

高效演讲

斯坦福最受欢迎的沟通课

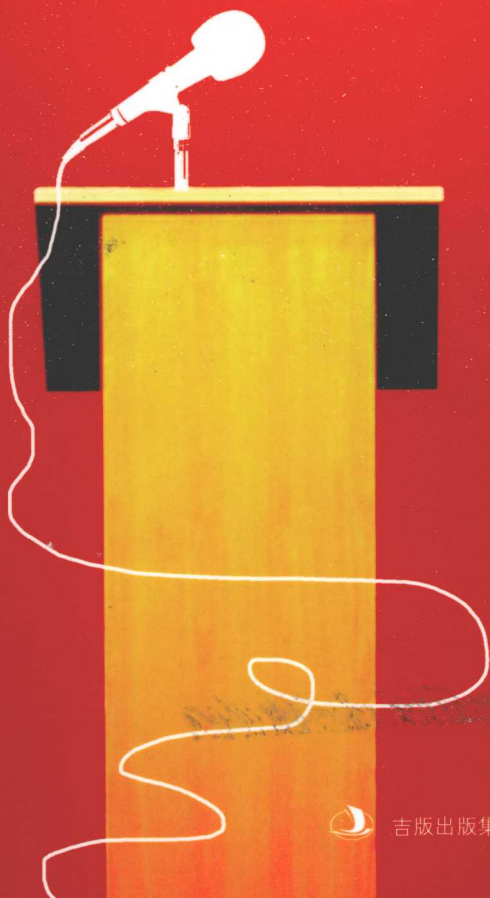
[美] 彼得·迈尔斯Peter Meyers 尚恩·尼克斯Shann Nix◎著 马林梅◎译

AsWeSpeak

一开口就打动人心，给自己的成功加码
传递演讲的分享真谛，不让人生输在当众讲话上

三大秘诀让你
掌控全场
一语胜千言

★★★★★



吉版出版集团有限责任公司

013029232

H019
265

高效演讲

As We Speak

斯坦福最受欢迎的沟通课



[美] 彼得·迈尔斯 Peter Meyers 尚恩·尼克斯 Shann Nix 著 马林梅 译



H019
265



北航

C1637633

 吉林出版集团有限责任公司

AS WE SPEAK: HOW TO MAKE YOUR POINT AND HAVE IT STICK By PETER MEYERS AND SHANN NIX

Copyright:© 2011 BY PETER MEYERS AND SHANN NIX

This edition arranged with FREDERICK HILL BONNIE NADELL LITERARY AGENCY through BIG APPLE AGENCY, INC., LABUAN, MALAYSIA.

Simplified Chinese edition copyright: 2013 Beijing Hanbook Publishing LLC

All rights reserved.

吉林省版权局著作权合同登记 图字: 07-2012-3731号

圖書在版編目(CIP)數據

高效演讲 / (美) 迈尔斯, (美) 尼克斯著; 马林梅译. --长春: 吉林出版集团有限责任公司, 2013.2

书名原文: As we speak

ISBN 978-7-5534-0043-3

I. ①高… II. ①迈… ②尼… ③马… III. ①演讲 - 语言艺术 IV. ①H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第003460号

高效演讲: 斯坦福最受欢迎的沟通课

作者 [美]彼得·迈尔斯 尚恩·尼克斯

译者 马林梅

策划编辑 刘乐里

责任编辑 王平齐 琳

特约编辑 褚宇恒 王怡翹

版权支持 杨扬

装帧设计 Edge_Design

开本 880mm × 1230mm 1/16

字数 240千

印张 18.75

版次 2013年4月第1版

印次 2013年4月第1次印刷

出版 吉林出版集团有限责任公司

电话 总编办: 010-63109269

发行部: 010-63329002

印刷 北京佳明伟业印务有限公司

ISBN 978-7-5534-0043-3

定价: 39.80元

版权所有 侵权必究

投稿热线: 010-63109269

—— 人人都可以高效沟通 ——

你在黑暗中静静等待，马上就要上台发表演讲了。你双手冒汗，来回踱步，不时翻看手里的小卡片。你已经将这些小卡片排好了顺序，但上楼梯时，卡片掉到了地上，等捡起来时，顺序全乱了。放第一张幻灯片时应该说些什么呢？你也不记得了。前一晚你已经熬了很久，花了很长时间准备。你的领带与衣服搭配吗？领结是否整齐？你又上上下下检查了一遍。早上看起来还精致得体的西装，此刻怎么感觉皱巴巴的，而且穿在身上太紧了。

