



中资海派
经典管理

破解政界领袖、商界精英、娱乐巨星、情场高手无往不胜的磁场秘密。
散发魅力，汇聚人气，你会遇见最理想的自己！

磁场

10秒钟让你不同凡响

〔美〕 莉儿·朗帝 | 著
(Leil Lowndes)
曾琳 | 译

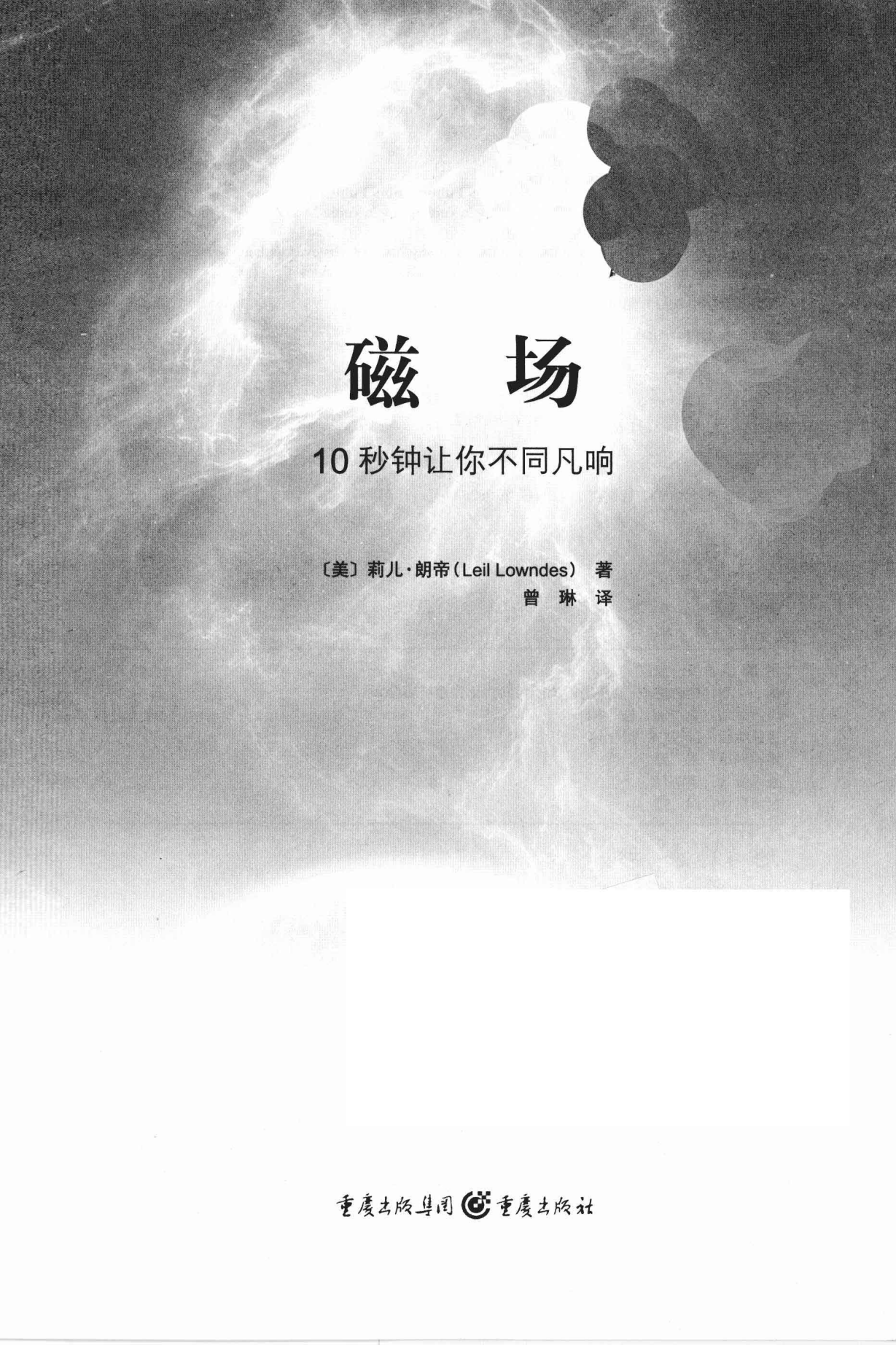


HOW TO
TALK TO ANYONE
气场进阶版
亚马逊五星级
经典畅销书

《财富》500强高管
最推崇的人际沟通术
雄踞亚马逊沟通类畅销书榜长达10年

诚意推荐 马克·汉森
世界顶级演讲家《心灵鸡汤》合著者
哈维·麦凯
世界排名第一的人际关系大师

重庆出版集团  重庆出版社



磁场

10 秒钟让你不同凡响

〔美〕莉儿·朗帝 (Leil Lowndes) 著
曾 琳 译

For my Chinese readers
I am honored that
you have invited me
to share these
communication skills
with you.

