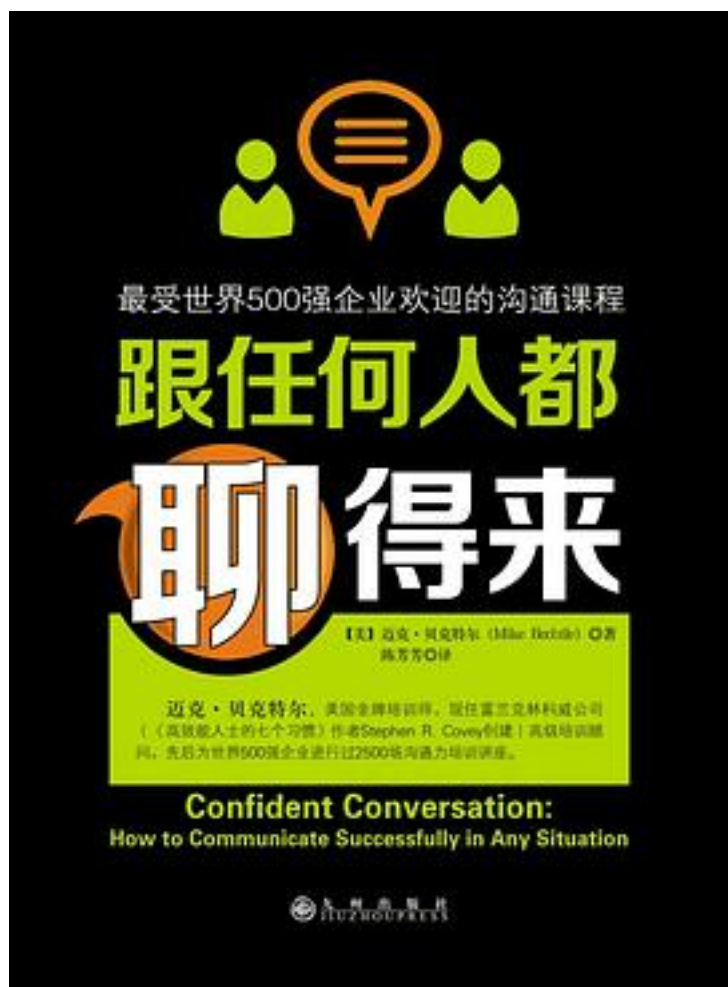


跟任何人都聊得来



[跟任何人都聊得来_下载链接1](#)

著者:迈克·贝克特尔 (Mike Bechtle)

出版者:九州出版社·阳光博客

出版时间:2014-7-1

装帧:平装

isbn:9787510829826

跟任何人都聊得来？内向的人也可以？

是的，内向的人往往更善于倾听，更善于从对方的思维角度出发，从而获得更多的信息和信任。

《跟任何人都聊得来》是美国金牌培训师迈克·贝克特尔多年沟通力培训课程，贝克特尔现任富兰克林柯维公司(Franklin Covey)高级顾问，该公司由《高效能人士的七个习惯》作者史蒂芬·柯维创建，据统计《财富》杂志100强中的90%和500强中的75%的企业都是其直接受教者。

贝克特尔善于将复杂的事情用简单的几句话说明白，这也是他的讲座广受欢迎的原因。在本书中，贝克特尔将有效人际沟通的精髓概括为5句话：

- 1.要有自信，至少显得有自信；
- 2.事先做好准备，平时多留意收集信息；
- 3.千方百计让自己变得有趣；
- 4.学会倾听，真正对对方的话题感兴趣；
- 5.也是最重要的一点，永远从他人的思维角度出发，真正把对方放在你心上。

作者介绍:

迈克·贝克特尔 (Mike Bechtle)，亚利桑那州立大学教育学博士，有多年的大学及政府部门的从业经验，现任富兰克林柯维公司(Franklin Covey，由《高效能人士的七个习惯》作者Stephen R. Covey博士创建)高级培训顾问，先后为世界500强企业进行过2500多场研讨会形式的讲座，是名副其实的金牌培训师。

