

《跟任何人都可以聊得來: 巧妙破冰, 打進團體核心, 想認識誰就認識誰》

書籍信息

版次：1

页数：440

字数：

印刷时间：2012年12月26日

开本：

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9789868823556

編輯推薦

名人推薦

卡內基訓練負責人黑幼龍、中國廣播公司董事長趙少康 聯合推薦

台灣的教育不鼓勵學生說話，所以從小到大，大多是老師自說自話，很少雙向溝通，但「言為心聲」、「誠於中，形於外」，不說，別人怎麼知道你想些什麼？

但如何在適當的時間說適當的話，這學問就大了，難怪孔子要說「時然後言，人不厭其言」。

朗德絲女士的《跟任何人都可以聊得來》，顧名思義，對任何人都可以自在地、切中要點地談話，可幫助讀者在增進人際關係上，更上層樓。

- - 趙少康，中國廣播公司董事長

學會這些新的人際互動技巧，巧妙破冰只是*基本的，你會很容易和別人建立起好交情。

- - 賴瑞．金，名電視節目主持人

內容簡介

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！

[顯示全部信息](#)

作者簡介

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(PeaceCorps)、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》(NewWoman)、《今日心理學》(PsychologyToday)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 PeopleMagnet)。

作者網址：lowndes.com

譯者簡介

[顯示全部信息](#)

目录

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？

[顯示全部信息](#)

在线试读部分章节

第十五章：怎麼把「你老家在哪兒」變成一個超熱血的問題？

你不會夢想光著身子去赴宴吧。同樣的道理，我想你也不希望在與人交談時面對兩個問題毫無招架之力，好像沒穿衣服一樣又冷又窘吧？這兩個問題都非常常見，兩個都可以說是宴會時的常客；它們一個是「你是哪裡人？」，一個是「你是做什麼的？」

一般被問到這兩個問題，大多數人就像把凍成像冰塊一樣的牛排摔在脆弱的瓷盤上，要嘛把一個沒頭沒腦的地名或方位像磚頭一樣丟給對方，要不就是留下一個莫名其妙的職稱，讓與談的對象丈二金剛摸不著頭腦。不論是哪一種狀況，結果都是一樣：對方閉嘴，不想理你了。

你人在會議場地，每個新認識的朋友一定都會問你：「你是哪裡人啊？」，這是一定要的。而當你給他們一個短短的、乾乾的地名：「喔，我老家愛荷華馬斯卡汀(Muscatine)」、「緬因米利諾基特(Millinocket)」、「內華達溫尼馬卡(Winnemucca)」，或是其他讓他們陌生的不得了的獨特地名，你覺得他們除了一臉茫然，還能夠有什麼樣的反應呢？就算你的老家相對比較知名，是在地圖上比較好找的都市像科羅拉多州的丹佛、密西根州的底特律，或是加州的聖地牙哥，對方也不見得能夠招架得住，除非他是《國家地理雜誌》的粉絲，或者是大學歷史系的教授。聽到你斬釘截鐵的答案，對方只會急得像熱鍋上的螞蟻，煎熬地思索著要怎麼接話，內心狂吼著：「我該說什麼？」。再者即便你來自像紐約、芝加哥、華盛頓特區，或是洛杉磯這樣的世界級大都會，聽到的人也不見得能夠熱情地回應。我跟別人說我來自大蘋果紐約，苦無線索的他們該說什麼呢？難不成要說：「紐約，我熟啊，搶劫很多嘛！」

聽我一句，算是幫你自己一個忙，幫所有的人一個忙。從現在開始，聽到人家問你從哪裡來，老家在哪兒，不要再那麼吝嗇，多講一點，空口說白話不用成本，好嗎？請你多發揮一點，好讓問的人有多一點的燃料可以讓這段談話走遠一些。對方恨不得你多說一些，讓他們把油箱加滿，好讓他們的社交引擎可以不要熄火。如果你的話是乾糧，對方就是三天沒吃飯的遊民，多施捨他們一些吧！不用多，你只消多說一兩句介紹你的老家；或許是那裡的特產，或許是當地的名人，也可能是某筆趣聞或軼事，總之對方快溺水了，快丟個救生圈過去吧！

數個月前，有個職業工會邀請我去演講，他們希望我談的是人脈的建立，順便跟會員們分享一下口語溝通的技巧。在演講前，工作人員幫我引見了工會會長戴芙琳女士。

「您好。」她先開了口。

「您好。」我行禮如儀。

接著會長笑了笑，一副等不及我施展幾招談話技巧的樣子。我問了她老家在哪兒，她丟了個「俄亥俄州哥倫布」給我，然後立刻露出大大的笑容，等著看我怎麼接招。這麼冷的起頭，我只得讓大腦加班，看能不能盡快想出個熱一點的回應來讓兩人之間講得下去。我所有的腦細胞全部動員起來，成就了下面的思考過程：「好吧，哥倫布鎮，我沒去過哥倫布鎮，嗯，有點棘手，我對哥倫布鎮所知有什麼呢？我認識一個算是個滿成功的講者叫傑夫，他現在好像就住在那裡。但哥倫布還沒有小到她跟傑夫會認識吧……而且『認親』好像是小朋友才會玩的遊戲。」我外表看起來也很自在，但內心卻持續激盪著

。「我想這地名應該是源自航海家哥倫布……但我也不確定，我看我還是別提這件事好了，免得多說多錯。」這之後我又很快地想到了四五個可能性，但最後還是打消了念頭，因為細想這些話題不是太沒深度、太幼稚，再不就是太天馬行空。

想到這裡，我警覺到時間仍持續一秒一秒地過去，戴芙琳女士仍站在我面前，笑容愈來愈僵。她顯然是在等我這位「專家」來給她家教一下，反正不到一個小時之後我也是要給他們的會員上課，而且教的就是說話，就是談笑風生。我想會長期待是我能用嘴把鐵棍折彎，讓死人復生吧！

「喔，哥倫布鎮嘛，我知道。」我勉強擠出幾個字，但女會長臉上的表情已經扭曲得不成人形，就彷彿她是病人躺在手術檯上，看著外科醫生拿著手術刀低頭問她：「妳的盲腸在哪兒？」

最後我還是沒有從哥倫布鎮發想出什麼好梗，但我的犧牲是值得的，因為我從這次的刀口舔血中得到了一個教訓，而這教訓又昇華成了一項技巧，一項叫做「來自哪裡，多說幾句」的技巧。我想後人會因此感念我的。

技巧十五：來自哪裡，多說幾句

「你是哪裡人？」，這是社交場合中一定會出現的考古題。而被問到這樣的問題，千萬不要去考驗對方的想像力，那樣對他，對你，都不公平。而我所謂不要去考驗，不要去高估對方的想像力，意思是你不要讓對方覺得你的答案很乾，你應該盡量多說幾句。

關於自己的家鄉，你應該平常就累積一些有趣的常識或八卦，好適時用來做球給對方。你打給他們的球好打，他們回擊球的「質量」也會比較高，而回擊球打得好，他們自然會覺得跟你聊天很開心，把部分功勞記在你身上。

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.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)