

<<磁场>>

图书基本信息

书名：<<磁场>>

13位ISBN编号：9787229040116

10位ISBN编号：7229040116

出版时间：2011-6

出版时间：重庆出版社

作者：莉儿·朗蒂

页数：209

译者：曾琳

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：<http://www.tushu007.com>

<<磁场>>

前言

前言 获得任何你想拥有的东西 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。

他们中的许多人并不一定比你聪明，学历未必比你高，长得未必比你俊俏。

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。

没有任何人能独立成功。

一直以来，那些看起来什么都有的的人正是因为征服了许多人心，获得了众人的帮助，才能获得想要拥有的一切。

有些平凡普通的人，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？

《磁场》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。

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晰明确，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 大多数研究证都证实了戴

尔·卡耐基在1936年所完成的经典著作《人性的弱点》。

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

<<磁场>>

？

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眯眯的谄媚者，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。

<<磁场>>

内容概要

92个锦囊妙计为你打开成功之门

教你如何在生活、爱情和事业中成为沟通大师
你曾羡慕过那些似乎拥有一切的成功人士吗？

他们看起来八面玲珑、游刃有余；
他们在各类聚会上侃侃而谈；
他们是会议上众人聆听的对象；
他们是天之骄子，拥有理想的工作；
他们嫁娶令人称羡的配偶；
身边还簇拥着最有权势的朋友；
他们银行账户里的数字多得吓人；
他们住着别墅，开着名车。

但是，且慢。

他们中许多人并不一定比你聪明，也未必比你俊俏。

归根结底，他们的成功源自于与人打交道的能力。

现在，《磁场》揭示了成功沟通的秘密。

莉儿·朗帝简单、有效的92个窍门会为你打开成功之门，教你如何在生活、爱情和事业中成为沟通大师

。

作为莉儿独有的智慧和她对人性弱点的最新观察的结晶，
《磁场》将告诉你如何：

一登场便先声夺人，给人难忘的第一印象，并认识任何你想认识的人；
在每个圈子里都表现得像个圈内人，不管你和他们共同点有多少；
仅凭身体语言俘获所有的观众；
采用政客搞定一屋人的方法搞定一场聚会；
无论何时何地，始终给人留下自信、可靠、有魅力的印象。

作者简介

莉儿·朗帝

国际知名交际女王

当今最受欢迎的人际沟通专家

国际畅销书作者

广受欢迎的演说家与咨询顾问

喝彩公司 (Applause Ltd.) 总裁

莉儿·朗帝成功克服羞怯天性，成为国际知名人际沟通专家，长期替《财富》杂志500强企业高管及一线职员授课，以帮助他们成为更优秀的沟通专家。

她曾在全美各大城市发表演讲，也曾给美国和平服务队、外国政府及大型企业举办沟通讲座。

接受过数百个电视与广播节目的访问，其作品更是荣登《纽约时报》《芝加哥先锋报》及《时代周刊》畅销书榜首。

她的著作曾被专业期刊与流行杂志刊载，包括《红书》(Redbook)《今日心理学》(Psychology Today)《时尚》(Vogue)等。

有关人际沟通的方方面面，莉儿·朗帝著有9部作品，部分作品已被翻译成19种语言。

莉儿其他畅销作品：

How to Instantly Connect with Anyone

Talking the Winner Way

How to Make Anyone Fall in Love with You

莉儿官方网站：www.lowndes.com

<<磁场>>

书籍目录

前言 如何获得任何你想拥有的东西

第1章 一言不发地引起他人注意

你只有10秒钟证明自己与众不同

1 展现魅力十足的笑容

2 建立良好的目光接触

3 用眼神让别人爱上你

4 呈现大人物般完美姿态

5 回应“大小孩”心态

6 让他人感觉“一见如故”

7 给所有人值得信赖的形象

8 运用自己的“超感知能力”

9 确保一切尽在掌握

第2章 招呼过后，激活谈兴

摆脱令人尴尬的沉默其实就这么简单

10 发起愉快的闲聊

11 让自己热情洋溢

12 随身小物帮你打开话匣子

13 结识你想认识的人

14 找寻突破点，融入小圈子

15 饶有趣味地回答“你是哪里人？”

16 生动地描述自己的工作

17 永不单调的介绍

18 随时随地找到话题

19 让聊天对象成为焦点

20 永远不愁没话说

21 让主角谈兴浓厚

22 给人留下正面积积极印象

23 准备好你的谈资

第3章 像大人物一样谈笑自如

原来大人物这么讲话

24 无须询问，识破对方职业

25 分情况回答“你做什么工作”