你感到脸红发热。如果忘了要说什么该怎么办？如果听众不喜欢你又该如何？如果他们问你刁钻的问题，你该如何应答？如果他们发现你没有想象中那么聪明呢？如果有听众知道的东西比你还多，而你确信台下真有这样的听众，又该怎么办？

透过深红色的天鹅绒帷幕，你再次朝会场偷偷看了看，有人正在入场，有人正在寻找座位，有些就座的人看起来已经不耐烦了，而你连一个字都还没说呢。你发现老板就坐在第二排，神情凝重，他可是对你寄予厚望的。就

在今天早晨，他还告诉你这次演讲是多么重要。紧挨着老板的是布拉德——这家伙觊觎你的职位已经很久了，他正靠在椅子上，双臂抱在胸前，一脸假笑。他的膝上放着笔记本和红笔，准备做记录，以发现你数据中的漏洞。看得出来，他正盼着你出些纰漏呢。

几乎所有同事都到场了。如果这只是一个客户会议，最坏的结果无非是少挣些钱，但现在，听众席上的人都认识你。明天早上，甚至以后的每个早上，你都会在电梯里碰到他们。无论你在台上说什么，在接下来的几年里，你说过的这些话都会陪伴着你，成为人们讨论、写作甚至闲聊的内容。他们已经在看手表，并掏出智能手机，准备在你离开讲台之前就将你的讲演稿和演讲情况发到世界各地。

你能感觉到自己的心脏怦怦地跳个不停。此刻，你唯一能做的就是祈祷老板不要看到你脸上恐惧的神情。你还感觉到上唇周围汗珠密布，只好伸手擦了擦。你又发现自己双手在颤抖，只好插进口袋，紧接着又抽出来。

一位和善的灰发女士将你介绍给听众，台下响起了稀稀拉拉的掌声。你抬起下巴，深吸一口气，走上了前台。明亮的灯光像一堵墙一样，挡在你身前。当你望向听众席的时候，你能感觉到五百双眼睛正盯着你。此时，你感觉一切都是不真实的，如同身处梦境一般。体内的每一根神经都在冲你尖叫，让你快点逃跑。但双腿早已不听使唤，不停地颤抖，像是在跳着一些可怕的舞步。为什么自己会在这里？为什么自己会答应做这次演讲？你的双手不由自主，仿佛受伤了似的又缩回了口袋。你努力地将它们抽出来，紧张不安地抓住讲台。你嘴唇发干，但为时已晚，讲台上一杯水都没有。你迅速浏览了一下电脑屏幕，接着开始查找文件。此刻，你大脑一片空白，甚至记不起自己的名字——它可要比演示文稿的第一行字少得多。寂静中度过的每一秒都如同一小时那样漫

长。坐在前排的听众正注视着你，他们脸上的那种表情，你过一会儿才能意识到，他们那是在可怜你。

这听起来像不像你最可怕的梦魇？在一大群人面前发言的想法吓着你了吧？其实，这样的人并非只有你一个。你并没有什么毛病，真正的问题是，作为人类，在这样的情况下，身体会本能地表现得如此差劲。

为什么会这样呢？人类大脑里有两个微小的、杏仁状的神经组织，叫“杏仁体”。作为最古老的大脑神经系统的组成部分，“杏仁体”仅有一项功能，不是助人思考，而是让人保持活跃。“杏仁体”从不休息，它们是人类早期预警系统的一部分。它们不断扫描危险事物，一旦你遭到威胁，它们就向你的身体发出警告。当你站在讲台上的那一刻，DNA告诉你此刻遇到大麻烦了。当感觉到有几百双眼睛在黑暗中盯着你时，经过几百万年进化之后的哺乳类动物的大脑，确切地知道这意味着什么——意味着你将成为一顿盘中餐。

