

<<就是想和你搭上话>>

图书基本信息

书名：<<就是想和你搭上话>>

13位ISBN编号：9787516402801

10位ISBN编号：751640280X

出版时间：2013-4

出版时间：企业管理出版社

作者：章岩

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>

<<就是想和你搭上话>>

前言

世界在旋转，人脉在转圈，如果你还不懂人脉的作用，你就直接被出局。

你知道人脉的重要性，你却不懂得如何搭讪，那么你就OUT了！

当今世界，搭讪能够改变我们的生活——你要寻找爱情，OK，搭讪能够让你结识美女/帅哥，只要你愿意走出那一步！

你要寻找事业合作伙伴，OK，去搭讪，相信许许多多的草根创业者的第一桶金都是来自搭讪，只要你去尝试，总有人会青睐你！

你要寻找工作，OK，去搭讪，没有工作会从天上掉下来，你却能够通过搭讪去发现自己最适合的！

你要寻找人，OK，尝试去搭讪，线索总是从沟通中来！

我们的乡村越来越安静，越来越多的人拥入城市，城市就好像是一条巨大的淘金河，每个人都在弯腰淘金，人们想要从城市这条淘金河淘到自己想要的种种，房子、车子、票子，欲望刺激着人们拼命追逐和奋斗。

但是我们的城市也越来越安静，许多人不再去逛街，淘宝、当当、团购等购物网站上就能解决他们的生活需要；许多人懒得去公园，因为周末人太多，城市天空早已不是那么蓝；篮球架下往往也只见孩童、高中生的身影，我们越来越累，懒得出力懒得活动；我们和同城朋友聊着QQ、MSN、YY却好久不曾见面，多年不曾遇到的老同学，其实在人人网、QQ圈子、Facebook也依然有着联系，我们亲密，却不出声，键盘的噼里啪啦声音传递了我们的信息。

但是我们却不得不承认，我们的心仿佛隔了一层玻璃。

其实更多的人脉依然要靠现实中的接触和搭讪才能积累，推销员不可能整天坐在网上和每个人聊着QQ、YY，爱情不是仅仅靠着视频语音就能完成，不然怎么会有人唱着：“亲爱的你怎么不在我身边……”真实可触摸到的实体才能给我们最大的安全感。

但是你真的会搭讪吗？

许多人往往因为害怕失败而停下自己搭讪的脚步。

许多人往往因为难为情，面对想要搭讪的对象出不了声音。

还有许多人因为这样那样的原因而放弃搭讪。

高明的搭讪达人也会有失败，本书不是万能的灵丹妙药，能确定你读完它一定能够成为搭讪高手，但是它将心理、实用案例分析，以及实用操作结合收入，生动有趣的同时，也能给你信心，告诉你，I can, You can.

必须的！

！

这本书中所讲述的“搭讪”不只局限于男女搭讪，已经荣升到了扩大人脉的大型搭讪。

能掌握一定的搭讪技巧，就可以迅速扩大自己的人脉圈，让你认识的^越来越有价值、有含量，为你的人脉赢一个满堂彩。

本书从搭讪的目的、心理建设、具体技巧、策略，到最终的成功邀约等方面全面细致地进行讲述，并有具体案例以及详细的解释，生动而更容易理解掌握。

还讲述了一些在搭讪时容易走入的误区，电话邀约时各种情况的应对。

除此之外，还涉及一些时下流行的内容，如网络上的搭讪—QQ、MSN、YY，现代通信搭讪——微信，或者是微信搭讪。

读过此书会有豁然开朗的感觉，内向的人不再内向，再忙碌、交际圈再小的人也不用为自己的闭塞而苦恼了。

本书是让草根认识牛人的奇妙之书！

本书是搭讪实用手册！

本书帮你搞定形形色色的人脉，帮助你事业成功！

<<就是想和你搭上话>>

内容概要

《就是想和你搭上话》所讲述的搭讪不只局限于男女之间，已经是荣升到了扩大人脉的大型搭讪。掌握书中的搭讪技巧，可以迅速扩大自己的人脉圈，让你认识的人越来越有价值、有含量，为你的人脉赢一个满堂彩。