26 个人词库，让你听起来更聪明

27 从容地透露自己的信息

28 沟通从“你”开始

29 独一无二的笑容

30 杜绝“陈词滥调”

31 善用妙语

32 像大赢家那样谈笑自如

33 永远不要揶揄他人

34 传达坏消息的小技巧

35 巧妙结束不受欢迎的盘问

36 与名人交谈的艺术

37 让谢意不再单薄

<<磁场>>

第4章 轻松融入任何圈子 他们都在说些什么？

- 38 尝试不同爱好
- 39 开场白说几句行话
- 40 挑起别人感兴趣的话题
- 41 和各行业的人无所不谈
- 42. 入乡随俗
- 43 学习一些行业术语

第5章 让人觉得跟你是同类 创造即时默契和共鸣

- 44 让人感觉跟你是同一“阶层”
- 45 使用“同一波段”语言
- 46 “到什么山唱什么歌”
- 47 积极表达共鸣
- 48 和别人“感同身受”
- 49 使用“我们”，拉近距离
- 50 开一些“圈内玩笑”

第6章 高明地赞美他人

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

第7章 拨动电话那端的心弦

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

第8章 像政治家一样玩转社交Party

- 宴会备忘
- 71 拥抱食物还是客人？

- 72 一登场便先声夺人

<<磁场>>

- 73 主动和你感兴趣的人聊天
- 74 用肢体语言邀请别人
- 75 让别人觉得他们备受关注
- 76 制作名片档案
- 77 运用眼球促成交易
- 第9章 飞跃社交场上的“玻璃天花板”
- 学学沟通高手的秘技
- 78 无视别人的洋相
- 79 伸出援助之舌
- 80 说出WIIFM 和WIIFY
- 81 请别人帮忙，不要操之过急
- 82 给别人帮忙，不要急求回报
- 83 聚会勿谈.....
- 84 宴会勿谈.....
- 85 偶遇勿谈.....
- 86 让别人作好倾听的准备
- 87 附和他人的情绪宣泄
- 88 “我的错误，你的收获”
- 89 “逮老鼠”也要不失身份
- 90 表扬信策略
- 91 成为第一个鼓掌的人
- 92 争取每次都赢得好分数
- 结束语 我的命运听我的

章节摘录

第一章 一言不发地引起他人注意 你只有10秒钟证明自己与众不同 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，他放下笔递给画中的主角。

通常这个时候，主角脸上都笼罩着一团迷雾。

他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，问他如何恰到好处的捕捉人物性格，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历史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？”

“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，”我注意到前总统笑眯眯的双眼；“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，我们都会在海脑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。

听！

张口之前，身体在说话 他们的数据精准吗？

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。

无需你说一句话，你的形象与仪态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，这些年来来的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。

<<磁场>>

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，他是在漫画创作中捉到了这道冲击。

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，他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，她是非常重要的一个人物。

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》（Home Furnishings Executive）与《家具世界》（Furniture World）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，怎样才能人群中脱颖而出，使不认识我的人也会跟随我，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六大要诀，其中之一就是微笑。

