

<<会聊才有好人缘>>

图书基本信息

书名：<<会聊才有好人缘>>

13位ISBN编号：9787506480871

10位ISBN编号：7506480875

出版时间：2012-4

出版时间：中国纺织

作者：若水

页数：243

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>

<<会聊才有好人缘>>

前言

在与人交往的过程中，拥有卓越的闲聊能力的人似乎总是无往而不利。

与他人素昧平生时，闲聊往往是传达友好的最佳工具。

会闲聊的人总是那么具有亲和力。

当我们对着陌生人说“你家狗狗好漂亮，叫什么名字”时，对方知道我们的心是开放的，我们愿意与他聊一聊，愿意与他交流并成为朋友。

与他人已经相识后，闲聊是活跃气氛、快速拉近彼此距离的有效工具。

当我们对认识的人说“你喜欢地中海式的装修风格哦？”

我也是”，当对方对我们说“我家就是地中海风格的装修，改天到我家来看看啊”，我们与对方就从点头之交变成了朋友。

与莫逆之交、亲人、爱人闲聊，可以让彼此间的情谊更加笃定。

当朋友对我们说“几年不见，你怎么还是这么喜欢吃辣椒”时，我们知道时间没有带走彼此间的情谊；当爱人与我们聊着锅碗瓢盆那些事，我们清楚地感觉到这个人陪在身边，在“与子偕老”；当亲人对我们说“我都有白头发了”，我们知道自己是被需要的，明明白白地感受到彼此间割不断的亲情。

与他人起冲突时，闲聊是润滑剂，也是黏合剂。

当彼此赌气的两人中有一人主动与对方聊着对方感兴趣的话题时，这“求和”的意图已经不言而喻。在这种不尴尬、温暖、自然的氛围中，彼此间还有什么分歧或隔阂不能消除？

只要方法得当，似乎人际交往中的所有问题都能通过闲聊得到解决。

会闲聊让我们不论面对何种人际状况，都能够从容应对。

更重要的是，闲聊不需要满腹诗书，不需要引经据典，只需要我们拿出一些勇气，注意一些技巧，并且在与他人闲聊的过程中，其能力能不断得到提升。

然而，遗憾的是，拥有这种无往而不利社交能力的人并不多。

我们因激烈的社会竞争而太过专注于“正经事”，忽略了闲聊；因为忽略而逐渐丧失闲聊的能力，以至孤独、寂寞，因缺乏社会归属感而备受煎熬。

如果我们只说要说的话、和主题有关的话，说完后就觉得“好，结束”，这样的做法会让他人觉得我们充满了疏离感。

而我们的人际花园状况也只能是“荒芜一片”。

不论多么有能力的人都不可能自己一个人生活。

每个人不可避免地会与周围的人互动，并且在这种良好的互动中幸福、快乐地生活。

而最基本的互动就是日常生活中没什么实质意义的话，也就是不经意的闲聊。

每天我们说“正事”的时间往往少之又少，大多数时间都在与他人闲聊，在这样的闲聊中，我们作为人类的固有社会性需求得到了满足。

闲聊所带来的安全感、联结感、归属感是我们获得幸福快乐的前提。

当我们通过闲聊也带给他人这种积极心理体验时，好人缘、好交情的到来便顺理成章了。

因此，在我们越来越少与他人闲聊的今天，我们必须改变观念，将闲聊重视起来，并且有意识地去练习闲聊，提升自己的闲聊能力。

编著者 2012年1月

<<会聊才有好人缘>>

内容概要

内容提要

如果一说话就紧张，不知道怎么与陌生人搭讪；与朋友聊天时常陷入沉默的尴尬，想与对方说话却找不到话题；不知道如何与亲友聊天、联络感情.....那么，你需要练习闲聊。

本书揭示了闲聊的真正意义，告诉你闲聊的礼仪和技巧，培养你获得闲聊话题的能力，引导你在职场、情场、家庭生活中与人闲聊，从而迅速消除与他人的隔阂，建立好交情。

闲聊不是高深的说话术，与口才不同；是一种社交能力，是一种沟通能力。

跟随本书，能立即提升你的闲聊能力，改善你的人际关系。

从此，不论在哪里，不论与谁都能愉快而轻松地闲聊，并由此建立和谐而美好的人际关系。

<<会聊才有好人缘>>

书籍目录

我们为什么需要拥有闲聊的能力

“沉默”很恐怖，我们要善于闲聊

闲聊能力是快速建立交情的社交能力

闲聊能跨越时代的人际鸿沟

我们在不知不觉间被闲聊所影响

为了提高注意力，刻意插入闲聊时间

闲聊让我们释放压力，获得好心情

了解闲聊：了解闲聊的四大规则

闲聊能力是只要训练就能拥有的社交能力

规则一：闲聊“没什么实质内容”却很有意义

规则二：闲聊的基本构成——打招呼+话题

规则三：愉快的闲聊不需要“结论”

规则四：闲聊可以利落地想停就停

遵循闲聊的基本礼仪就不会尴尬

对“看得到的部分”进行称赞

称赞本身比称赞的内容更有意义

用“肯定”响应对方，杜绝“不”“但是”

不善言辞就问问题吧

闲聊中，控制好话题支配率

别盯着一个话题，让话题有效延伸

从对方的话中积极地寻找响应点

坐下来，边喝咖啡(茶)边聊

别让一问一答的无礼伤害了彼此的情谊

适当降低自我意识

聊什么，也别聊他人的是非

聊生活中的麻烦时要给予对方一定的安慰

有话题才能轻松闲聊

以彼此的共通点为闲聊的话题

找到“万能话题”，构建“偏爱地图”

