

<<在聊天中发现机会>>

图书基本信息

书名：<<在聊天中发现机会>>

13位ISBN编号：9787539632087

10位ISBN编号：7539632089

出版时间：2009-8

出版时间：安徽文艺出版社

作者：侯倩

页数：189

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>

## <<在聊天中发现机会>>

### 内容概要

聊天是日常生活中最常见的交流方式，在工作之中，在闲暇之际，都可聊天。

人与人之间的交往也是从聊天开始的。

聊天不拘泥于形式，可以说说家常，可以谈天说地，可以高谈阔论。

聊天通常看来都是漫无目的的，可是有些人却能在无心的聊天中达到自己的目的：闲聊中的一句话就可以交到一个朋友，谈成一桩生意！

这些人就是会聊天的人。

会聊天的人能给陌生人留下良好而深刻的第一印象，和陌生人熟识起来，为以后的进一步交往做好准备；会聊天的人能在谈判中打破尴尬和紧张，善于营造愉快的聊天气氛，从而达到谈判的目的；会聊天的人在饭桌上、开会前、出差时，不会冷场，知道该和上司、同事聊些什么，深受上司的青睐和同事们的喜爱；会聊天的人能轻而易举赢取消费者的心，顺利地把产品推销出去；会聊天的人不与别人面对面，就能经由网络和别人闲聊，并去发现别人未曾发现的商机……另外，“人脉”在现代社会也显得越来越重要，有时候也能成为一个人发展事业的助力。

聊天就是拓展人脉和扩大社交圈子的主要途径之一。

社交圈子越大，可获得的机会就越多。

会聊天的人在社交场上善于让人发现自己身上能为别人所用的资源，同时，也能及时发现并挖掘对方身上能为自己所用的有利资源和信息，得到我们想要的东西。

我们身边有不少虽然没有太多的实力和知识储备，却能在闲聊中就把握机会寻到商机的人，那我们怎么才能在聊天中就搞定自己的事业呢？

本书精心策划，言简意赅，从实例分析了聊天对事业的积极性，以及在社交场合中怎样去与别人聊天的方法，让你从中有所得，为事业加分。

## <<在聊天中发现机会>>

### 书籍目录

前言闲聊好处多——插上机会的翅膀 发现能提携自己的伯乐 找到创意的灵感和点子 闲聊与机遇的邂逅 挖掘别人的资源 拉近距离,化解尴尬 找到与别人相同的爱好 扩大人脉聊天重礼节——闲聊也需要讲“礼” 闲聊也应有范围 不要以自我为中心 多赞美他人 善用口头禅 避免抢话,注意倾听 使用求救用语,常用“我们” 善用肢体语言 注意语调聊天巧修炼——闲聊也要讲方法 成为一个说话帖切的人 不要轻易说SORRY 学会委婉地劝说 合理说“不”赢得机会 如何应对头痛的问题 避免与别人争论 处处留心,记住特别的日子 给予关怀,充满人情味聊天需气度——海纳百川,有容乃大 自在地和有身份、地位的人聊天 与身份、地位差不多的人聊天 跟身份、地位低的人聊天 和不同性格的人聊天 和“小人”聊天 在聊天中接受批评和指责聊天需行动——聊天不完全是嘴上功夫 提出合理的要求和意见 了解自己的工作,做好准备 闲聊也要讲信用 培养广泛的兴趣和爱好 收集信息,征求意见,集思广益 参加一些关于聊天的职能学习 不怕失败,重头再来

## <<在聊天中发现机会>>

### 章节摘录

闲聊好处多——插上机会的翅膀 发现能提携自己的伯乐 千里马要靠伯乐来发现。当今社会人才济济，说明了千里马数量不少。

可想而知，伯乐也不会悠闲到哪儿去。

在伯乐很忙，千里马又很多的情况下，我们自己也要争取做一匹让伯乐很容易发现的千里马。

怎样才能让伯乐发现呢？

闲聊就是很好的媒介。

在与别人闲聊的过程中，我们可以架起与别人良好沟通的一座桥梁，产生亲和力，拉近与别人的距离，从而让别人对自己感兴趣，让别人很容易发现我们跟别人的与众不同之处。

但是也不能随便在路上抓一个人来聊天，那要在什么时候和别人闲聊呢？

例如，经常参加一些适合自己的社交活动，像同学、朋友的生日Party（聚会）、公司的聚餐、宴会、各种读书会、学术产品等交流会，以及各种的艺文活动等。

另外，在搭乘各种交通工具，如飞机、捷运或交车时，也可找机会与邻座的人闲聊；甚至到超市买东西排队结账、到银行排队办事，或接孩子放学时，都可利用机会跟旁人聊聊。

## <<在聊天中发现机会>>

### 编辑推荐

想在职场中出头的你，想开创一番事业的你，想成为Top Sales的你…… 创造超级业绩的聊天技术，什么人都不该错过本书。

会聊天的人能让人留下良好的印象，为以后的进一步交往做好准备； 会聊天的能在谈判中尴尬和紧张，营造愉快的聊天气氛，从而达到谈判的目的； 会聊天的人能在饭桌上、开会前、出差时，不会冷场，知道该和上司、同事聊些什么，深受上司和同事的喜爱； 会聊天的人能轻而易举地赢取消费者的心，顺利地把产品推销出去。

<<在聊天中发现机会>>

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>