你大脑里的杏仁体马上行动了起来。它们会用力挣脱高度进化的大脑的控制，并且将信息传回到掌控求生本能的大脑的原始部分。肾上腺开始分泌肾上腺素并将其注入你的身体系统。此时，呼吸更加急促，为血液补充氧气；心跳加快，为行动作准备；你开始出汗，手变得腻滑、难以抓住。目光变得锐利起来，你已做好战斗或逃跑的准备。血液回流转向胳膊和腿部的肌肉群，将帮助你战斗或逃跑。所有无关紧要的功能都被停止。血液被从其他器官中抢过来，因为在保全性命的紧要关头，那些器官不是必需的。

此时，对于你来说，不幸的是有一个器官，即大脑中处理语言的前额叶，也在被抢之列。当血液从前额叶流走时，你为演讲而精心准备的话也会从大脑里消失。那一刻，你大脑一片空白，觉得自己很愚蠢，因为你的智商

实际上已经下降了，你正处于称之为“杏仁体劫持”的状态。

聪明、成功、漂亮或才华横溢等特质，都不能使你幸免于“杏仁体劫持”状态。实际上，跻身《财富》杂志500强公司的许多首席执行官（CEO）、世界各国领导人、外交官、大使以及政治候选人都曾遇到过同样的问题。当他们碰到这种问题时，其中许多人都向我们进行了咨询。

那么，我们是谁呢？我们二人来自研究高效沟通交流的前沿领域。彼得·迈尔斯，现任斯坦福大学教授。他开设的沟通课在该校引起了强烈的反响。同时，他还是Stand & Deliver咨询公司的创始人兼董事长，该公司游走于全球，为美国、西欧、斯堪的纳维亚、俄罗斯、日本、拉丁美洲以及中东地区的CEO和高层管理人员提供培训。

我们从事的是什么样的工作呢？

当一名领导人进入聚光灯下，所有目光都集中在他身上时，无论是美国总统还是当地图书馆基金委员会主席，当他开口说话时，人们对他的期望都会令他心生怯意。人们会想当然地认为他会表现得有内涵、思路清晰且充满自信。

问题是，聪明的人不一定是一个好的沟通者。事实上，许多聪明人的悲剧就是思维能力超过了语言表达能力。这正是我们帮助他人提高的突破口。

我们经常在演讲开始前24小时或48小时的危急情况下被召来，以避免潜在的沟通危机，在领导人登台演讲之前，我们会在休息室里指导他们；在演讲的前一个晚上重写讲稿。我们不断修改和丰富演讲的语言和内容，让领导人练习并不断彩排，并且教给他们一些必要时可以派上用场的技巧。

有时候，一个公司的领导人需要赢得员工的认可，需要影响团队迎接一项新挑战，或者需要将分散的团体联合起来才能更有效协作。这时候，我们

也会提供帮助。

我们曾多次应邀与一位高层行政主管一起工作。她聪明过人、经验丰富，但某些习惯削弱了她的权威。我们帮助她将思想转化为行动，让她带着一定的威严讲话，这样她最终会赢得应有的尊重。我们也会培训那些工作有声有色却怯于向董事会作报告的高级副总裁。我们为演讲者答疑解惑，让他们的演讲由杂乱无章变得条理清楚，由疑点重重变得切实可信，由枯燥乏味变得富有激情。

我们帮助演讲者让思想得到恰如其分的表达：思想被接受的程度与演讲者表现出来的活力相匹配。我们与那些聪明的中层人士一起工作，他们因不能有力地表达自己的观点而被忽视。我们帮助那些想在会议中取得更好沟通效果的人们。他们会提出这样的问题：“我怎样才能插上话？”“我怎样驳倒性格外向的人？”“如果我是一个更喜欢沉思或只埋首于数字的人，我该如何坚持自己的立场呢？”我们经常对金融或数据分析人士进行培训，教他们如何将数据转化成令人难忘、让人信服的叙述。我们经常会与一些CEO一起工作，他们聪明但性情冷淡，与员工打交道时往往不知如何是好。

