

引发数百万读者热议的年度话题力作 写给职场、生活、情感中说不出口的你

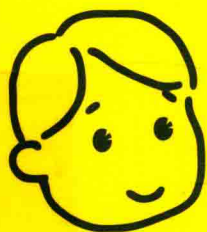
别输在 不敢提要求上

敢提要求
胜过十倍默默努力



[美]琳达·拜厄斯·斯温德林
LINDA BYARS SWINDLING

著
翁婉仪 译



Strategically:
What You Really Want

令腼腆、害羞者受益终生的人际沟通法则

苹果、微软、谷歌等全球500强企业员工都在用的请求策略



江苏凤凰文艺出版社
JIANGSU PHOENIX LITERATURE AND
ART PUBLISHING, LTD

别输在 不敢提要求上

敢提要求
胜过十倍默默努力



[美]琳达·拜厄斯·斯温德林
LINDA BYARS SWINDLING

翁婉仪 译



Ask Outrageously:
The Secret to Getting What You Really Want



江苏凤凰文艺出版社
JIANGSU PHOENIX LITERATURE AND
ART PUBLISHING, LTD.

图书在版编目 (C I P) 数据

别输在不敢提要求上 / (美) 琳达·拜厄斯·斯温德林著; 翁婉仪译. — 南京: 江苏凤凰文艺出版社, 2018.6

书名原文: Ask Outrageously! — The Secret to Getting What You Really Want

ISBN 978-7-5594-0873-0

I. ①别… II. ①琳… ②翁… III. ①商务谈判—通俗读物 IV. ①F715.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第326649号

著作权合同登记号: 10-2018-002 号

Copyright © 2017 by Linda Byars Swindling

Copyright licensed by Berrett-Koehler Publishers

arranged with Andrew Nurnberg Associates International Limited

书 名	别输在不敢提要求上
作 者	(美) 琳达·拜厄斯·斯温德林
译 者	翁婉仪
责 任 编 辑	邹晓燕 黄孝阳
出 版 发 行	江苏凤凰文艺出版社
出版社地址	南京市中央路 165 号, 邮编: 210009
出版社网址	http://www.jswenyi.com
发 行	北京时代华语国际传媒股份有限公司 010-83670231
印 刷	三河市宏图印务有限公司
开 本	880 × 1230 毫米 1/32
印 张	7.75
字 数	160 千字
版 次	2018 年 6 月第 1 版 2018 年 6 月第 1 次印刷
标 准 书 号	ISBN 978-7-5594-0873-0
定 价	45.00 元

目录

CONTENTS

序 | 想要什么，大声说出来 004

这本书能给你什么？ 015

你的索求能力如何？ 022

024 | Part 1 为什么要大胆地提出请求？

026 | 不敢提要求，你就输了

040 | Part 2 提请求前

042 | 让自己变得自信、勇敢和强势

058 | 找准对方的关注点，直击要害

067 | 想要什么之前，先考虑自己能给什么

086 | 取得对方的信任和尊重，才不会轻易被拒绝

110 | 刻意练习请求的方式

132	Part 3 提请求时
134	克服紧张、焦虑和压力
150	为自己索求前，先把对方想要的给他
163	面对位高权重者，你怕了吗？
178	灵活地调整自己的请求策略
199	了解请求对象，用他喜欢的方式交流
222	Part 4 请求后，你得到了什么结果？
224	那些大胆说出“我想要”的人，已经成功了

后记 237

致谢 239

致我非凡的家庭，感谢你们和你们所做的一切。致我的客户，所有参加这个项目的了不起的专业人士。致所有看这本书后变得大胆，敢于寻求非凡结果的人。你们值得拥有自己想要的。

目录

CONTENTS

序 | 想要什么，大声说出来 004

这本书能给你什么？ 015

你的索求能力如何？ 022

024 | Part 1 为什么要大胆地提出请求？

026 | 不敢提要求，你就输了

040 | Part 2 提请求前

042 | 让自己变得自信、勇敢和强势

058 | 找准对方的关注点，直击要害

067 | 想要什么之前，先考虑自己能给什么

086 | 取得对方的信任和尊重，才不会轻易被拒绝

110 | 刻意练习请求的方式

132	Part 3 提请求时
134	克服紧张、焦虑和压力
150	为自己索求前，先把对方想要的给他
163	面对位高权重者，你怕了吗？
178	灵活地调整自己的请求策略
199	了解请求对象，用他喜欢的方式交流
222	Part 4 请求后，你得到了什么结果？
224	那些大胆说出“我想要”的人，已经成功了