I send a personal
greeting to my many
email friends in
your exciting and
accomplished nation.
Please stay in touch.
With great respect
and affection.
Julia Louder

亲爱的中国读者，

我很高兴能和你们分享这些社交技巧，这也是我的荣幸。

我也想借此机会问候那些和我通过电子邮件的中国读者，请大家继续和我保持联系。

敬上

莉儿·朗帝

不断重复一个动作，
就能使之成为习惯。
习惯能塑造你的性格。
性格能决定你的命运。
希望成功是你的命运。

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。

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 种不同的表情，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向别人诉说你的生活，你的故事。你的每抹微笑，每次皱眉，发出的每个音节，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。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？

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·卡耐基在其经典著作《人性的弱点》中所提出的主要观点：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。”正当追求者说“你好漂亮”，而卧室门就在眼前时，女人们都会非常警惕。

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。在和他们的交流中每当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。



前言

如何获得任何你想拥有的东西 3

第1章

一言不发地引起他人注意 11

你只有 10 秒钟证明自己与众不同

- 1 展现魅力十足的笑容 14
- 2 建立良好的目光接触 17
- 3 用眼神让别人爱上你 20
- 4 呈现大人物般完美姿态 22
- 5 回应“大小孩”心态 24
- 6 让他人感觉“一见如故” 27
- 7 给所有人值得信赖的形象 29
- 8 运用自己的“超感知能力” 32
- 9 确保一切尽在掌握 34

第2章

招呼过后，激活谈兴 37

摆脱令人尴尬的沉默其实就这么简单

- 10 发起愉快的闲聊 40
- 11 让自己热情洋溢 43
- 12 随身小物帮你打开话匣子 45
- 13 结识你想认识的人 47
- 14 找寻突破点，融入小圈子 48
- 15 饶有趣味地回答“你是哪里人？” 49
- 16 生动地描述自己的工作 51

How to Talk to Anyone by

- How to Talk to Anyone by
How to Talk to Anyone by
How to Talk to Anyone by

40 挑起别人感兴趣的话题 102

41 和各行业的人无所不谈 104

42 入乡随俗 106

43 学习一些行业术语 108

第5章 让人觉得跟你是同类 111

创造即时默契和共鸣

44 让人感觉跟你是同一“阶层” 113

45 使用“同一波段”语言 115

46 “到什么山唱什么歌” 117

47 积极表达共鸣 119

48 和别人“感同身受” 120

49 使用“我们”，拉近距离 123

50 开一些“圈内玩笑” 125

第6章 高明地赞美他人 127

原来可以这样赞美

51 让你的赞美与阿谀奉承无关 129

52 做一只传递好消息的“信鸽” 130

53 使用暗示称赞法 132

54 成为“随机称赞者” 133

55 运用有杀伤力的赞美 134

56 不要吝啬小小赞许 136

57 拿捏赞美的最佳时间 137

58 回应那些称赞你的人 138

59 赞美爱人、朋友要击中靶心 140

第7章 拨动电话那端的心弦 143

塑造你的电话个性

How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes

How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes

How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes

- 60 让对方听到你的情绪 145
- 61 让人觉得你在身边 146
- 62 让人听得开心 147
- 63 完美的电话过滤 150
- 64 问候接电话的人 151
- 65 先确定讲电话是否方便 152
- 66 电话留言：简短、专业、友好 153
- 67 让别人立刻给你回电的冲动 156
- 68 “伪装”成大人物的哥们儿 157
- 69 让人感觉你超级体贴 158
- 70 听出言外之意 159

第 8 章 像政治家一样玩转社交 Party 163

宴会备忘

- 71 拥抱食物还是客人？ 167
- 72 一登场便先声夺人 168
- 73 主动和你感兴趣的人聊天 169
- 74 用肢体语言邀请别人 171
- 75 让别人觉得他们备受关注 173
- 76 制作名片档案 175
- 77 运用眼球促成交易 177