《就是想和你搭上话》告诉你如何突破不敢搭讪的心理魔咒，分享搭讪的六项基本原则，详解搭讪实战中最有效的八个绝招，以及搭讪后如何维系新建的人脉关系等。

书中的精彩案例涉及搭讪的各个场合，可以让你无论在什么情况下都能有所参考。

看完《就是想和你搭上话》，你一定会有马上找人搭讪的冲动，这就对了，开始吧！

<<就是想和你搭上话>>

作者简介

章岩，本名张兵，中国知名草根心理学家，现居北京，任某传媒机构CEO，其悟出的一条真谛为：劳心者治人，劳力者治于人。

出版图书有《人脉圈》《先交朋友，再做生意》《气场》《每天懂一点人情世故》《销售中的心理学诡计》《我就是教你混社会》《我不是教你玩阴的》，其图书版权输往海外，风靡中国台湾、韩国、新加坡、东南亚及欧美等20多个国家和地区。

目前，章岩被奉为国内20几岁、30几岁群体的励志教主、心灵导师，其书中的生猛语录被新浪、腾讯、天涯、猫扑等网站疯狂转载，并被千万读者写上QQ签名，以此作为人生的座右铭和行动指南。

<<就是想和你搭上话>>

书籍目录

前言 第一章搭讪是一门技术活，聪明人不做无用功 搭讪是人际关系第一句 不搭讪就是损失 给自己一个毛遂自荐的机会 搭讪可以让陌生人分钟变朋友 为什么剩男剩女这么多？

第二章搭讪需要厚脸皮，走到哪里搭到哪里 搭讪，绝不等同于自掉身价 丢掉羞耻心——在陌生的环境对陌生的人搭讪 给自己信心——你想搭讪的人也许正等着你的搭讪 搭讪也是一种缘分 搭讪心要诚——你是否真诚，别人一听就知道 想成功搭讪，先试着战胜镜子里的你 第三章搭讪的项基本原则 闲聊是搭讪必修课 “高富帅” “白富美”不是搭讪的资本，才学才是 切忌自来熟——保持安全距离，不管是心理上还是身体上，总有那么几句开场白，可以引起对方的兴趣 搭讪前，主动为双方设计共同目标 巧妙制造小摩擦，和你的目标搭上话 第四章搭讪想成功，地点选择很重要 路遇人脉——机场、火车、地铁等，到处都是朋友 多人饭局——以酒助兴，把朋友的朋友变成你的朋友 谈判桌上——私人交情的搭讪，让公事变温情 公共场所——聊出来的朋友 亲朋好友婚礼上——趁着大家心情都好 陌生人也能“百年同心” 大型商务会议——认识更多的同行与近行，圈子很热闹 第五章搭讪实战中不可不知的种有效绝招 出其不意法——不按套路出牌的就是我 直接进击法——“很希望能认识你” 闲时利用法——“你也在……吗” 知音难求法——子期成功搭讪伯牙 虚心求教法——求教是假，其实我是想和你说上话 倾情赞美法——把你捧上天，然后一直捧着 欲擒故纵法——不要逼得太紧，会让人害怕 天时地利人和法——以外界各种因素作为借力点 第六章如何让对方感觉相见恨晚，并不露痕迹地要到联系方式 你能把握好搭讪后的两分钟吗，适当提问，是让沉默的人开口说话最有效的方法 搭讪时要绞尽脑汁想一个共同话题作为开始 如果搭讪的人是异性时，如何吸引对方 满足对方的需求，让对方有相见恨晚的感觉 不要急着开口要联系方式，聊得好了自然水到渠成 不露痕迹地要到对方的联系方式 第七章对症下药，对不同的人要有不同的搭讪 内向人如何对付——害羞人生的“处女搭” 搭讪年龄不是问题——上搭下搭岁 面对多人时，与其中某一人搭讪 搭讪普通人，试着给对方戴戴高帽 搭讪牛人，要保持一分平常心 试着做一次伯乐，找未得志者搭讪 第八章搭讪一定要避开的“雷区” 不要以貌取人 该放手时就放手——没有不打败仗的将士 不要让对方没有说话的机会 不要因盲目崇拜而去搭讪 正确看待来自异性的搭讪，话出口前心中绕，不要一言激起千层浪 搭讪时间不宜过长，话题不要太杂，第九章搭讪高手都是心理学家——如何把你的搭讪继续下去 诚恳倾听，让搭讪变得艺术起来 吹牛可以，但要悠着点儿 说话要幽默，用幽默表达出自己的意思 和同龄人无厘头聊天，大家都轻松 搭讪时要弄清对方的作息时间和兴趣爱好 主动结束搭讪，让搭讪变得意犹未尽 第十章从搭讪到成功邀约 要到电话不要转身就邀约，耐心一点！