后记 237

致谢 239

序

想要什么，大声说出来

你能保守秘密吗？

如果你暂时没有自己真正想要的东西，或许是因为没有索求或者勉强接受所得少于应得这个现状。

想知道更多？

你错过的机会数量让我感到担忧。根据多年的经验和研究，我知道你错过了很多本可以得到更多的机会。而当真的提出请求时，你却把时间浪费在了过度准备和注定没有结果或一定会被拒绝的目标上。虽然做了准备工作，有一定的经验和能力，但你还是没有

发现对自己最重要的事。

想要证据？

这里有一份最新的经得起考验的研究。我们邀请了超过 1000 位（确切地说是 1163 位）各行各业的人参与“大胆提出请求”研究。他们透露了自己不愿提出请求的原因和在索求时出现的问题。他们的回答揭示了人们在索求的内容和方法上的不足。我们得到的数据显示，公众在对自己被拒绝的原因上有着错误的认识。我写这本书的原因之一就是澄清这些误解，让你知道自己的努力到底为什么没有成效。我也想让你知道你不是一个人。研究显示，80% 的人认为我们可以通过改进索求的方式来改善得到的结果。剩余 20% 的人表示，自己能够有效地提出请求，他们中的很多人表示不理解为什么有人明明有机会提出请求却始终保持沉默。

最重要的是什么？

阻止自己提出更好的索求，当然也阻止了自己得到更好的结果。根据我的经验，以我们的研究为基础，我可以告诉你你的障碍就是你自己。你需要感受到那种恐惧，然后仍旧大胆地提出请求。

第一时间提出请求

想象一下自己坐在《今夜秀》^①（*The Tonight Show*）的摄

① 美国著名脱口秀节目。——译者注

影棚里，在还没正式开始前主持人杰·雷诺（Jay Leno）让观众向他提问。出人意料的是，他第一个选中了我，这件事就这么发生在了我身上。我有两个问题：首先是关于工作的问题，然后我打算要求在舞台上跟他合影。

他回答了我的第一个问题。但在我请求合影前，他转身去回答了另一位女士的问题。她请求跟他合影，而那正是我想要的。就在她往舞台上走时，杰再次转向我，他说：“这也是你想提的，是吗？合影。”我点点头准备站起来，他却示意我坐着。他摇了摇头，说了一句让我永生难忘的话。“对不起，你并没有提这个请求，是她提的。”

现在回想起那次经历，我还是会感到沮丧。我没有第一时间说出自己真正想要的，而是将它搁置一旁，花费不必要的精力去搜寻我不需要的信息。并不是只有我一个人没有成功地说出自己想要的。在我们的研究中，有三分之二的人想提出大胆的请求，却始终没有将其说出口。他们等待着一个合适的时间请求升职加薪，请求搬迁费甚至是大学生活费。然而不久后，他们看着别人得到了自己想要的东西。跟我一样，他们思考了这些请求，却始终没有实践或者一直在等待，希望搜集更多的信息。

自己提请求

有一次我和丈夫格雷格带女儿泰勒参加学校的嘉年华。女儿看到一个面部彩绘的摊子，告诉我们说：“我想要在脸上画画，画一只蝴蝶。”我丈夫回应：“好的，票在这里，拿着去跟他们要你

想要的吧。爸爸和妈妈在这等你。”但泰勒的想法与我们不同，她希望我们去跟摊主说。她不断地恳求，抗议，最后格雷格弯下腰看着她的眼睛说道：“妈妈和我不想脸上画画，我们不想要蝴蝶。如果你想在自己的脸上画画，就自己去说。我们会在这里看着你，你会没事的。”

泰勒不情愿地走向那个摊子。画完后，她蹦蹦跳跳地回来了。她对自己脸上紫粉色的蝴蝶很满意，也对自己大胆提出请求的举动感到骄傲。整个晚上她都在不同的摊子前索要自己想要的东西。虽然由我们代替她提出请求是一件很简单的事，但我们给这位小小的学龄儿童上了一堂很多成年人都未曾拥有的课：你必须自己为自己提请求。

