

《搭訕心理學》

图书基本信息

书名：《搭訕心理學》

13位ISBN编号：978986575858X

出版时间：2015-1

作者：侯佳慧

页数：288

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.tushu000.com

《搭訕心理學》

內容概要

本書特色

一本專為患有搭訕恐懼症、社交障礙症和語言不暢者準備的一看就懂、一學就會的“勾搭”寶典。作者通過運用經典的事例和分析，讓你成功地找到搭訕的突破點，從搭訕開場白、加強好感、引發共鳴到搭訕語言的運用，再到高級“搭訕犯”的進階，逐步成為陌生人眼裡的“開朗派”，一開口就自信滿滿、臉不紅心不跳，進而讓你與陌生人的聊天越來越盡興，甚至成為“骨灰級”搭訕玩家、社交達人，輕輕鬆鬆實現搭訕的最終目的。

本書從根本上幫你把搭訕這門技術活練得爐火純青，讓你輕輕鬆鬆結識你想認識的人。

編輯推薦

- 1.認識自我，重塑自我，在搭訕的過程中感受交際的快樂和事業的成功。想認識誰就認識誰，實現沒有距離和隔閡的交流，為人生注入正能量的暖流。
- 2.沒有誰是交際天才，行之有效的方法是跟隨搭訕老手，找出原因，一步步化解搭訕瓶頸，提升人際交往能力，讓人生得到蛻變。

《搭訕心理學》

作者簡介

侯佳慧

八0後知性女作家，從事多年撰稿工作，兼職社交學講師。獨立舉辦多場個人演講會，用風趣的語言和精彩的案例，以及潛心總結的小妙招幫你擺脫搭訕的恐懼症、社交的各類困惑。

書籍目錄

1如何搭訕才能開門紅

要想做到搭訕開門紅，不做好開場準備工作是不行的！所謂的開場準備工作包括心理調整、第一印象建立、開場白練習等一系列功課，這些功課是你搭訕能否成功的重要影響因素。

建立好的第一印象就好比是在塑造一個全新的自己，這個自己必須是萬人迷，一笑一顰都能獲得別人的賞識。學會了本章的這些功課，有了良好的第一印象，你的搭訕一定會開門紅！

你要意識到“搭訕絕不等於輕浮” / 002

不可小覷的“首因效應” / 004

良好的禮儀，讓陌生人對你“一見傾心” / 007

常見的搭訕心理陷阱與掙扎 / 011

克服緊張恐懼，突破心靈阻力 / 014

最佳搭訕地點及目標的選擇 / 017

發現目標堅守三秒法則 / 019

需要瞭解搭訕的切入點 / 022

2用最短的時間與陌生人“零距離”

為什麼我們與陌生人搭訕總是困難重重，想和對方搭訕，對方偏偏躲著自己，有時候甚至會讓你想要在額頭貼上“我是好人”的標誌？

其實，這都是陌生人的防備心理在作祟。本章告訴大家，縮短與陌生人之間的距離其實很簡單，只要破除對方的防備心理，攻陷他的防線，我們就可以用全新的心態去搭訕。

“我想認識你”不是唯一的搭訕開場白 / 026

運用三角線法則判斷對方 / 029

搭訕時，你的視線放哪裡 / 032

瞭解對方防備心理，對症下藥 / 034

反射論，扣準對方的防備死穴 / 038

進一步強化與陌生人的信任度 / 040

調整身價，設定共贏條件 / 042

營造“你是我密友”的輕鬆搭訕氛圍 / 045

用肢體語言拉近與陌生人的距離 / 047

切忌使用搭訕“鹹豬手” / 050

需要力避的搭訕死角 / 052

永遠不說“這是最後一次搭訕” / 054

3進一步加強好感、引發共鳴的搭訕法則

掌握搭訕這門技術活，雖然不是要讓你成為一個算命師，但是你要有參透別人心理的本事！一個陌生人，就算他站在那裡不動，你也要從他的外表看出一二。

另外，你不僅要善於揣摩陌生人的心理，還要有吸引對方的魅力。只要在交談中你能引發雙方的共鳴，就肯定可以贏得對方的好感，讓搭訕越來越盡興。

煥發自信的光彩，展示你的高價值 / 060

搭訕藝術課，點燃對方的慾望 / 062

把對方的心理捲入情境中 / 064

借物映人，避免殺傷性的語言 / 067

同好原則，用對方的眼光看世界 / 069

巧用暗示，尋求志同道合點 / 072

高效被認可的菁英搭訕法則 / 075

仔細傾聽，缺什麼，給什麼 / 077

一路稱讚，打通陌生人的心靈通道 / 080

撓到對方癢處的讚美 / 083

不要觸及對方的個人隱私 / 085

4輕鬆操控被搭訕方的心理秘訣

引起對方心理共鳴，你們的關係雖然前進了一步，但是對於最終取得搭訕成功來說還是遠遠不夠的，因為你尚未實現自己的搭訕目的。

只有當你將自己的搭訕目的充分展示出來，對方沒有拒絕你時，才能證明你搭訕成功了。這是個漫長的修煉過程，所以，如果你還不知道下一秒鐘會發生什麼，就想辦法去操控陌生人的心理吧！只有陌生人很樂意跟你配合，你才能更好地實現搭訕的目的。

