

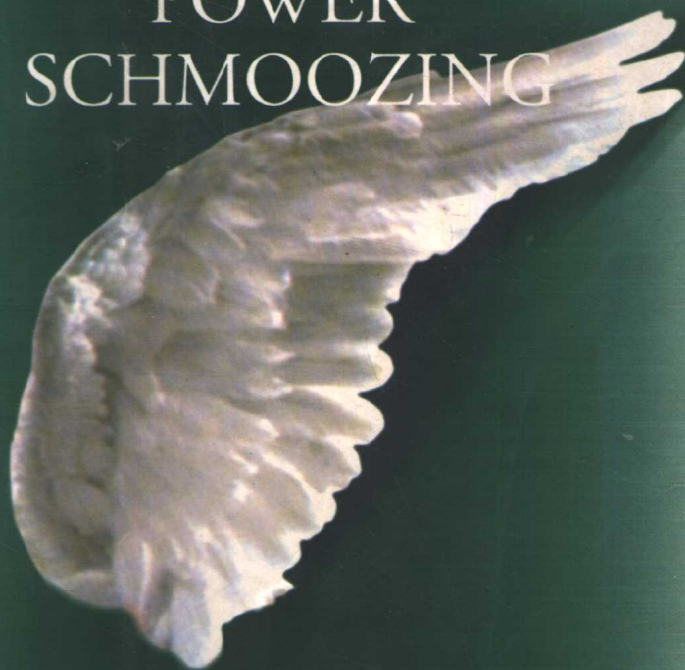
美国著名出版公司麦格劳·希尔出版集团独家专授版权



命运的机会

——好莱坞顶尖社交专家活性人生指南

POWER
SCHMOOZING



〔美〕泰芮·蒙代尔 著

世界图书出版公司

命运 的机会

[美] 泰芮·蒙代尔 著
冯克芸 译

世界图书出版公司

北京·广州·上海·西安

图书在版编目 (CIP) 数据

命运的机会: 好莱坞顶尖社交高手活性人生指南/ (美) 蒙代尔 (Mandell, T.) 著; 冯克芸译. - 北京: 世界图书出版公司北京公司, 1999.8

ISBN 7 - 5062 - 4332 - 6

I. 命… II. ①蒙… ②冯… III. 人间关系 - 通俗读物

IV. C912.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 38871 号

Copyright©1996 by McGraw - Hill Companies, Inc.

Simplified Chinese Translation Copyright© 1999 by Beijing World Publishing Corporation.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced in any form or by any means without the permission of the publishers.

书 名: 命运的机会

著 / 译者: 蒙代尔 著 冯克芸 译

责任编辑: 黄建沂 赵保国

装帧设计: 风子

出 版: 世界图书出版公司北京公司

发 行: 世界图书出版公司北京公司

(北京朝内大街 137 号 邮编 100010 电话 68250552)

销 售: 各地新华书店和外文书店

印 刷: 北京牛山世兴印刷厂

开 本: 850 × 1168 毫米 1/32 印张: 9.25

字 数: 177 千字

版 次: 1999 年 9 月第一版 1999 年 9 月第一次印刷

印 数: 00001 - 10000 册

版权登记: 图字 01 - 1999 - 2328 号

ISBN 7 - 5062 - 4332 - 6/Z · 164

定价: 15.00 元

世界图书出版公司北京公司已获得麦格劳·希尔公司授权在中国大陆独家出版发行。

版权所有 翻印必究

作者简介

泰芮·蒙代尔 (Terri Mandell):

美国好莱坞顶尖级公关、宣传顾问，沟通与现代礼仪专家；她开办的“闲聊致胜”沙龙享誉全美，吸引了各领域、各阶层的人士参加；并在美国众多著名媒体上开设专栏，著述甚丰；她所介绍与推崇的许多生活观点和模式设计已成为美国上流社会的流行时尚和行为典范。





出版策划：王小民

杨 钧

责任编辑：黄建沂

赵保国

平面设计：风 子

目

录

(1).....	推荐序 预约成功的人生
(4).....	原著序
(7).....	第一章 恐怖社交圈
(27)	第二章 沟通新规则
(51)	第三章 迅速成为高手
(77)	第四章 礼仪
(95)	第五章 战胜恐惧
(113).....	第六章 闲聊心理学
(127).....	第七章 爱与约会
(149).....	第八章 性和形象
(157).....	第九章 求职和社交
(169).....	第十章 追踪的艺术
(187).....	第十一章 常见的应对招术

(203).....	第十二章 派对
(221).....	第十三章 结交大人物
(243).....	第十四章 超越交际 成为朋友
(263).....	闲聊致胜守则
(283).....	跋
(285).....	专用名词对照表

