

# 《跟任何人都可以聊得來》

## 图书基本信息

# 《跟任何人都可以聊得來》

## 內容概要

說話技巧優一點，你的世界寬一點。

偷學92個高手圈的談話得分術：

巧妙破冰、打進團體核心，

想認識誰就認識誰。

大老闆選派的談判先鋒，一定是口才好的那一個！

情場上，懂得逗人開心的總是比較吃香！

善於聊天的人，新朋友就是會一個接著一個來！

會說話不是天生，但要會講話一點都不難！

改變92個說話的小習慣，你的人生會更幸福！

從下面的社交考古題「你是做什麼的？」，高手圈和一般人的溝通技巧高低立判：

一般人開門見山就問：「你是做什麼的？」

潛在地雷：如果談話對象不巧被公司裁員、是個家庭主婦，或是在國稅局查稅……，被問到這個問題，不免一陣尷尬。

高手圈這麼問：「你的時間都怎麼安排？」

聽到這個問題，上述那些有苦衷、有委曲、有顧慮的人都能鬆一口氣，進而為你的貼心在心裡狂按讚；而想要談工作的，同樣可以暢所欲言。

那被問到這個問題時，又該怎麼答，才能為自己創造機會？很簡單，高手圈會把「好處」加入自己的口頭簡歷，舉例來說：

房仲：不要光說你是「房仲」，說你「可以幫忙找到理想中的房子」。

理專：不要光說你是「理專」，說你「可以幫忙存到以後要用的錢」。

髮型設計師：不要光說你是「髮型設計師」，說你「可以幫忙找到適合每個人臉型的髮型」。

就是這些溝通「眉角」，造就了一般人和高手圈的差別，可惜的是一般人不知道，這些技巧一點都不難！本書蒐羅92個高手圈的說話技巧，循序漸進教給讀者，從初見面的肢體語言（第一部：不用開口就讓全場驚豔）到巧妙破冰（第二部：哈囉說完了，然後呢？），接著用更進階的說話技巧拉近距離、打進團體核心（第三部到第八部），連電話溝通也貼心地包含在內，到最後想要在公司裡一路往上者不能不看的最後段技巧（第九部：如何打破最難打破的玻璃天花板）。熟悉這92個技巧，進而變成習慣，在生活、工作和愛情上，你都更能如魚得水！

更多高手圈的談話得分術搶先看：

技巧1：「謝謝」不能乾乾的，一定要加料：

隨口說的「謝謝」二字已聽得太多，要讓它們更有意義，就一定要說清楚在謝什麼，像是：「謝謝你等我這麼久」、「謝謝你長久以來的惠顧」、「謝謝你幫我的忙」。

技巧2：讓讚美像迴力鏢一樣，回到主人的手中：

很多人不習慣於聽到別人的讚美（像是「你今天穿的鞋子好好看喔」），總是會反射式地說：「沒有啦」、「哪裡」！這無異是對對方的眼光與品味打了槍，下次記得試著說：「謝謝，真高興『你』有注意到！」把讚美轉向到對方身上。

技巧3：蛋糕與社交不可兼得：

想在社交場合裡滿載而歸，記得吃了再上！高手圈的人走在派對裡，絕不左手一杯飲料，右手一盤好料。看到你兩個腮幫子鼓鼓的，本想與你攀談的人也會把你跳過。

技巧4：迴音，順著對方的話去說：

這是許多超級業務員都在用的技巧，比方說賣車時，對方提及自家小孩都說是「小朋友」、「我們家弟弟」，那麼在介紹「兒童安全鎖」時，就該捨棄專業術語，改用「小朋友的安全鎖」、「你們家弟弟可以用的安全鎖」，才能打動對方；同理，賣辦公室傢俱給律師們，絕不會稱對方的辦公地點為「公司」，而應該用「事務所」。

美國人際溝通權威朗德絲92招說話祕技，可以幫你

1. 看起來像號人物，不用開口就讓全場驚豔。
2. 創造良好的第一印象，想認識誰就認識誰。
3. 像大咖一樣談笑風生，在任何團體都聽起來像圈內人。

## 《跟任何人都可以聊得來》

4. 將客戶變成麻吉，輕鬆成交生意。

5. 友誼處處開花，人生左右逢源。

如沐春風的說話魔法；國際商務人士人手一冊。

一般人聊天時只在乎講的內容，但談話高手還會注意開口的時機、肢體語言，懂得拿捏遣詞用字。

人際溝通專家朗德絲將原本難以言喻的練達破解為92個易學的小技巧；學會這些眉角，客戶對你推心置腹、朋友對你說一不二、另一半對你七年不癢。

# 《跟任何人都可以聊得來》

## 作者簡介

萊拉·朗德絲 (Leil Lowndes)

