

<<搭讪宝典>>

图书基本信息

书名：<<搭讪宝典>>

13位ISBN编号：9787560972978

10位ISBN编号：7560972977

出版时间：2011-12

出版时间：华中科技

作者：水中鱼//郭海平

页数：304

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>

<<搭讪宝典>>

前言

不是我不明白，是这世界变化快！

如今这时代，没有谁总是在原地等你！

如今这时代，没有人半夜三更苦心孤诣地写万言情书！

如今这时代，没有谁不是凭出众的口才赢得客户的心！

如今这时代，网络、手机、飞机、火车让交流随时随地进行！

如今这时代，宅男宅女大肆流行，信息的泛滥和交流上的错位，让人们普遍得了失语症！

为何交流的便捷、时空的虚拟化，没能带给人们真正的精神愉悦呢？

主要是因为，网络使人们的交流逐渐趋向于虚拟化，高楼使人们的交流逐渐趋向于隔离化。

一方面，随着城市化进程的加快，许多人迫不及待地从小地方流向基础设施健全、就业机会多、商务交流快、教学质量优、医疗条件好、人群文化素质高、潜在资源多的大城市。

另一方面，大城市的人口越来越膨胀，楼群越建越密集，私家车越来越多，人们日常生活的必需品占据了大量的城市空间，而人们的心灵空间，却被挤压得越来越小。

这使得人与人之间的交往更加物质化，而少了心灵上的沟通。

有了上述矛盾的存在。

搭讪就自然而然地被人们——尤其是年轻人——提上了生活日程。

搭讪，亦作搭讪、答讪，北京话称之为“套瓷”，它是指为了想跟人接近或把尴尬局面敷衍过去而主动找话说。

前人著作中对“搭讪”多有提及，如，“晴雯道：‘或是送件东西，或是取件东西，不然，我去了，怎么搭讪呢？’”

（曹雪芹《红楼梦》）“直隶总督此来，原想预先托个人情的，后见话不投机，只好搭讪着出去。”

（李伯元《官场现形记》）“华大妈……似乎有些不高兴，但又立刻堆上笑，搭讪着走开了。”

（鲁迅《呐喊·药》）“和老父亲搭讪了几句，天佑到自己屋里看看老伴儿。”

（老舍《四世同堂》）由上述可见，搭讪活动由来已久，是极为正当的日常活动，并非现代浮躁生活的产物。

这大概可以稍微堵住那些视“搭讪”为现代年轻人轻浮之举者的悠悠之口。

其实。

搭讪的好处多多。

它不仅是一种有效的自我提升方式，还可以使人建立更强大的自信心；不仅能够改变一个人对这世界的看法，还可以使人更加积极地面对生活；不仅可以让人对生活充满热情。

还可以助人拓展自己的交际圈；不仅可以让人提升自己的交际能力，还可以让人找到合适的异性伴侣……可以说，搭讪不只是搭讪，一个人只要敢于搭讪，他的心灵也会随之改变、向上提升，并扩充能量，从此走出人际疏离的困境，活得开心，活出自信。

本书对怎样与他人成功搭讪，提供理论与实践方面的有益指导，内容宏富，特色鲜明；记前人未记之故事，发前人未发之议论。

之所以甘冒自大之嫌，誉之为“宝典”，实是为了引起需要者之关注，使他们能从本书中多有获益。

书中将搭讪的各种情境、案例、场合、功用、本质分析、训练方法、进阶层次、必杀秘技等全部收入，生动有趣，实战性强，且易懂易学，真正让人“一本在手，终身受益”。

全书共分为8章，前4章主要讲搭讪的四大进阶训练法，分别从搭讪的概念、实质、情境、场合、心理分析、训练步骤等方面，全方位地为您洗一个思维的欢乐澡，让您焕然一新，将您重新武装起来。其中前两章带有总纲性质，特别添加了“搭讪小贴士”板块，用更实用的方法、技巧等，对理论内容予以更形象、更深入的论说。

第5章、第6章则拔剑出鞘，以试锋刃，分别讲述相亲和约见客户的搭讪技巧，从情境上进行易上手、操作性强、实用好记的搭讪训练。

第7章、第8章是全书的兵法精要，是搭讪的最高境界。

一个武士的剑术再高超，面对一队人马，如果互相缠斗，他定是难以取胜。

<<搭讪宝典>>

而有了兵法，则可以一当十，一击必杀，运用战略战术消灭它！

您还在翻看那些泛泛而谈的口才书，还在为没有出众的搭讪技巧而烦恼吗？

现在，对，就是现在，马上扔掉那些负累吧！

拿起这本书，快乐阅读，活学活用，定会让您一生受益无穷！

那么，让我们的心灵胜利大出逃，来一次真正意义上的浪漫之旅吧！

<<搭讪宝典>>

内容概要

搭讪，是指想跟人接近，或者为了应付尴尬局面而主动去跟陌生人讲话，其目的就是为了结识对方。简单地讲，搭讪技巧就是跟陌生人交流的话术。

《搭讪宝典：快速赢得信任黄金话术》内容丰富全面，搭讪的各种情景、案例、场合、功用、本质分析、训练方法、进阶层次、必杀秘技等，全部收入，真正做到让您拥有一本，从此终身受益。