推荐序——

预约成功的人生

关家莉

常常听到身边的朋友豪情大发地说：“我一定要在 30 岁前坐上经理的位子。”或是“我要在 30 岁前成为年薪百万的上班族。”也有人希望在 30 岁前拥有自己的事业。事实上，追求事业上的成功是许多年轻朋友或上班族的人生重要目标。也许你会说：“要成功有这么容易吗？”成功当然是件不容易的事，但是如果你知道诀窍，成功也是可以预约的。

我们常常从媒体上或朋友口中听到许多成功的典范，你会很惊讶地发现，现代的成功者有着愈来愈年轻的趋势，而且他们多半是白手起家。究竟他们有什么能耐呢？其实除了过人的眼光、加倍的努力外，这些与成功有约的人，多半懂得“借

力使力”。他们会透过良好的人际关系及广大的人脉，借用他人的力量，迅速拓展自己的事业，缩短奋斗的时间，提前达成自我实现的目标。

除了事业上的成功外，人生还有许多更重要的事。例如，爱情和温暖的友情。为了让自己能被浓浓的感情所包围，现代人付出了许多的心力，仍常常觉得天不从人愿。为了让自己在复杂的人际关系中悠游自在，我们开始寄情于星座、血型的归纳中；去了解彼此，找出最能打动对方心弦的沟通方式，以建立默契。于是我们看到星座与爱情、星座夫妻、从星座看老板的个性、从血型看个性等等书籍散布于市场上。其实这些星座、血型的流行，反映了一个很重要的事实——现代人渴望与人建立良好或亲密的互动关系，但却又不了解该如何着手，而且害怕失败。

或许是因为害羞，或许是没有经验，或许只是不知道该怎么办。如果你也面临这样的彷徨，那么买本《命运的机会》回家好好看一看就对了。因为在本书中你不但可以找到人际关系的重要性及妙用的论述，同时作者更将她多年的经验归纳成一套非常有用的实战手册。

在本书中你看不到深奥的人生道理，也没有枯燥的学理论证，的的确确是一本活泼、生活化的工具书。它提供了实际的方法、步骤，让你学会开拓人脉、打开僵局，建立别人对你的

推荐序 预约成功的人生

良好印象,强化双方的关系,甚至使双方的关系超越工作或交际,而成为真正的朋友。不论你想要开发商机,找寻新的工作机会,争取升官加薪,结交异性朋友,或是扩大生活圈,本书都是你不可或缺的成功秘笈。

诚如本书作者所说的,如果你希望生活更如意、更快乐,请不要再迟疑,现在就利用本书所传授的诀窍,立刻展开更好的人际关系吧!

原 著 序

泰芮·蒙代尔(Terri Mandell)

整个 80 年代,许多像我们这种介于 25 岁到 45 岁的人,都急切地想让自己融入企业中。媒体称我们是“雅皮士”。而我们生命中最基本的目标,就是外表光鲜亮丽,口袋鼓鼓囊囊。那段时期,最流行的字眼是“建立关系”。参加我所讲授的“闲聊致胜”研讨会的,都是些意气风发的年轻专业人士。他们想尽办法要和未来的雇主、顾客、同事以及工作伙伴搭上关系。这些学员来自银行业、娱乐业、律师业、顾问、发型设计业、心理治疗业以及艺术工作领域。有些人的工作很不错,有些人却是非常落魄、几近崩溃。他们的平均年龄是 35 岁,男女各半,来自迥然各异的民族、国家,世界观也南辕北辙。

如今,我的研讨会已开办 6 年,距离本书的初版也已 4 年,许多事都有所转变。参加研讨会的学员人口结构还是一样

原著序

的纷杂，但是教材却已完全不同。以前我谈的是如何把名片递交给潜在客户，如何把自己推销给任何一位愿意聆听的人；现在我把重点放在“如何在开始交谈的5分钟内，就和盘托出自己到底是谁”。这是哈佛商学院都学不到的。

显然，“建立关系”仍然很重要，而在本书的新版中，我仍旧要讨论闲聊技巧和谈话策略。身为一个企业人、政治活跃分子、精力无穷的社交高手，我经常开拓自己的社交圈，接触新朋友和新事物。而这些年来，在我参加过的一些开幕式、颁奖晚宴、购物中心破土典礼和专业协会聚会等商业社交活动的场合中，已经证实了“闲聊致胜”技巧的价值。我到这些场合去找寻新顾客和其他商业联系，而且我非常擅长此道。但是我很快就明白，这样的努力实在倍极艰辛，也许应该有一个压力比较小、不必太妥协、更有创意的办法来建立关系。

本书初版问世之后，我生了一个孩子（现已5岁），离了婚，又再婚。我的生命有所改变，周围的环境也有所改变，以往的那些“雅皮士”价值不再那么重要。我理解到，即使在汽车的擦撞事故中，在孩子的学校，或是在家门口的街道上，都可以与人交往接触。让生命就此改观的机会俯首皆是，而闲聊的意义正是——让生命改观。