身為國際知名的人際溝通權威，指導過的對象上至《財星》五百企業高層，下到第一線的企業尖兵；凡受她指導過的人，無不在溝通上功力倍增。全美她造訪演講過的城市不勝枚舉，主持過的人際溝通研習更是不計其數，包括美國和平工作團 (Peace Corps)、各國政府、各大企業，都有萊拉的身影與腳印。除了在不知凡幾的電視與廣播節目上風靡過觀眾與聽眾外，萊拉還有著作廣受《紐約時報》、《芝加哥論壇報》與《時代雜誌》的肯定。她的文章會定期出現在專業期刊與大眾雜誌上，比較有名的包括《紅皮書》(Redbook)、《新女性》(New Woman)、《今日心理學》(Psychology Today)與《柯夢波丹》(Cosmopolitan)等。著有多本暢銷書，包括《如何人見人愛》(How to Make Anyone Fall in Love with You) 與《如何擁有絕佳人緣》(How to Be a People Magnet)。

# 《跟任何人都可以聊得來》

## 書籍目錄

- 引言 如何想要什麼，別人都會雙手奉上（嗯，至少讓機會變大點。）
- 第一部分 不用開口就讓全場驚豔
- 第一章、你該怎麼笑？
- 第二章、用眼睛告訴別人你有多聰明、多有見地
- 第三章、怎麼用眼神讓別人愛上你
- 第四章、如何不管到何處，看起來都像個大贏家
- 第五章、如何用赤子之心贏得人心
- 第六章：如何與人一見如故
- 第七章：如何得到別人百分之百的信任
- 第八章：如何看人能料事如神
- 第九章：你如何確保不錯過任何蛛絲馬跡
- 第二部分：哈囉說完了，然後呢？
- 第十章：如何聊得起來，聊得開心
- 第十一章：如何聽起來個性超級讚（不論你說什麼！）
- 第十二章：如何讓人想跟你聊天
- 第十三章：如何想認識誰就認識誰
- 第十四章：如何打進小團體
- 第十五章：怎麼把「你老家在哪兒」變成一個超熱血的問題？
- 第十六章：被問到「那你是做哪一行的？」如何完美落地？
- 第十七章：如何以主人之姿扮演潤滑劑
- 第十八章：如何讓半腳進棺材的對談起死回生
- 第十九章：如何用你選擇的話題迷倒眾生：聊對方就對了！
- 第二十章：如何不再擔心「我接下來要說什麼？」
- 第二十一章：如何讓人聊得欲罷不能（好讓你想走就走！）
- 第二十二章：怎麼讓人覺得你很陽光、很正面
- 第二十三章：怎麼樣才能永遠不缺有趣的話題
- 第三部分：如何說起話來像個VIP
- 第二十四章：如何不問，也能知道別人的職業
- 第二十五章：被問到「你是做什麼的？」該如何回應？
- 第二十六章：如何聽起來像個聰明人？
- 第二十七章：如何從容不迫，讓別人發現你跟他們是一夥的
- 第二十八章：如何用「您先請」去贏得別人的尊敬與好感
- 第二十九章：如何讓人覺得你不是對誰都笑
- 第三十章：如何避免「狗嘴裡吐不出象牙」？
- 第三十一章：如何師法激勵大師，讓自己講起話來虎虎生風
- 第三十二章：如何像大咖一樣談笑風生（有話直說才是強者風範）
- 第三十三章：如何避免天字第一號的大「突槌」
- 第三十四章：如何當隻討人喜歡的烏鴉
- 第三十五章：不想回答，希望對方閉嘴的時候該如何回應
- 第三十六章：遇到名人怎麼應對
- 第三十七章：怎麼讓人對你心存感激，讓人想要謝你
- 第四部分：如何打進任何團體的核心
- 第三十八章：不分男女，如何當個現代版的達文西（達文西再世）
- 第三十九章：如何聊起別人的工作或休閒，都完全狀況內，一副很懂的樣子
- 第四十章：如何摸清對方底細，把他們搞定（基本醫生對話）
- 第四十一章：如何神不知鬼不覺摸清對方背景
- 第四十二章：到了國外怎麼開口講話