影響對方心理變化的六個方法 / 090

消化你的動機，讓搭訕融入生活 / 093

尋覓搭訕契合點，直攻心脈 / 095

看穿對方下一秒要說什麼 / 098

觀察對方行為，掌握他的心理變化 / 100

若無其事地讓其進入你的攻心圈 / 102

用話題影響對方的潛意識 / 107

適當否定，掌握搭訕主動權 / 109

洞悉心機，場面就會由你控制 / 111

5分清類型，有針對性地操控你想搭訕的人

在生活中，有形形色色的人每天與我們擦肩而過，這些人我們張口便能搭訕，但也有些人我們拼盡一身力氣也無法相識，更不用說進一步去操控搭訕的場景了。原因是被搭訕者所屬的性格類型不同。面對這些性格各異的人，我們要弄清他們的個性特徵，有針對性地進行操控，才能收到事半功倍的效果。

外向型和內向型的搭訕技巧 / 116

We型人和Me型人的搭訕技巧 / 118

果斷型性格，搭訕的最大殺手 / 121

老鷹型性格，果斷處事贏得好感 / 123

孔雀型性格，將自己變成被動選手 / 125

鴿子型性格，被帶領才能獲得賞識 / 128

貓頭鷹性格，把自己放在搭訕主場 / 131

綜合型性格，搭訕對方要隨性 / 133

根據接收訊息的不同去搭訕 / 136

6超級有效的搭訕語言操控術

人們都說那些沒有實際用途的搭訕理論都是浮雲，可是，當我們真正將那些話術理清的時候，你的談話內容就等於是你的第二張臉，這張臉的完美程度取決於你的修飾程度。多為自己修飾一下“臉龐”，用你的語言攻勢去與對方高談闊論吧！

語言的魅力是非常大的，想要成功搭訕陌生人，不懂得操控話術怎麼行？

不同場景的搭訕語言框架 / 142

簡單有效的搭訕模式 / 145

這樣提問對方才不會拒絕 / 148

符合不同人群心理的話題 / 150

巧妙表達你的負面情緒 / 152

對比話術，把自己偽裝成弱者 / 155

合作模式，順著對方去說話 / 157

有效互動，引起對方興趣 / 160

伴隨語句，豐富搭訕內容 / 162

搭訕絕佳的過去式 / 164

向高級“搭訕犯”進階的萬用句 / 166

7化解中途危機，深入搭訕的技巧

為什麼有些人在搭訕的時候經常觸礁？

為什麼想盡了辦法讓自己放平心態，自己卻越來越緊張？

任何一個“搭訕犯”在任何場合都能跟陌生人順理成章地交談都不是一朝一夕能做到的，他們經歷了漫長的歷練與摸索階段，讓自己在實踐中掌握搭訕中途危機的應急技巧。學習這些技巧才能遊刃有餘。

地應對各種突發狀況。

避免靠近任何一個危機源頭 / 172

當對方提出質疑時 / 174

緩解對方抗拒情緒的妙方 / 177

“詞”舊迎新，介入法的使用 / 180

這麼搭訕就不會冷場 / 182

應對意外危機的準備工作 / 185

能言善辯也要考慮時機 / 187

突圍搭訕死角，成功脫穎而出 / 190

守鋪原則，守護自己的心理防線 / 192

8搭訕進階，讓對方喜歡被你搭訕

學會了搭訕的基本功，你是不是就可以心滿意足了呢？

當然不！這只是搭訕的初級階段，要進階為搭訕教主，你不學習更深層次的課程是不行的。只有撩撥起對方的搭訕欲望，讓他喜歡被你搭訕，享受被你搭訕的樂趣，進而主動與你互動，你才能更輕鬆地實現搭訕目的，更好地創造一個全新的社交圈。

搭訕進階，話題系統化 / 196

撩撥對方搭訕欲望，拓展人脈 / 198

考驗心智的搭訕互動 / 201

讓對方以你為榮的說法 / 203

給對方真誠感，讓他侃侃而談 / 206

搭訕的後期鞏固練習 / 208

9搭訕技巧經典案例分析

搭訕的課程全部修完後，我們就不得不將搭訕運用到生活中。無論是情場、職場還是官場，搭訕的實戰技巧都可以被靈活運用。

我們都知道，實戰能夠促使社交更好地進行。所以，我們需要案例來充實自己的搭訕技術。不要總是低估自己的搭訕能力，要把自己的實戰經歷總結出來，盡力而為！職場、生活的搭訕，就是陌生人與陌生人的對決。這樣的挑戰，你真的準備好了嗎？

路上搭訕陌生的貴人 / 212

公車上如何搭訕陌生人 / 215

搭訕比自己高大的強者 / 217

職場中的搭訕情景 / 220

與老闆搭訕的幾個關鍵點 / 222

如何搭訕與自己地位懸殊的人 / 225

打開校園搭訕之門 / 228

聯誼會上受歡迎的搭訕秘技 / 231

巧攻異性的實用搭訕法則 / 233

網路搭訕的一百分原則 / 238

搭訕讓對方心留暖意 / 241

精彩短評

1、 一句话，勇敢向前搭訕，不然一切都是白搭。

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.tushu000.com