

美国著名人际沟通专家 莉尔·朗兹帮助你

突破人际交往尴尬 在社交中轻松

获取生活中你想得到的任何东西

遇谁都能聊得开

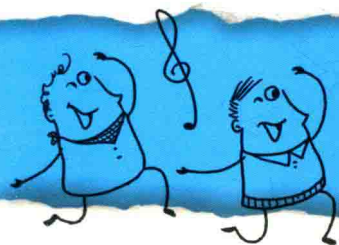
92个技巧让你的谈话充满魅力

[美] 莉尔·朗兹 Leil Lowndes 著

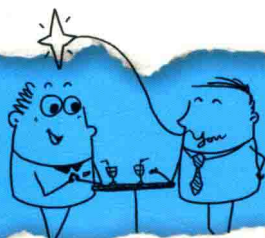
曾琳 译



How to Talk to Anyone



*92 Little Tricks for Big Success
in Relationships*



上海社会科学院出版社
SHANGHAI ACADEMY OF SOCIAL SCIENCES PRESS

遇谁都能聊得开

92个技巧让你的谈话充满魅力

[美] 莉尔·朗兹 Leil Lowndes 著

曾琳 译



How to Talk to Anyone

*92 Little Tricks for Big Success
in Relationships*



上海社会科学院出版社
SHANGHAI ACADEMY OF SOCIAL SCIENCES PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

遇谁都能聊得开: 92 个技巧让你的谈话充满魅力 /

(美) 莉尔·朗兹 (Leil Lowndes) 著; 曾琳译.

-- 上海: 上海社会科学院出版社, 2016

书名原文: How to Talk to Anyone: 92 Little

Tricks for Big Success in Relationships

ISBN 978-7-5520-1461-7

I. ①遇… II. ①莉… ②曾… III. ①语言艺术—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 155114 号

How to Talk to Anyone: 92 Little Tricks for Big Success in Relationships by Leil Lowndes

Copyright © 2003 by Leil Lowndes.

This edition arranged through Big Apple Agency, Inc., Labuna, Malaysia.

Simplified Chinese edition copyright:

2016 Beijing Green Bean Book Co., Ltd.

All rights reserved

上海市版权局著作权合同登记号: 图字 09-2016-434

遇谁都能聊得开——92 个技巧让你的谈话充满魅力

著 者: [美] 莉尔·朗兹 Leil Lowndes

译 者: 曾 琳

责任编辑: 李 慧

封面设计: 主语设计

特约编辑: 陈朝阳

出版发行: 上海社会科学院出版社

上海市顺昌路 622 号 邮编 200025

电话总机 021-63315900 销售热线 021-53063735

<http://www.sassp.org.cn> E-mail: sassp@sass.org.cn

印 刷: 北京凯达印务有限公司

开 本: 710 × 1000 毫米 1/16 开

印 张: 20

字 数: 220 千字

版 次: 2016 年 8 月第 1 版 2016 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5520-1461-7/H · 035

定价: 36.80 元

版权所有 翻印必究

For my Chinese readers

I am honored and thrilled that you have invited me to share these communication techniques with you.

I send personal greetings to my many email friends and followers in your wonderful country.

With great respect and affection,
Lee Lowman

致我的中国读者

受到你们邀请分享这些沟通技巧，我倍感荣幸和兴奋。

在你们神奇的国家，有很多朋友给我发来电子邮件，也有很多我的追随者，我谨向他们致以亲切的问候！

莉尔·朗兹

这个世界上有两种人：
当他们走进一个房间时，
一种人会说：
“嗨，我来了！”
而，另一种人则说：
“啊哈！原来你在这儿！”



前言

获得任何你想拥有的东西

(至少，你该尽力尝试一下!)