## 《跟任何人都可以聊得來》

- 第四十三章：如何不論買什麼，都能用說的得到好價錢
- 第五部分：怎麼讓人覺得跟你是一個模子出來的
- 第四十四章：如何讓人覺得你跟他們是「同梯的」
- 第四十五章：怎麼讓人覺得你跟他是一家人？
- 第四十六章：如何把話真的說清楚
- 第四十七章：如何讓人覺得你懂（但不用說出「好、嗯哼、是喔」）
- 第四十八章：如何讓人覺得你的所見所聞與感受和他們一致
- 第四十九章：如何讓人想的是我們，而不是你跟我
- 第五十章：如何用「你知我知」的笑點，讓友誼油然而生
- 第六部分：如何如智者般善用讚美，避免像蠢人獻媚
- 第五十一章：如何誇獎對方，但不會被誤會是在拍馬屁
- 第五十二章：如何當隻稱職的信鴿（喜鵲）
- 第五十三章：怎麼讓你的欽慕之情「自然」流露
- 第五十四章：如何學習「便衣」，讚美人於無形之間
- 第五十五章：怎麼一刀斃命，讓被誇獎的人永遠記得你
- 第五十六章：如何耍點小手段讓對方笑著輕微暈船
- 第五十七章：如何掌握正確的讚美時機
- 第五十八章：如何讓別人樂於恭維你
- 第五十九章：如何讓愛人覺得你可以託付終生
- 第七部分：如何一通電話，直撥對方心坎裡
- 第六十章：如何在電話裡展現熱情
- 第六十一章：如何遠在天邊，但聽來近在眼前
- 第六十二章：怎麼讓他們覺得打電話給你，值回票價
- 第六十三章：如何面對攔路虎，順利闖關
- 第六十四章：如何在跟大人物講電話的時候，打出漂亮的伸手牌
- 第六十五章：怎麼心想事成，要什麼來什麼 時機的掌控！
- 第六十六章：怎麼用語音留言留下漂亮的身影與印象
- 第六十七章：怎麼讓人回電給你
- 第六十八章：如何讓把關者覺得你跟老闆已經是麻吉了
- 第六十九章：如何讓人肯定你的貼心
- 第七十章：電話裡如何聽出話中有話
- 第八部分：如何縱橫會場，就像政客左右逢源
- 第七十一章：如何避免在派對上搞烏龍
- 第七十二章：怎麼進場進得像在走星光大道
- 第七十三章：如何想認識誰，就認識誰
- 第七十四章：派對上，如何讓人不知不覺被你吸引過來
- 第七十五章：如何讓人覺得自己像是個電影明星
- 第七十六章：怎麼用你記得的事情讓對方大吃一驚
- 第七十七章：如何用眼球把東西賣掉
- 第九部分：如何打破最難打破的玻璃天花板
- 第七十八章：如何睜一隻眼，閉一隻眼，讓人感受你的體貼
- 第七十九章：如何解救對方於語塞之際，贏得對方的心
- 第八十章：怎麼讓人知道「這對我有什麼好處？」
- 第八十一章：怎麼讓人想要幫你的忙
- 第八十二章：如何正確開口，得到你需要的協助
- 第八十三章：怎麼知道派對上什麼話不能說
- 第八十四章：怎麼知道吃飯時什麼話不能說
- 第八十五章：怎麼知道巧遇時什麼話不能說
- 第八十六章：如何讓人準備好聽你說話

