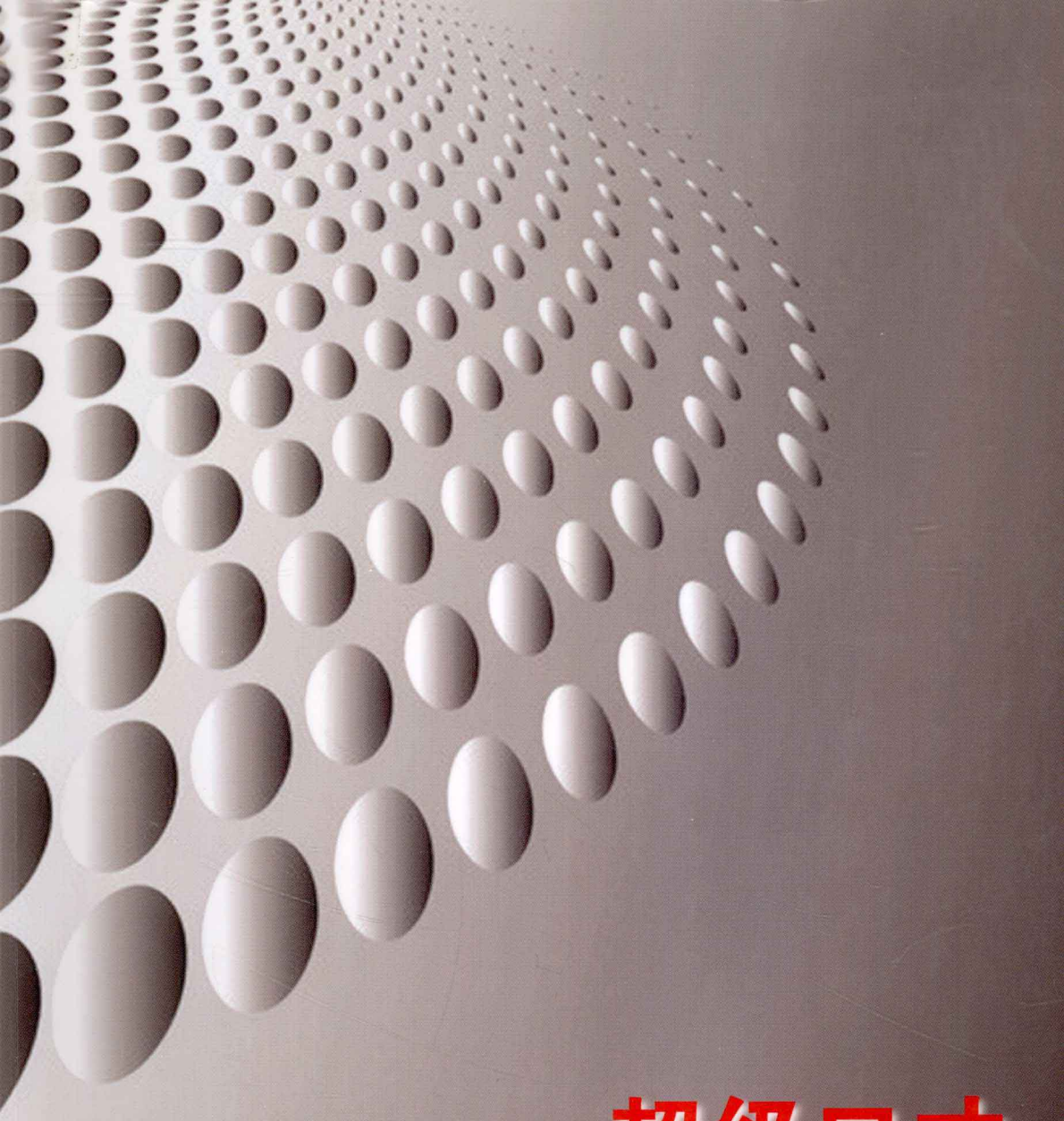




超级口才

教你如何在任何情况下与任何人交谈并说服他/她

How you can talk to anyone in every situation

(英) 埃玛·萨金特 (Emma Sargent) 蒂姆·费伦 (Tim Fearon) 著

丁长乐 白堃 译

HOW YOU CAN TALK
TO ANYONE IN
EVERY SITUATION

超级口才

教你如何在任何情况下与任何人交谈并说服他/她

[英] 埃玛·萨金特 (Emma Sargent) 蒂姆·费伦 (Tim Fearon) 著
丁长乐 白 堃 译



中国市场出版社
China Market Press

图书在版编目 (CIP) 数据

超级口才：教你如何在任何情况下与任何人交谈并说服他 / 她 / (英) 萨金特 (Sargent, E.), (英) 费伦 (Fearon, T.) 著; 丁长乐, 白堃译. —北京: 中国市场出版社, 2013.1

书名原文: How You Can Talk: to Anyone in Every Situation

ISBN 978-7-5092-0957-8

I. 超… II. ①萨…②费…③丁…④白… III. 心理交往—口才学—通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 250986 号

Copyright © Pearson Education Limited 2011

Copyright of the Chinese translation © 2011 by Portico Inc.