著有《跟任何人都聊得来》《自信谈话第一书》《疯狂行为学》等畅销书，曾在《企业家》(Entrepreneur)杂志上发表多篇文章。

目录: 序言 把对方看在眼里，放在心上001
第1章：坚持自己的个性，交谈才会更有趣 001
第2章：你真的了解自己吗 015
第3章：为什么听不懂，为什么说不清 033
第4章：挑战我们心中的假设 047
第5章：找到共同的兴趣点 059
第6章：千方百计让自己变得有趣 071
第7章：学会从他人的角度出发 089
第8章：学会倾听，别人才能聊得开 103
第9章：学会提问，别人才能聊得透 121
第10章：压力，一种积极的沟通力量 137
第11章：如何应对棘手的交谈 153
第12章：战胜交谈拖延症 165
第13章：学会记笔记，为人际关系加分 175
第14章：移动互联时代的沟通技巧 187
结语 不积跬步无以至千里 203
致谢 217
· · · · · (收起)

标签

沟通

社交

心理学

沟通技巧

心理

成长

学习

社会

评论

作为一个内向者，总觉得跟人打交道是一件很难的事情。

市面上书大多偏向外向人风格和法则，适用内向的不多，本书是之一。实际上想要磨练人际，内向应多学类似本书的沟通术，外向多看影响力类的书籍。前者强调“共在”“感受”“聆听”，后者强调“主动”“干预”“影响”。沟通之前先了解自己的性格类型是个不错的观点。黄金法则和白金法则再次出现。

某天球球乱点，就下到了我的kindle。一直对这样的书籍反感。可。。花了钱了（再怨恨下球球），那就看呗。前百分之三十，两行两行看，接下来百分之十，只看两个层级

的标题，再接下来百分之三十，只看大标题。。。然后果断关上书。全无阅读乐趣。我想，并非书写的不好，也并非对目标读者没有帮助，也并非我阅后一无所获。只是没有阅读乐趣。哈，想起本书经典话一句：自己少装，多给别人装的机会

适当的炸毛跟发泄完全OK，但是千万不要在同一场合，或相同的人群超过三次。因为一旦这样，别人对你的印象就是你脾气大，即使你再有道理，他们都觉着是你的问题！（这条是我血的教训啊！！还好现在注意到这个问题了！！咩哈哈）

号称是写给内向者的书，然而内向者看完之后并没有什么实际收获。全书主旨就是：接受你自己是内向的人，做好你自己，认真倾听对方的说话。完了，其他的都是废话。真为我在kindle上花的2块钱不值。

目录书。

3.5
作为一个内向的人表示还是有用的，把对方放在心上，真诚，接受自己的性格，建立自信，不要做轻贱自己的揣度，沟通失败也没什么关系。

书内容其实不多，观点也不算新。这书比较好的地方确实是它并没有强制的灌输你一些沟通的技巧，而是要从自身的性格出发。这类的书确实是观点都很正确的，但是并没有多少用。还是那句话，道理大家都知道，在行动层面上实现不了。

建议有一些社会实践或工作经验后再看这本书，会有比较大的启示；要不然很容易不理解字面浅显俗套，但在实践上非常有用的话。

高效人际沟通的精髓概括为5句话：1.要有自信，至少显得有自信；
2.事先做好准备，平时多留意收集信息；3.千方百计让自己变得有趣；
4.学会倾听，真正对对方的话题感兴趣；
5.也是最重要的一点，永远从他人的思维角度出发，真正把对方放在你心上。

自己少秀，多给别人秀的机会。把每次聊天当成是学习而不是展示。||在成为一名销售的路上越走越远。。。T-T

高铁读物。

内向让交谈更有深度，外向让交谈更有活力。

Kindle上很便宜买的。还不错啦，意见都挺中肯的。

随手翻翻，有一定技巧

看这种书的还说好的 是实在没读过书还是怎样？！ 心灵鸡汤文也没这么误人子弟的

a simple and brief book for reading.we always think that we know how to talk to people effectively, but the truth is we all wrong about this.THINK MORE ABOUT BOTH SIDES BEFORE TALKING.

问题的出发点总是在自身。

沟通的目的是理解对方，而非改变他人

可以说这些沟通技巧我都掌握吗？为毛还是有沟通恐惧症

[跟任何人都聊得来_下载链接1](#)

书评

我们总会给自己找借口，比如大家价值观不一样，所以聊不来。成长环境、文化、知识的确会决定我们聊什么，但是更多的是态度问题。在面试、相亲、与父母、家人沟通的时候，总会遇到沟通不畅的问题。我一直以为是我们自己的问题，又说不好。看书的前言有这么一段话 “市面上有各种...