让时事话题保证闲聊的新鲜度

日常疑问，可直接当作闲聊话题

制造自己的“万能话题”

谁说了什么话是好的闲聊话题

培养自己衍生话题的能力

有技巧有越聊越愉快，越聊越亲近

凭借闲聊能力畅行职场

会聊才会“谈”恋爱

闲聊间亲情甜蜜无间

会才有好友谊

<<会聊才有好人缘>>

章节摘录

版权页： 闲聊能跨越时代的人际鸿沟 年老的父亲对好不容易回家来看望自己的儿子说：“最近。工作还顺利吧？”

“还行，挺好的。”

儿子回答道。

接下来，父子之间无话了。

年长的上司对年轻的下属说：“××，你的早餐总是面包和牛奶，你很喜欢它们？”

“还行。”

年轻的职员回答道。

接下来，彼此之间没话了，总是显得那么疏离。

生活中，越来越多的年轻人，在公司里不知怎么和上司交流，在家里不知怎么和长辈相处，彼此之间的关系总是那么疏离。

有的年轻人说，沟通不了，所以不想说，怕越说越烦。

由于彼此生活的时代不一样，对人对事对物，彼此的观点肯定会存在分歧。

针对某一件事，彼此正正经经地进行讨论，往往很难愉快地进行下去，并且对彼此间感情的加深不利。

比如，儿子说：“公司新来了一个员工，行事张扬，目空一切，让我很郁闷。”

父亲安慰儿子说：“你是老员工，就不要和新员工斤斤计较了，包容一下他们吧！”

此时，儿子虽然知道父亲说的有道理，但是自己生活的时代更奉行“成年人要为自己的言行负责”的观点，儿子心生不快，想着“到底我是你儿子，还是他是你儿子？”

接下来也就没什么话和父亲说了。

但是，如果我们能够避开这些分歧，聊一聊，结果又会如何呢？

聊聊自己喜欢的食物，聊聊父亲的当年……彼此闲聊一下，那定会非常愉悦，就像下面这样。

（暖暖的灯光下的饭桌上）儿子：“妈，还是你做的饭好吃，好久没吃过这么好吃的饭了。”

母亲：“好吃就多吃点！”

“妈，那你明天做白油肚条给我吃吧，我后天才走。”

儿子一边嚼着菜，一边说道。

“没个样子！”

嘴里还嚼着东西就说话，而且还点上菜了？

我们家历来都是你妈做什么我们吃什么！

父亲一本正经地教育着儿子。

“妈，你看爸吃醋了！”

爸，你也大方一点嘛，我记得你年轻的时候，妈可没少做你喜欢吃的回锅肉，两天不做，你吃饭的时候就不高兴。

只不过现在怕你高血脂才不做给你吃了。

儿子笑嘻嘻地说道。

“就是！”

儿子喜欢吃你就让他吃个够嘛！

母亲略带埋怨地对父亲说。

“呵呵！”

爸，你可别嫉妒我！

我们不让你吃回锅肉。

也是为你好，你好好锻炼，按时吃药，等你血脂降下来了，我替你向妈申请回锅肉。

儿子笑嘻嘻地对父亲说。

父亲欣慰地点了点头，说：“恩，我知道，我会注意自己的身体的。”

这样的闲聊俨然就是一幅天伦之乐的畫面。

<<会聊才有好人缘>>

然而，如果儿子不是与父亲闲聊，而是就彼此的分歧展开讨论，那又会怎样呢？

比如，当父亲不认同儿子“点菜”的行为时，儿子立刻进行解释，希望父亲可以认同自己：“爸，你别那么封建好不好，现在一家人吃饭，哪儿有不说话的？”

”结果可想而知，其后续发展一定不甚愉快。

由此可见，时代原因形成的人际鸿沟并非像我们想的那样不可跨越，闲聊就是很好的工具。

闲聊能够帮助我们避开彼此之间因时代差异而形成的分歧，能够让我们在与年长者相处、交往的过程中多些快乐，少些隔阂与争执。

因此，在生活 and 工作中，我们每一个人都应该积极地面对与他人之间的代沟，要明确代沟并不能阻碍我们与他人建立和谐、亲密的人际关系，闲聊就是跨越它的最好方法。

当然，在实际操作过程中，无论是年轻人，还是年长者，都会有疑虑，会担心自己聊的话题对方不感兴趣或者无法理解。

这是非常正常的，却是没有必要的。

<<会聊才有好人缘>>

编辑推荐

《会聊才有好人缘:30秒消除隔阂,打造好交情》讲述了如果想提升社交能力,改善人际关系,从学会闲聊开始!

4个闲聊规则,让你快速拥有闲聊能力;12个聊天礼仪,全面提升你的社交魅力;7种话题获得法,助你与人交往热络不冷场;12个闲聊技巧,帮你开心社交,与他人越聊越亲近;24个现实场景,带你用闲聊解决人际关系的各种问题!

长辈、上司、朋友、陌生人、家人,办公室、家里、友人聚会……《会聊才有好人缘:30秒消除隔阂,打造好交情》为你奉上无论什么对象、什么场合都有用的谈话技巧,让你成为能让他人迅速敞开心扉、再难交往的人都能交往、再冷的话题都能接、随时都能找到好话题、再尴尬的气氛也能化解的社交达人。

<<会聊才有好人缘>>

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>