第 9 章 飞跃社交场上的“玻璃天花板” 181

学学沟通高手的秘技

- 78 无视别人的洋相 183
- 79 伸出援助之舌 185
- 80 说出 WIIFM 和 WIIFY 186
- 81 请别人帮忙，不要操之过急 189
- 82 给别人帮忙，不要急求回报 190

How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes

How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes

How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes
How to Talk to Anyone by Leil Lowndes

How to Talk to Anyone by Leil Lowndes How to Talk to Anyone by Leil Lowndes How to Talk to Anyone by Leil Lowndes How to Talk to Anyone by Leil Lowndes How to Talk to Anyone by Leil Lowndes How to Talk to Anyone by Leil Lowndes How to Talk to Anyone by Leil Lowndes How to Talk to Anyone by Leil Lowndes How to Talk to Anyone by Leil Lowndes How to Talk to Anyone by Leil Lowndes

83 聚会勿谈 ……	191
84 宴会勿谈 ……	193
85 偶遇勿谈 ……	195
86 让别人作好倾听的准备	196
87 附和他人的情绪宣泄	197
88 “我的错误，你的收获”	199
89 “逮老鼠”也要不失身份	200
90 表扬信策略	202
91 成为第一个鼓掌的人	204
92 争取每次都赢得好分数	205

结束语

我的命运听我的	208
---------	-----



第一印象会给刚认识你的人留下深刻的印象，并且可能永远深烙在别人的记忆里。我的朋友罗伯特·格罗斯曼是一位出色的漫画家，他定期为《福布斯》、《新闻周刊》、《体育画报》、《滚石》及其他流行刊物撰稿。罗伯特不仅能刻画出漫画对象的体态，还能着重凸显出他们的个性，这是他独具的天赋。只要扫一眼他的人物漫画，你就会发现那些人物的性格和他们的形体一样一目了然。

在聚会中，他有时会在餐巾纸上画一些速写。当大家看到眼前朋友惟妙惟肖的漫画时，他们都大吃一惊。勾勒完之后，他会将漫画递给画中的主角。通常这个时候，主角脸上都笼罩着一团迷雾，常常会礼貌地喃喃自语，“嗯，画得太棒了！但，这真的不是我。”

“就是他。”人们纷纷发出心服口服的感叹，此起彼伏，声音越来越大，逐渐淹没主角模糊不清的嘀咕。最后只留下困惑的主角盯着餐巾上的那幅画，不明白为什么全世界都公认那上面画的就是他。

有一次，我去罗伯特的工作室探望他，问他如何恰到好处地捕捉人物性格，他说：“很简单，我只是看着他们。”

“你是如何刻画出他们的性格呢？难道不需要对他们的生活方式和个人背景作大量的研究吗？”我问。

“不用，莉儿，我仅仅看着他们就够了。”

“啊？”我不解。他接着解释道，“从每个人的外表、仪态以及走路的方式，就能看出他们的内在性格。例如……”他一边说一边让我看一个文件夹，里面都是些政治人物的漫画。

“瞧，”他指着历任总统的千姿百态说，“这是孩子气的克林顿，”嘴角略微上扬；“尴尬的老布什，”肩角稍稍向下倾斜；“迷人的里根，”我注意到前总统笑咪咪的双眼；“机智的尼克松，”脑袋偷偷歪斜；再往后翻阅，他掏出富兰克林·罗斯福的画像，指着上面笔直高耸的鼻子说，“这是骄傲的罗斯福。”这些个性都仅凭脸部和身体就能表现出来。

第一印象是不可磨灭的。因为在当今世界，我们每一秒钟都经受着快节奏生活与超载资讯的双重刺激和狂轰滥炸，人们的思维时刻处于飞速旋转中。我们必须迅速对外界进行了解，判断接下来应该怎么做。无论何时何地遇见某一个人，我们都会在脑海中对他形成一个简单的印象，而在往后很长一段时间内，这个印象将成为我们和他打交道的基础数据。

这样得到的数据精准吗？惊人的准确。纵然你没开口，没有发出任何声音，你的本质也已经以精简的方式发送到别人的大脑。无须你说一句话，你的形象与仪态已占据了别人对你第一印象的80%以上。

我在许多国家的生活和工作中都没有使用当地语言，然而即便彼此之间相互听不明白，这些年来经历也证明我的第一印象都能很准确。每当遇到新同事，我都可以立即判断出他们是否友好，是否自信以及在公司中有着怎样的地位。仅仅从他们的仪态，我就能觉察出谁是重量级人物。