他的观点犹如圣旨，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，发表了多场演说。

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年代。

对久经世故的人来说，传统的“即时笑容”已经打动不了他们了。

看看世界各地的国家领导人、谈判专家和富商巨贾吧，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。

社交大赢家都知道他们的笑容是最强有力的武器之一，并时时对这个武器进行精确调整以达到最佳效果。

调整你绽放笑容的速度 去年，我的大学老友米西接手了她的家族企业，那是一家为制造商提供瓦楞纸箱的公司，位于美国中西部。

一天，她打电话说要来纽约开发新客户，并邀请我与她的几个潜在客户共进晚餐。

我期待着再次看到老朋友那明朗灿烂的笑容，听到她极具感染力的笑声。

米西是一个酷爱欢笑的人，当然，这也正是她的可爱之处。

去年，她的父亲去世后她接手了公司。

<<磁场>>

我曾经以为，作为残酷商战中的CEO，米西的性格过于天真活泼了。

但是，嘿，谁知道呢？

毕竟我对瓦楞纸箱业务一无所知。

我和米西还有她的三个潜在客户在市中心饭店的鸡尾酒吧间碰了面。

随后，在去餐厅的路上，米西在我耳边低声说，“今晚叫我梅利莎。

” “当然，”我眨眨眼睛回应她，“没有多少公司总裁会被称为米西的（Missy在英语里有小姑娘、毛丫头之意。

--译者注）！

” 侍者把我们领到餐桌前坐下。

没多久，我就注意到梅利莎不再是我在大学里认识的那个经常咯咯笑的小姑娘了。

虽然她还是那么迷人，也与以往一样时不时笑逐颜开，但我还是隐约觉得有些地方不一样了。

梅利莎依旧谈笑风生。

不过，我明显感觉到，她在笑声中所说的一切都更真诚更有见地。

她一直真心诚意地对待她的潜在客户，他们也感受到她那份真诚与温暖。

晚宴结束时，梅利莎多了3个新客户，算得上是大获全胜。

后来，和米西单独在一起时，我说：“米西，自从接管公司以来，你的进步真的很大。你变了很多，嗯，多了一种从容不迫、敏锐机智的企业领导人气势。

” “嗯，实际上只有一件事改变了。

” “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，眼里流露出一股茫然的神色。

” “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瞩目的女性，例如撒切尔夫人、英迪拉·甘地、戈尔达·梅厄、美国第64届国务卿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！

米西和缓的微笑让她贴上了诸如“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。

我观察街上和电视上的笑容，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？

<<磁场>>

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，笑容就会从你脸上渗出。

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之为“洪溢式微笑”。

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·克洛克特（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目标接触指示。

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，人群中的一个女人引起了我的注意。

她的外表并没有什么独特的地方，但在我的整场演讲中，她成为了我关注的焦点。

为什么呢？

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，短暂沉默一下的时候，她的目光依旧如饥似渴地停留在我的脸上。

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。

让你的目光显得更睿智 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。

<<磁场>>

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”。

他们指示参与者对听众进行袒露真情的独白，要求后者一边聆听一边给予他相应的目光接触。

结果如何？

当女人向女人倾诉她们的个人经历时，一切如预期所料，随着眼神交流次数增多，彼此的亲密感也增强了。

但男性正好相反。

一部分男人被另一个男人盯的时间长了，会认为对方怀有敌意，并感觉自己受到威胁；少数男人甚至怀疑他的伙伴对他有“特别兴趣”。

深邃凝视所引起的情绪反应是有生物学基础的。

当你专注地看着某人时，会让他心跳加速，并且分泌出一种类似肾上腺素的物质随血液涌动。

这与人们坠入爱河时的生理反应相同。

在正式的商务社交或非正式的日常社交中，有意识地增加与人目光接触的次数，会让别人以为自己深深地吸引了你。

与异性交谈时，可以采用我称之为“粘性目光”的技巧，这会给目光的接收者带来喜悦。

这种技巧可以传播你内心深处对别人的理解和尊重，并让你在社交场合展现自己的优势。

男人vs男人版的目标技巧 现在，让我们谈谈男人vs男人版的目标技巧。

先生们，和同性交谈，你同样可以使用“粘性目光”。

只是与其他男人探讨私事时，要让粘性少一点，否则你的听众会误解你的意图或者觉得受到威胁。

但如果是进行日常交流，那么可以比正式场合稍微增加一些目光接触。

我有一个叫萨米的推销员朋友。

他给人的印象是一个傲慢自大的小伙子。

其实他并不是这样的人，但有时他那唐突鲁莽的处事方式让人觉得他在肆意践踏别人的感情。

有一次，我们在一家餐馆吃饭，我给他讲了“粘性目光”的技巧。

我猜他可能记在心上了。

当侍者走过来时，萨米不再一边埋首菜单一边脱口点菜，而是一反常态地看着服务员。

他先微笑着点了开胃菜，然后在选择主菜前，把目光停留在侍者身上的时间延长了1秒钟。

我无法描述那时的萨米看起来是多么的不同！

仅仅多1秒钟的目光接触就让人觉得他是个敏锐而体贴的，我也看到了这在侍者身上所产生的影响，那晚我们都享受到了非常贴心的服务。

一周后，萨米打电话给我，“粘性目光”改变了我的生活。

我一直遵照这条法则与女性交往，像蜜糖一样牢牢地盯着她们，而对于男士们就比较轻微。

现在每个人都非常尊重我。

我想这也是我一星期的销售业绩就远远超过上个月的原因之一吧！

“如果你的工作要求你直接面对客户，那么“粘性目光”对你是大有裨益的。

在大多数人看来，深邃的目光接触代表着信任、理解以及一种与你同在的态度。

第二章 招呼过后，激活谈兴 摆脱令人尴尬的沉默其实就这么简单 16 生动的描述自己的工作碰到“你是做什么工作的？”