人们向我们寻求帮助通常基于两种原因。要么，他们在沟通上已经取得了一些成功，品尝过其中的甜头，因此想获得更多成功；要么，他们有过一次痛苦的经历，就像我开头描述的那样，他们不想再忍受那样的折磨了。向我们寻求帮助的许多人，正在遭受演讲的煎熬，而且对演讲充满了恐惧。他们渴望停止恐慌，享受演讲过程并达到更好的演讲效果。他们当中的许多人已经是很好的沟通者，但正像吉姆·柯林斯说的，“优秀是阻止你迈向卓越的敌人”。我们只与那些决心提升自己演讲水平的人一起努力。

如果你正在阅读本书，恭喜你，你清楚地懂得一个道理：如果你希望事

情成功，那就需要良好的沟通。就算完全没有有效的技巧，你也要明白你的每一次演讲、每一次沟通，都会或多或少地激发别人的积极性，促进事情的成功。

通过本书，你将与前来咨询及从世界各地赶来参加培训的CEO和公司领导人获得一样的信息与技巧。精华尽在你手中的书里。本书与附录的网络链接信息将为你带来一次实战学习体验，这样的设计旨在极大地提高你说话时的影响力。

当然，你无法凭空获得信心。信心不是可以从外部获得的东西，也没有人能赐予你信心。信心来自挑战自我的过程，通过战胜困难来产生信心，倘若不如此，信心就会消失。信心来自一系列胜利的积累，不管这些胜利是大还是小。在恰当的时间，拥有正确的知识和技能是绝对必要的。想克服恐惧，你只能做自己最害怕的事情，向自己证明你能处理好它，能战胜它。当面对恐惧时，你能一次又一次赢得胜利，这就是本书的目标。

我们将帮你解密大庭广众之下那令人却步的经历。我们的目标是驱散你面对听众时心中的恐惧，把你打造成一个强大且从容的演讲者，这样你就可以分享你的知识，将这些知识作为礼物分送给他人。

为什么要致力于将讲话视为分发礼物的机会呢？

因为，讲话有两种类型。第一种，有时候我们纯粹是为了自身的利益，将心中所想大声地表达出来。也可能是刚刚发生了什么事情，我们通过说话作出回应。通常情况下，我们只会说点自己想表达的内容。

还有一种类型的讲话，目的是为了对其他人施加某种影响。这种情况下，你是在分享一些东西：知识、洞察力、信息、灵感，或是一些经验、一种感觉。

当讲话人的意图是传授一些东西以改变听众的思想时，讲话就变成了领

导行为。他为了创造出尚不存在的某些东西而组织语言。他提出问题：“我如何才能让情况变得更好？”之后，就会运用话语和想法去实现这个目标。

当然，如果讲话人有分发礼物的意图，这对听众来说是件好事。同样地，这对讲话人自己来说也是好事。公开演讲的大忌——恐惧和乏味，会在慷慨精神面前消失殆尽。人类沟通的一项神秘法则就是：当你给予的时候，你会变得更有趣，恐惧感也就消失了，因为你要实现的目标不再局限于个人，魔力效应就会出现。你可以找激发自己兴趣的理由去做正在做的事情，这一理由会吸引你不断前进。要有所作为的愿望比受到恐惧煎熬的念头更能使你兴奋；高尚的希望要强于内心的恐惧，它是带领我们克服恐惧的唯一工具。

你可能会说：对那些准备做鼓舞人心的演讲的人来说，这听起来是不错，但是对我呢？我只是每个季度向大家做更新后的数据展示，这些对我也有用吗？

当然有用！

即使你做的事情只是坐在收费站里，在每次收费之后说声“谢谢”，那也是你的意图在指引你进行沟通。在最基本的日常行为中，包括在说“早上好”时，带着一种分发礼物的意图，也会把你正在做的事情提升到一个新的层次。因为，人的意图可以促使行为更完善。