我没有超感应力，那么如何做得到呢？研究显示，在你有时间进行理性思考之前已经有了对某人的第六感，而我们的大脑是在产生了情绪反应之后才开始记录引起反应的原因。因此当有人看你时，他正经历着一个第六感的“巨大冲击”，其影响并奠定了整段关系的基础。罗伯特告诉我，他是在漫画创作中感受到了这道冲击。

为了给本书发掘更多素材，我问罗伯特：“如果你想塑造某个人，嗯，他相当冷静、睿智、坚强、迷人、有魅力、有原则、有爱心、关注他人……”

“容易，”他打断我，似乎准确地知道我指的是谁。“只要给我一些姿势，机智灵活的神态，自信满满的笑容，以及真诚率直的凝视。”这就是某大人物的理想形象。

我的朋友卡伦是家具行业里一位备受同行尊崇的专家，她的丈夫在通信领域也同样赫赫有名。



每当卡伦出席家具行业活动，每个人都对她毕恭毕敬。在这个圈子里，她是非常重要的人物。在会上，同行们争着抢着坐在她身边只为了被别人看到自己正与她闲聊，他们更希望能被行内权威媒体，如《室内家具经理人》与《家具世界》拍到与她有所交往。

然而，卡伦却抱怨陪同丈夫出席通信界宴会的她只是一个无名小卒，带孩子们参加学校的活动时，她只不过是一个母亲而已。她曾经问我：“莉儿，怎样才能在人群中脱颖而出，让不认识的人愿意接近我，或者至少认为我是一个有趣的人？”在本节中将详细讲解此类技巧。如果你采用了接下来的9个技巧，那么，你遇到的每个人都会觉得你是一个特别的人，无论在哪个圈子里，你都能像耀眼的明星一般非同凡响。

1 展现魅力十足的笑容

在《人性的弱点》一书中，戴尔·卡耐基提出受人欢迎的六大要诀，其中之一就是微笑。他的观点犹如真理，此后几乎每个时代的沟通大师都争相效仿，并在此基础上写了无数文章，发表了众多演说。不过，在这个日新月异的时代，微笑在高层次人际关系中所起的作用需要重新审视。在深入研究戴尔·卡耐基的名言之后，你会发现他在书中所提倡的“快速微笑”并不总是奏效，尤其是在当今这个快节奏的时代。

对久经世故的人来说，传统的“即时笑容”已经打动不了他们。看看世界各地的国家领导人、谈判专家和富商巨贾，他们的笑容并非一味阿谀谄媚。与此同时，各行各业的精英都力图让自己的笑容更丰富多彩。这些人的笑容具有强大的感染力，如果他们笑了，全世界也会跟着他们一起笑。

研究人员曾对几十种不同类型的笑脸进行分门别类，有骗子担心谎言被揭穿时紧绷神经惶恐不已的笑；有婴儿被逗乐时清脆悦耳的笑；有朋友欢迎你到来时发自内心的笑；有春风送暖的笑；有冷若冰霜的笑；有真心实意的笑；有惺惺作态的笑。这些笑脸都是你曾见到过的。



“那是什么？”

“我的笑容。”

“你的什么？”我不解地问。

“我的笑容。”她重复道。

“你瞧，”她说，“在我父亲刚生病那会儿，他就知道我必须在几年内接管公司，然后他让我坐在他身边和我聊了起来。那是一场改变我一生的谈话，我永远也不会忘记。爸爸说，‘米西，宝贝儿，记得那首老歌吗，‘我爱你，宝贝，但你有一双大脚丫？’如果你打算在纸箱行业做强做大，那么我要说，‘我爱你，宝贝，但你笑得太快了。’”

“然后，他拿出一张泛黄的报纸，里面有篇文章引述了一项关于职业女性的调查研究。这份研究显示，在职场中，缓缓微笑的女性显得更可信。他专门为我保留着，等待一个适当的时机给我看。”

随着米西娓娓而谈，我开始思考历史上那些引人注目的女性，例如撒切尔夫人、英迪拉·甘地、戈尔达·梅厄、奥尔布赖特以及其他极具影响力的女性。没有人是因快速展露笑容而闻名的。