你可曾羡慕过那些看起来总是八面玲珑、游刃有余的成功人士？他们是商务会议上胸有成竹、侃侃而谈的商务精英，是社交宴会中亲切随和的交谈对象。他们是天之骄子，拥有最好的工作、最出色的配偶、最庞大的银行存款，参加最有档次的派对，身边总是簇拥着最有趣的朋友。

但是，他们中的许多人并不一定比你聪明，学历未必有你高，长相未必比你俊。那么，究竟是什么原因使得他们如此非同凡响呢？俗话说：“一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩。”孤军奋战的人成功概率是很渺茫的。成功往往在很大程度上取决一个人与他人打交道的能力。

没有任何人能独自成功。一直以来，那些看起来什么都有的人正是因为征服了许多人的心，获得了众人的帮助，才能获得想要拥有的一切。

有那么一些人，只会盯着别人取得的成就，质疑别人的成功，抱怨自己的失败。他们只是一味地怨天尤人，却从来没有意识到自己的普通都是自己造成的。他们永远不会知道，是自己拙劣的交际能力导致了爱情、友谊和交易的不顺利。那些成功人士、交际达人似乎拥有满脑子的诀窍，总能让事情变得简单，轻而易举地获得自己想要的东西。



那么，他们有些什么诀窍呢？《遇谁都能聊得开》一书向大家提供了成功人士日常使用的92个小诀窍，让你也能从容地交际，轻松获取生活中任何你想要的东西。

人类如此复杂，影响我们的关键在哪里？

许多年前一次大学演出排练中，一位戏剧老师对我糟糕透顶的演技大发雷霆，他大喊道：“不！错了！你的身体背叛了你的台词。每个细微动作、每个身体姿势，都泄露了你内心的想法。”他怒吼道：“你的脸上有7 000种不同表情，每种都精确地暴露了你在任何时刻的想法。”然后他说了一句让我永远难忘的话：“而你的身体和举止姿态简直是一部动感的自传。”

他说的真有道理！在现实生活中，你所做的每个动作都在下意识地给别人诉说你的生活、你的故事。你的每一抹微笑、每一次皱眉，发出的每一个音节，随意吐露的字字句句，都可能左右着别人对你的态度。

男人的直觉是否暗示你放弃过一笔交易？女人特有的第六感是否让你拒绝了一次求婚？在意识层面上，我们可能不知道预感究竟是什么，但影响人类潜意识的要素却是客观存在的。

请想象一下，把两人放在一个与电路相联的盒子里，要记录两人之间流动的所有信号。那意味着每秒有多达一万个单位的信息在他们之间流动。“大约一半的美国人可能需要用一生的努力才能把这两个对象在一个小时之内流动的信息分门别类，”一位宾夕法尼亚大学的沟通权威如此评估。¹

针对人与人之间不计其数的细微动作与相互反应，我们能否想出什么具体技巧使我们的交际目的清楚明确，使我们看起来自信可靠且



魅力四射？

为达此目的，我几乎阅读了每一本有关沟通技巧、展示魅力和人际互动的图书。我还探究过世界各地有关如何提高领导力和可信度的研究。无畏的社会科学家们试图找到其中的配方。例如，乐观的中国科学家希望从饮食中发现魅力的来源，他们甚至把人际关系的好坏和受试者尿液中的儿茶酚胺水平作比较。² 这些图书和研究或者有点华而不实，或者有点过于哗众取宠。我只好把它们束之高阁。

20 世纪，戴尔·卡耐基是伟大的

不过，现今是 21 世纪。

大多数研究都证实了戴尔·卡耐基在 1936 年所完成的经典著作《人性的弱点》。³ 其中他提出：成功在于微笑。70 多年后的今天，微笑依然重要。微笑不仅显示了你对外人的好感，还会使他们自我感觉良好。那么，既然戴尔·卡耐基和无数大师们已经为我们提供了很多足智多谋的意见，为什么还需要这本书来告诉大家如何赢得朋友并影响他人呢？我觉得主要有两大原因。