邀约对方时，要预先通知 提出邀约不必东拉西扯 闲聊天 邀约时的小意外如何应付 要求对方有个答复，不让你的邀请石沉大海 要为这次的见面定好计划，为下一次做铺垫 第十一章请大力借助工具 完美文字搭——QQ、MSN历久弥新 说说唱唱搭人脉——YY、UC，我们的最爱 微博为我们@了人脉，找了话题 马路微信搭——与米内的路人聊个天 拿出你的手机发个错的信息，助你搭上对的人 社交网站帮你网罗天下 后记

<<就是想和你搭上话>>

章节摘录

版权页：不要死板地认为搭讪就是上前说话，方法多种多样，你必须根据眼前的形势、对方大体情况来判断你当前选择怎样的搭讪方式。

一般说来，搭讪目的主要是引起对方注意，那么小的摩擦和小的动作则更容易被记住，更容易深入一些。

有人开玩笑说，人们总会记得那些伤害过他的人，忘记那些对他有恩的人。

这话说起来是很夸张的，但是确实一些小的冲突反倒会被记住。

小周应聘到一家大型广告公司上班，第一天上班就快要迟到了，跑向公司大楼发现有一台电梯门马上就要关闭了，小周拼命地冲向那台电梯，在即将关闭的刹那跻身而入，不过还是很不小心踩到了先入电梯的人一脚。

对方闷哼了一声，小周连忙说对不起对不起。

部门所在楼层到了之后，小周走出电梯，却发现同事们都惊讶地看着她，这让她浑身不自在，她想，总不会第一天上班都是像大猩猩吧，她努力挤出笑容与每个人打招呼，这时其中一位同事告诉她，刚才和她共乘电梯的是部门主管，小周大呼惨了惨了，上班第一天就被部门主管抓到个迟到现行，还踩了一脚！

但是往后的工作中，小周工作兢兢业业，而那位被她踩了一脚的主管成了她的伯乐。

你也许会很奇怪，这主管就这么大度？

其实不是主管大度，那位主管真的不太大度，当时的确不高兴，后来发现踩了她一脚的毛丫头居然到了她的门下，更是不自觉地处处关注，但就是这关注，使她发现了这个毛丫头的努力与敬业，继而是越来越深刻的印象存在。

<<就是想和你搭上话>>

后记

俗话说得好，千金难买是朋友，朋友多了路好走。

搭讪之后我们要做的就是维护好人脉，这些人脉将会在今后的人生中为你提供许许多多的便利。

在本书创作过程中，有以下人员参与工作：寿婕、贾亦真、崔秀花、宋云、张新秀、魏素娟、徐如强、崔中华、魏国昌、贾相等。

没有他们的大力支持和协助，这本书是不可能完成的，正是众人的共同智慧，让本书拥有了生命和价值，在此不胜感激！

祝福你，陌生人！

祝福你，明天的朋友！

<<就是想和你搭上话>>

编辑推荐

《就是想和你搭上话》由企业管理出版社出版。

<<就是想和你搭上话>>

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>