This translation of *How You Can Talk: to Anyone in Every Situation*, First Edition is published by arrangement with Pearson Education Limited.

Published by China Market Press.

ALL RIGHTS RESERVED

著作权合同登记号: 图字 01-2012-7006

书 名: 超级口才——教你如何在任何情况下与任何人交谈并说服他

著 者: [英] 埃玛·萨金特 蒂姆·费伦

译 者: 丁长乐 白 堃

责任编辑: 郭 佳

出版发行: 中国市场出版社

地 址: 北京市西城区月坛北小街 2 号院 3 号楼 (100837)

电 话: 编辑部 (010) 68033692 读者服务部 (010) 68022950

发行部 (010) 68021338 68020340 68053489

68024335 68033577 68033539

经 销: 新华书店

印 刷: 北京佳信达欣艺术印刷有限公司

开 本: 710×1000 毫米 1/16 15 印张 158 千字

版 次: 2013 年 1 月第 1 版

印 次: 2013 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5092-0957-8

定 价: 48.00 元

蒂姆·费伦 (Tim Fearon)

蒂姆的职业生涯丰富多彩——他在皇家戏剧艺术学院 (RADA) 担任培训师，从事授课、培训、会议展示和写作。

他成立了两家公司，与具有明显学习障碍的年轻人一起工作，在一家 PLC 的董事会中担任职务，与全球大大小小的公司一起合作。他交结广泛，认识的很多人都是人中龙凤——其中只有少数人他不想再与他们有任何瓜葛。

他是一名实践家，也是神经语言程式 (NLP) 的认证讲师和一名合格的催眠治疗师。

埃玛·萨金特 (Emma Sargent)

埃玛是两个孩子的母亲，同时也经营着一家旨在“为企业建立业务”的公司，而她在这两者之间取得了很好的平衡。在人们的眼中，她是一个博学多识、卓有成效并且能够激发灵感的演说家，她的工作遍布全球。人们尤其欣赏她在个人和业务发展上严肃但温暖的方式；她抛除了肤浅，为人们提供“如何做”的实用方案。她更关注于能实际起作用的东西，而不是理论。

埃玛也是《非凡的父母》一书的作者。她拥有心理学学位，也是神经语言程式的一位认证讲师。

在过去的八年中，蒂姆和埃玛一起经营着卓越辅导公司。他们与他们的孩子，托马斯和汉娜一起居住在新森林 (New Forest)。

你可以在网站上获得更多关于卓越辅导公司的信息 www.FindingTheHiddenMoney.com。

前 言

几乎所有人都感受过这样的时刻和情况：信心离我们远去，我们对将要做什么和说什么感到焦虑。

我们中的一些人在与和自己不是很熟的人打交道时会变得有些紧张，其他人则在面对一两张新面孔时能够自信地侃侃而谈，但是当面对的是一屋子陌生人时则内心开始变得无所适从。

无论你目前的感受是什么，如果你想在任何情况下都能舒服并自信地与人沟通，那么应当看看本书。

本书的目的在于帮助你在社交上变得更加自信，使你能够与任何你选择的人展开对话，克服一些阻碍你在人群中展现最好的自己的障碍，并使你具备策略、技巧和技术来应对绝大多数的社交场合。

我们在本书中加入了实践性的想法和练习。前两章介绍社交中自信心的基础。第3章和第4章将确保你在身体上做好了准备去创造一个真正良好的第一印象，并使你具备能够使自己参与任何对话并与碰到的人快速高效地建立起良好关系的策略和技巧。

在第 5 章和第 6 章中，我们将向你介绍很多处理工作中的问题和始终会碰到的“困难情况”的好主意。在第 7 章中，我们会告诉你在主题是不讲话时所有你需要知道的，而第 8 章会告诉你当你真的想脱颖而出时，你需要做什么和说什么！