原因一：假设智者告诉你，“在中国应该讲中文”，但却没有提供语言课程，该怎么办？戴尔·卡耐基和许多沟通专家就如同那个智者一样。他们告诉我们应该做什么，但却没有告诉我们如何去做。在当今复杂的世界里，单单“微笑”或“给予诚挚的恭维”是远远不够的。今天，尖酸刻薄的生意人往往只会觉得你的笑容精明狡猾，你的赞美高深莫测。那些善于交际或极具吸引力的人身边总是围绕着一群笑咪咪的谄媚者，他们虚情假意、阿谀奉承。潜在的顾客已经厌倦了销售员一边摸着收银机键一边说：“你穿这套衣服看起来非常不错。”正如当追求者说：“你好漂亮”而卧室门就在眼前时，女人都会



非常警惕。

原因二：与卡耐基的那个世界相比，如今的这片天地已然不同，我们需要能够抵达成功的新方式。为了找到它，我对当今的超级巨星进行了一番观察。我探究了高级销售员的销售技巧，演说家巧舌如簧的口才，神职人员循循善诱的劝导，表演者那使人全神贯注的凝聚力，性感偶像使人想入非非的诱惑力和运动员大获全胜的技能。

我当着最成功和最受爱戴的领导者的面，分析他们的身体语言和面部表情；认真倾听他们的闲谈，思考他们对时机和用词的选择；观察他们如何与家人、朋友、同事和对手打交道。每当在和他们的交流中发现一小段神奇的魔法，我就要求他们用镊子把它挑出来，暴露在意识的强光下。我们一起进行分析，然后我把它归纳为一个轻而易举的“小诀窍”，以便使其他人可以即学即用并从中受益。

这些技巧有的狡黠微妙，有的令人惊讶。只要掌握了这些技巧，你就能变得与众不同，获得你想要的一切。家人、新朋友，甚至商业伙伴都会高兴地向你敞开心扉。当你需要帮助时，他们也会竭尽所能，倾囊相助。





目录

contents

前言 获得任何你想拥有的东西（至少，你该尽力尝试一下！） 1

第一部分

一言不发地 引起他人注意

- | | |
|---------------|----|
| 1 展现魅力十足的笑容 | 7 |
| 2 建立良好的目光接触 | 11 |
| 3 用眼神让别人爱上你 | 15 |
| 4 呈现大人物般完美的姿态 | 17 |
| 5 回应“大小孩”心态 | 20 |
| 6 让他人感觉“一见如故” | 24 |
| 7 给所有人值得信赖的形象 | 28 |
| 8 让自己拥有超感知能力 | 31 |
| 9 确保一切尽在掌握 | 34 |



第二部分

招呼过后， 激活谈兴

- | | | |
|----|-----------------|----|
| 10 | 发起愉快闲聊 | 42 |
| 11 | 让你的语调热情洋溢 | 45 |
| 12 | 随身小物帮你打开话匣子 | 50 |
| 13 | 结识你想认识的人 | 52 |
| 14 | 找寻突破点，融入小圈子 | 54 |
| 15 | 饶有趣味地回答“你是哪里人？” | 56 |
| 16 | 生动描述自己的工作 | 59 |
| 17 | 介绍他人相互热络 | 61 |
| 18 | 随时随地找到话题 | 63 |
| 19 | 让聊天对象成为焦点 | 65 |
| 20 | 永远不愁没话说 | 67 |
| 21 | 让主角谈兴浓厚 | 70 |
| 22 | 给人留下正面积极的印象 | 74 |
| 23 | 要总有趣事可聊 | 76 |

第三部分

如何像大人物 一样讲话

- | | | |
|----|---------------|-----|
| 24 | 无须询问，识破对方职业 | 83 |
| 25 | 分情况回答“你做什么工作” | 86 |
| 26 | 个人词库，让你听起来更聪明 | 91 |
| 27 | 如何显得从容不迫 | 95 |
| 28 | 沟通从“你”开始 | 98 |
| 29 | 独一无二的笑容 | 102 |
| 30 | 避免让人觉得你很傻 | 105 |
| 31 | 让交谈更精彩 | 107 |