作为一个骨灰级的内向者，我从小就羡慕那些侃侃而谈的人，他们好似天生就具有魔力，可以跟任何人都聊得来。不过，我从来没有兴趣去翻看沟通学和口才学之类的书籍，因为我从来不相信，一本书可以改变一个人。直到遇见这本书。打动我的还真不是作者的身份，史...

文/安诺

第一次和不熟悉的人说话，你会不会觉得胆怯，会不会觉得害羞，会不会紧张的话都说不出来，一边面红耳赤一边担心自己是不是给别人留下了坏印象，其间，心里沮丧的想要躲起来。

但是，你是否想过，对方是不是也会害羞，也会有害怕和人交流的时候，或许，他们也在思考...

一直以来我都是一个不折不扣的作者所划分的内向者，羞于在公众场合说话，也不愿意与陌生人交谈，甚至是与认识的人聊天，有时候也是一种痛苦，看着在办公室里夸夸其谈的同事们，我总是感觉格格不入。严格说来，我算是有交流障碍的人群。所以，也许我是最需要这本书的人。看完...

萨拉：多年如一日，你陪我谈心聊天，我倍感欣慰和荣幸

——这也是一个女儿能够给父亲的最好礼物。

阅读的一开始，有点疑惑，《跟任何人都聊得来》这样一本想象中充满实用、技巧的功用书，缘何用了如上感性的开篇语。整本书读下来，似乎有点明白了作者的良苦用心：沟通谈话...

需要安静仔细的读，相对来说，通俗易懂，操作也方便，还是有收货的：
交谈中，只有7%的内容是话语传递的，38%的信息开语音语调传递，而高达55%的信息都是来自肢体语言
如果我们感觉到压力，这就说明我们正在做的事情是有意义的，是值得的。
在群体中，如果注意力只集中在...

其实不知道大家有没有这种感觉，用得技巧，读得越多类似技巧的书，有时反而让自己变得有点不真诚了？的确，用一颗真诚的心去交往，你是简单的人，你看待这个世界就是简单的，你善意的去看待这个世界，那么你得到的也会是善意的回报。这本书还是可以看看，至少在有些沟通细节...

一个普遍的观点是，外向的人更适合类似销售这样需要做大量沟通的工作。但是在阅读完这本书后，我个人更倾向于认为，外向的人容易获得与他人的沟通，而内向的人具备做深度沟通的能力。
作者在书中对内向的人和外向的人进行简单的概括，内向型是指通过独处获得能量的人，而外向型...

我觉得我属于内向的，可能我所从事的是“宅中之最”的设计，但读完一遍后完全没有感觉，很迷茫，还是不知道要从哪里改进。后来我又看了遍，理解为，这本书并不是教你怎么从内向者变成外向者，而是告诉你内向者是属于哪类人，内向者并不是不够好，内向的人往往更善于倾听，更善...

每个人都会有些怪癖。有的人出门时，总要将房门开关三次才甘心离开；有的人就惧怕去理发店，一想起要跟理发师东一句西一句的唠嗑，就发毛。
我曾经的怪癖是很讨厌“寒暄”。各种各样的寒暄都一度让我挺难受的，比如半生不熟之人偶遇时的尴尬一笑（多发生在公司这类场合），或...

这是一个暖心的“社交教材”。这本书告诉我们不需要羡慕别人的侃侃而谈，找到适合自己的方式与人沟通，促成有效沟通。
我们每一个人都是独一无二的个体，彼此之间有不同的个性，不同的喜好，不同的生活圈。我们每一天应付那些必需或者不必需的社交活动，使得我们...

这本书封面采用吸引眼球的《高效能认识的七个习惯》的作者来做引导，可见其不够自信。
聊聊作者的实际内容和观点，有些还算认同，但过于理论，把篇幅拉大，并不能让你通过自修来了解沟通的关键，此书很多观点引用没有把出处写明，没有出处也就无法根据这本书进一步观点以及整...

1
内向和外向的概念。一般认为那些有交谈困难的人就是内向，而那些一分钟能说话一箩筐的人就是外向。其实事情并非如此，我们需要重新定一下概念。
所谓内向，就是那些通过独处就可以获得能量的人，他们不一定很害羞，但和一群人相处之后，他们更需要个人的空间。他们倾向于在内...

[跟任何人都聊得来_下载链接1](#)