—彼 得—

我曾在巴黎的一家五星级餐厅观察过一名侍者的工作情况。他走路像溜冰，滑行顺畅、平稳，看他走路让人身心愉

悦。当他把食物端到餐桌上时，会与就餐的人说几句。他说话的时候，每一位顾客都会眉开眼笑。我也观察了其他侍者，没有一位像他那样能对所服务的顾客施加那么大的影响。我的行为引起了他的注意，他马上走了过来。

“先生，有什么能为您效劳？”

“我知道这个问题听起来可能有些奇怪，”我说，“但我一直在观察你，看起来你好像对这间屋子里的人都产生了巨大的影响。你对他们说了些什么？”

他笑着回答：“年轻时，我第一次在一家雅致的餐厅上班，领班建议我每次服务完后对顾客说一句‘祝您好胃口’，因为我性子有些急，每次都是刚把盘子放到桌上，就重复说几句‘祝您好胃口’然后快速离开。一天，当我把盘子放下时，我猛然发现，餐桌前的顾客都看着我。在那一刻我意识到，我应当看着他们的眼睛，说一句‘祝您好胃口’，并且真心祝福他们。这样，不用语言我就能告诉他们：‘我希望食物合你们的胃口，我希望你们快乐。’通过这种最简单的动作，就能让顾客感觉很舒畅。这样做花不了我多长时间，将盘子放在顾客面前，就好像菜是我自己做的。我不是简单地提供食物，而是在提供圣餐。我是最幸运的人，先生。招待人们进餐，带给人们营养，提供让人们高兴和快乐的东西，这是多么荣耀的事情啊！”

正是在那家餐厅，我懂得了一个道理：带上正确的意图，你可以将任何事情都变成给予别人礼物的机会。

作为演讲者，你会觉得这是个好消息。其意义在于，你不必是完美的，给予礼物的意图胜过对完美演讲过程的追求。的确，说对每句话当然好，但是演讲中出点问题或犯点错误也没什么大碍，因为萦绕在听众脑海里的是整个体验。

我们都曾听过一些人的演讲，他们语言恰当，幻灯片的演示也准确无误，但给我们的感觉却是冷冰冰的。还记得前些年臭名昭著的泰格·伍兹的道歉吗？他的每个用词、每个画面角度都堪称完美——但结果是，人们更加气愤了。说话的人是在迎合我们的需要，还是在维护背后自身的利益，个中差别，我们自能体会。

还有另一种现象——一些人演讲时言语中可能有很多纰漏，他们说话粗鲁、缺乏经验或紧张急躁，但他们却以某种让人永远不能忘怀的方式打动了我们。完美并不是答案。你不必为了对周围的人施加更多的影响，而变成老练世故、迎合他人的人，你只需做一个更可信的人。

自我意识无非就是过于关注自己。自我意识强的人通常纠结于这样的问题：“我好看吗？”“我说的话明智吗？”“我怎样才能确保自己看起来不像个傻瓜？”

如果我们不再强迫性地关注外表如何，而是关注如何为听众服务，我们就会开始提出不同的问题：“我该如何影响他们？”“我能与听众分享哪些知识？”“我能提出什么独到的见解？”“我该如何安慰他们，如何祝贺他们，如何减轻他们的工作负担？”“我如何才能带给他们欢乐、舒适、好奇或兴奋的感觉？”

到那时，面对人群演讲时你将不再茫然，你的内心会升腾起一股巨大的荣誉感。一旦一个人为了他人而行动，就会表现出不同的品质。关注点

的简单改变会召唤出我们最出色的智慧、最强大的能量。它会将一直蕴藏于我们身体之内，但可能仍处于休眠状态的表达能量释放出来。这个时候，我们意识到，自己活着是为了更多人，而非仅限于自身，我们将变得更加机智。当你演讲的时候，你想要获得更多的鼓励吗？那么，让你的演讲服务于更多的人而不仅是你自己。在更高尚的意愿驱使下，你很容易就能获得鼓励。我们曾经支持什么、现在支持什么，都会如实地表达出来。当需要有所体现的时候，我们会发现，声音、洞察力、能力、精力或者意志力，自己都已经具备了。

