

<<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>

## &lt;&lt;搭讪宝典&gt;&gt;

## 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，怎么搭趟呢？’”

（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。

## &lt;&lt;搭讪宝典&gt;&gt;

## 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

## &lt;&lt;搭讪宝典&gt;&gt;

## 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、词不达意的时候。

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>