

《超级聊天学》

图书基本信息

书名：《超级聊天学》

13位ISBN编号：9787511346995

出版时间：2015-3-1

作者：陈建伟

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《超级聊天学》

内容概要

在平时，或许你遇到过下面的情况：

早晨，你跑步回来，碰到了住在同栋楼里偶尔会照面的邻居也刚回来，他说了声“早”，你也立刻回了声“早”，然后你们一同走进楼道，可是走在后面的你却希望走得能慢些，因为你感觉实在不知接下来该跟邻居聊什么。

在去上班的路上，你碰到了不太熟的同事，于是两个人一起往公司走去，可是由于不是特别熟悉，不知该聊些什么好，只能沉默以对。这时，你是否觉得超级尴尬呢？

在进入公司电梯里时，你碰到了上司，在那个密闭的空间里，你的小心脏是否扑扑直跳，不知该和上司说些什么呢。

“不知聊些什么好？”我想有这种烦恼的人应该很多，其实上面提到的那些场合中，需要发挥的并不是你要有多么好的讲话技巧，而是聊天的技巧或说聊天的能力。

《超级聊天学》通过实例分析了聊天高手的必备修养，传授您打破沉默的聊天方法，教您运用巧妙的聊天手法来展开与接续，进而培养出让场面热络起来的聊天能力。您只要依照本书的方法循序渐进地修习，就一定能够成为聊天高手，交际大王。

.....

《超级聊天学》

作者简介

陈建伟，资深成功学讲师，著名沟通专家，曾著有多本人际交往、沟通方面的书籍，并开设沟通技巧的培训课程，兼任多家企业战略顾问，服务对象包括IBM、中国石油等多家世界500强企业。

书籍目录

初阶：第一次聊天不冷场

--轻松交友的攀谈方式

第1章 巧妙攀谈，一分钟和陌生人成为朋友

称呼对了，给他人留下好印象

第一句开场白要说得闪亮亮

来一段华丽丽的自我介绍

90秒吸引对方，你能做到吗

迅速找到共同话题

主动些，人人都在渴望被关注

第2章 不着痕迹的赞美

多赞美，更要赞美得"有依据"

说一个对比式赞美，真实又有好效果

适时赞美，别过了赞美的保质期

赞美要别出心裁，最好是他不常关注的地方

放低自己，增强他的优越感

赞美也要有尺度，千万别说过火

第3章 应对聊天冷场的救命6招

第1招：寻找话题和谐谈话氛围

第2招：模糊语言，精巧避开尴尬问题

第3招：自嘲--为自己救场，给他人台阶

第4招：机智回应"名字"引发的尴尬问题

第5招：随机应变打圆场

第6招：未雨绸缪早安排，各种话题充分准备

进阶：魅力绽放在倾听谈吐间

--提问与接话的控场艺术

第4章 提问是掌控一场对话最好的方法

想知道更多？请问一个充满同情心的问题

用寒暄拉近彼此的距离

想让交谈更互动、热烈？不妨采用提问式交谈

处于交谈劣势如何翻身？试一下连续发问法

想要获取更多信息？围绕主题多发问

第5章 玩转幽默，做个最受欢迎的人

幽默：活跃交谈气氛的绝招

张冠李戴：一种别致的幽默技巧

夸大其词：渲染出来的幽默

巧设悬念：吊足听者的胃口

一语双关：机智的巧妙呈现

幽默式批评：避免尴尬又能增进感情

第6章 聊天有禁忌，小心祸从口出

不扬人恶，不揭人短

玩笑适当，不要过火

注意！不说有损形象的口头禅

工作场合，有些话一定不能说

当心！心直口快会得罪人

与人讨论，不要争论

静心倾听，不要随便打断别人

与女性聊天有"雷区"

《超级聊天学》

高阶：各种场合轻松应对的闲聊技巧

--超级聊天能力提升训练

第7章 销售有绝招：打开顾客心扉的9招

先聊出感情：初见客户不谈销售

成功只在一瞬间：说好第一句话

主动出击：潜在客户是主动聊出来的

二选一法则：把主动权握在自己手中

不拆穿客户：推托之词 不购买

提问式营销：问对了就能成交

赞美客户：客户开心，交易就成了

引导式发问：让沉默型客户敞开心扉

示弱营销：博取客户同情促成买卖

第8章 私交有"话道"：8招，让亲密关系更进一步

交情甚笃 无话不谈

借东西的学问：关键在于消除顾虑

朋友伤心时，安慰的话要会说

相亲时，应聊些什么

说点甜言蜜语的小情话

夫妻感情的保鲜法：非暴力、多沟通

夫妻争吵要把握好"度"

夫妻冷战，巧言来化解

第9章 "拒绝他" "得罪他"

酒宴之上不伤和气的推酒词

拒绝追求要把握分寸

面对别人的邀请巧妙说"不"

"逐客令"也可以说得委婉动听

拒绝"有理"：不得罪人的拒绝艺术

不便回答，就把话题扯远

"等等吧"：不便拒绝时的万金油

后记

会聊天让人生永不冷场

《超级聊天学》

精彩短评

- 1、谁有这个书。转给我吧
- 2、通俗易懂 有些感觉是常识，有些却很有启发。比如要学会倾听，学会提问。不过感觉这些都只是技的提升，聊天最重要的是有可聊的东西，需要我们不断充实自己，提升自己的品味和学养，才能有料可“聊”。
- 3、看目录就可以get全部
- 4、口才 聊天的魅力 学习 说话技巧
- 5、很典型的一本看似有用实则无用的书，里面虽然堆砌了一些方法，但实用性较差，很难转换到实际生活中应用。
- 6、人生必修课
- 7、1.通过亲友关系拉近距离
2.慷慨地对陌生人给予帮助
3.对比式赞美
4.赞美别人最不显眼的优点
5.连续不停地提问可夺得话语主动权
6.二选一的话方式
- 8、还是要多出去走走，多接触一些事物，不同的社会环境下的人，还有就是要战胜不自信。
- 9、好像有点小作用喔
- 10、聊天学 人际交往
- 11、自信，自然，亲和，理解
- 12、水
- 13、在这个去社交化的世界... 尤其是我这个职业... 似乎都显的好多余... 活着何必在乎这么多东西呢?
- 14、很一般

章节试读

1、《超级聊天学》的笔记-第13页

自我介绍是人与人良好交流的开始，是社交的关键环节，在陌生的场合，面对陌生人，要想让你的形象在她妈心中深深的扎下根，必须学会自我介绍，踏实我们在陌生场合取悦陌生人的秘籍。

2、《超级聊天学》的笔记-第37页

放低自己，其实也是一种赞美，所以在和别人聊天的时候，你不妨也适当的表现出自己的不完美，指出自己和对方的差距，把自己的失败经验作为话题，以此来增强对方的优越感，提升他的自尊心，他就会以更宽容的态度来对待你，从而坦然的接受你。

3、《超级聊天学》的笔记-第25页

一个永远不欣赏别人的人，也就是一个永远也不被别人欣赏的人。

一句温暖的语言，暖了漫长的冬天。

赞美是照在人心灵上的阳光，没有阳光，我们就不能生长。

4、《超级聊天学》的笔记-第34页

每个人都不会拒绝别人真诚的赞美之词，但赞美之词一定要有闪光的地方，不可过分流于世俗，咱们别人要注意别出新裁，有特点的赞美才能让别人注意你，才能达到拉近彼此距离的目的。

《超级聊天学》

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:www.tushu111.com