的陈规

人心对人心，你真我就真

给自己一个与陌生人说话的理由

只要不害羞，你会做得更好

允许自己被拒绝

做一下深呼吸

战胜自卑这个心魔

陌生人或许就是你的贵人

第二章 趁胜追击：主动搭讪，与陌生人拉近关系

说好第一句话，让搭讪“开门红”

用微笑拉近距离

了解对方的心理是搭讪的前提

眼看耳听，做好观察再搭讪

抓住人心，以“自然”动人

合适的环境，能让搭讪事半功倍

彬彬有礼，搭讪有利

“糖衣炮弹”的妙用

第三章 继续交流：良好的沟通使陌路人变成朋友

找到话题，敞开心扉

别让自己成为“话唠”

用“请教”的方式打开对方的话匣子

利用好奇心“套住”他

用你的善意解除对方的戒备

幽默是度过沟通危机的法宝

口吐莲花的说话技巧

甘当配角，维护他人的自尊心

第四章 巧用妙计：结束交谈，关系升华

终止谈话也是一门技术

好的道别语，带来下一次遇见

滴水不漏话“送别”

送别礼节别忽视

第五章 面子工程：如何让他对你“一见钟情”

让优雅的举止留下好的第一印象

千般风情万般妆

首因效应：决定成败的第一印象

见人三分笑

用好“眼神”这个信使

巧递名片，让他牢牢记住你  
异性相吸，打好性别这张牌  
展示真实的自我  
突出自己的个性，表现自己的魅力  
口会择言，留有余地  
第六章 出奇制胜：掌握沟通的主动权  
听懂弦外之音  
从言语中窥探对方的内心世界  
了解他人，方能更好地交流  
学会适时转移话题  
迂回制胜：从对方得意的事情谈起  
主动“献丑”，消除对方戒备  
那些不能触碰的话题  
揭人短处得不偿失  
第七章 拓宽渠道：使擦肩的陌生人成为朋友  
寻找志同道合的陌生人  
抓住与陌生人成为朋友的机会  
人脉是这样来的  
借助网络，拓宽交友渠道  
如何将谈判桌上的陌生人变为朋友  
第八章 顺水推舟：让陌生人卸除心理防线  
赞美不是浮夸  
认同感是继续交流的基础  
寻找彼此间的共同话题  
说“你真美”不如说“你眼睛真漂亮”  
瞅准对象说好话  
第九章 放低姿态：把表现的机会让给对方  
学会做配角  
尊重永远不多余  
“以己之短，显彼之长”  
放下身段，不要咄咄逼人  
让对方成为交谈的中心  
做一个好的倾听者  
第十章 以情动人：寻找到连接彼此情感的纽带  
用恰当的称呼拉近彼此的距离  
以诚待人，用真心换真心  
设置悬念，吊住对方胃口  
对不同性情的人要区别对待  
将心比心，学会换位思考  
第十一章 细微处见真情：让陌生人迅速认同你  
记住别人的名字  
请听对方把话说完  
眼神交流的禁忌  
握的是手，传的却是情  
肢体语言，此时无声胜有声  
五个助你打开对方心扉的小细节  
第十二章 揣摩心理：把话说到别人的心坎里  
投其所好，满足别人的需要  
从面部表情看内心活动  
把话说到点子上  
尊重别人的“底线”  
把准脉，少说“废话”  
沟通也需遵循“卖货原理”  
• • • • • (收起)

[跟谁都能搭上话\\_下载链接1](#)

标签

沟通

人际

事业

2016

评论

-----  
[跟谁都能搭上话\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[跟谁都能搭上话\\_下载链接1](#)