全书共分为8章：第4章主要是搭讪的四大进阶训练法，分别从搭讪的概念、实质、情境、场合、心理分析、训练步骤等方面，全方位地为您洗一个思维的欢乐澡，让您焕然一新，将您重新武装起来。

第5章、第6章则拔剑出鞘，以试锋刃，集中讲述搭讪的实战技巧，分为相亲式、约见客户这两个最典型的搭讪类别，也就是从情境上进行易上手、操作性强、实用好记的搭讪训练。

第7章，第8章是全书的兵法精要，是搭讪的最高境界。

一个武士的剑术再高明，面对一队人马，如果缠斗，他定是难以取胜。

而有了兵法，则可以一当十，一击必杀，运用战略战术消灭它！

《搭讪宝典：快速赢得信任黄金话术》由水中鱼、郭海平编著。

<<搭讪宝典>>

书籍目录

第1章 魅力搭讪预修课——克服“搭讪恐惧症”的终极心法

搭讪这件事儿，它绝没有那么轻浮

放下面子吧，搭讪没有那么危险

为什么要和陌生人说话

克服心理恐惧症

搭讪是在为爱情毛遂自荐

别再犹豫啦，开始修炼搭讪这门艺术吧

第2章 魅力搭讪基础课——内功修炼大法

搭讪筑基，让陌生人相见恨晚的“五步曲

搭讪规则与发展趋势

提升自信的方法

有效说话需谨言慎行

口才与表达力的终极训练法

女搭男的经典实录

“搭讪犯”是怎样炼成的

优秀搭讪话题的“集中营”

绝对要遵守的搭讪礼仪

绝对不能越过搭讪雷池

搭讪的精密内容培训

最佳搭讪地点和场景

有的放矢，找到合适的搭讪对象

非诚勿扰，诚恳的“第一印象”

第3章 魅力搭讪中级课——来自搭讪现场的先锋记录

害羞男的处女搭

食堂搭讪漂亮美眉

一次精彩的“网搭”

高效结缘，摆正一切关系

一天的搭讪总结

路遇有父母陪伴的妙龄少女

完美的大学搭讪之旅

营业厅搭讪窍门赏析

公交车搭讪延伸阅读

开车搭讪的春秋故事

搭讪失意女必备宝典

如何搭讪才算成功

别搭讪正在忙碌的人

小商品城里的女老板“搭讪杀手”

搭讪没有成败，被拒情况之分析

第4章 魅力搭讪高级课——如何邀约才能让鱼儿上钩

邀约也有黄金技巧

魅力搭讪方法小总结

“街搭”实战例子总汇

群体搭讪策略解析

好男人找不到女朋友的根源

游泳池搭讪全解

<<搭讪宝典>>

邀约方式的艺术太关键了

网罗第一次约会的技巧

如何增加首次约会的好感指数

男人无法去搭讪的人

用攻势赢得爱情和事业的成功

第5章 魅力搭讪实战之相亲式

用一个话题让对方乐意开口讲话

拉近距离就成功了一半

不需要开场白的搭讪

展示个人魅力的技巧

打开对方的心扉，营造共同的目标

不露痕迹地要到联络方式

第6章 魅力搭讪实战之约见客户

第一次接触，如何让客户自愿停下脚步

怎样用最短时间说服客户

想拉拢客户要先对客户进行归类

后期维护也重要

客户的肢体语言会告诉你一些“秘密”

让客户留下资料

营造让客户有意购买的氛围

沟通是达成共识的关键

第7章 进阶搭讪教主，让陌生人喜欢被你搭讪

把握对方心理是成功的王道

搭讪的珍藏秘籍

初期约会的必备技巧

建立亲密感的必杀技

欲擒故纵要用到位

让对方主动进入你的“伏击圈”