索求并不是一项可以交付给别人或者避开不做的任务，不能等着别人发现你应该得到更多而替你说话。当律师的时候，我能强势地跟别人谈判并且为别人提出请求，然而却很少替自己索求。虽然为客户争取了最大的利益，但我自己却因想要避免表现得贪心或自私，影响了自身的利益。其实，如果我提出请求，别人会很乐于帮助我。我的客户得到了满意的结果，而我自己却因为不愿提出请求而丧失了本可以得到的东西。

跨出舒适带

我在法学院的第一年是痛苦的。那段日子里，我不断质疑自己的能力和选择。更糟糕的是，我和一堆看起来能听懂教授上课的人坐在一个教室里。很多同学在听课时能心领神会地点头。还有些

会做评论，以此显示他们对教材的掌握程度。

我的学习方法跟这些自信的法学学者不一样，那就是掩藏自己的无知，尽量不要让别人注意到我，祈祷教授不要叫我回答问题。

还有另一个压力让我选择保持沉默。有些学生对大胆提出“愚蠢”问题的同学嗤之以鼻。这些“精英”会嘲笑他们，向他们翻白眼或者摇头。这些浑身优越感的人制造了一种“寒蝉效应”^①。在我成为法学专家前，每天我都担心成为“窘迫专家”。所以我选择隐藏自己，拼命地记笔记，期盼着一些永远不会发生的顿悟。

有一天，在合同课上，我感到极其抓狂和困惑。内心激烈斗争后，我确信无法毕业会比问问题更严重，更窘迫。于是我腼腆地举起了手，问了教授“允诺禁反言”^②这个概念。

你猜怎样？教授很乐意回答这个问题。他说这是一个相当常见的问题。经过他的解释，这个概念再也没有困扰我。而在过去的一个月里，我一直一声不吭地坐着，避免跟教授有眼神接触。直到那天，提问帮助我理解了一个法律概念。对知识的理解让我感到如释重负，跨出舒适带获得的结果是为避免尴尬而躲躲闪闪无法给予的。当教授们发现我对法律感兴趣时，他们中的几位表示愿意成为我的导师。更让人惊讶的是，我和班上其他对知识点

① 法律用语。特指在讨论言论自由或集会自由时，人们因害怕言论遭到国家的刑罚，或是必须面对高额的赔偿，不敢发表言论，如同蝉在寒冷天气中噤声一般。此处戏指学生因害怕被嘲笑而不敢提问。——译者注

② 不允许允诺人对已使守诺人产生信赖的诺言进行反悔。——译者注

有疑惑的同学以及一些学长学姐建立了良好的关系。另一个额外收益，是学长学姐们会跟我介绍教授们的信息并且分享自己一年级时的笔记。

的确，所有的评价和嘲笑都是针对我“愚蠢”的问题和我的无知。但你们知道吗，那些嘲笑我的学生没有一个人可以给我打分、给我实习的机会或者帮我付学费。一旦释放了自己，我便开始自如地问问题。我还做了一个非常大胆的举动：邀请两位非常有名的作者参加我们学校的招待会，并且在她们到达学校时自如地与她们对话。你知道嘛，女权主义者格劳瑞亚·斯坦尼姆（Gloria Steinem）和第一位出现在美国最高法院的女性律师萨拉·韦丁顿（Sarah Weddington）都答应了我的请求。提问和展现自己的缺点让我获得了高学分，提高了在班级中的名次，并且让我在完成学业后得到了一份工作。

一个学龄儿童拒绝跟嘉年华摊主交流或者一个法学学生害怕提问，这些跟你有什么关系？事实上关系很大。大胆提出请求会让请求者感到害怕和不舒服，所以很多人因为有不安全感而选择沉默。我们总是在担心别人对我们的看法或者担心我们的准备工作是否充足。

你不知道有什么是自己不知道的

我请了商业指导顾问伊莱恩帮助我拓展法律生意。几年前她问了我这样一个问题：“我们帮你获得了翻倍的收益，你也有更多的时间与家人在一起了，但是你看起来还是不快乐。如果不用担心