32	像大赢家那样谈笑自如	112
33	永远不要揶揄他人	114
34	传达坏消息的小技巧	116
35	回答不想回答的问题	118
36	与名人交谈的艺术	120
37	让谢意不再单薄	123

第四部分 轻松融入 任何圈子

38	尝试不同爱好	129
39	开场白说几句行话	133
40	了解行业热点及行内问候语	137
41	和各行业的人无所不谈	139
42	走哪儿说哪儿话	142
43	让商家不敢再唬你	145

第五部分 让人觉得 跟你是同类

44	让人感觉跟你是同一“阶层”	153
45	使用“同一波段”语言	156
46	要让别人真正明白你在说什么	161
47	积极表达共鸣	164
48	和别人“感同身受”	166
49	使用“我们”，拉近距离	170
50	开一些“圈内玩笑”	173



第六部分

高明地赞美他人

- | | | |
|----|---------------|-----|
| 51 | 让你的赞美与阿谀奉承无关 | 179 |
| 52 | 做一只传递好消息的“信鸽” | 181 |
| 53 | 使用暗示称赞法 | 183 |
| 54 | 成为“随机称赞者” | 185 |
| 55 | 运用有杀伤力的赞美 | 187 |
| 56 | 不要吝啬小小赞许 | 190 |
| 57 | 拿捏赞美的最佳时间 | 193 |
| 58 | 回应那些称赞你的人 | 195 |
| 59 | 赞美爱人、朋友要击中靶心 | 198 |

第七部分

拨动电话 那端的心弦

- | | | |
|----|---------------|-----|
| 60 | 让情绪被听到 | 205 |
| 61 | 让人觉得你在身边 | 207 |
| 62 | 让人听得开心 | 209 |
| 63 | 完美的电话过滤 | 213 |
| 64 | 让电话为你赢得机会 | 215 |
| 65 | 先确定讲电话是否方便 | 217 |
| 66 | 电话留言：简短、专业、友好 | 219 |
| 67 | 让别人立刻给你回电的冲动 | 222 |
| 68 | 伪装成大人物的哥们 | 224 |
| 69 | 让人感觉你超级体贴 | 226 |
| 70 | 听出言外之意 | 227 |



第八部分

如何像政治家一样玩转社交 Party

- 71 拥抱食物还是客人? 237
- 72 一登场便先声夺人 239
- 73 主动和你感兴趣的人聊天 241
- 74 用肢体语言邀请别人 244
- 75 让别人觉得他们备受关注 247
- 76 制作名片档案 251
- 77 运用眼球促成交易 253

第九部分

飞跃社交场上的“玻璃天花板”

- 78 无视别人的洋相 261
- 79 伸出援助之手 264
- 80 说出 WIIFM 和 WIIRY 266
- 81 请别人帮忙，不要操之过急 269
- 82 给别人帮忙，不要急求回报 271
- 83 聚会勿谈…… 273
- 84 宴会勿谈…… 276
- 85 偶遇勿谈…… 278
- 86 让别人做好倾听的准备 280
- 87 附和他人让怒火平息 282



- 88 即便搞得一团糟，
也要让别人喜欢你 285
- 89 “逮老鼠”也要不失身份 287
- 90 写写表扬信 290
- 91 成为第一个鼓掌的人 292
- 92 争取每次都赢得好分数 295

结束语：你的命运你做主 298

原书参考文献 301





你只有 10 秒钟证明自己与众不同

第一部分

一言不发地引起他人注意





当你跟某人碰面时，不要立即微笑，那样会显得好像每个走进你视线的人都是你微笑的对象。而你应该先注视对方1秒钟，然后停顿一下，把这个人的形象铭记在心里。随后再绽放出灿烂、真诚的笑容，并让你的脸庞和眼睛里都充满笑意。这会让对方仿佛沉浸在一股温暖的浪潮中。要知道，微笑时的瞬间延迟会让人们感觉到你的真诚，并且认为你的笑容只为他们绽放。