

<<轻松聊出好交情>>

图书基本信息

书名：<<轻松聊出好交情>>

13位ISBN编号：9787505431485

10位ISBN编号：750543148X

出版时间：2012-6

出版时间：朝华出版社

作者：闻言

页数：228

字数：170000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<轻松聊出好交情>>

内容概要

闻言编著的《轻松聊出好交情》有最实用的沟通技巧，在交谈时使别人对你不设防并敞开心扉，再难沟通的人都能与其自由交谈，再冷的话题都能让你妙语并不断，并随时为谈话找到新的话题。因此，不管你是刚踏入社会的大学生，还是性格腼腆不善交际，都能从《轻松聊出好交情》中获得提升自身沟通能力的技能，掌握沟通艺术，实现与他人的有效沟通，助你成功一臂之力。

<<轻松聊出好交情>>

作者简介

闻言，毕业于华中师范大学，资深心理咨询师，成功学讲师，致力于职场、情绪心理学等研究。

<<轻松聊出好交情>>

书籍目录

第一章 搭讪、寒暄，炒热气氛好开聊

- 1.和陌生人搭讪，你只需要拿出一点勇气
- 2.与异性搭讪，最重要的是帮对方建立安全感
- 3.以求教开路，没有人会拒绝
- 4.得体的称呼有助交谈顺利进行
- 5.过分热情，反而显得见外与疏离
- 6.请看着对方的眼睛说话，眼睛能表露你的真诚
- 7.完美沟通，从微笑开始

第二章 看人选话题，营造酒逢知己的气氛

- 1.找到令人愉悦的话题很重要
- 2.毫无疑问，对方最感兴趣的首先是他自己
- 3.不说意义深远及新奇的话，以身旁的琐事为话题作开端
- 4.设法找到与对方的共同点
- 5.和家庭主妇聊些温馨的话题
- 6.“忆往事”是与富人说话时理想的话题
- 7.与失意的人谈谈未来

第三章 不着痕迹的赞美，听得对方暗自窃喜

- 1.赞美也有“保质期”
- 2.接过话题，顺势赞美
- 3.接过名片，巧作赞美
- 4.送人一个“美名”
- 5.赞美对方最不常被人关注的地方
- 6.借他人之口赞美对方，会让他觉得更真实
- 7.适时引用他人的赞美之词
- 8.带着感情的赞美更容易感动对方

第四章 用用“神秘”武器，吊足对方胃口

- 1.逢人只说三分话，别见人就掏心窝子
- 2.有时候，“说谎”是正常的自我表现
- 3.设置一个悬念才能抓住他人心理
- 4.哪怕一次也好，别按常理出牌
- 5.“泄听效应”，假装私语策略
- 6.不轻易亮出自己的底牌

第五章 什么样的提问，能让对方说得更多

- 1.使对方乐于答话，莫如挑他擅长的来说
- 2.问题越具体，别人才会积极回应你
- 3.引导对方谈自己的得意之事
- 4.以请教的方式提问，人人都喜欢你的谦卑
- 5.间接提问，避免尴尬
- 6.用反问吸引注意力

第六章 嘘！

聊天时千万别问这些

- 1.女士的年龄不要问
- 2.体重通常是比较敏感的话题，尤其是女人
- 3.别人的薪金收入不好奇，不打听
- 4.记住，别人的感情状况是隐私

<<轻松聊出好交情>>

5.对痛苦的人，别再问他的伤心事

6.别人的是非，不询问，不打听

7.别人的软肋问题要避免

第七章 适当装一装，让人打心眼里高看你一眼

1.谦虚过头是压低身价

2.内心紧张，表面上也要与大人物侃侃而谈

3.自信地“挺直腰板”，让对方感觉到你很有“气势”

4.不只是演讲的时候需要肢体语言

5.不轻易妥协，让人摸不清你的底牌

第八章 活跃气氛，能让别人笑你就赢了

1.初次见面，用幽默的方式介绍自己

2.适时运用当下最流行的幽默用语

3.自嘲需要豁达的胸怀和超然的处事心态

4.“天真式幽默”最受欢迎

5.反弹琵琶，让幽默别具风趣

6.如何在异性堆里谈笑风生

第九章 倾听需用心，插话要适宜

1.倾听时，你的眼睛盯着哪儿

3.不做“应声虫”，有主见才能让人刮目相看

2.别做聊天中的“麦霸”，倾听是最高规格的赞美

4.有意识地做出适当反应

5.想插话，试一试万能的魔法用语“是啊”

