

风 靡 欧 美 的 畅 销 图 书

获英国《泰晤士报》排行榜第一名

2-4-6-8 How do you Communicate

—— [英] 菲利浦·卡恩-佩尼 / 著 李亚军 / 译 ——

菲利浦·卡恩-佩尼经典著作之一

60秒改变别人



全球销量已突破1000万册

金城出版社

60 秒改变别人

[英] 菲利浦·卡恩-佩尼 著

吕 艳 译

金城出版社

北京市版权局著作权合同登记

图字:01-2002-4898

图书在版编目(CIP)数据

60秒改变别人/(英)菲利浦·卡恩-佩尼(Phillip Khan-Panni)著;
李亚军译.-北京:金城出版社,2002.10

书名原文:2-4-6-8 How do You Communicate?

ISBN 7-80084-450-1

I. 6… II. ①菲…②李… III. 人间交往—基本知识
IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 078155 号

©Copyright 2001 Phillip Khan - Panni

Original edition published in English by How To Books under the title of 2,4,6,8
How Do You Communicate

本书所有文稿和插图的版权属于 HOW TO BOOKS LIMITED

中文简体字版由金城出版社独家出版,版权专有,违者必究

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

电话:(发行部)8425 4364 (总编室)6421 0080

北京德龙公防防伪印刷厂印刷

850×1168 毫米 1/32 6.25 印张 100 千字

2002 年 10 月第 1 版 2002 年 10 月第 1 次印刷

印数:1-8000 册

ISBN 7-80084-450-1/C·7

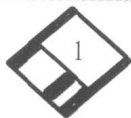
定价:15.80 元



序 言

这本书的内容并不是很多，它不是本大部头的著作。然而，作为一本指南性的读物，用来指导你如何在一分钟内向别人表达自己的观点，可能还是比你原来想象的要稍长一点。这是因为，这本书的目的就在于通过阅读本书，使你懂得如何更加简洁地沟通，不仅仅是在 60 秒的时间内做出这样的沟通，而是在所有的情景下都要做出这样的沟通。当然，它是一种 HOWTO 图书，也就是指导你如何去做某件事的这类图书，所以，它包含了实践性的建议，但是这些建议并不是规定性的，不是要求你必须按照这样去做。这本书不是简单的告诉你“按照这样去做！”而主要在于解释为什么“这样做”是正确的方法。

由于我的身份，我会经常培训一些团体的表达技巧。每当我培训某个团体有关表达技巧方面的知识时，我都会问他们同样的问题，“如果你们曾经有过令人厌烦的沟通经历，请举起手。”结果每个人都把手举起来了。然后我又问，“如果你们在与别人沟通中，曾经因为自己的原因而让别人厌烦，请举起手。”结果大多数人举起了手。可见，在我们的现实生活中，很多人正遭受着沟通难题的困扰，他们需要有人能够帮助他们。我敢肯定，你遇到过这样的情况，别人在那里饶有兴趣地谈论着某个话题，但这个话题却引不起你丝毫的兴趣。因此，





你肯定不会参加他们的讨论。但是,你不要忘了,当这些人结束谈论后,你却对他们谈论的内容毫不知情,对话题的毫无兴趣使你丧失了一次与别人进行沟通的机会。而这种机会很可能就会改变你的境遇。

这样的情况为什么会在我们的生活中存在?在我看来,他们之所以遭此问题的困扰,主要是因为他们没有通盘考虑他们要向别人表达的信息,或者他们不知道为什么正在说他们所正在说的东西。而解决的方法就是简洁沟通。

假如你在表达自己观点时没有一点废话,那么你将会在与别人的沟通中一直占有竞争性的优势。别人会乐于听你讲话,你也将在与多人的团体讨论中占据有利的地位,你会成为讨论的中心,你会成为沟通的主宰。这样你就会赢得你的同事、客户和听众的尊重。为了达到这一步,你需要的不仅仅是沟通的技巧,你需要改变自己的思考。