“这种不可避免的问题时，以下几项防御性策略有助于让你得到沟通对象的信任。

首先，如同“永无荒城”一样，对令人窒息的问题不要只是给出简短的回答，若你仅说出你的职位，如精算师、审计师、作家、天文物理学家等。

这样就像把可怜的鱼留在甲板上吧嗒吧嗒地乱蹦一样。

请发发慈悲吧，对方会觉得自己像个局外人一样，傻乎乎地继续问：“你做的是，呃，什么样的精算（审计、创作或天文物理）？”

“如果你是一名律师，不要试图去让门外汉弄清楚你的确切工作，要具体化，可以讲一个小故事让你的交谈对象有所了解。

<<磁场>>

例如，和一个年轻的母亲谈天，你可以这么说：“我是一名劳工律师，最近我接手了一个案子，一家公司居然因为一名女职员多休了几天产假就把她解雇了，而那是必要的医疗福利。”这就引起一位母亲的共鸣。

与公司老板交谈呢？

“我是一名劳工律师，当前手上有案子，一位雇主被他的一位员工控告，说在首轮面试过程中被问到一些私人问题。”

作为公司老板，对方应该会对这深有体会。

对于碰到在工作话题上寡言少语的聊天对象，我有着刻骨铭心的痛苦经历。

那是在一个晚宴上，有个家伙告诉我：“我是核子专家。”

我弱弱地说：“哦，那一定相当迷人吧。”

这立马使我成了他眼中的精神病。

旁边的另一个家伙说道：“我是从事工业磨料的。”

然后停了下来，等着我意识到什么，我的那句“嗯，天哪，在工业磨料业，你必须能敏锐地判断人的性格”也并不奏效。

我们三个人在沉默中吃完了那顿饭。

就在上个月，我的一个新朋友吹嘘道“我计划到特拉基草原学院教藏传佛教”，然后又不吭声了。

我对特拉基草原学院的了解和对藏族佛教的了解一样少。

我总结的经验就是每当人们问你做什么工作时，告诉他们一些可以口耳相传的趣闻，使他们能够松口气并且接得上话。

……

<<磁场>>

媒体关注与评论

莉儿教你如何真诚地与人交谈，这种沟通方式将帮助你瞬间打动人心。

——国际畅销书《心灵鸡汤》作者之一 马克·汉森（Mark Victor Hansen） 有效而富有影响力的沟通本领可以改变你的一生，莉儿教给你如何掌握这种能力。不可思议的技巧！

——国际畅销书《销售心理学》作者 博恩·崔西（Brian Tracy） 莉儿教给你的技巧将不仅让你把坚冰打破，还能将它彻底融化。

——拉里·金（Larry King）前CNN名嘴

<<磁场>>

编辑推荐

《磁场：10秒钟让你不同凡响》特点： 《人性的弱点》技巧版，即学即用，20世纪卡耐基是伟大的，可是现在是21世纪，卡耐基教给我们WHAT，却没教会我们HOW。莉儿这本书正好填补了这个缺。

奖杯与口碑双丰收，虽然市面上也有本土沟通类图书，但《磁场》优势在于历经时间和实践的考验，仍广受欢迎。

在英国亚马逊至今仍在TOP100内，#88。

另外澳大利亚的相关沟通培训机构用这本书作为经典教材，比如art of communicating和tower of power等。

作者的身份具有可包装的空间，当今最受欢迎的人际沟通专家，国际畅销书作者，广受欢迎的演说家与咨询顾问，喝彩公司（Applause Ltd.）总裁，长期替《财富》杂志前500强企业高管及一线职员授课，以帮助他们成为更有优秀的沟通专家。

她曾在全美各大城市发表演讲，也曾替美国和平服务队、外国政府及大型企业举办过研讨会。

作者的演讲极具感染力，个人沟通极具魅力，可以考虑通过作者的相关演讲和沟通访谈节目，推广作者，进而推广《磁场》。

可读性强，作者是通过大量沟通高手的面部表情和身体语言，他们与人交谈的用词和方式的总结，凝练成了92个小技巧。

大部分技巧都配有小案例，读来绝不枯燥，平淡，属于大众沟通技巧普及读物中的特色作品。

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:<http://www.tushu007.com>