6.重复对方的“感情用语”

7.察言观色把握插话的时机

第十章 顺利接话，先弄清楚对方在想什么

1.看透对方“ Yes ”与“ No ”的手势

2.嘴上说“欢迎提意见”的人，并不真的想听到你的反对意见

3.找借口拒绝你的人可能只是需要你再三邀请

4.“年轻真好啊”中隐藏的含义

5.某某真了不起表示超越的决心

6.坦白“我的性格不太好”的人其实相当自恋

7.直言自己长胖了的人其实期待否定的回答

8.“可能是这样”，但“我不这么想”

9.对方不停看手表，他在暗示你该结束这场谈话了

第十一章 圆场、救场，破除尴尬高墙

1.稍有失态，就“付之一笑”

2.有人犯错，给他一个台阶下

3.低头认错，给大家一个收场的借口

4.失言后，用场面话及时弥补失误

5.机智应对别人的揭短

6.遇到尴尬问题，转换话题，化险为夷

7.敏感问题，故意错答，让刁难者有劲儿使不上

8.将道歉寓于对他人的赞美中，没有人能拒绝

9.错误越描越黑，只道歉不解释

10.小题大做夸大自己的错误，博取对方的宽容

第十二章 意见相左，如何表达不伤和气

1.不同意别人的观点时，先同意，后反驳

<<轻松聊出好交情>>

- 2.懂得认输胜过竞短争长
- 3.有保留地妥协，赢得对方的感激
- 4.妥协时提出附加要求，给自己留一条后路
- 5.永远别直接说“你错了”
- 6.不要将自己的意见强加给别人
- 7.换一种方式说“不”

第十三章 聊天套交情，踩到“雷区”让人不爽

- 1.人活脸，树活皮——伤什么都别伤别人面子
- 2.不能故意渲染和张扬对方的失误
- 3.不要拿别人的隐私开玩笑
- 4.给自己留有余地，不要把话说得太绝
- 5.没人喜欢被你指责，就算你是好意
- 6.是非话不能随便说
- 7.处处挑剔惹人烦
- 8.坚决不说风凉话
- 9.不要轻易揭别人的“老底儿”

<<轻松聊出好交情>>

章节摘录

版权页： 戴尔·卡耐基常在夏季去缅因州附近钓鱼。

开始，他常用自己喜欢的鲜奶油草莓当诱饵，但他发现鱼并不上钩。

于是，他改用了蚯蚓或蚱蜢，自然收获丰厚。

由此，他认为想要钓鱼，就要知道鱼是怎么想的。

给对方想要的，那你就能得到你想要的。

交谈也是如此。

我们每个人都喜欢谈论自己。

这是人的天性。

但是，如果我们想和对方进行有效沟通，那么过多地谈论自己反而会适得其反。

一位年轻母亲总会热情地对周围人说起自己的儿子，比如：“我的宝宝会叫‘妈妈’了”“我家宝宝今天和奶奶逛公园了”“我儿子最喜欢喜羊羊了”……可能刚开始，周围的人还会热情地和她交谈。

但如果这位母亲一直说“我”“我的”，那久而久之，大家都会沉默不语了。

为什么？

因为在每个人的心里，自己是最重要的，也是自己谈话的一个中心。

而且所有人都喜欢被人称赞，也喜爱称赞自己。

但当“谈论自己”这个欲望得不到满足的时候，他的热情也会消退。

而且，一个只关注自己的交谈者会让人觉得他很自私，并进而产生排斥心理。

这只会让交谈陷入冷场，或者尴尬境地。

《福布斯》杂志认为，在交谈的时候，语言中最重要的一个字是“你”，而语言中最次要的一个字是“我”。

亨利·福特二世也曾说：“一个满嘴‘我’的人，一个独占‘我’字、随时随地说‘我’的人，是一个不受欢迎的人。

”聪明人要懂得把“我、我自己、我的”从自己的辞典中删除，并用“你、我们、我们的”来代替。

<<轻松聊出好交情>>

编辑推荐

《轻松聊出好交情:提问、接话、交谈的最佳技巧》是由闻言编著，朝华出版社出版的。

<<轻松聊出好交情>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>