当阅读本书时，我们希望你记住一件事。我们给你提供的策略和技巧可以在很多情况中使用，所以在任何有需要的时候，请将它们作为强大的实用工具拿出来使用。

某些我们推荐的事情可能乍看上去非常怪异，甚至令人不舒服，但我们也仅能期望如此，因为所有需要你在思维和行为上作出改变的新东西在开始时都会让你感到怪异。

如果你想要一个快速的例证，请试试：交叉你的双臂。然后不交叉，再用另外的方式交叉它们。即如果最开始你的左臂在上面，现在将右臂放在上面；反之亦然。感觉如何？除非你固定地这样做，否则你会感到稍稍有些奇怪，可能甚至有不舒服感。再重复多做几次，奇怪感就会消失。本书中的“材料”也会让你有这样的感觉。我们唯一的希望就是你亲自去尝试它们并保持下去。

我们熟悉这些技巧。我们自己就使用它们，并且在多年中向成百上千人介绍过它们并取得了巨大的成功。

与学习任何新的东西一样，会有一些人读了本书，然后将它放在一边，浅尝辄止或者根本什么也不做，然后思考为什么这些技巧不起作用，什么变化也没有发生。而另一些人，我们衷心地希望你就是其中之一，他们信任我们的话，接受挑战，实践这些技巧并持

续地使用它们。

对于你来说，这个世界可能已经变得不同了，它充满了机会和强化的关系，而所有这些礼物中最伟大的就是：选择。你有能力去选择谈话的对象、谈话的时间，并将每一次对话都看做是一个机会，去了解更多这个我们称之为人类的美妙集合。

目 录

CONTENTS

前 言 / i

- 1 充满自信地与任何人交谈的秘密 / 1
- 2 你就是主角 / 21
- 3 交谈的基础 / 39
- 4 如何与其他人建立良好关系并建立联系 / 83
- 5 工作时如何与他人交谈 / 115
- 6 如何在困难的情况下与他人交谈 / 155
- 7 什么时候沉默 / 201
- 8 当你想脱颖而出时如何交谈 / 209

CHAPTER



充满自信地与任何人交谈的秘密

- > 什么原因造成人们在任何情况下都无法自信地与其他人交谈
- > 所思即所为
- > 通向社交信心之路
- > 知道如何去思考——信念的力量
- > 知道自己想要什么——成功的四个秘密
- > 知道如何变得自信
- > 知道要做什么

感谢上帝，我们每一个人都是独一无二的。如果我们每个人都是一样的，那会多么的无趣。但是我们确实有共同的一样东西，那就是我们任何时候都在沟通。人类与生俱来就需要沟通和连接。但是我们中的一些人确实不喜欢沟通并认为自己不擅长沟通。有些时候，由于我们不喜欢沟通并认为自己不擅此道，我们会偏离沟通的道路来避开它。

什么原因造成人们在任何情况下都无法自信地与其他人交谈

当我们将这个问题抛给和我们一起工作的人时，得到了一系列的回应：

“我没有什么可说的。”

“我不能进行小型谈话。”

“我说话有些结巴。”

“我认为人们不喜欢我。”

“我会说一些傻话。”

“在公众面前站起来说话让我感到害怕。”

“没有人会对我说的感兴趣。”

“我就是个无趣的人。”

“人们问我问题时我不知道怎么回答。”

“我讨厌人们看着我。”

“我不喜欢周围都是人。”

“我在周围有某些数量的人时没法说话。”（“某些数量”对于不同的人来说含义是不同的——选一个你在意的数字）

接下来的问题是哪些情况是人们认为最困难的。最常见的回应有：

- 碰到陌生人；
- 和权威人士在一起——医生、教师、律师、老板；
- 社交聚会；
- 应酬；
- 社交行为；
- 抱怨；
- 职场；
- 演示；
- 处理困难的人 / 情况；
- 有一个或者超过一个的其他人在场时的任何情况。

对某些人来说，这只是个小问题；对另一些人来说，这是一种令人虚弱的限制，制约了他们享受生活；在其他人眼中，它则严重限制了升职以及职业发展。社交场合——我们用它来指代任何人们聚集的场所——成了他们生活不幸的根源。

那么是什么造成人们远离社交场合呢？原因可以有很多：

- 认为自己不够风趣，任何其他人在这方面都要优于自己。
- 缺乏信心 / 自尊，有时被过去的消极经历所引发。
- 对于谈话、建立良好关系、自信地说话和问问题等不知道该做什么或者该如何做。
- 焦虑 / 恐惧——担心一语成谶。

无论哪一种情况最准确地反映了你自己的经历，本书都包含了丰富的材料来帮助你。让我们从与我们总结出的问题相关的东西开始思考，我们也给出了几个你可以马上开始执行的强有力的策略。在后面的章节中我们会更加详细地讲解这些。我们希望使你能够快速上手，前提是你很可能也希望这样做。