## 《跟任何人都可以聊得來》

第八十七章：如何不出三句話，讓憤怒獲得扭轉

第八十八章：如何讓人即便你搞砸了，還是喜歡你

第八十九章：如何困住對方但又不失格調

第九十章：如何面對服務人員能夠予取予求

第九十一章：想當領頭羊，不想當跟屁蟲，該怎麼辦

第九十二章：如何能怎麼做，怎麼對



# 《跟任何人都可以聊得來》

## 精彩短评

- 1、还是有很多地方值得学习的
  - 2、恩，是卖144块么？
  - 3、适合内向的人引导谈话对象谈话，比起说话更重要的是倾听。
  - 4、有点太水了
  - 5、怎么说呢，有些道理谁都懂，重在实践吧，无聊可以翻翻，如果想择一本好书享受闲暇时光，显然，它不是一个好的选择
  - 6、雖然指導性叢書向來是不屑一顧的，但是這本書有些意見還是挺中肯的。比如說謝謝的時候要加料，多叫對方的名字，學信鴿不學喜鵲，背著別人說好話.....
  - 7、这种沟通类的书再也读不下去了.....
  - 8、书写的很简单，通俗易懂，但是简单的技巧有时候是最有用的。聊天是门学问~~~
  - 9、虽然内容很简单，但这也是总结生活的一种方式，让人觉得如果你擅于和勤于总结，你也可以写书。
  - 10、撇去作者目的性太强的聊天动因，我觉得大部分人应该好好学学说人话。
  - 11、沟通的原则是否会因中美文化的差异而存在天壤之别？是否因为学会“场面话”而忘记了坦率地交朋友？我觉得这本书并不是传授玲珑八面的技巧，而是带领人们找回内心里最原始的自己。本书传达的是如何在不同的环境中做更好的自己。
  - 12、还可以
  - 13、又一本在地铁上用kindle读完的书
  - 14、把对方放在心上，让对方感受到自己的真诚
  - 15、有些观点感觉有点道理，不过总觉得有点“假”有点“累”，技巧什么其实很多时候懂是懂，做起来难~
  - 16、快乐不是索取，快乐是给予
  - 17、图书馆畅销书推荐。好吧我看这种书真的只会觉得"好累啊"，一个一个的小TIPS，教你去关注和控制自己和他人的点点滴滴.....目前来说：1，真诚2，热情展露自己3，体贴他人，关注他人胜过关注自己。摔，图书馆推荐的书都太肤浅了，决定明天开始看古文--
  - 18、感觉可能看原版书会稍微好一点吧
  - 19、前后文矛盾，逻辑不通，可能是翻译版本的原因，读起来好累
  - 20、无聊
  - 21、很琐碎的一本書，台灣譯本的好處是接地氣（用語和情況），雖然有效性值得斟酌，也好過完全無法運用（如《把妹達人》）...值得看多一次，細細品味和練習一些技巧。
  - 22、一般不看这种书的，两小时翻完，就记住两个概念，开放话题，封闭话题。
  - 23、认识自己，寻找适合自己的方式方法，真诚的对他人感兴趣。很受用
  - 24、equality, empathy, service, comfort and initiative
- 最近得看些鸡汤，打打鸡血。
- 25、太水了.....干货两页就能写完
  - 26、。。。
  - 27、外国人的思维和中国人的思维不太一样，不一样的幽默，不一样的行为模式。受用但不适用，还要靠自己慢慢琢磨，慢慢学会如何戴着这样一个面具活下去。
  - 28、道理大家都懂，但是实践起来的确困难，需要不断摸索。
  - 29、1、倾听，知道对方在说什么；2、真诚交流，表达真实意愿；3、交流没有任何一方会成功失败，只是互相的一个过程，不以其效果来肯定或否定某一方；4、结合3，减少自己心理负担
  - 30、主题：学会有自己特色的聊天方式，作为内向的人觉得说的挺对，外向的人也可以学习学习
  - 31、很多有用信息
  - 32、好奇心很重要，培养好奇心。。。还要多练习聊天



# 《跟任何人都可以聊得來》

## 章节试读

### 1、《跟任何人都可以聊得來》的笔记-第30页

這就是為什麼很多大咖如果因為工作需要繞著地球跑，他們隨身行李裡放的那本小書常常不是旅遊會話，而是談文化差異或肢體語言的參考書籍。

### 2、《跟任何人都可以聊得來》的笔记-第52页

不論遇到誰，都請你轉過身去，拿出你的赤子之心。初次見面，就請你讓對方感受到善意與熱情。溫暖地笑，轉過身面對對方，讓對方看到你的正面，就像是給小威利的待遇一樣。

### 3、《跟任何人都可以聊得來》的笔记-第30页

文化和魚

# 《跟任何人都可以聊得來》

## 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](http://www.tushu000.com)