第8章 搭讪的最后套牢

怎么能让对方对自己死心塌地

长久拥有一份感情的终极法则

树立搭讪后坚定持久的形象

爱情事业相辅相成的作用

搭讪后的巩固练习

好人缘是巧妙的人脉攻势

<<搭讪宝典>>

章节摘录

版权页：心理恐惧症不仅是很多初学搭讪者的最大障碍，即便是许多搭讪老手也常常感到这种恐惧和焦虑。

这种恐惧深深地埋藏在我们的潜意识中，当我们去接近目标的时候就跳出来，不停地在我们耳边小声阻止我们。

我们没有办法消除这种恐惧感，可是恐惧感真的会有那么可怕吗？

还是这只是自己吓自己的一个说法？

在生活中，我们每天都不可避免地要与陌生人打交道。

我们可能需要和某个很重要的人物交谈，或者需要在公众场合发表自己的言论或看法。

平日里挥洒自如的我们，每到这种时候，就会感觉到不安、恐惧，甚至表现失常。

其实，这是社交心理恐惧症在作怪。

要想成功地和刚认识的陌生人打交道，我们首先要做的就是，突破自己的心理阻力，坚定自我搭讪的信念。

对于那些无法摆脱社交心理恐惧的人，让我们来听听他们的困扰吧！

“我无法在不熟悉的上司面前清楚地表达我的意思，而且越想表达，就越不知所措。

” “每当我在公众场合说话时，就会紧张得发抖，恨不得能马上离开。

” 这是两位被社交恐惧症所困扰的女士的自白。

社交恐惧心理是普遍存在的，即使是那些神采奕奕的政界人士和大明星，也有手心出汗、词不达意的時候。

美国前总统卡特、电影明星凯瑟琳·戴尼维等，他们都曾表示在公众场合讲话时会感到紧张。

唯一的区别是，明星们懂得如何调适自己的内心，使自己在极短的时间内回到自如的状态。

也就是说，我们是否会心存恐惧并不完全在于外在环境如何，而在于我们的内心。

大多时候，外在的环境是我们所无法左右的。

但是，我们完全可以通过调适内心来实现对环境的适应性，让自己充满自信，克服恐惧心理。

下面我们来看一个典型案例：美国前总统富兰克林·罗斯福的夫人艾莉洛出身名门，照理说。

她应该是个非常自信的女孩子。

其实不然，她的母亲、婶婶都是社交界名媛，相形之下，她一直自认为是个笨拙的丑小鸭：长相平平、表情羞涩。

后记

每一本书的出版，都是许多人用辛勤付出换来的。

本书从策划开始，就受到各方人士的关照与帮助，在编写时更是得到不少老师和作者的鼎力支持。

特此向参与本书编写的人员致以诚挚的谢意，他们是：杜金霞、刘俊义、高涛、董芳、谢海峥、滕龙江、金源、马宏宇、章艳芬、陈荣赋、于向勇、张宇浩、陈艳军、任延军、孙良珠、杨威、魏凤莲、孙豆豆、郭育彩、于超英、于娟、张巧利、刘文极、赵雪红、刘丽娟、丁娟、戚浩、沈海霞、谷伟伟、袁钰、刘挥、张晓萍、陈妙、张娜、张杰楠、王道应、余春荣、尹培培、裴向敏、张建霞、沈建菲、张凯、宋洪洁、鲍翠芳、刘继贤、林天翔、刘坚、王海山、王豹、孙恩棣、杨运成、张文娟、肖冉、邓明、罗宇、刘振中、杨文忠、卢志丹、郭海平、胡建军、吴力强、续金健、马树全、张延伟、张廷职、张春蓉、孟凡祥、邹之蕴、范德胜、廖小微、于富荣、王秀清、李瀚洋、代学峰、房茂利、朱彤、王琳、刘惠芳、陈德中、曹晔晖、霍启军、郭晓雷、刘朝辉。

本书编写中借鉴和参阅了大量的文献作品，从中得到不少启发和感悟。

正是得益于前人的劳动成果。

才使本书能够有如此之多的翔实案例和如此丰富的理论基础。

在此向各位专家、学者以及资料的提供者表示最崇高的敬意。

另外，凡被本书选用的材料，我们都将按出版有关规定向原作者、译者支付稿酬。

但因为有的作者、译者通信地址不详，尚未取得联系。

恳请您见到本书后及时来电、来函，以便支取我们为您留备的稿酬。

编者

<<搭讪宝典>>

编辑推荐

《搭讪宝典:快速赢得信任黄金话术》编辑推荐：你还在看那些泛泛而谈的口才书，还在为没有出众的搭讪技巧而烦恼吗？

现在，对，就是现在，马上扔掉那些负累吧！

拿起《搭讪宝典:快速赢得信任黄金话术》，快乐阅读，活学活用，受益无穷！

让羞涩的您建立自信，获得异性青睐，受到客户欢迎！

快速赢得信任的黄金话术.....搭讪技巧：技巧一：不为提问而提问，只问“有用”的问题，以此来帮您判断眼下跟他/她相处的机会和可能。

技巧二：尽可能用陈述句代替疑问句，比如，“您是在等人吗？”

就不如“看来您的朋友也晚了”有效。

技巧三：不要求对方回答的提问，比如“我想认识您”以及“我们一起走怎么样”，这两句话的实质是“我是个想认识您的人”以及“我是个想跟您一起走的人”，仅仅是说明您的来意。

关键在于不能沉默，不能尴尬，要马上切入第二句闲聊。

技巧四：结束时的提问要直接，搭讪的最后通常就是索要联系方式。

坦诚地向对方说出您的愿望，勇敢、自信有时好过拐弯抹角。

大方地走到他（她）的面前，看着他（她）的眼睛，开口说.....

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>