“真诚”的定义是：你对人始终如一，不会见人说人话、见鬼说鬼话。在与成千上万的人谈过其面对陌生人的情绪反应

后,我得出一个结论:所有的人都有点异常。在我们的内心,都觉得自己很没价值。再没有什么事比希望初次见面的陌生人喜欢自己这件事,更具挑战性。经过社会的洗礼,我们不信任陌生人,一旦陌生人接近我们,心中老是有一股难以测度的恐惧。社交礼仪教我们在人前戴上面具,剥夺了我们在他人面前展现真我的权利。所以本书强调在人前真实倾吐自我。一旦真实地倾吐自我,交换名片、后续追踪联系、促销和其他相关的动作,自然会水到渠成。

于是,新版的《命运的机会》仍列出那些让你在商场上技高一筹的法则,但它将扩大你的思维,不只是帮你建立事业,还帮你做更多的事。记住,作为一个人,我们的首要目标是彼此探索,联系,形成伙伴,组成团体、家庭和社区。我们不只是在做生意而已,我们是在交朋友,寻找可以亲爱的人。这个动机并非可有可无,你一定要有这样的信念才行。

然而,在这个世界上,归属感是那么不容易寻获。如果我们依着旧礼仪,遵循那套“好男孩和好女孩应该如何……”的说辞,将很难与他人“建立关系”。请把本书当成是一种礼仪还原的课程。因为无论是建立关系,或是和他人天南地北地闲聊,都不仅是一种让你会见名人、提升地位的技巧。这套课程是要让你相信自己,为你自己的生命负责,停止一切让你推诿的借口。《命运的机会》要教你心想事成,让你过得更好。

第一章

恐怖社交圈

要和他人打交道，
最困难的是——
要有胆量走进满是陌生人的场合，
并让自己脱颖而出。

第一章 恐怖社交圈

欢迎来到充满虚伪、欺骗和骇人怪兽的 90 年代美国恐怖社交圈。有些怪兽和我们很相像——他们和我们穿相同的衣服，说相同的话，吃一样的食物，看一样的电影。但是另有些怪兽则和我们截然不同，我们一直学着离他们远一点。

在社交圈里，你可以有两种选择。一种是留在某个安全范围内，在那里，你有一些旧识，他们的想法、做法和外貌，都和你类似。第二种是冒一点险，跨足到你不熟悉的范围中，那里的人或许是你不太熟悉的，但有趣多了。你冒的风险愈大，所获得的乐趣也就愈多。在安全范围以外，你每跨一步，就进一步地把你自己带往一个崭新而辽阔的视野。远离安全范围的结果，就是借着接触他人和交换彼此的看法，扩展你对自己的观感。如此一来，每一段交情对你来说，都可能成为一份天赐的礼物：那可能是一个新朋友，一份新的生意合约，一个情人，或是一段新生活。这其中的挑战是：你如何让他人注意你，同你说话，喜欢你。

对于像你这种能力高强、专业、能言善道、做什么事都很容易的人来说，上述的挑战听起来轻而易举，不是吗？其实，并不尽然。因为这项挑战中还有别的条件，我称之为“他们”和“我们”的想法，我们绝大多数的人，从小就活在这种想法中。

大多数人在小时候就学会了从情感上与他人分开，同时，我们也学习说话和思考。父母或许会教我们不要和陌生人搭

讪，或是告诉我们说，巷子里新搬来的那家人和咱们家“不一样”，所以，在那户人家附近打转不甚安全。当你还是孩童的年代，你和你的家人形成了一个或可称为“我们”的小团体。等你稍长，这个“我们”扩大到社区的成员，可能包括你的朋友，街角杂货店慈祥的老板。然而在这个圈子外的所有人，仍旧都是“他们”。有些人所受的教育告诉他：凡不属我族、我国或我教，皆是非我族类的“他们”；另外一些人则相信：非我性别或性倾向，皆属“他们”。

这种生活方式真是孤寂，不幸的是，文化中的许多迷思，都在延续这种想法。80年代，当我们开始热中建立关系时，上述的人际沟通隔阂稍有缩减。建立关系那一套教我们如何向陌生人介绍自我，开启并维持对话，保持联系，进而成为朋友或同事。但如今，因过度强调建立关系，反而成了八股样板。随着年龄的增长，很多人都明白：建立关系的真正内涵就是和各式各样的人打交道，这不只是一个做生意的概念而已，这个概念是要让生命改观。然而要和他人打交道，最困难的部分是——有胆量走进满是陌生人的场合，要求他人注意我们。

小时候大人教我们要提防陌生人，同时也告诉我们说，引起别人的注意是件不礼貌的事。传统的礼仪规范告诫有礼貌的淑女和绅士（特别是淑女）：在人前要态度优雅，不可出风头。表露太多的个性，说话太直接或太诚实，或是太过直来直