你每周都会与重要人员进行成百上千次谈话。你可能会在餐桌旁与一个人说话，也可能会在大礼堂里对着五百人演讲。每一次对话都有可能改变你的生活、职业生涯、家庭、学校或公司中发生的事情的进程。寻求改变是一种英勇、大胆的行为。

实际上，寻求改变是一种领导行为。简而言之，为了得到向往的结果，沟通必须是有效的。

在这个世界上，想法不为人知的聪明人比比皆是。本书的目的是确保你不成为他们中的一员，即培养你通过说话的力量创造改变的能力。此刻就是你需要向前迈进并作出个人贡献的最佳时刻。现今，人人都希望父母、老师、老板、同事和政治领导人能指引方向、答疑解惑，并相信自己。倘若你是以上人群中的一员，那么，本书正适合你。

无论你在做什么，都处于人脉圈中。影响力水平取决于你的人脉质量，而人脉质量又由沟通质量来决定。良好的沟通如同良好的礼仪：会把他人的利益考虑在内。良好的沟通是用明确、中肯、简洁的话语来表达，是以他人容易理解、吸收和记忆的方法来传递信息的艺术。

曾几何时，信息就是力量。现在你却可以在瞬息之间得到所需的数据，那么信息时代也就终结了。互联网通过提供免费的、人人都可获得的信息，终结了信息时代。

现在，我们被淹没于数据之中，渴望在数据之间建立起有意义的联系。

想影响一些人，仅仅通过提供数据的方式是不起作用的。近来的研究揭示了人类大脑深藏的秘密：决策不是由处理逻辑、事实、分析和连续过程事务的左脑作出的，而是由处理情感、概念、比喻、幽默和故事的右脑作出的。换句话说，我们的决策不是基于事实而是基于感觉作出的。^①我们凭直觉或预感作出决策，然后再蹿到处理逻辑事务的大脑一侧——左脑，开始收集支持我们决策的事实和证据。

因此，如果你仅仅通过向某人提供数据的方式来影响他，那么你就是在与错误的大脑一边对话，就是在浪费自己的时间。

我们过去一直在做这样的事情，现在我们对此已有更好的了解。如今的专业沟通方式不再是单纯地处理和汇报数据信息了，而是为听众创造一种情感体验。实际上，当你的头一沾枕头，你就会忘掉今天听到内容的90%——你的听众也是这样。正如沃伦·比蒂（Warren Beatty）所言：“他们可能忘掉你说过些什么，但是永远不会忘记你的话曾经带给他们的感觉。”

我们大多数人甚至在开口说话之前就已经犯了沟通中的第一个错误。我们假定听众对我们要说的内容感兴趣。

但事实并非如此。

并不是因为听众自私或心眼坏，而是因为每个人最感兴趣的主题是他自己。你一开始讲话，听众就会提这样的问题：“你所讲的与我何干？”尽管如此，我们大多数人仍然会将一场艰难的对话继续下去，顽固地坚持自己想

说的内容。

没有丝毫证据表明这样做会对他人产生任何积极的影响。

要想真正与他人交流，你必须认真思考他们需要什么。不要只告诉听众他们想听的内容——要了解听众渴望感觉、知道和体验的是什么，这样才能引起他们的思想转变。

交流的主角不是你，而是听众。

领导人的影响是巨大的，他说的每一个字不是只影响少数人，而是会影响成百上千的人。如果你曾经因为老板拙劣的沟通技巧（或缺乏沟通技巧）而离职，那么，你并不是特例，老板缺乏沟通技巧是员工离职最常见的原因。绝大多数尚不明白这一点的人会说：“区区几句话怎么就能毁了别人的生活呢？”问题是明白这一点的人会问“怎样才能让别人理解我要说的内容呢”，却不考虑所说的话会对听众产生怎样的影响。在谈话的过程中，他们往往会使员工感到莫名其妙、愤怒或情感上不堪重负。

这对那些打算挺身而出、在一群顽固的听众面前发表演讲的人意味着什么？这对打算和处于青春期的十几岁孩子进行一次艰难对话的父母意味着什么？倘若你打算面对情绪高昂的听众讲话，这对你又意味着什么？