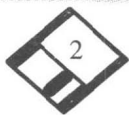
这,就是这本书所要帮助你的。

简洁沟通并不意味着要把沟通变得简短,而是指你要使自己迅速抓住问题的本质,这样你的听众才会想听你讲得更多,并会集中他们的精力听你讲,因为他们知道花费这时间是值得的。

亚伯拉罕·林肯的盖茨堡演讲只有短短 260 多个字,而且也仅有二分钟的时间,但它却是历史上最让人难以忘怀的演讲之一。

菲利浦·卡恩-帕尼

谨以此书献给我去世的妻子——琼,她一直是我的精神支柱。



目 录

第一章 简洁沟通

——你应这样与别人沟通 / 1

本章强调了简洁沟通的好处，并且用实例说明了在少于一分钟的时间内有多少信息能传达给对方。通过阅读本章你将会把自己沟通时的注意力放在一个点上。这个点就是如何在每次表达信息时都得到一个令人满意的结果。

第二章 何谓我说的 2-4-6-8?

/ 18

你是枯燥的照本宣科呢，还是自己筛选完信息后再把它传达给别人？记住：讲述事实，却要“推销”情感。因此你要懂得，应怎样引导你的听众来对你所表达的内容产生一种情感，而这种情感正是你所希望的。

第三章 你的沟通目标

——引起改变 / 33

在你向别人演讲时，你希望听众听完演讲后有什么举动？是对你的表现鼓掌还是在听了你的演讲后会有所行动？本章重点强调的是说服听众的步骤和一些说服技巧。这些技巧可以帮助你改变你的听



目 录

众原有的想法而让他们接受你的观点，从而最终得到你想要的结果。

第四章 你不要让人生厌 / 47

点并且使他们遭人厌烦。本章将告诉你答案。你将学到这样一些秘诀：如何保持你演讲的连贯思路，并且让你的听众始终把注意力放在你的演讲上；当听众的注意力离开你的演讲时，你该做些什么。

第五章 如何让你与别人的沟通 变得容易起来 / 63

本章讲述的是沟通失败的类型，这种失败使人产生各方面的误解。此外在本章还提到了几个简单的练习。通过这些练习的训练，你应该在表达自己的观点时充分了解听众对你所讲内容的准确性的需求，并应该能更清楚地认识到别人如何在听你的发言。

第六章 影响你与别人清楚沟通 的六个常见障碍 / 81

这章主要讲述了两方面的内容，一是使你表达的内容难以被听众理解的六个障碍，另外就是该怎



目 录

样去解决这六个障碍。你将学到如何迎合你听众的需要,如何考虑到文化的差异,甚至如何给出你的听众行动的方向,不管他们是男是女。

第七章 词汇的作用 / 95

这章的一个内容是向你讲述语言的力量,另外还说明词汇可以增加你所发表言论的价值和特别的重要性。通过阅读本章,你可以学到一些技巧。这些技巧可以帮助你鉴赏被用于读的和被拿来说的文章的不同之处。

第八章 如何开始你的表达:

目标和诱饵 / 116

你怎样开始你的演讲或表达?在开头讲一个笑话?这章内容向你讲述的是演讲或表达中一个极重要的要素,也就是你使用的“诱饵”。你要用这个“诱饵”来指引你的演讲或者表达一开始就向你的目标迈进。

第九章 表达看法的结构 / 131

也许缺乏一个合理的结构是造成公开演讲失败最常见的原因。本章将教给你使用一些非常容易使用的结构,你可以在任何时候依靠这些结构来组织



目 录

你的演讲或者表达，不管你要发表的演讲是事先准备好的还是临场即兴做出的。

第十章 如何进行有效沟通 / 147

前面的章节讲了应该避免的事情，本章则向你提出八件为进一步加强你的沟通的有效性你应该去做的重要的事情。这八件事情涉及的范围很广，既包括你开始的目标还包括最后你要求听众采取行动的请求，除此之外还包括一些良好沟通的基本要素。