钱，你可以做任何事，你想做什么？”我说我喜欢在会议上演讲和指导别人，虽然我不收费。她回答：“你知道，很多人靠演讲和指导赚钱，对吧？”但我并不知道。我以为只有老师和教授才能靠指导赚钱。我以为其他一些专家都是免费开课，为的是吸引更多客户。伊莱恩邀请我加入了全国演讲家协会（National Speakers Association）。在那里我认识了许多专业人士。他们都是从其他行业转职为靠演讲、写作和说话谋生的，有些和我一样也曾从事法律工作。

不要自以为知道对方会如何回答

几年前，我打电话给一个出版社想要投诉一个领导培训计划。被转接了好几次，最后终于连上了一个“可以帮助我解决问题的领导”。问题解决后，他问我作为律师为什么会对领导力和交流计划感兴趣。谈话中，我们讨论了我从律师转行做高管发展培训的故事。挂电话前，我“大胆”地问他要不要新作者。

先说明一下，这个请求没有不合适也没有很无礼。然而，对我来说这是很大胆的举动，因为这超出了我对规范的理解。直接询问出版社编辑是否需要新书并不是常规做法。出版社有自己的出版计划。然而即使知道这一点，我还是这样问了。

如果不问，你怎么知道对方会如何回应？

你的舒适带无法告诉你别人会如何回复你的请求。很明显，我的请求对这个编辑来说已经是另一个问题了。然而这个大胆的

请求给我带来了非凡的结果，它让我获得了自己的第一本出版物以及接下来的所有。那段对话和那个请求是20年前我创办高管发展公司和开展专业的职业发展演讲的关键。想象一下，那个不再担心、顾虑或自我质疑的、战胜恐惧提出请求的你，有多大的力量。

勇敢一些

勇敢的人不畏惧索求，我们的儿子帕克一直是一个索求大师。有一次，我们一家人在一家餐厅门口排队等待用餐，转身发现帕克不见了。心急如焚的我们突然看见他坐在餐厅里和一个与他年龄相仿的小男孩一家一起吃披萨。我们去找他，问他是如何认识这个小男孩的，在学校、教堂还是童子军营？“都不是，”那个妈妈笑了起来，“我们是刚刚认识帕克的。他说自己肚子饿，问是否能够加入我们。”

成年后，成为会计的帕克还是无所畏惧地提出请求。他在音乐会现场让维多利亚嫁给他。更确切地说，是在音乐会演奏一半的时候，他为她唱了一首歌，在舞台中间，在所有观众面前，在他的朋友和现场直播前。他还有更大胆的请求。在这件事发生的前几天，他问指挥和乐队是否可以打断他们的演出，让他唱一首自己最喜欢的歌。还有，他问他们是否可以学习这首歌为他伴奏。幸好，结局很喜人。乐队同意了，维多利亚也同意了。

你是否认识一些随时都能提出请求而且从不迟疑的人？观察他们。他们可能是一些不达目的不罢休的小孩，也可能是你的朋友、

一个了不起的人，或者是一个销售员。也许他们自己做生意，是协会里的决策者，也许他们是服务提供者，又或者非营利机构的募捐员。他们经常跨出大众的舒适带提出请求，并且总是能够得到自己想要的。

时刻记得提出请求

进行这本书中的研究需要我大胆地提出请求。在即将与出版社的编辑见面的10天前，也是我在新加坡管理大学做关于这个主题的TEDx演讲的两周前，我需要公布“大胆提出请求”的研究结果。然而当时遇到了一个问题，我们没有得到目标800人的研究反馈。3个月来，有562人给了我们有效的反馈，但这远远低于我想要的取样数。与之前两本书所做的研究相比，这次的研究进展缓慢，而且时间所剩无几。

最终，我放下骄傲，把自己遇到的问题发在了社交媒体上。我询问了一些女性演讲同事她们会怎么做，并向她们坦白时间所剩无几。你猜她们问了我什么问题？

对。她们想知道我有没有大胆地提出请求。说实话，我的答案是没有。想象一下这个尴尬的场面。我不断地演讲，不断地写书鼓励大家大胆提出请求，然而我自己却没有请求别人的帮助。我的朋友把我告诉别人的话拿来告诉我：直接请求别人的帮助，抛开一切没意义的东西，不要把自己的请求藏起来，大胆地索要自己想要的。

大约几分钟后，我的一位演讲界朋友给我写了一个请求模板。