本书是有关如何将世界上所有的知识归结到一个连接点的书。它是关于和听众建立关系的能力——即使你处于充满敌意的环境，也可以开始改变听众的感受，化解他们的敌意并建立起信任。

问题是，这种情况与我们自身的生理反应是相抵触的。数万年来，我们的“杏仁体”将我们置身于对危险的无休止扫描中。我们习惯了提出这样的问题：“我们怎样才能安然无恙地熬过这种敌对状态？”

我们需要进行自我更新，为克服这一状况将无异于重装大脑。

那么，怎样重装大脑呢？

这项工作要从改变心态和信念开始。当你试图影响他人时，你首先必须影响你自己。这是很关键的一部分，但在传统的演讲培训中往往被忽视。许多沟通教练会做“特色培训”，他们会告诉你如何灵活运用双手和声音，在哪里站合适，如何使用幻灯片等。

我们认为说话是一种“内部工作”。在对全球数以千计的人进行培训之后，我们明白了一点：一般情况下，问题都不是外在的，而是出在内部。我们很少碰到需要“发声培训”的人。你的声音很好，你的双手也不错，几十年来，你一直运用它们有效地与他人交流。问题是，当你站在聚光灯下时，大脑里究竟发生了什么让你的行为变得不自然？

没错，本书将会详细地告诉你，如何在讲台上专业地利用你的双手、眼睛、身体和声音。更重要的是，我们将教给你寻找和转变有关说话的心态和信念的技能，这样你就能真正地开始体验将说话当做分发礼物的机会了。你将不再担心诸如“他们会喜欢我吗”这样的问题，你会期待下一次演讲的来临，并将其视为与听众建立联系的机会。

当存在人际关系时，真正的交流才会发生。没有人与人之间的联系，就不会有相互影响，也不会有交往，更不会促使听众的思维从A点移动到B点。这种联系不会通过在黑漆漆的屋子里看无聊艰涩的幻灯片建立起来，因为播放幻灯片时，其中一些人会重新读一遍幻灯片上你已经读过的文字。只有当你登场的时候，联系才会建立。此时，丢掉你的盔甲，让听众看到你眼睛里闪现的光芒，以一种能够满足沟通对象的某些需求的方式，努力接近他们。我们将其称之为联系纽带。

这个纽带是强大的，也是我们急需的。我们生活在一个可怕的时代，很

多人都觉得他们被限制于恶性循环之中，无法掌控自己的命运，也不相信领导者能拯救他们。你可以控制的一件事就是，提高你与他人清晰交流的能力。清楚你想要的结果，与你的听众建立联系，并且用一种具有说服力的、令人难忘的方式阐明你的观点，学会这些可以使你成为自己命运的主宰者。这可能是保障你安全的最好投资。无论未来你身在何处，卓越的沟通技巧都会成为你最大的优势。

当今时代，信任是最高信用的货币。决定你成败的信任水平与你的沟通质量成正比。我们会迅速决定自己是否信任某些人，我们作出此决定不仅仅是基于他们给予我们的信息，还基于他们传递信息的方式。你可能拥有这个世界上最好的数据，但是假如你的肢体语言与你的信息不相匹配，你的听众将会本能地不相信你所说的话。

回想一下，在一周的时间里你平均花在会议上的时间有多少？有多少次会议由于时间过长，加上发言者语速太快、含糊不清、毫无意义，你只能靠咖啡因或糖在绝望中保持清醒。

糟糕的是，你可能正是会议上喋喋不休的那种人。我们滔滔不绝地说了太多的话，遗忘了简洁的艺术。我们已经忘记了如何用生动、发自肺腑的语言来传递信息，以使交流更加惬意。我们正在消耗身体组织的命脉，用纯粹的无聊残杀我们数以万计的脑细胞。

下一次开会时环视一下四周。你看到了什么？人们参与其中了吗？他们起什么作用了吗？他们有什么发现而且积极地阐述自己的观点了吗？还是只是坐在那里不为所动，被迫参会后只等着会议早点结束？对于团体中的我们而言，关键的一点是，当我们聚集在一间屋子时，我们应当将这样的时刻视为唤醒使命感、激情和意义的机会。