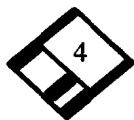
第十一章 助你精彩演讲的两套

“组合拳” / 169

最后，另外有两套“组合拳”可以使你的表达让人印象深刻。这两套“组合拳”指：三个 Ms 和四个 Ks。并且，使这两套“组合拳”整合在一起的方法就是你要在短短的一分钟内表达出你的观点。

第十二章 60 秒表达信息的例子

/ 182





第一章 简洁沟通——

你应这样与别人沟通

- ▲为什么你必须使自己要表达的观点简洁明了
- ▲你的表达要有说服力
- ▲在30秒内你也可以说很多内容
- ▲当你发现这样一件事情，即别人会把自己的某些想法添加到他对你所讲的内容的理解中去，这时你会感到非常诧异
- ▲广播和电视中的广告一般都是少于一分钟的

为什么要使我们的发言变得简洁？

首先，我们来看一个故事。这个故事讲的是，一个年轻人怀着创作一部新歌舞剧的想法来拜访伦纳德·波恩斯坦。伦纳德·波恩斯坦是一位有名的歌舞剧作家，其代表作有《西部故事》等。波恩斯坦对这个年轻人说道：“把你的歌舞剧写在你商务名片的背面。”这个年轻人听了这句话感到非常不解，他不明白伦纳德·波恩斯坦为什么让他这样做。因为在他看来，把这整本歌舞剧写在如此小的名片的背面是根本不可能的事情。于是他回答波恩斯坦：“但是我不可能把它写在这么





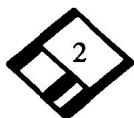
小的名片的背面啊！”

伦纳德·波恩斯坦回答道：“既然这样，说明你这部歌舞剧还没有真正准备好。”

很显然，我们平常的沟通或者发言不需要一直都像这个故事中说的那么简洁明了。但是要想使别人很好地理解并接受我们的观点，让我们的观点变得通俗易懂、简洁明了，却是相当重要的。为什么这么说呢？因为我们也许只有一分钟的时间去吸引某些人的注意力，在这有限的时间内，这些人恰恰是我们需要用言语打动的那些人，我们如何把握住这短暂的一分钟至关重要。而且使我们的观点变得简洁，就能够使我们把要向别人传达的内容压缩到只有几句话，这样我们就可以把精力集中在我们要传达的信息中的那些真正重要的内容上。结果就能够抓住我们要传达的信息的核心，从而事半功倍，达到我们预期的目的。

机会来了，你准备好了吗？

假设你想要一份这样的工作，这份工作可以实现你的梦想，可以充分发挥你的天分，可以带你进入你所渴望的世界，还能使你得到一份充分体现你的价值的收入，而且这份收入还相当可观，但是你现在的老板看上去却不情愿给你这份工作。这时你会怎么想？再假设有一个人在路上拦住了你，向你询问去图书馆该怎么走，然后向你表达他的谢意，作为对你的回报，就给了你一份这样的工作，而这项工作正是你所梦寐以求的。面对这意外的“收获”，这时你又会怎么想，怎么做呢？





这时，你就能和使你美梦成真的人面对面的在一起交流了。既然他已经选择了和你交谈，说明他已经有了和你交谈的愿望，所以你就不需要再等着你们之间相互介绍了。注意以下四点：

▲既然他已经向你请求帮助，这就说明他已经在内心里接受了你，认可了你。

▲你有 60 秒甚至更少的时间来对他说出能吸引他注意力的内容。

▲你已经让他产生了非常浓厚的兴趣，使他能够对你说：“请告诉我更多有关这方面的事情。”

▲这或许是你惟一的不可放弃的机会。

你告诉他你多么伟大了吗？或者告诉他，你认为他是多么的伟大了吗？你清楚你必须要向他说哪些话，谈论哪些内容了吗？你能用一种强有力的令人信服的，有说服力的方式让你说出的话被他理解和接受吗？或者你就不加思考地随便就把这些话说出来？

如果你选择随便说出这些内容，而不是用一种令人信服，有说服力的方式让你说出的话被他理解和接受，那么你就会丧失这个来之不易的机会，实在让人对你惋惜。但是，不要忽视这种可能性的发生，你需要为避免这种可能性的发生而做好充分的必要的准备。有智者曾说过：“与其有了机会而不再准备获得机会，还不如没有机会而去准备获得机会。”这应该会对你有所提示。