米西接着说：“研究还表明，灿烂和温暖的微笑是一种优势，但只有和缓的笑才是最有价值的东西，因为这样显得你更加可靠可信。”从那一刻起，她向客户和生意伙伴展现灿烂笑容的同时，还训练自己的嘴角更缓慢地上扬。于是，在她的客户看来，她的笑容显得更真诚、更个性化了。

原来如此！米西和缓微笑让她贴上的诸如“丰富”“深沉”“真诚”的标签。虽然这种微笑的持续时间不到1秒钟，但看到它的人都会觉得自己受到了高度重视，并且会认为如此迷人的微笑只为自己展露。

我决定更深入地研究微笑。我观察街上行人和电视上的人物的笑容，观察政客、神职人员、企业巨头和世界领导人的笑容。那么，我找到了什么呢？我发现只有缓慢露出的笑容才让人们觉得最可信、最真诚。如果你这么做了，笑容就会从你脸上露出。最终，这股笑意会像洪水一样将别人包围。所以，我把下面这个技巧称为“洪溢式微笑”。 •

技巧1 渐进式微笑

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。

2 建立良好的目光接触

如果夸张地说，特洛伊战争中的美女海伦可以用眼睛让战舰沉没，而戴维·克罗克特（Davy Crockett 美国著名的民间英雄，曾在9个月里捕杀了105只熊。——译者注）能够盯得一头熊局促不安，不敢与他对视。不过人的眼睛的确威力无边，你的眼睛就是你的核武器，拥有引爆别人情绪的力量。

在我们的文化中，一般人认为热烈的目光接触对社交非常有利，尤其是在男女之间。目光接触会在男人与女人之间形成一股强大的冲击力。对此，波士顿的一家机构展开了相关研究。

研究人员让每两名异性参与者组成一组，彼此闲聊2分钟。他们指示其中一个组员计算搭档的眨眼次数，目的是为了让他们维持热烈的目光接触。而对于另一个组员则没有给予任何特殊的眼光接触指示。

事后，他们对这些参与者进行了询问。毫无戒心的眨眼者汇报说，他们明显感受到来自同伴的尊重和喜爱。不过，他们并不知道他的搭档其实只是在计算他的眨眼次数而已。

我曾经与一个陌生人产生过热烈的眼神交流。那是在一个几



百人参加的研讨会上，一个女人引起了我的注意。她的外表并没有什么独特，但在我的整场演讲中，她成为了我关注的焦点。因为她的目光从未离开过我的脸。甚至每当我讲完一个观点，短暂沉默的时候，她的目光依旧停留在我的脸上。这让我感觉到她迫不及待地想要品味下一个从我嘴里吐露出来的深刻见解。她的专注鼓舞了我，使我迅速记起一些趣闻逸事与久已淡忘的重要观点。更重要的是，我喜欢这种感觉。

演讲一结束，我决定去找找这位对我的发言如此着迷的新朋友。那时人们正步出大厅，我很快走到我这个超级粉丝的背后。“打扰一下，”我说，但我的粉丝继续往前走，“打扰一下，”我又大声地重复一次，可我的仰慕者并没有停下她的步伐，继续向大门走去。我跟着她到了走廊，轻轻地拍了下她的肩膀。这一次，她迅速地转过身来，脸上有一丝惊讶。我低声地解释，对她如此关注自己的演讲很是感激，并且希望能够问她几个问题。

“嗯，这个研讨会会让你学到不少东西吧？”我试探地问道。

“嗯，不是，”她坦率地回答，“我很难明白你在说什么，因为你总是走来走去，而且面向讲台的不同方向。”

我立刻明白了，这位女士听觉受损。我并没有如我所料那般让她着迷，她也没有像我期待的那样对我的演讲很感兴趣。她一直把视线定格在我脸上的唯一原因是，她在努力读我的唇语！

不过，在整个演讲过程中，她的目光接触给予了我莫大的鼓舞和愉悦感。后来我请她喝了杯咖啡，花了一个小时为她重述整个研讨会的内容。你看，我没有说谎，这就是眼神交流的强大力量。

除了唤醒尊重与喜爱之情，热烈的目光接触还能让别人觉得你是一个睿智的人，善于抽象思考。人们认为，与善于形象思考的人相比，善于抽象思考的人更懂得整合传入的数据。即使在沉默中，他们也能读懂别人的眼神，其思维过程不会由于凝视对方的双眸而受到干扰。

耶鲁大学的研究人员认为他们掌握了目光接触的真相，并进行一项研究以确认他们的假设，即“越频繁的目光接触给予人越积极的感受”。他