所思即所为

我们有充分的证据表明只要我们关注某件事，我们就可以取得效果，例如，如果你专注于自己对一种情景有多么的焦虑和担忧，你就会倾向于找出什么时候会发生这种情况——猜猜发生了什么？——你已经处于焦虑和担忧的状况中了！

首先要做的几件事之一就是认识到是什么让自己在任何情况下都不能充满信心地和任何人交谈。如果原因是不知道自己要做什么或者如何做，解决的方法就存在于本书中介绍的所有策略、工具和技巧中。掌握它们、相信它们并且实践它们，很快你就会发现它们的起效是多么的快速。你也会发现它们并不是“高端科学”，并不需要你拥有心理学学位（松了一口气！）才能执行它们。它们仅仅要求实际的应用。

如果原因是你认为自己不够好或者缺乏自信，那么这些技巧，再加上一些不同的思考方式，也同样适用于你。

同样的道理也适用于焦虑/恐惧。

凯瑟琳的故事

凯瑟琳讨厌在会议时所有的眼光都集中在她身上时的感觉，因为这会使她舌头打结，因此通常在会议上她什么都不说。在会议开始前她就开始感到焦虑，就因为想到会议中会有人问她问题而她必须回答。因此我们问她，“你是如何知道什么时候决定变得焦虑的呢？”这个问题让她愣住了，因为直到这个时候，她还没有意识到她在这件事情上可以作出任何选择。她的想法是“我应当变得紧张”。但是当她思考我们的问题时——我们只是不断地问这个问题，直到她得到答案——她意识到当她看当天的日记并看到“会议”这个词时，她就开始感到紧张了。

我们不断地发现这种情况。对于那些对一种特殊的情况会产



生紧张或者焦虑反应的人来说，会有一种类似于“触发器”的东西来触发这个过程。他们永远都会看到或者听到某些东西。对于凯瑟琳来说，这个触发器就是在她的日记中看到“会议”这个词。一旦她意识到这点，她也会意识到她对于那个时刻的感受是可以作出选择的，并可以决定一些其他的感受。那么她应当如何做呢？她的做法就是我们将要在本书随后的章节中与你分享的。

凯瑟琳从下面的练习开始进行，你也可以在自己对任何情况感到不太自信之前进行下面的练习。

练习

你怎么想？——现实情况检查表

在出去之前，找一支笔和几张纸，把纸分为如下的四列：

我现在正在想什么	它是正确的吗？	它是错误的吗？	不知道

在第一列中写下所有你对将要面对的情况的想法。例如，如果你要去参加一个晚会，会碰到一些你从不认识的人：

“没有人想和我说话。”

“我将度过一段糟糕的时间。”

“其实他们没想邀请我。”

“所有人都会三五成群，而我没有任何人可以谈话。”

这些仅仅是例子——请写出你自己的！

然后使用接下来的三列，在最能描述自己的状况的列上打勾。

正确：你有绝对坚固的证据证明这种想法或者思考方式。

错误：你有毋庸置疑的证据证明这种状况是不正确的。

不知道：你不知道！你没有确定的证据来证明是正确的还是错误的。

然后你可能会发现情况没有自己想象中那么让你忧虑！

我们确实意识到了这些恐惧和焦虑的感觉是真实的。我们并不假装这些感觉会一夜之间消失无踪。我们要说的是永远都有另外一种更加积极的看待事物的方式。有一些思维方式可以转化我们的经验，也有一些可以应用的战略和技巧能够让我们与他人沟通的能力产生巨大的变化。

通向社交信心之路

你可能看到过超级自信的人，然后奇怪地球上怎么会有这样的人——并且想知道如果自己也想成为那样的人必须要作出什么改变。

你也会担心刚开始时是否有变得高傲自大的风险？你还会是你自己吗？你可能成为那样的人吗？

在社交上充满自信的人和不自信的人之间的区别可以被总结为四个主要方面：

- 知道如何去思考；
- 知道自己想要什么；
- 知道如何变得自信；
- 知道要做什么。

我们将在本章剩余的部分中向你大概介绍这些，然后在第2章中介绍一整套挑战前两个方面——知道如何去思考和知道自己想要什么的强大的方法。本书其他各章会告诉你需要知道的一切来帮助你如何变得自信和知道要做什么。

这将是一段迷人的旅途！希望你喜欢它。

知道如何去思考——信念的力量

我们所有人都有一套信念，可以过滤我们的经历并影响我们的思想和行为。在社交上自信的人与不自信的人相比，对于与陌生人沟通有着一套不同的信念。

好消息是我们比自己意识到的更加能够控制自己的信念以及它们如何影响我们的思维方式和行为。用最简单的话来说，如果我们改变