表达中的关键是集中

为避免你随便说出要表达的内容，你需要准备的方法是把你的思考重点放在这样几个方面：

- ▲你是谁
- ▲你必须要说什么
- ▲你要说的具体内容是什么

你可以把自己对这三个问题的准备工作去和生活中的某些任务或者某些具体的话题联系起来。用这些生活琐事和某些具体的日常的话题，来训练自己对以上三个问题的认识和理解。很多有抱负的职业演说家也曾被同一个简单的问题所难倒。这个问题就是：“你演讲的是有关哪方面的内容啊？”如果演说者是一个真正的职业演说家，他会马上告诉你他讲的是什么，并且他不会夸夸其谈，拖泥带水。而那些想成为职业演说家的人则会说：“噢，我能就任何事情（或很多事情）发表演说。给我任何一个题目，无论它多么难，我都能发表一篇有说服力的演讲。”这种情况就是齐格·齐格纳所说的“曲折的泛谈”。

如果在沟通中，表达信息的一方没有对以上三个问题引起高度重视，则可能会产生一些奇怪的你意想不到的沟通后果。

据说，澳大利亚的一个税收咨询服务电话里有这样一条录音信息：“如果你懂英语，就请按1；如果你不懂英语就请按2。”很明显，这是一条无任何实际意义的信息。但是这样一条



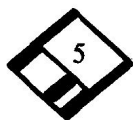


信息怎么会被某些人录下来呢？如果那些人有着一点点的辨别力也不会这样做啊。

答案就在制作这条信息的人，他在制作这条信息时，没有把注意力放在以上三个问题上。值得注意的是，当我们仅仅把注意力集中在我们想要说的内容上，进一步说，不去考虑传达信息后的结果，我们就在冒沟通出现错误的危险。这就是沟通中出现误解而进行争吵的原因，同时它也是导致我们不希望的结果出现的原因。同时这样做还会使你的说服力受到很大影响，因此，你在与别人沟通时就不能仅把注意力放在想要传达的信息上，而更要把注意力放在你想要达到的结果上。

在 30 秒内你可以做得很好

很多沟通往往都具有说服的意味。这种说服可能是很正式的，比如推销员向顾客进行某种商品或者某种服务的推销时；也可能是很简单随意的，又比如平时当我们想让别人接受我们的观点时。为了增加你和别人进行成功沟通的机会，你需要理解和运用我前面所提到的 2-4-6-8 这套方法。它将指导你如何准备更多的有效的表达，并且使你做到让你所表达的观点在一分钟内被别人很好地理解和接受。你是否曾经想过去告诉别人，要他们直截了当地说出他们的观点？别人是否也曾经对你说过这样的话？很好，让我来帮助你，我保证以后这种情况再也不会发生到你的身上，我保证使你做到最好。掌握了这样一种沟通的方法后，你就可以在 30 秒内说出很多内容了。





首先,假设你是一个公众演说家,你已经决定来参加我的一个主题为“有效沟通”的研讨会。现在请你用一种轻快的会话式的语气大声朗读下面的这一段文章。并且在朗读时要注意进入你脑海中的任何一个有效的画面。

“今天为了和你们在一起讨论如何进行有效沟通的问题,我很早就离开了家。当我走向汽车的时候,我遇见了一位身穿红色上衣的金发碧眼的漂亮的女子。她拉着我的胳膊问道:‘今天你要去哪儿啊?’我告诉她我要去做一场关于有效沟通的报告。我说我有半小时的时间来向听众解释如何在一分分钟内表达他们的观点。她大笑了起来,对我说道:‘难道演说家要做的就是花费半小时的时间,来讲在一分钟内应该怎样说和说些什么内容吗?’我不知道你们是否已经同意了这位金发碧眼的漂亮的女子的说法。”

读完这段话后,在你的脑海中会出现什么呢?你看到那位穿红色上衣的漂亮的女子了吗?当然,你肯定看到了。在每个人内心的“修剪艺术”里都存在这种情况,每个人都绝对不会忽视这样一条有鲜明特征的有效信息的。现在你再来考虑一下整个片断的时间长短:难道它不比30秒本身的价值更高吗?然而,你做出这样一个有价值的判断仅仅花费了你30秒的时间。

现在让我们分析一下在这个简短的故事里面蕴含了哪些内容,看它是如何为我们提供更加有效的沟通模式的。

1. 这个故事的第一句话使你在听后对我产生了一种亲切感,这样就在你和我之间建立了一个有效沟通的共同基





础。这个基础可以使我们之间的沟通顺利进行下去。

2. “穿红色上衣的金发碧眼的漂亮的女子”是一个非常吸引人的具有想像力的因素。这是我特意设计的诱饵，目的是为了吸引你的注意力，并在你脑海中形成一个有关于这个女子和我交谈的有效的画面

3. “她抓住了我的胳膊”这样的一个动作使她就走出了你的想象空间，而进入到我所设计的谈话内容中去。你跟随着她的动向，意识到她和我肯定会有某种相似之处。于是你就会对我们的谈话产生很浓厚的兴趣。

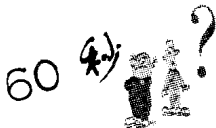
4. 接着我便在故事中提到了今天我要向你们讲的题目：30 秒内的有效沟通。

5. 为了让你们产生一个不得不听我演讲的需要，我在这个故事中还专门插入了一句评论的话——“难道那不是推销员要做的吗……？”但是我没有用自己的话直接把它表达出来，而是通过她的话说出来，让你们自己去领会到这层意思的真正内涵，从而使得这句评论听起来要比我直接说出来更令人愉快，更令人信服。于是这个故事就讲到：“她大笑了起来……”

6. 最后，我想要得到的是一个结果，这就是你们在听了这个故事后会产生什么样的变化，是支持我所提出的观点还是反对这个观点。于是我就在这个故事中说道，“我不知道你们是否已经同意了这位金发碧眼的漂亮的女子的说法。”这就促使你尽快做出支持或者反对我所提到的以上观点的决定。

以上这些在 30 秒的时间内所讲的内容，很显然，它是在非正式的交谈环境下经常运用的东西。因此，要想与别人进行更有效更有价值的沟通，你就需要把它们变成较为正式的技巧。





巧。你应该怎样才能把它变成我说的 2-4-6-8 这种指导方法呢？

如果你清楚你正在发表的演讲，并懂得如何去激发起你的听众心目中的某种情感，而这种情感在他们听你演讲之前是未曾激发的，那么这个例子就是对在短时间内如何吸引你的听众的注意力，并使你的表达导致你所希望的结果出现的一个很好的诠释。这个诠释是很简单的，因为这只是一个时间大约有 30 秒的例子。在 30 秒内它可以使你提出自己的观点，吸引你的听众的注意力，从而激发起听众对你的某种未曾被你激发的情感，并出现你所希望的结果。但是在 60 秒的时间内你可以做的却要比这些多得多。你可以表达自己的观点，可以充分调动听众的积极性和兴趣，从而使他们自己也真正渴望听你讲更多的内容。你还可以在他们开始出现厌烦的情绪之前做任何事情。如果你不能够在 60 秒的时间内做到这些事情，恐怕你要讲的内容他们都不会愿意去听，更不用说你去谈其他的对他们没有兴趣的东西了。

下面是一个 60 秒演讲的样本。

“我从书架上拿了一本书，然后让它从我的手上掉到地上。掉到地上的书随便打开了一页。我就开始阅读这随便打开的一页。所读的东西让我强烈感到必须和你们分享这些内容。这页讲到如果你想人群中脱颖而出，那么你需要具备的首要技巧就是随机应变的能力。而且，这个技巧是你可以通过学习来不断地掌握的。

“一旦我们具备了 this 技巧，我们就可以得到使我们不断进步和战胜自己竞争对手的机会。不管是对个人还是对一个

